Міністерство освіти і науки України
Харківський національний аграрний університет
ім. В. В. Докучаєва

ЕКОНОМІЧНІ ЧИТАННЯ

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції,
присвяченої 85-річному ювілею
професора ВІКТОРА ЙОСИПОВИЧА ШИЯНА,
19 лютого 2021 р.

Харків–2021

УДК 378.02:33

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ
Ульянченко О.В., чл.-кор. НААНУ, д-р екон. наук, професор (головний редактор); **Кукса І.М.**, д-р екон. наук, професор (заступник головного редактора); **Петров В.М.**, канд. екон. наук, професор університету; **Філімонов Ю.Л.**, канд. екон. наук, доцент; **Ломовських Л.О.**, д-р екон. наук, професор; **Олійник Т.І.**, д-р екон. наук, професор; **Пащенко Ю.В.**, канд. екон. наук, доцент (відповідальний секретар).

Економічні читання: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. 85-річному ювілею професора В.Й. Шияна, 19 лютого 2021 р. / Харків. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків: ХНАУ, 2021. – 510 с.

До збірника включено результати досліджень вітчизняних та іноземних науковців і здобувачів вищої освіти усіх рівнів, де висвітлено актуальні аспекти розвитку економіки України та інших країн.

Розраховано на вчених, викладачів, здобувачів освіти та фахівців, які займаються питаннями розвитку економіки.

Друкується за редакцією авторів.

© Харківський національний
аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва, 2021

ЗМІСТ

СТУДІЯ 1. ЕКОНОМІКА 13
Олійник О.В. Проблема інтегральної оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств у наукових працях В.Й. Шияна 13
Кучер А. В., Кучер Л. Ю., Хелдак М. Формування сучасної парадигми економіки сільського господарства на основі праць професора В. Й. Шияна 16
Amit Kumar Goel Covid-19, Impact on the Economics Growth of India & Ukraine 20
Vasylyk S.K., Chornomord Ye.Ye. The role of the institute of single crystals (Kharkiv) in the innovative activity of Ukraine 21
Samoilyk Iu. The Scandinavian (or Nordic) economy: international comparison 24
Аверкина М.Ф., Гарбарук Т.К. Зміст розвитку країн на засадах стійкості 26
Аверкина М.Ф., Кіндрат К.С. Зовнішня торгівля як складова зовнішньоекономічної діяльності 28
Алєщенко Л.О. Світовий досвід розвитку молодіжного підприємництва 31
Бабець І.Г. Інструменти активізації надходження прямих іноземних інвестицій в економіку регіонів України 34
Баценко Л.М., Кулик Л. Фактори, що впливають на вибір методу оцінки персоналу на підприємстві 37
Бездень М.В., Томашук І.В. Вплив глобалізаційних процесів на соціально-економічний розвиток України 40
Беленкова М.І. Види суб'єктів господарювання у сільському господарстві України 41
Бережанська А.П., Томашук І.В. Особливості європейської економічної інтеграції 44
Болотова В.В. Оцінка ефективності діяльності диверсифікованого підприємства 45
Боровік Л.В. Управління інвестиційними процесами в аграрних підприємствах регіону 48
Булкіна І.А, Нікітченко П.Д. Нормативне регулювання імпортної діяльності в Україні 51
Васильєва О.О. Людський капітал в економічному зростанні аграрного виробництва 54
Веленгура В.С. Вплив COVID-19 на економіку України: попередній аналіз 56
Вернигора М.В. Особливості міжгосподарських зв’язків між виробничою 57

та переробною сферою в аграрному секторі економіки
Вишневецька О.В. Сутність і особливості ринку паливно-енергетичних ресурсів 59
Герасименко А.В. Значення, роль соціально-економічних чинників мотивації праці 62
Гончарова К.І. Сучасний стан ринку соняшнику та ефективність його виробництва 63
Гриник І.С. Теоретичні засади дослідження механізмів фінансового забезпечення сталого розвитку регіонів 66
Грошев С.В. Системи фармменеджменту: як інструмент smart-спеціалізації фермерських господарств 69
Димитрієва Т.І. Інноваційний менеджмент в органах влади 72
Древаль Ю.Д. Доповіді МОП до Всесвітнього дня охорони праці як джерело соціального захисту сільськогосподарських працівників 75
Жабинець О.Й. Особливості структурної економічної політики польських міст 78
Ільїна М.В., Шпильова Ю.Б. Системні заходи удосконалення процесів формування платформенних ринків 79
Коваленко М.М., Масюк О.В. Аспекти побудови механізму державного регулювання розвитку тваринницької галузі України 81
Корженко О.А., Кравцова А.Р. Прибуток та його роль у підвищені конкурентоспроможності підприємства 84
Кравченко Ю.М. Стандартизація як фактор підвищення якості та конкурентоспроможності агропродовольчої продукції 86
Крупіна С.В., Стоянова І. М. Визначення та вимір конкурентоспроможності підприємств 88
Кузьменко Т.М. Сутність поняття "рейдерство" 90
Кулинич К.В. Еколого-економічні аспекти ефективного використання сільськогосподарських земель 92
Литовченко Т.В. Удосконалення годівлі корів як технологічний фактор ефективного виробництва молока 95
Ломовських Л.О., Андрейко І.М., Штагер Е.Д. Сучасний стан розвитку сільського господарства України 97
Ляліна Н.С., Коваленко Л.М. Соціально-економічні тенденції розвитку сільського господарства України 100
Ляшенко С.Д. Ефективність промислового овочівництва та показники її визначення 103
Марченко М.В. Переваги та недоліки цифровізації у сільському господарстві 105
Мерчанський В.В. Конкурентні переваги підприємств АПК на зовнішніх ринках 106
Мещеряков В.Є., Філімонов Ю.Л. Інвестування у землі сільськогосподарського призначення 108
Михальчук Л.В., Рагулич О.Ю. Підвищення конкурентоспроможності підприємства внаслідок використання брендингу 109

Міроєвська М.В. Значущість енергетичних ресурсів в системі цінностей економічного розвитку України 112
Міщенко Л.О. Інфраструктура ринку праці 114
Найда О.Ф., Томашук І.В. Навколишнє середовище та економіка природокористування в умовах глобалізації 116
Нікітченко І.В. Стан зрошуваного землеробства аграрних підприємств України та Харківської області 118
Онегіна В.М., Антощенкова В.В. Новітні чинники конкурентоспроможності продукції на світовому ринку молока 120
Патицька Х.О. Дослідження центро-периферійних взаємодій: наукові тренди 123
Пащенко Ю.В. Проблеми становлення біоекономіки в Україні 126
Пилипенко В.В., Пилипенко Н.М. Соціально-економічні наслідки сучасної технологічної революції 128
Подлужна Н.О., Долга В.С. Можливість адаптації досвіду країн «великої сімки» щодо формування державної регіональної політики України 131
Рудь Н.Т., Кльоц Я.М. Використання матриці ризику в управлінні інноваційним проектом 134
Синюра-Ростун Н.Р. Систематизація чинників тінізації сфери послуг України 137
Славков М.П. Аналіз здійснення державної житлової політики в зарубіжних країнах 140
Страпчук С. І. Екологічні засади сталого розвитку сільського господарства 142
Ткаченко С.Є. Особливості цифрової економіки у глобальному світі 144
Ткаченко Т.Г., Сисоєва С.І. Економіка і туризм 146
Томашук І.В. Сучасний стан розвитку сільських територій України: децентралізація влади 148
Томашук І.В., Андрієвська В.А. Економічний механізм забезпечення платоспроможності підприємства 152
Худавердієва В.А., Бережна І.О. Сучасні проблеми управління потенціалом підприємства 153
Чернікова Н.М. Інновації як основа цифровізації економіки 156
Чуйко Н.В., Клочко В.М. Особливості інвестиційної діяльності аграрного сектору на регіональному рівні 159
Шелудько Л.В., Онищенко О.С. Демографічна криза в Україні та її наслідки 161
Шиян Д.В., Котельникова Ю. М. Окремі аспекти оцінки якості кадрового забезпечення сільських територій 163
Шубалий О.М. Сучасні напрями формування кадрової політики підприємства 166
СТУДІЯ 2. МЕНЕДЖМЕНТ 168
Арбузова Т.В. Антикорупційний комплаєнс в публічному секторі та бізнесі як механізм превенції корупції 168
Баценко Л.М., Галенін Р.В. Шляхи вдосконалення управління 171

персоналом
Баценко Л.М., Шевченко М.А. Система навчання персоналу як чинник конкурентоспроможності підприємства 174
Бержанір А.Л. Теоретичні аспекти впровадження соціальної звітності аграрних підприємств 176
Воронкова А.А., Куцина Л.В. Проблеми оцінки результатів діяльності об'єднаних територіальних громад 178
Герман В.О., Сергієнко Т.І. Особливості формування політики соціально-орієнтованого управління 180
Дашутіна Л.О., Ярмош Т.А. Управління інноваційною діяльністю організації 182
Євченко В.В. Самоменеджмент як метод управління особистою кар'єрою менеджера 184
Жмайлова О.Г., Загребельна А.О., Кущ Є.О. Формування системи управління та адміністрування трудовим персоналом підприємства 187
Зеленський М.С. Методичні підходи до визначення рівня тіньової економіки 190
Зось–Кіор М.В., Ільїн В.Ю., Свирида Е.О. Менеджмент трудового потенціалу організації 192
Крамаренко К.М. Соціально-психологічні методи в системі управління сучасним підприємством 195
Кривошея Є.В. Регіональна особливість розвитку підприємництва в умовах євроінтеграції 197
Лисенко В.П. Екологічний менеджмент як інструмент управління 200
Мельниченко О.А. Доповнення переліку принципів управління 202
Михайлова Л.І., Манукян С.Р. Роль HR - менеджменту в сучасних підприємствах 204
Могильна Л.М., Максичка А.Ю. Управління виробництвом продукції рослинництва 207
Нежид Ю.С. Організаційно-економічний механізм регулювання зайнятості в аграрному секторі: орієнтири побудови і розвитку 209
Орлов В.В., Міронова О.В. Роль Агентства з розшуку та менеджменту активів у розвитку антикорупційної інфраструктури в Україні 211
Остапенко Р.М. Концептуальні підходи до стратегічного управління аграрними підприємствами 213
Пархоменко Н.О. Інструменти предиктивної аналітики в прогнозуванні розвитку бізнес-систем 216
Піскун А.В. Теоретичний аспект результативності та ефективності діяльності підприємства 217
Пташенко А.В. Соціально-небезпечні хвороби як сфера державно-управлінської діяльності 218
Сергієнко Т.І. Формування нової концепції механізму соціально-орієнтованого управління 220
Ситник А.В. Основні складові управління ефективністю галузі рослинництва 222

Сорокотяга М.С. Форми і види диверсифікації підприємств галузі сільського господарства 224
Статівка Н.В., Бублій М.П. Основні напрями зміни організаційних комунікацій 226
Таран О.М. Формування системи управління інноваціями 228
Тірон-Воробйова Н.Б., Фоміна К.А. Діанетика - тотальна влада над людьми у контексті реактивного розуму 230
Ткаченко В.В. Операційна стратегія як невід'ємний елемент виробничого менеджменту 231
Транченко Л.В., Транченко О.М. Формування стратегії розвитку регіонального туристично-рекреаційного комплексу 233
Хірса І.М. Аналіз інноваційної інфраструктури підприємств в умовах цифровізації 235
Хлопоніна-Гнатенко О.І., Степаненко Т.О. Стан та тенденції розвитку органічного виробництва в Україні 237
Худавердієва В.А., Карел Т.Г. Проблеми управління інвестиційною діяльністю вітчизняних підприємств 240
Шелудько Р.М., Доценко А.Ю. Тінізація української економіки та шляхи її подолання 243
СТУДІЯ 3. МАРКЕТИНГ 245
Dr. Asma Farooque Role of advertising in social and economic development of India 245
Баюра В.І., Лакомова М.С. Успішність маркетингової оборонної стратегії 246
Боліла С.Ю., Прийма Н.В. Маркетингові дослідження ринку квітів та квіткових композицій 249
Дронова Т.С. Маркетингові дослідження доцільності запровадження дистанційної освіти в Україні та світі 252
Єфремова Н.О., Пономарьова М.С. Значення та роль соціально відповідального маркетингу в агробізнесі 254
Зарецька В.Є. Роль маркетингових досліджень у забезпеченні належної роботи підприємства 255
Зюзіна М.О., Масленникова А.А., Хурдей В.Д. Вплив пандемії COVID-19 на маркетинг і поведінку споживачів 256
Кузіна В.Ю. Реалії сучасного маркетингу ячменю пивоварного призначення в Україні 258
Монтрін І.І., Бондаренко О.С., Танська Л.В. Особливості використання мерчандайзингу в системі просування підприємств 261
Муштай В.А. Стратегічний розвиток як основа забезпечення конкурентних переваг підприємства 263
Семенова Л.Ю., Даценко В.В. Соціальний маркетинг як інструмент забезпечення соціально-економічної безпеки 266
Солдатенко М.В. Удосконалення маркетингового підходу до управління підприємством 268
Хмельницька К.А. Застосування інструментів маркетингової логістики у 269

митній сфері
Хурдей В.Д., Гета М.В., Животова А.О. Маркетинг в антикризовому управлінні підприємством 270
СТУДІЯ 4. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ 272
Yuliia Horiashchenko The main trends in the development of innovative entrepreneurship in Ukraine 272
Бутенко Д.С. Тенденції та шляхи розвитку готельно-ресторанного бізнесу 274
Ватченко О.Б., Шаранов Р.С. Особливості антикризового управління різних форм суб'єктів господарювання 276
Власенко Я.Г., Грінченко Р.В. Теоретичні засади формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства 279
Грицаєнко М.І. Теоретико-методологічні засади формування та використання соціального капіталу аграрної сфери 282
Ільченко В.М., Кисельов В.Р. Ключові проблеми розвитку соціального підприємництва в Україні як шляхи до покращення якості життя громадян 284
Капліна А.І. Молодіжне підприємництво – реалії та перспективи 286
Кошкалда І.В. Органічне виробництво як складова збалансованого розвитку 289
Лещух І.В. Імпортозаміщення як інструмент стимулювання розвитку промислових підприємств 292
Литвиненко А.О., Литвиненко О.Д. Стратегії розвитку в управлінні діяльністю підприємств готельно-ресторанного бізнесу 293
Меджибовська Н.С. Публічні закупівлі в Україні: аналіз за CPV 296
Морозов Р.В., Потанер Л.Д. Теоретичні засади підвищення ефективності збутової діяльності малих та середніх аграрних підприємств 298
Покотило О.О. Основи формування прибутку підприємства 301
Полякова І.В., Грінченко Р.В. Шляхи та напрямки покращення використання необоротних активів 303
Сумець О.М., Догадіна В.Ю. Інноваційні технології і системи в торговельно-посередницькій діяльності 306
Сухоставець А.І. Вплив інновацій на розвиток підприємництва в аграрній сфері 308
Сухоставець А.І., Васильченко М.В. Фінансові аспекти формування виробничого потенціалу аграрних підприємств 310
Худавердієва В.А. Особливості реалізації підприємництва в сільському господарстві 313
Цигікал П.Ф. Особливості оцінки вартості аграрного бізнесу 316
СТУДІЯ 5. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ 318
Бага Л.Г., Порохняк Н.В. Інтелектуальний капітал як національне багатство 318
Бєсєдіна Г.Є., Скрипник Д.Ю. Соцально-економічна сутність категорій «трудовий потенціал», «трудові ресурси», «персонал» 321
Бутенко Є.В, Іщенко Н.О. Механізм досягнення сталого розвитку – 324

біоекономіка
Пасемко Г.П., Борисовський І.С. Державне регулювання аграрного ринку 326
Пасемко Г.П., Часовітін І.О. Специфічні особливістю землі як засобу виробництва 328
Тірон-Воробйова Н.Б., Тімофєєва В.О. Економічні потреби суспільства та можливості їх задоволення 330
Шевченко С.В., Довгаль С.В. Теорія трудової вартості в еволюції концепцій ціноутворення 331
Шиян Д.В., Севрюкова Є.О. Розвиток персоналу: сучасні підходи та погляди 334
СТУДІЯ 6. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ 336
Hasanova Nargiz Tofik The method of determining rental payments in the agricultural sector 336
Артеменко Я.О., Посилаєва К.І. Методологія факторного аналізу 339
Велієва В.О. Аналіз виробництва соняшника 341
Герасименко Ю.С. Іноземне інвестування в АПК України 343
Герасимчук М.С. Взаємозв'язок економічного аналізу з бухгалтерським обліком 345
Денисенко І.С. Особливості використання земельного консалтингу в Україні 348
Ментей О.С. Проблеми формування ефективної зайнятості сільського населення 350
Посилаєва К.І., Шерстюк С.В. Особливості перспективного економічного аналізу розвитку сільськогосподарських підприємств 352
Хурдей В.Д., Наконечний Д.С. Маркетинговий аналіз у системі антикризового управління підприємством 354
Шерстюк К.Д. Теорія пізнання як методологічна основа економічного аналізу 356
Ярова В.В. Тенденції зміни продуктивності праці у сільському господарстві 358
СТУДІЯ 7. ЛОГІСТИКА 361
Данилян А.Г., Тірон-Воробйова Н.Б. Логістика в аспекті квотування вантажів 361
Довгань Ю.В. Логістичні можливості зростання експорту рослинних олій 363
Матвієнко-Біляєва Г.Л. Значення логістики в розвитку підприємницької діяльності 364
Некрасенко Л.А. Особливості зернової логістики та пошук її альтернативних форм 367
Пудичева Г.О. Обґрунтування врахування аспектів сталого розвитку при оцінці ефективності в енергетичній логістиці 370
Ситник І.В. Обґрунтування напрямків розвитку логістичних систем підприємств регіонального АПК 372
Сумець О.М. Логістичні зони – нові можливості розвитку регіонів 375

СТУДІЯ 8. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ 377
Ахтирцева Г.О. Актуальні питання автоматизації бухгалтерського обліку 377
Бутенко Т.А., Дроб'язко В.В. Блокчейн технології в бухгалтерському обліку 379
Василішин С.І. Розвиток обліково-аналітичного забезпечення ризик-менеджменту як фактор зміцнення економічної безпеки підприємств 381
Гайдар І.Ю. Організація обліку загальновиробничих витрат галузі рослинництва 383
Ковальова О.В., Курганська М. Г. Особливості формування та подання фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва 386
Марченко С.О., Рагуліна І.І. Досвід проведення тренінгових занять здобувачів 389
Протасов В.В. Собівартість послуг допоміжних виробництв 392
Рагуліна І.І., Герасимчук М.С. Обліково-аналітичний аспект капітальних інвестицій 395
Рагуліна І.І., Дроб'язко В.В. Організація управлінського контролю на підприємстві 398
Рагуліна І.І., Король Є.Я. Шляхи удосконалення обліку загальновиробничих витрат на сільськогосподарських підприємствах 401
Рагуліна І.І., Нижня А.С. Організація складського обліку виробничих запасів на підприємстві 402
Рагуліна І.І., Ткаченко Ю.О. Діджиталізація бухгалтерського обліку в підприємствах України 405
Сколотій І.В. Податок на доходи фізичних осіб в сучасних умовах 407
Сколотій Л.О. Сучасні теоретичні та методичні аспекти управління дебіторською заборгованістю 410
СТУДІЯ 9. ФІНАНСИ ТА СТРАХУВАННЯ 413
Fursova V.A. Impact of refinancing policy on the stability Ukrainian banking sectors in crisis 413
Аверкина М.Ф., Брень М.П. Фінансова система як система формування та використання фондів грошових коштів 415
Барабаш Л.В. Акценти трансформації податкових систем у постпандемічний період 417
Бержанір І.А. Пріоритетні напрями підвищення ефективності формування капіталу суб'єктів господарювання 420
Бондаренко Н.В., Крохмаль В.О. Особливості рефінансування комерційних банків 422
Волкова О.Г. Податкова політика України в сфері зовнішньоекономічної діяльності 424
Євдокімова М.О. Проблеми банківської системи України 427
Зоря О.П., Мауер Д.Р., Тодорова А.В. Необхідність формування інвестиційних стратегій розвитку аграрного виробництва 430
Колотуха С.М. Розвиток банківського кредитування сільськогосподарських підприємств як умова сталого економічного зростання аграрного сектора економіки 432

Маркусенко М.В. Валютні стратегії підприємств: особливості формування 435
Мельник К.М. Управління кредитним ризиком як запорука фінансової безпеки банку 438
Несторенко Т.П., Златьєва В.В. Вплив карантинних обмежень на банківську сферу в Україні 440
Ніколайчук Т.О. Інструменти фінансової підтримки екологоорієнтованих суб'єктів господарювання 442
Норік Л.О., Коробейник О.В. Аналіз тенденції та структури страхових премій 445
Худавердієва В.А., Загоруйко С.М. Правові важелі регулювання інвестиційної діяльності в України 447
Худавердієва В.А., Миколюк О.О. Стан і проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України 450
Худавердієва В.А., Нагорний І.С. Прямі іноземні інвестиції в економіці України 453
СТУДІЯ 10. ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ 456
Кіріченко К.А. Співвідношення рослинництва та тваринництва як фактор підвищення ефективності використання сільськогосподарських земель України 456
Кравчук Т.Ю., Юсипенко О.М. Землекористування прибережних захисних смуг: особливості водних та рекреаційних земельних відносин 459
Макєєва Л.М. Формування ефективного механізму державного регулювання земельних відносин 462
Пасемко Г.П., Бабак Д.Е. Раціональне використання сільськогосподарських земель 464
Поліщук А.С. Інституціональні проблеми формування ринку земельних ділянок власників земельних часток (паїв) 466
Степаненко Т.О. Врахування показників екологізації при природооблаштуванні 468
Третяк А.М., Третяк В.М., Капінос Н.О. Концептуальні засади розвитку земельних відносин в Україні на період до 2030 року 472
Третяк А.М., Третяк В.М., Прядка Т.І. Інноваційний розвиток землеустрою та землевпорядкування в Україні 475
Третяк Н.А., Сакаль О.В., Третяк М.А. Земельні ресурси як актив ринкової економіки 478
СТУДІЯ 11. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА КОНСАЛТИНГ 480
Hafiiak A.M., Mamontova V.D. Computer systems and artificial intelligence 480
Hafiiak A.M., Moroz A.P. Formation of strategic prospects for informatization of enterprises 481
Артемчук Л.М. Ключові моменти діджиталізації 483
Бутенко Т.А., Сирий В.М. Вдосконалення змішаної моделі аграрного консалтингу в Україні 484
Дьоміна В.М. Обробка великих обсягів даних за допомогою числових моделей опису реальності за умов зростання їх невизначеності при 486

управлінні регіоном
Кавун Г.М. Використання методів економіко–математичного моделювання розрахунку оптимального розподілу мінеральних добрив 489

Лобода О.М. Удосконалення методики розробки та управління ІТ-проектами 492
Михальчук Л.В., Касьян Л.Д. Інтерактивні методи навчання здобувачів освіти, як прогресивна освітня технологія 494
Норік Л.О., Чернікова П.М. Інформаційні технології в навчанні дисциплін математичного циклу 497
Сардак С.Е., Соболєва А.О. Діджиталізація світової економіки 499
Синявіна Ю.В. Цифрові технології у тваринництві як чинник ефективного розвитку галузі 501
Терещук Н.В. Інформаційні технології в управлінні готельно-ресторанним бізнесом 504
Томашук І.В., Кравець В.М. Яку ІТ-професію краще обрати? 507

СТУДІЯ 1. ЕКОНОМІКА

О.В. Олійник, д-р екон. наук, професор
Oliynik6060@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Проблема інтегральної оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств в наукових працях В.Й. Шияна

Професор Шиян Віктор Йосипович відіграв надзвичайно важливу роль, якщо не сказати вирішальну, в моєму становленні як науковця та викладача вищого навчального закладу. Саме він приймав мене на навчання в Харківському сільськогосподарському інституті ім. В.В. Докучаєва як декан економічного факультету. Після закінчення навчання в інституті і строкової служби в збройних силах СРСР запропонував бути його аспірантом. Професор Шиян В.Й. прищеплював всім своїм аспірантам любов до творчої наукової праці. В значній мірі завдяки саме його зусиллям сформувався імідж Харківської школи економістів-аграрників. Особливість цієї школи полягає в тому, що всі наукові дослідження базуються на аналізі надзвичайно широкого емпіричного матеріалу, в наслідок чого висновки та пропозиції з проведених досліджень завжди були дуже ґрунтовними і змістовними. Віктор Йосипович у розмовах з аспірантами дуже часто використовував такий вислів: «Треба пограти з цифрами», що означало використання широкого кола економіко-математичних методів економічних досліджень для опрацювання різноманітних статистичних і звітних даних. Коло наукових інтересів професора Шияна В.Й. є надзвичайно широким, але одне з центральних місць в ньому займають питання оцінки величини та ефективності використання ресурсного та виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Отримавши запрошення до участі в науковій конференцій, присвяченій 85-річному ювілею Вчителя, вирішив поцікавитися інформацією про професора Шияна В.Й., яка міститься в Інтернеті. Завітавши на персональну сторінку Віктора Йосиповича в GOOGLE Академії був вкрай здивованим тією обставиною, що найбільш цитованою є наукова праця «Интегральные показатели эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий» [1], співавтором якої є і Ваш покірний слуга. Це автоматично визначило тему запропонованої доповіді на конференцію.

Проблеми оцінки величини та ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств найбільш активно досліджувалися в 80-90-х роках ХХ ст. і обумовлено це було пошуками шляхів найбільш об’єктивного розподілу державного замовлення на виробництво сільськогосподарської продукції між окремими підприємствами. За часів командно-адміністративної економіки від рівня напруженості планового

завдання залежало дуже багато: починаючи з підвищення цін на продукцію, яка продавалася понад план і закінчуючи матеріальними та державними нагородами виробникам і, особливо, керівним працівникам сільськогосподарських підприємств залежно від його виконання.

Одним з лідерів у дослідженнях величини та ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств в Україні досить тривалий час була кафедра економіки сільського господарства нашого університету (тоді Харківського сільськогосподарського інституту ім. В.В. Докучаєва) на чолі з професором Шияном В.Й. До дослідження проблем ресурсного потенціалу так чи інакше були дотичними наукові пошуки тодішніх аспірантів кафедри різних років: Л.І. Михайлової, О.В. Олійника, О.І. Гуторова, Л.О. Сколотій, О.І. Склярова, Т.І. Хомчук, Р. Друбі та ін. Виходячи з результатів дослідження кафедра економіки сільського господарства ініціювала введення в програму курсу «Економіка сільського господарства» теми «Виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств». Цю тему блискуче висвітлив професор Шиян В.Й. у підручнику «Економіка сільського господарства», рекомендованому Міністерством сільського господарства і продовольства України як підручник для студентів економічних спеціальностей сільськогосподарських вузів, який вперше був виданий українською мовою у 1993 р. [2].

Професор Шиян В.Й. як лідер наукової школи сформулював і фундаментально обґрунтував теоретико-методологічні засади визначення величини та ефективності використання аграрного ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Першою методологічною основою є встановлення двоїстої природи самого потенціалу. З одного боку потенціал може розглядатися як сукупність певним чином збалансованих ресурсів, придатних для виробництва сільськогосподарської продукції, а з іншого, це можливості окремої особи, підприємства, суспільства, держави в досягненні певних результатів.

Не менш важливою методологічною основою дослідження проблем аграрного ресурсного потенціалу є визнання в якості вихідної позиції для розкриття сутності категорії «виробничий потенціал» змісту категорії «продуктивні сили». Головною продуктивною силою любого суспільства є людина, оскільки лише вона несе в собі творчий початок, який об’єднує всі елементи в єдину продуктивну силу. Елементами продуктивних сил є також засоби виробництва, причому стосовно сільськогосподарського виробництва мова йде не лише про засоби виробництва, створені людьми, а й про природні ресурси. Важливе методологічне значення має розуміння того, що продуктивні сили не є простим набором певних елементів. Вони повинні розглядатися як цілісна система з органічною єдністю, взаємозв’язками та взаємодією елементів.

Базування на зазначених методологічних засадах дозволило професору Шияну В.Й. встановити чітку ієрархію економічних категорій, пов’язаних з дослідженням потенціалу. Зокрема, найбільш широким за своїм змістом є категорія економічного потенціалу. Найважливішою складовою частиною

економічного потенціалу є виробничий потенціал, до складу якого входить ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств.

Не менш ґрунтовними в дослідженнях професора Шияна В.Й. є методологічні засади оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Однією з таких методологічних засад є визнання в якості вихідної позиції для оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств двоїстого характеру товару – споживчої вартості та вартості. Виходячи з цього обґрунтовано доцільність виділення народногосподарської та госпрозрахункової ефективності використання аграрного ресурсного потенціалу. Народногосподарська ефективність повинна характеризуватися кількістю продукції, яка виробляється підприємством в розрахунку на одиницю ресурсного потенціалу, а госпрозрахункова – обсягом валового доходу (нині чистої продукції), яка віддзеркалює доходи працівників і власників підприємства і по суті відображає знов створену вартість.

Велику прозорливість професора Шияна В.Й. хочу проілюструвати на прикладі вибору показників кінцевих результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. Однією з надзвичайних проблем розвитку сучасного аграрного сектора в Україні є низька питома вага доданої вартості в структурі проданої продукції, в т.ч. і на експорт. Однією з методичних і навіть методологічних причин такої ситуації є відмова від використання в економічній практиці та наукових дослідженнях для оцінки ефективності аграрного ресурсного потенціалу та ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому показника валового доходу (чистої продукції), якому приділяв особливу увагу В.Й. Шиян.

З проголошенням незалежності України та переходом до ринкової економіки активність досліджень питань оцінки величини та ефективності використання аграрного ресурсного потенціалу значено знизилася. Але, на наш погляд, і сьогодні є цілі наукові та практичні напрями, в яких доцільно було б використовувати напрацювання науковців по оцінці величини та ефективності ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. До таких напрямів відносимо проблеми впливу ресурсного потенціал на конкурентоспроможність підприємств; методи оцінки ефективності інвестицій з урахування наявного потенціалу; обґрунтування напрямів інноваційного розвитку з урахуванням потенціалу; формування механізмів фінансово-кредитного забезпечення та оподаткування тощо.

Пишаюся тим, що можу продовжувати традиції наукової школи професора В.Й. Шияна. Бажаю Вчителю міцного здоров’я і довголіття.

Список використаних джерел:

1. Шиян В.Й., Олейник А.В. Интегральные показатели эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий: Лекция. Харьков, 1989. 40 с.

2. Економіка сільського господарства: Підручник / О.І. Здоровцов, Л.І. Касьянов, В.І. Мацибора, В.Й. Шиян: За ред. О.І. Здоровцова, В.І. Мацибори. К.: Вид-во УСГА, 1993. 320 с.

УДК 338.43

А.В. Кучер, канд. пед. наук, старш. досл., чл.-кор. АЕНУ
kucher@karazin.ua
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна
ННЦ «Інститут грунтознавства і агрохімії імені О. Н. Соколовського», Україна
Л.Ю. Кучер, канд. екон. наук, старш. наук. співр.
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна
М. Хелдак, доктор екон. наук, професор
Вроцлавський природничий університет, Польща

Формування сучасної парадигми економіки сільського господарства на основі праць професора В. Й. Шияна

Нині серед науковців немає єдиного погляду щодо сутності поняття «парадигма», як і стосовно того, хто його вперше запропонував. Так, є думка, що вперше вказаний термін застосував позитивіст Г. Бергман, або Нобелівський лауреат Д. Балтімор, або філософ Т. Кун. Останньому належить найбільший пріоритет у науковому обґрунтуванні сутності парадигми, виокремленні епістемічного («сукупність фундаментальних знань, цінностей, переконань і технічних прийомів, що слугують зразком для наукової діяльності») та соціального («конкретне наукове співтовариство, цілісність та межі якого вона визначає») аспектів парадигми. На сучасному етапі парадигма належить до числа тих спеціальних термінів, без яких важко уявити наукове дослідження [1].

Результати аналізу й синтезу останніх досліджень і публікацій В. Й. Шияна [2–5] та ювілейного бібліографічного покажчика [6] дають змогу зробити висновок про його визначальну роль у формуванні сучасної парадигми економіки сільського господарства як науки та навчальної дисципліни в системі підготовки здобувачів вищої освіти й кадрів вищої кваліфікації в Україні. Одним із фундаментальних напрацювань професора В. Й. Шияна, є неортодоксальна концепція підготовки підручника монографічного рівня «Економіка сільського господарства». Учений обґрунтував доцільність виділення економіки сільського господарства в самостійну галузеву економічну науку, що органічно поєднує теоретичний та емпіричний рівні пізнання й описав окремі особливості її об’єкта; визначив парадигму сучасної економіки сільського господарства, місце й роль продуктивних сил у ролі предмета дослідження; показав взаємозв’язок понять «виробничий потенціал» і «продуктивні сили»; визначив співвідношення економіки сільського господарства з економічною теорією [2].

Є всі підстави погодитися з думкою В. Й. Шияна, що в наявних підручниках і навчальних посібниках хоч і зазначають, що економіка сільського господарства вивчає особливості дії та вияву економічних законів у цій галузі,

проте не вказується конкретно, про які саме закони йде мова, і не розкривається, як трансформується їх дія під впливом тих особливостей сільського господарства, на які у всіх підручниках обов'язково вказується [6, с. 171]. Варто погодитися з висновком про те, що продуктивні сили є невід'ємним складником предмету економічних наук, зокрема економіки сільського господарства [4]. Отже, сучасна парадигма економіки сільського господарства, сформована нами на основі праць професора В. Й. Шияна [2–6], включає такі складники.

Трактування терміна. Економіка сільського господарства – галузева економічна наука, що на теоретичному й емпіричному рівнях вивчає закони та закономірності функціонування й розвитку виробничих відносин і продуктивних сил з урахуванням особливостей галузі та її місця в забезпеченні сталого розвитку національної економіки. В економіці сільського господарства як науці відбувається органічне сполучення теоретичного й практичного складників, що дає підстави вважати її «прикладною теорією».

Концепція. Базисом сучасної парадигми економіки сільського господарства є концепція сталого розвитку на інвестиційно-інноваційні основі.

Місія – наукове забезпечення сталого розвитку сільського господарства.

Мета – теоретичне обґрунтування та методологічне супроводження розбудови високоефективного й конкурентоспроможного сільського господарства та його сталого розвитку на інноваційній основі.

Завдання: розроблення концептуальних основ розбудови високоефективного й конкурентоспроможного сільського господарства й забезпечення інноваційної спрямованості його розвику; ідентифікація тенденцій, закономірностей і законів та особливостей їх дії в сільському господарстві як підґрунтя для ухвалення управлінських рішень і формування державної аграрної політики; оцінювання та аналіз величини й ефективності ресурсного потенціалу галузі та обґрунтування чинників її підвищення; наукове обґрунтування економічного механізму та перспектив розвитку сільського господарства, його галузей і підгалузей; пошук шляхів і резервів збільшення виробництва якісної сільськогосподарської продукції для гарантування продовольчої безпеки.

Об'єкт – частина економічної системи, представлена діяльністю, спрямованою на виробництво й реалізацію сільськогосподарської продукції, та формування всебічно розвиненої компетентної особистості.

Предмет – виявлення тенденцій, закономірностей і законів функціонування й розвитку виробничих відносин і продуктивних сил, притаманних як сільському господарству в цілому, так й окремим галузям (рослинництво, тваринництво) та підгалузям зокрема.

Спрямованість. Процесу пізнання об'єкта дослідження в сільському господарстві притаманні всі його етапи: від збирання й обробки масових даних до створення теорій і використання їх можливостей для висвітлення ситуації в галузі, обґрунтування перспектив розвитку й системи заходів щодо підвищення ефективності виробництва й реалізації сільськогосподарської продукції. Слід наголосити на необхідності дослідження дії законів і закономірностей на

прикладі конкретних галузей і підгалузей сільського господарства.

Зазначене вище дає підстави для формування пропозицій концептуального характеру щодо змісту та структури сучасного підручника з «Економіки сільського господарства». Отже, ми погоджуємося з баченням В. Й. Шияна про те, що в структурному плані матеріал підручника з «Економіки сільського господарства» доцільно згрупувати в три розділи: 1) закони розвитку сільського господарства та чинники їх формування; 2) ресурси й результати виробництва; 3) розвиток підгалузей сільського господарства й шляхи підвищення їх ефективності. Оскільки вчений запропонував ввести новий розділ, що має бути першим, а другий відповідно до неортодоксальної концепції істотно відрізняється від традиційної першої частини підручників з економіки сільського господарства, то доцільно подати їх у розгорнутому вигляді [6, с. 172]. При цьому слід наголосити на таких обставинах: по-перше, у відомих опублікованих працях наведено розгорнутий зміст перших двох розділів, відповідно структуру й зміст третього розділу розробили автори з урахуванням наявних напрацювань інших учених, висвітлених у відповідній літературі, та власних досліджень; по-друге, ми дещо модифікували назви окремих тем перших двох розділів (№ 1, 19), вилучили тему щодо соціальної інфраструктури села та її впливу на розвиток сільського господарства, та додали окремі теми (№ 10, 18). Отже, нижче презентовано проєкт (що може бути в подальшому уточнений) цілісної структури сучасного підручника з «Економіки сільського господарства»:

Розділ 1. Закони розвитку сільського господарства та чинники їх формування.

1. Предмет, методологія та завдання науки.
2. Сталий розвиток сільського господарства.
3. Економічні цикли та особливість їх формування в сільському господарстві.
4. Закон спадної віддачі та шляхи нейтралізації його дії.
5. Інтенсифікація виробництва й формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку.
6. Закон зростаючої ефективності й механізми його реалізації.
7. Закони спеціалізації та концентрації виробництва.
8. Закони ренти й особливості їхньої дії в умовах глобалізації.
9. Закони ціноутворення.
10. Закони аграрного природокористування.
11. Державне регулювання розвитку сільського господарства.

Розділ 2. Ресурси й результати виробництва.

12. Ресурсний і виробничий потенціал галузі.
13. Трудовий потенціал і роль людського капіталу в його формуванні.
14. Земельні ресурси й стале землекористування.
15. Матеріальний капітал, технічне забезпечення галузі.
16. Розміщення, кооперація та інтеграція в сільському господарстві.
17. Валова, товарна й чиста продукція.
18. Ефективність і конкурентоспроможність сільського господарства.

19. Економіка розвитку особистих селянських господарств.

Розділ 3. Розвиток підгалузей сільського господарства й шляхи підвищення їх ефективності.

3.1. Економіка галузей рослинництва.

20. Економіка виробництва зерна.

21. Економіка виробництва технічних культур.

22. Економіка виробництва картоплі, овочів і баштанних культур.

23. Економіка садівництва й виноградарства.

24. Економіка виробництва й використання кормів.

25. Економіка виробництва біоенергетичних культур.

26. Економіка інших (нішевих) галузей рослинництва.

3.2. Економіка галузей тваринництва.

27. Економіка скотарства.

28. Економіка свинарства.

29. Економіка вівчарства.

30. Економіка птахівництва.

31. Економіка бджільництва.

32. Економіка інших (нішевих) галузей тваринництва.

Таким чином, вважаємо за доцільне зробити такі узагальнення: 1) проф. В. Й. Шиян і його наукові надбання та наукова школа відіграють визначальну роль у формуванні сучасної парадигми економіки сільського господарства як науки та навчальної дисципліни в системі підготовки здобувачів вищої освіти й кадрів вищої кваліфікації в Україні; 2) сформовано сучасну парадигму економіки сільського господарства на основі праць В. Й. Шияна, що варто кваліфікувати як системну й можна розглядати як з епістемічного, так і соціального аспектів; 3) підготовка й видання підручника з «Економіки сільського господарства» за вказаною вище структурою, що ґрунтується на сучасній парадигмі економіки сільського господарства як галузевої економічної науки, може стати важливим перспективним напрямом роботи. При цьому важливо також ураховувати не тільки вітчизняний (освітній і науковий) досвід, а й зарубіжний досвід підготовки й публікації подібних підручників, особливо провідних закладів вищої освіти, що потребує окремих досліджень.

Список використаних джерел:

1. Андрейчук Н. Парадигма як термін. 2008. С. 254–257. URL: http://vlp.com.ua/files/52_3.pdf.

2. Олійник Т. І., Шиян В. Й., Шиян Д. В. Економіка сільського господарства: наука та її сучасна парадигма. *Економіка АПК*. 2013. № 4. С. 94–98.

3. Шиян В. Й., Данилів Б. В., Гуторова І. В. Економіка сільськогосподарського виробництва: конспект лекцій. Харків: ХНАУ, 2010. 90 с.

4. Шиян В. Й., Олійник Т. І., Шиян Д. В. Продуктивні сили як предмет економічної науки в контексті класичних теорій та результатів сучасних досліджень. *Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2013. № 5. С. 96–114.

5. Шиян В., Лебединська О., Ксьонова В. Шляхи підвищення економічної та соціальної ефективності виробництва продукції скотарства. *Agricultural and Resource Economics*. 2015. Vol. 1. No. 1. С. 57–68.

6. Професор Віктор Йосипович Шиян: корифей агроекономічної науки: бібліографічний покажчик: до 80-ліття від дня народження / уклад.: кол. авторів. Харків: ХНАУ, 2016. 177 с.

Amit Kumar Goel, Assistant Professor
amitgoel53@gmail.com,
Department of Commerce & Business Management, Integral University, Lucknow, India

Covid-19, Impact on the Economics Growth of India & Ukraine

The world saw WHO declare the covid-19 a pandemic. And, till this day, this deadly outbreak is ruling all over the world. This bioweapon has been travelling from the Wuhan province of China to all over the other countries and continents, drastically impacting the population, health systems, markets and the whole economy globally. The various lockdowns all over the world completely took the world by a standstill pressing a pause button for everything including the fiercely big economy of India and Ukraine. Everything was put to a halt be it personal vehicles, public transport, gigantic industries, small businesses, corporate giants. Even after so much, the situation about the virus is still unclear. This unprecedented event is impacting the economy of India and Ukraine massively and many measures have been taken to help people in terms of healthcare and security, huge amounts of funds were collected fanatically but, due to the prolonged country lockdown, the impact of all this lead to the downfall of both economy in ways unknown. This research paper is an attempt to find the real impact of Covid-19 on the economic growth of India and Ukraine, various factors were studied by the researcher to analyse the impact of covid-19 viz, GDP, Real GDP Growth, total growth in export and import and impact on US Dollars.

The 12th largest economy in the world in terms of the market exchange rate, the Indian economy has come a long way to become one of the fastest growing economies. In order to have an idea of the various economic stages, one needs to make an analysis of the Indian economy history.

Post-Independence to the 1990s

After India gained independence, stress was given to stabilize the economic system of the country. Wide scale development was made in sectors such as agriculture, village industries, mining, defence and so on. New roads were built, dams and bridges were constructed, and electricity was spread to the rural areas to improve the standard of living.

Another major economic reform that was initiated in the 1960s was to make India self-sufficient in food grain production.

- From 1990s to the present times

- India's economic condition in the initial stage of the 1990s was dismal.

The main trading partner, Soviet Union was dissolved and India faced huge balance of payment problems. The loans kept on increasing and the IMF asked for a bailout loan.

In this situation, Manmohan Singh, the then Finance Minister initiated the liberalization plan. This is one of the milestones in the history of Indian Economy. In the liberalization plan, foreign direct investments were welcomed, public monopolies were abolished and banking, service and tertiary sectors were developed. Boost was also given to develop the money and capital market.

History of Ukraine Economy:

- On 24 August 1991, Ukraine established its independence from the Soviet Union.
- The new state's economy suffered huge output declines and soaring inflation in the following years.
- Ukraine saw hyperinflation in the early 1990s because of a lack of access to financial markets and massive monetary expansion to finance government spending, while output declined sharply.
- Huge output declines and soaring inflation was at the time common to most former Soviet republics, but Ukraine was among the hardest hit by these problems

UDC 330.341.1

S. K. Vasylyk, ph.d of economics, ass.prof
Ye. Ye. Chornomord, third year student
Evgesha_ch@ukr.net
Kharkiv national university of economics, Ukraine

The role of the institute of single crystals (Kharkiv) in the innovative activity of Ukraine

Scientific and Technological Complex "Institute of Single Crystals" of the National Academy of Sciences of Ukraine (Kharkiv) is a state scientific institution, a leading research center, which conducts interdisciplinary research in many priority areas of modern materials science, physics, chemistry, biology and medicine.

The Scientific and Technological Complex carries out a full cycle of scientific developments - from the idea and basic research to the practical creation of materials and finished equipment based on them and the organization of production. Over the years of its existence, its scientists have developed a number of unique intellectual materials and technologies, including those that have no analogues in the world [1].

The STC "Institute of Single Crystals" of the National Academy of Sciences of Ukraine, founded in Kharkov in the middle of the last century, is, first of all, artificially grown crystals, including sapphires. Not those that are set in a gold frame as jewelry, but others - materials with desired properties, in demand, in particular, in the defense and aerospace spheres.

A unique technology is being developed here for the production of the world's largest high-quality artificial sapphires, indispensable in optoelectronics, spacecraft, medicine, including scalpels for eye surgery, and finally, when creating the so-called transparent armor.

The main activities of the Institute of Single Crystals:

• Development of basic research of crystal and nanosystem growth processes.

• Search for new crystalline media with functionally important properties.

• Fundamentals of nanotechnology.

• Complex studies of physical phenomena in optical single crystals, nanosystems and their physicochemical properties.

• Theory of nonlinear phenomena, transport and structures in condensed matter [2].

Years of experience in scientific research, search for optimal methods and the development of science-intensive technologies allow us to obtain dielectric, semiconductor, ferroelectric and other types of crystals of the highest quality. The research and development of the Institute is widely in demand in the world - this is evidenced by the numerous, from year to year expanding scientific and industrial ties, participation in large international scientific experiments, expansion of foreign economic activity based on the created high technologies. A distinctive feature of the Institute is a complete cycle of scientific developments - from an idea, through research, to the creation of materials and their introduction into production.

In accordance with the main activities in the complex, fundamental and applied problems are solved, which are primarily related to the purposeful search and development of new functional materials for a wide range of purposes. The success of the STC "Institute of Single Crystals" is undoubtedly facilitated by the presence of powerful scientific schools—

• phosphors and dyes (founder Prof. B. M. Krasovitsky),

• analytical chemistry of functional materials (founder Prof. A. B. Blank),

• nonequilibrium phenomena in solids and materials science of superconductors (head - Academician of the NAS of Ukraine V. P. Seminozhenko),

• scintillation materials science (head - Academician of the NAS of Ukraine B. V. Grinyov),

• laser and nonlinear optical single crystals (head - Academician of the NAS of Ukraine V. M. Puzikov),

• optical nanocrystalline materials (supervisor - Corresponding Member of the NAS of Ukraine O. V. Tolmachev) [3].

The recognition of the high qualification of scientists of the complex is evidenced by their election to the National Academy of Sciences of Ukraine, awarding honorary titles, awarding academic degrees. The STC "Institute of Single Crystals" has 3 full members (academics) of the NAS of Ukraine and 1 corresponding member of the NAS of Ukraine. More than 40 doctoral and 300 candidate dissertations have been completed and successfully defended by the staff of the complex.

During the years of the complex's existence, the scientific developments of its employees have been awarded 7 times the State Prize of Ukraine in the field of

science and technology, and numerous other prizes and awards.

Unfortunately, like all scientific institutions in Ukraine, the Institute for single crystals is also experiencing problems with personnel, especially young ones. Until three years ago, specialists under the age of 35 made up 40 percent of the workforce. Now it is 30 percent, since many young professionals are looking for their happiness abroad. If NTK continues to receive funding from the state budget, which does not cover even half of the complex's needs (while the lion's share of the money is returned to the state as taxes!), then they will not be able to stop the brain drain. True, the backbone of the team is still preserved: these are experimenters who are in love with scientific research, who enjoy not only their salary, but, to a greater extent, the result of their work. The main stake is on young people. Our young scientists are winning research grants at many of the world's leading universities.

Back in 2015, the Institute of Single Crystals, the only one out of ten applicants, won the competition of the National Academy of Sciences of Ukraine for the development of sapphire as a strategic material for improving transparent armor (imagine the Napoleon cake, where instead of cakes there is a complex composition of plates, including sapphire and tempered glass (this is the transparent armor). It is known that sapphire is only slightly inferior in hardness to diamond, the hardest material. The use of sapphire in the design of such armor makes it possible to "blunt" and destroy the bullet as much as possible, thereby reducing its speed and load on the next layers of the armor package. Such armor enhances the protection of combat vehicles. Negotiations are underway on the practical use of sapphire plates for transparent armor and protection of optical devices of heavy armored vehicles. We hope for a positive outcome [4].

Such parks can play an important role, serving as a large, throughout Ukraine, an incubator for civilized and science-intensive business.

It is very important to preserve and renew the successful operation of technology parks, to create conditions for the development of innovation infrastructure, the perception of the economy as a whole of scientific and technical innovations. This is evidenced by the experience of most industrialized countries, where technology parks are the main initiator of the development of innovation policy for the production of competitive products that contribute to the technological progress of the state. This is exactly the role that technology parks should play in Ukraine as well.

References

1. Naukovi ustanovy Ukrayiny. — Dovidkove vydannya. — Kyyiv: UkrINTEI, 2013. — 220 c.

2. Pro Naukovo-tekhnolohichnyy kompleks "Instytut monokrystaliv" Natsional′noyi akademiyi nauk Ukrayiny. [Electronic resource] – Access: https://web.archive.org/web/20130816160051/http://archive.nbuv.gov.ua/institutions/Ntkisc/index.html

3. Official site of the State Scientific Institution “Institute for Single Crystals” of National Academy of Sciences of Ukraine. [Electronic resource] – Access: http://www.isc.kharkov.com/

4. "Institut monokristallov" - sapfir dlya armii i lekarstvo dlya serdtsa. [Electronic

resource] – Access: https://www.ukrinform.ru/rubric-regions/2373236-institut-monokristallov-sapfir-dla-armii-i-lekarstvo-dla-serdca.html

UDC 94(48).084

Iu. Samoilyk, Doctor of Economic Science, Professor
iuliia.samoilyk@gmail.com
Poltava State Agrarian University

The Scandinavian (or Nordic) economy: international comparison

The countries development is characterized by a balanced system of indicators, which covers different activity's areas. Despite the strong climate, lack of diverse resources, compared to other countries, the Scandinavian (Nordic) countries have some of the highest rates of socio-economic development.

Scandinavia (or Nordic) is a subregion in Northern Europe; this region has strong historical, cultural, and linguistic ties. In local usage, the term Scandinavia covers the three kingdoms; it is Denmark, Norway, and Sweden. These countries belong to the Scandinavian dialect continuum, they us North Germanic languages. The broader definition, the Nordic countries also include Aland Islands, the Faroe Islands, Finland, Iceland the remote Norwegian islands of Svalbard and Jan Mayen and Greenland, a constituent country within the Kingdom of Denmark (Figure 1).

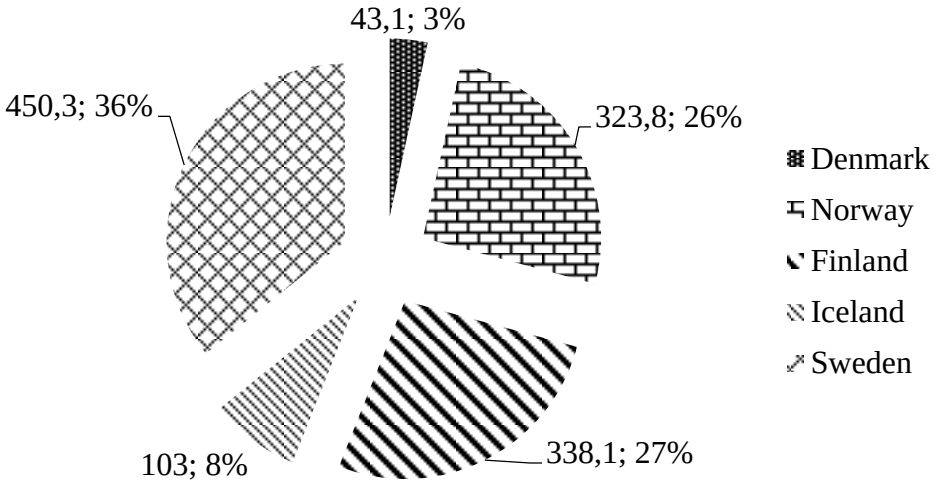

Fig. 1. Area of Scandinavian countries, square kilometers
Source: summarized by [1]

Sweden has the largest area among the Scandinavian countries (450.3 km^2, or 36 % of the area of Scandinavia). Norway and Finland also have a significant area (323.8 km^2 and 338.1 km^2, respectively). At the same time, the distribution of the population per km^2 in Sweden is only 22.9 km^2, in Finland – 16.2 km^2, in Norway – 16.1 km^2. The most densely populated is Denmark – 129.5 km^2, while the area of this country is only 43.1 km^2 or 3 %.

By the GDP per capita, the Scandinavian countries are in the lead. Norway

ranks fourth position with a GDP of 67.989 dollars USA per capita. Denmark ranks seventh with GDP 58.189 dollars USA per capita, Iceland is eighth (57.189 dollars USA per capita), Sweden (50.339 dollars USA per capita) and Finland (48.461 dollars USA per capita) are twelfth and fourteenth, respectively. In this case, the first three positions are occupied by Luxemburg (109.602 dollars USA per capita), Switzerland (81.867 dollars USA per capita) and Ireland (79.669 dollars USA per capita) (Figure 2).

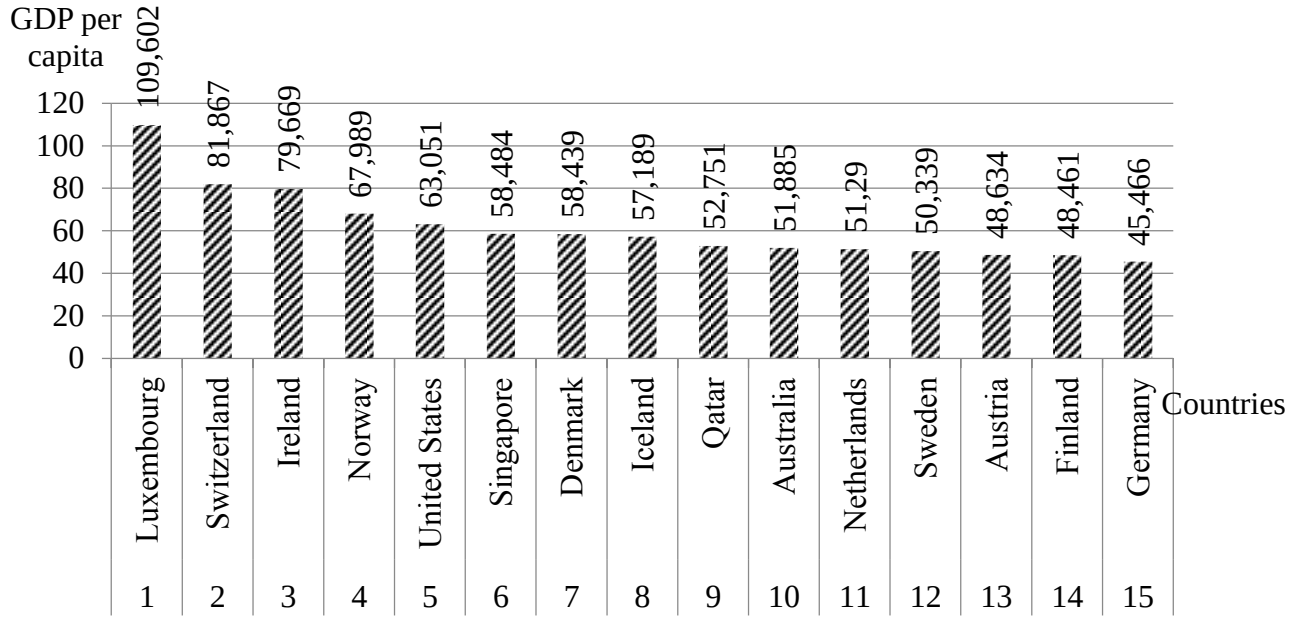

Fig. 2. Countries ranking by the GDP per capita, dollars USA per capita
Source: summarized by [2]

Consequently, the Scandinavian (Nordic) economies belong to the countries in the Western world with the best macroeconomic indicators during the recent ten years. For example, Denmark, Finland, Norway, and Sweden have constant and large excess exports in recent years. Iceland is a country that has xa balance of payments deficit. And, unemployment is low in most of the Nordic countries compared with the rest of Europe. During the past ten years, the Scandinavian (Nordic) countries had a larger increase in their gross domestic product (GDP) compared with the Eurozone. By GDP per capita, the Scandinavian countries have a higher income compared with the Eurozone countries.

The Nordic (Scandinavian) countries occupy first positions by the International Happiness Index (Happy Planet Index) [3]. For example, Finland and Denmark have first and second places respectively in 2020.

Refrences:

1. Scandinavia. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Scandinavia (date of request 10.02.2021).

2. World Economic Outlook. International Monetary Fund. URL: https://www.imf.org/en/Data (date of request 10.02.2021).

3. The world happiness report. URL: https://worldhappiness.report/ed/2020. (date of request 10.02.2021).

УДК 330.3

М.Ф. Аверкина, д-р екон. наук, професор
maryna.averkyna@oa.edu.ua
Т.К. Гарбарук, студентка економічного факультету
Національний університет «Острозька академія», м.Острог, Україна

Зміст розвитку країн на засадах стійкості

Проблема економічного зростання, підвищення рівня зайнятості і зниження рівня бідності не можуть більше вирішуватися без урахування екологічних проблем. Стає все більш очевидним, що погіршення стану навколишнього середовища України пов'язане із нерацільнальним використанням соціо-еколого-економічних ресурсів, наявністю застарілих технологій в реальному секторі економіки. Тому забезпечення розвитку країни на засадах стійкості є важливим фактором підвищення рівня життя.

Стійкий розвиток базується на взаємодоповнюючих зв'язках між економічним зростанням, охороною навколишнього середовища, підвищення рівня зайнятості. Стійкий розвиток включає в себе забезечення належного рівня зайнятості та якісне виробниче середовище і охоплює такі аспекти, як розроблення політики в сфері зайнятості, безпечні умови праці, соціальний захист, нормальні трудові відносини і стратегії розвитку людських ресурсів. Концепція стійкого життєвого рівня використовується як термін-замінник, що означає стійку зайнятість і працю з акцентом на потенціалі людини зберігати і збільшувати свої здатності й можливості, як в даний момент, так і в майбутньому, не виснажуючи при цьому базу природних ресурсів [2, с. 15].

Найбільш активно ідеї стійкого розвитку поширювалися в світі останні 15-25 років. Багато країн зробили справжні кроки переходу до стійкго розвитку. Було створено ради, комісії, комітети при урядах або главах держави, які віповідали за розвиток країни. Також розроблені та розробляються документи національного рівня, що орієнтують розвиток на засадах стійкості (концепції та стратегії сталого розвитку, закони, інші нормативні та методичні документи). Моделі сталого виробництва та споживання набувають все більшого поширення. Активну учать в розв’язанні проблем сталого ровитку можна побачити з сторони громадськості, вчених, бізнесу. Для переходу на шлях сталого розвитку кожна держава повинна розробляти власну програму дій з урахуванням власних, існуючих в даний період, тенденцій в соціальній, економічній та екологічній сфері [2, с. 16].

Для стійкого розвитку характерні такі цілі, згідно з ООН:

- усунення бідності у всіх її формах;
- ліквідація голоду, наданнч продовольчої безпеки та покращення харчування, сприяння сталому розвитку сільського господарства;
- забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх в будь-якому віці;
- забезпечення справедливої, якісної освіти і можливості навчання протягом усього життя для всіх;

–забезпечення гендерної рівності та розширення прав і можливостей всіх жінок;

–забезпечення наявності і раціонального використання водних ресурсів для всіх;

–забезпечення загального доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх;

–сприяння поступальному, всеохоплюючому і стійкому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній роботі для всіх;

–створення стійкої інфраструктури, сприяння всеосяжної і стійкої індустріалізації та інновацій;

–зменшення нерівності усередині країн і між країнами;

–забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості і екологічної стійкості міст і населених пунктів;

–забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва;

–застосування негайних заходів по боротьбі зі зміною клімату і його наслідками та ін. [1].

Економічний вимір стійкого розвитку представлено двома показниками: по-перше, індекс конкурентоспроможності, який щороку визначається представниками Всесвітнього економічного форуму, і по-друге, індекс економічної свободи, що публікується центром фонду The Heritage Foundation. Екологічна складова оцінки сталого розвитку представлена індексом екологічного виміру і щорічно визначається представниками Центру з екологічного законодавства та політики Єльського університету (США) [3]. Варто наголосити на тому, що вчені також пропонують оцінювати рівень стійкого розвитку через призму раціоанального використання та відтворення ресурсів системи, безпеку системи та процесів логістизації.

Отже, розвиток країн на засадах стійкості включає в себе виконання всіх цілей в руслі забезпечення економічного зростання, зниження рівня негативного впливу на навколишнє середовище із підтриманням необхідного рівня зайнятості, що визначається ООН. Стійкий розвиток є необхідним для забезпечення нормальних умов життя для наступних поколінь та для якомога меншої кількості шкоди, що наноситься планеті внаслідок людської діяльності. Тому в подальших науковій робооті зосередимо увагу на індикативному оцінюванні рівня стійкого розвитку країни.

Список використаних джерел

1. Доклад о Целях в области устойчивого развития, 2020 год.URL: https://unstats.un.org/report/2020/The-Sustainable-Development-Goals-Report.pdf

2. Лебедев М. А. Устойчивое развитие в Украине: проблемы и возможности / Проблеми стійкого розвитку України. Збірка доповідей міжнародної наукової конференції студентів. Київ, Всеукраїнська екологічна ліга, 2004. – С. 15-18.

3. The Heritage Foundation [Electronic Source] – The mode of access: http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year.

УДК 339.9(477)

М.Ф. Аверкина, д-р екон. наук, професор
maryna.averkyna@oa.edu.ua
К. С. Кіндрат, студентка економічного факультету
kseniia.kindrat@oa.edu.ua
Національний університет «Острозька академія», м. Острог, Україна

Зовнішня торгівля як складова зовнішньоекономічної діяльності

В умовах сучасності неможливо уявити економічну систему, яка б ефективно розвивалась без міжнародної взаємодії з іншими економічними системами. Зовнішньоекономічні зв'язки історично виникали з появою держави та еволюціонували в процесі її розвитку. Інтернаціоналізація господарського життя є одним з провідних процесів, який характеризує сучасність. Нині не існує країни, яка б не була суб'єктом міжнародних економічних відносин і не відчувала впливу зовнішнього міжнародного середовища.

Нерівномірність економічного розвитку країн світу, різний рівень науково-технічного розвитку, відмінності в сировинних та людських ресурсах, нерівномірність розміщення фінансових ресурсів, характер політичних відносин, особливості географічного положення, природних і кліматичних умов – є основними причинами виникнення, стимулювання та розвитку зовнішньоекономічних відносин.

Вплив зовнішньої торгівлі, її динаміки та структури на макроекономічний розвиток та добробут національної економіки висвітлено в низці класичних та сучасних економічних праць, зокрема в роботах А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Ст. Мілля, Е. Хекшера, Б. Оліна, В. Столпера, Т. Рибчинського, Р. Джонсона, А. Бруннера, Е. Хелпмена, Т. Хітіріса, Я. Бхагваті, Д. Родріка, Т. Крістіанса, А. Сірлвала, П. Кругмана, Х. Янікайя та багатьох інших.

Зовнішня торгівля історично була першою і найважливішою формою економічних зв'язків між народами і країнами. Вона відображає зв'язки між товаровиробниками різних країн, що виникають на основі міжнародного поділу праці, і виражають їхню взаємну економічну залежність. Міжнародна торгівля включає експорт і імпорт товарів, співвідношення між якими називають торговельним балансом. Він є активним, якщо вартість експорту перевищує вартість імпорту та пасивним у випадку, якщо вартість імпорту перевищує вартість експорту. Активне або пасивне сальдо торговельного балансу визначає конкурентоспроможність країни на світовому ринку [4].

Зважаючи на постановку досліджуваної проблеми, розглянемо поняття імпорту та закцентуємо увагу на понятті експорту як важливих складових зовнішньоекономічної діяльності країни. Поняття імпорту та експорту можна розглянути через призму нормативно-правових актів зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно до Державної фіскальної служби України [1] імпорт (випуск для вільного обігу) – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, встановлених законами України на імпорт

цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України. У ст. 1 Закону України про ЗЕД також вказано, що імпорт - це купівля українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [2].

Відповідно до Закону України «Про державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності» експорт товару розглядається як вивіз товару з митної території України без зобов'язання про зворотне ввезення. Аналогічне визначення експорту є в Митному кодексі України з уточненням режиму – це митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України [3].

Експорт розглядається як вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або як кількість та вартість вивезених за кордон товарів. Однак, якщо розглядати експорт як вагомий чинник впливу на економічне зростання, на інтеграцію країни у світове господарство, то він набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здатності забезпечувати досягнення поставленої мети та вирішення певної проблеми суспільного розвитку.

Д. Стеченко вважає, що експортний потенціал є обсягом благ, які національна економіка може виробляти та реалізувати за своїми межами, а також її здатністю відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені [8].

Група авторів на чолі з професором А. Азріляном під експортним потенціалом розуміють спроможність промисловості, всього сукупного виробництва даної країни в цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку [4, с. 478]. На думку М. Сейфуллаєвої та В. Капіцина, основою експортного потенціалу регіону є його ресурсно-сировинна база і стан економіки, які забезпечують цьому регіону науково-технологічний, промисловий, соціальний і культурний розвиток, що дає можливість досягти стійких темпів зростання експортного виробництва і високого рівня життя населення з урахуванням наявних та прогнозованих ринкових умов [4, с. 6; 6].

Т. Голікова розглядає експортний потенціал як основу визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, до яких належать, насамперед, економічна база країни. Тобто експортний потенціал є певним показником (критерієм) оцінки, що визначає місце країни у внутрішньому і міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності [4].

На думку В. Рогачова, експортний потенціал є здатністю національної економіки, її секторів, галузей і підприємств виробляти конкурентоспроможні на світовому ринку товари та послуги на основі використання наявних

порівняльних національних переваг, що ґрунтуються на досягненнях НТП [5].

Т. Скорнякова визначає експортний потенціал як здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон [7, с. 9].

Отже, на основі проведеного дослідження можемо стверджувати, що експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств. Крім того, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Науковці розглядають конкурентоспроможність країни як здатність економіки однієї країни конкурувати з економікою інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення. Таким чином, поняття конкурентоспроможності співвідноситься з сучасним розумінням експортного потенціалу країни.

Список використаних джерел:

1. Державна фіскальна служба України URL : http://blind.sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/mitni-rejimi-ta-ih-osoblivosti/print-62596.html [дата звернення: 01.02.2021].

2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text [дата звернення: 01.02.2021].

3. Митний кодекс України №4495-VI, від 13.03.2012. Голос України. 2012. № 73–74, 21 квітня.

4. Основи економічних знань : підручник для вузів, 2-е вид., уточнене. Київ : Академія, 2001. 312 с. URL : //library.if.ua/book/41/2831.html [дата звернення: 01.02.2021].

5. Рогачов В. В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития. Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 5. С. 23–29.

6. Сейфуллаева М.Э. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики. Маркетинг. 2001. № 1. С. 6.

7. Скорнякова Т. В. Експортний потенціал обробної промисловості України : управління процесом формування : монографія. Київ : Наук. світ, 2006. 176 с. С. 9.

8. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : навч. посібник, 2-ге вид., виправ. і доп. Київ : Вікар, 2002. 374 с. С. 295.

9. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН Укр. В. П. Семиноженка, чл. кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. Київ : Фенікс, 2007. С. 126–127.

УДК 334.72-053.81

Л.О. Алєщенко
20liudmila2017@gmail.com
Херсонський державний аграрно-економічний університет, Україна

Світовий досвід розвитку молодіжного підприємництва

Світовий досвід та практика господарювання показують, що однією з найважливіших ознак розвиненої ринкової економіки є розвиток системи малих і середніх підприємств. Найбільш динамічним елементом структури народного господарства, що постійно змінюється, є молодіжний бізнес.

Основними питаннями з дослідження молодіжного підприємництва були розглянуті у працях Ю. Кирилова, Т. Стукан, Г. Жосан, [1,2,7], О. Дідуха [3], І. Жданова [4], Н. Корпач [5], О. Мельниченка [6], Р. Сторожук [7].

Набутий досвід та позитивні результати розвитку молодіжного підприємництва в країнах, які пройшли етап реформування економічних систем, свідчать про те, що воно є одним із засобів створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами. Саме тому актуальним є впровадження зарубіжного досвіду для розвитку молодіжного підприємництва в Україні.

Згідно статистичних даних, більш ніж 300 млн. молодих людей у всьому світі або не мають постійного місця роботи, або взагалі є безробітними. Більш ніж 20% з них володіють всіма здібностями, необхідними для початку власної справи, та лише приблизно 5% з них наважуються на це.

На сьогодні в Україні не вирішеними залишається ряд специфічних проблем, котрі впливають на готовність молоді створювати власні бізнес-проекти, до них слід віднести:

1. Сприйняття підприємців масовою свідомістю. Підприємці, як соціальна група не відноситься до числа провідних професіональних вподобань молоді. В молодіжній середі цей вид діяльності сприймається в контексті подолання труднощів, а не досягнення успіхів.
2. Освітницька складова. Наразі в традиційних учбових закладах країни надаються лише теоретичні економічні знання, проте стимули та поведінкові компетенції, необхідні для старту та успішного розвитку своєї справи в бізнесовій сфері або зовсім не формуються або ж знаходяться на початкових стадіях формування.
3. Відсутність платформ для інформування молоді про існування державних та міжнародних організацій, котрі здійснюють фінансування та підтримку малого та середнього підприємництва.
4. Стартові умови. Заходи та різного роду програми, спрямовані державою на підтримку молоді як соціальної групи, поки не дають видимих результатів. Адміністративні, правові та фінансові бар’єри є досить нездоланними.

На сьогодні країна потребує розробки комплексної програми розвитку молодіжного підприємництва, одним з напрямів якої може стати створення мережі міжвузівських бізнес-клубів. Вони мають об'єднати молодих енергійних підприємців «нового типу», котрі б володіли актуальними знаннями та прогресивним мисленням. Діяльність такого роду організацій має бути направлена на формування нового світогляду, підтримку молоді з активною життєвою позицією, створення умов для розвитку активної підприємницької ініціативи. Тобто необхідно створити механізм, котрий сприяв би взаємодії держави, бізнесу, науки й освіти, та забезпечив ефективні комунікації між молодіжною спільнотою та стейкхолдерами.

Створення такої мережі бізнес-клубів має складатися здебільшого з представників двох зацікавлених спільнот – підприємців та молоді.

Перша група – молоді люди віком від 17 до 30 років:

- орієнтована на створення своєї справи;
- бажаючі продовжувати сімейну справу;
- зацікавлені у власному заробітку.

Друга група – соціально-відповідальні підприємці (потенційні партнери та учасники клубу):

- зацікавлені в пошуку та залученні в свій бізнес молодих ініціативних працівників;
- бажаючих передати накопичений досвід та знання в сфері підприємництва;
- підприємців, котрі знаходяться в пошуку нових бізнес-ідей та проектів.

Робота міжвузівських бізнес-клубів має складатися з освітнього та практичного направлення. В рамках освітньої складової учасники клубу мають отримувати інформацію в сфері інноваційного підприємництва. Ця компонента має включати наступні тематичні блоки:

- методи генерування ідей;
- історії успіху в бізнесі;
- створення своєї справи «з нуля»;
- юридичні аспекти організації підприємництва;
- підбор персоналу та організація ефективної його роботи;
- командоутворення;
- маркетингові стратегії;
- обрання системи оподаткування;
- оцінка ризиків в бізнесі;
- організація систем збуту інноваційної продукції тощо.

Практична ж складова має включати можливість отримання різного роду консультацій, проведення семінарів та круглих столів за участі стейкхолдерів та бізнес-експертів. Крім цього, учасникам має надаватися інформація з приведенням конкретних життєвих прикладів про використання ресурсів профільних фондів та способах отримання державної підтримки.

Реалізація пропонованої концепції мережі міжвузівських бізнес-клубів в Україні сприятиме:

1. Активізації потоків молодіжних підприємницьких проектів.
2. Акумуляція інтелектуального потенціалу в Україні.
3. Збільшення кількості соціально-відповідальних представників бізнесу.
4. Розповсюдження ідеології підприємництва в молодіжному середовищі.
5. Збільшення кількості робочих місць за рахунок розвитку молодіжного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Yurii Kyrylov, Natalia Kyrychenko, Tatyana Stukan and Hanna Zhosan, Formation of Enterprise Management Strategies and Entrepreneurship Training, International Journal of Management, 11 (6), 2020, pp. 793-800. Available from http://www.iaeme.com/MasterAdmin/Journal_uploads/ijm/VOLUME_11_ISSUE_6/IJM_11_06_067.pdf (Індексація в Scopus).

2. Жосан Г.В. Визначення стейкхолдерів молодіжного підприємництва Integración de las ciencias fundamentales y aplicadas en el paradigma de la sociedad post-industrial: Colección de documentos científicos «ΛΌГОΣ» con actas de la Conferencia Internacional Científica y Práctica (Vol. 1), 24 de abril de 2020. Barcelona, España: Plataforma Europea de la Ciencia. P. 48-52 https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/issue/view/24.04.2020/280

3. Жданов І. О. Формування та реалізація державної молодіжної політики в Україні в умовах децентралізації. Тернопіль : ТОВ «Терно граф», 2017. С. 100.

4. Дідух О. О. Соціологічний аналіз проблеми безробіття серед української молоді. Грані, 2016. № 5. С. 68–75.

5. Мельниченко О. Молодіжний ринок праці України: проблеми і перспективи. Психологія і суспільство. 2015. № 3. С. 99–104.

6. Корпач Н. Основні напрями реалізації державної молодіжної політики в Україні: соціально-педагогічний аспект. Педагогічний часопис Волині. 2016. № 2. С. 30–34.

7. Yuriy Kyrylov, Viktoriia Hranovska, Hanna Zhosan, Inna Dotsenko, Innovative Development of Agrarian Enterprises of Ukraine in the Context of the Fourth Industrial Revolution. Solid State Technology. Volume: 63 Issue: 6. Publication Year: 2020. pp. 1430-1448. (Індексація в Scopus).

УДК 330.322.54

І. Г. Бабець, д-р екон. наук, професор
irina.babets@ukr.net
Центральноукраїнський національний технічний університет, Україна

Інструменти активізації надходження прямих іноземних інвестицій в економіку регіонів України

Реалізація стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку регіонів безпосередньо пов’язана із фінансовими ресурсами, частина яких у вигляді капітальних інвестицій спрямовується в різні сфери економічної діяльності та формує матеріальну основу для економічного зростання. Істотний зв'язок структури інвестицій та основних показників якості життя населення обумовлюють актуальність збільшення обсягів та покращення системно-структурних характеристик прямих іноземних інвестицій як основи активізації видів економічної діяльності, пріоритетних з точки зору побудови інноваційної економіки та реалізації концепції сталого розвитку на регіональному рівні.

Важливим чинником соціально-економічного розвитку регіону є не лише обсяг прямих іноземних інвестицій, а й їх структура. За результатами нашого дослідження на прикладі міст обласного значення Західного регіону, було виявлено позитивний вплив структурних змін в інвестиціях на показники якості життя населення. Збільшення обсягів ПІІ у розрахунку на одного мешканця сприяє зростанню кількості штатних працівників у містах обласного значення через створення нових робочих місць та розширення виробництва, прямий зв'язок також виявлено між середньорічною кількістю штатних працівників та частками інвестицій у житлове будівництво та навколишнє середовище у загальному обсязі капітальних інвестицій [1, с. 187]. При цьому варто звернути увагу, що інтерес іноземних інвесторів до фінансування наукомістких видів економічної діяльності залишається незначним. Наприклад, у 2018 р. показник частки інвестицій у професійну, наукову та технічну діяльність в Західному регіоні не перевищував 1%, лише у Тернопільській області цей показник мав позитивну динаміку і становив 2,6% [2].

Інституціональні інструменти активізації процесу прямого іноземного інвестування на регіональному рівні повинні розроблятися і впроваджуватися за такими стратегічними напрямами: 1) зміцнення інвестиційної привабливості регіону на основі створення сприятливих умов для впровадження новітніх технологій в галузях спеціалізації; 2) розвиток державно-приватного партнерства в сфері залучення інвестицій в пріоритетні види економічної діяльності регіону; 3) створення ефективного інституційного та інфраструктурного забезпечення підприємницької діяльності.

Для підтримки іноземних інвесторів необхідно налагодити інвестиційний супровід, який повинен передбачати: консультування потенційних інвесторів щодо методичних та організаційних аспектів вкладання капіталу в економіку регіону; інформування інвесторів про зміни в інституціональному забезпеченні

процесу залучення ПІІ; створення та змістовне наповнення бази даних інвестиційних проектів, що реалізуються за участю іноземних інвесторів.

Практична реалізація інвестиційного супроводу потребує здійснення комплексу організаційних заходів: щорічне визначення та актуалізація видів економічної діяльності для кожної ОТГ, які є пріоритетними з точки зору забезпечення сталого розвитку території та мають високу економічну віддачу на вкладений капітал; прийняття місцевих комплексних програм підвищення інвестиційної привабливості територій та забезпечення їх належного фінансування із залученням коштів місцевих бюджетів; виготовлення і розповсюдження презентаційних матеріалів про потенціал територій, конкурентні переваги; відведення комерційно привабливих земельних ділянок для реалізації інвестиційних проектів, підготовка на них відповідної документації, підведення до цих ділянок комунікаційних мереж та створення необхідної інфраструктури.

Істотне покращення інвестиційної привабливості не можливо забезпечити лише за рахунок заходів щодо підтримки іноземних інвесторів на регіональному рівні, оскільки інвестиційна діяльність є чутливою до чинників зовнішнього оточення. Інвестиційна привабливість регіону підвищиться за умов макроекономічної стабілізації, раціоналізації державної фіскальної політики та створення сприятливих інституціональних умов для розвитку підприємництва та захисту прав власності. Для активізації інвестиційної діяльності ключовим пріоритетом податкової політики має стати не лише впровадження сприятливих фіскальних механізмів, які ґрунтуються на оптимізації поточної роботи податкових органів та передбачають розробку і впровадження відповідних законодавчих змін. Необхідними є реальні зміни в частині ставок оподаткування підприємницької діяльності за умови інвестиційної активності підприємців.

У зв’язку з цим доцільно розробити додаткові преференції щодо оподаткування результатів діяльності підприємств з метою створення передумов для реінвестування прибутків. Наприклад, для частини прибутку, яку підприємство планує інвестувати, повинні бути запроваджені спрощені податкові режими у формі знижених податкових ставок на прибуток, або взагалі звільнення від оподаткування тієї частини податку на прибуток, яку підприємство реінвестує у модернізацію. Враховуючи, що в даний час діє ставка 18%, реінвестований прибуток може бути оподаткований з використанням диференційованої шкали залежно від виду інвестицій. Зокрема, якщо частина прибутку реінвестується в нові технології та новітнє обладнання, то ставка податку на прибуток може бути найнижча і встановлюватися на рівні 10%. У випадку реінвестування в будівлі чи споруди – ставка оподаткування може бути вищою, наприклад, 13%.

З метою стимулювання інвестицій у високотехнологічні галузі промисловості та інноваційні підприємства доцільно забезпечити державну підтримку функціонування спеціальних правових режимів економічної діяльності, насамперед технопарків. З метою забезпечення дієвих конкурентних переваг інвесторів, які здійснюють підприємницьку діяльність в межах

технопарку чи території пріоритетного розвитку, та поширення практики використання низки податкових інструментів на умови економічної діяльності в СЕЗ, необхідно у Податковому кодексі України передбачити такі зміни та доповнення:

- у розділі XIV «Спеціальні податкові режими» розширити перелік суб'єктів господарювання, які мають право скористатися спеціальним режимом оподаткування, включивши підприємства, що функціонують в межах спеціальної економічної зони, технопарку, науково-дослідного парку, території пріоритетного розвитку;

- знизити ставку податку на додану вартість на продукцію підприємств високотехнологічних галузей промисловості, що працюють в межах спеціальних правових режимів економічної діяльності (наприклад, для фармацевтичної продукції - 15%, електроніки та приладобудування – 17%);

- запровадити для високотехнологічних підприємств, які є суб'єктами господарювання в межах спеціальних правових режимів економічної діяльності преференції зі сплати податку на прибуток та податку на землю (наприклад, звільнення від сплати цих податків для новостворених підприємств на період від одного до трьох років від початку діяльності залежно від обсягів інвестованого капіталу);

- розробити і впровадити податкові пільги для підприємств, які реалізують інноваційні проекти на всій території України, та передбачити їх застосування упродовж перших двох років від початку діяльності в межах відповідного проекту.

Крім цього, з метою спрямування інвестиційних ресурсів для вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням конкурентоспроможності продукції національних виробників на зовнішніх ринках, вважаємо за доцільне знизити податкове навантаження в таких видах економічної діяльності, які визначають спеціалізацію України в міжнародній торгівлі, зокрема це: агропромисловий комплекс, харчова промисловість, машинобудування.

В умовах недостатності власних коштів підприємств України на проведення технічного переозброєння, актуальним залишається запровадження прискореної амортизації для високотехнологічних підприємств хімічної, машинобудівної та приладобудівної промисловості, які впроваджують новітні технології та використовують енергозберігаюче, ресурсоощадне та екологічне обладнання. Завдяки активному поширенню застосування цього фіскального стимулу підприємства можуть отримати додаткові інвестиційні ресурси за рахунок економії завдяки сплаті менших сум податку на прибуток чи відсотків за користування кредитами.

Список використаних джерел:

1. Бабець І., Руда О. Вплив структури інвестицій на якість життя населення міст обласного значення Західного регіону. *Проблеми економіки*. 2020. №2. С. 182–189.

2. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності у Тернопільській області (2010-2018). URL: http://www.te.ukrstat.gov.ua/files/IBD/IBD23.htm.

УДК 330.331

Л.М. Баценко, канд. екон. наук, доцент
lbatsenko@yahoo.com
Л. Кулик, здобувач вищої освіти ступеня магістр
Сумський національний аграрний університет, Україна

Фактори, що впливають на вибір методу оцінки персоналу на підприємстві

Розвиток будь-якої сучасної організації або підприємства визначається розвитком найманих робітників на цьому підприємстві. Першим кроком запуску програм розвитку персоналу є – організація оцінювання персоналу на підприємстві.

Метою даної роботи є надання рекомендацій у виборі методу оцінювання персоналу.

У сучасних дослідженнях українських науковців виділяють декілька цілей впровадження оцінки персоналу, наприклад згідно з дослідженням Данюк В.М. основними цілями оцінювання персоналу є:

– адміністративна, що полягає в запровадженні об’єктивних кадрових рішень на регулярній основі (оплата праці, переміщення кадрів у рамках однієї організації та ін.);

– інформативна – забезпечення усіх керівників організації даними про кількісний та якісний склад персоналу;

– мотиваційна – сфокусування всіх робітників на підприємстві на покращення трудової діяльності в потрібному для організації напрямку.

Відповідно до думки науковця Савченко В. А. оцінка персоналу на підприємстві виконується з метою виявлення ступеня дотримання особистих, професійних та ділових та якостей робітника, кількісних і якісних результатів його трудової діяльності запровадженим вимогам підприємства.

Завданнями оцінки персоналу в організації є:

–отримання інформації для прийняття управлінських рішень;

–стимулювання та мотивування співробітників;

–планування та розробка програм навчання;

–зниження витрат або обгрунтування витрат.

Сьогодні існують багато методів оцінки персоналу, які можуть викликати труднощі при побудові системи оцінки персоналу на підприємстві, оскільки в залежності від категорії персоналу (робочі фахівці, спеціалісти, керівники) – не дає змоги створити єдиний підхід щодо механізму оцінки для всіх робітників в організації.

Методи оцінювання визначаються в залежності від спрямованості, тобто від того, що саме підприємство виділяє головним у роботі працівника – функцію, результат праці або потенціал співробітника.

На нашу думку, велика кількість методів оцінки робітників в жодному разі не обумовлена їх неактуальністю або недостовірністю в сучасних умовах

розвитку управління персоналом. Існування великої кількості методик оцінки персоналу, а також авторських методик пов’язана з тим, що кожне підприємство має свої показники ефективності діяльності, які у свою чергу можуть бути різними у кожному структурному підрозділі.

Існують індивідуальні та групові методи оцінки. До індивідуальних методів оцінки персоналу відносять:

–інтерв'ю (інтерв'ю за компетенціями / структуроване інтерв'ю / глибинне інтерв'ю);

–тестування і особистісні опитувальники;

–спостереження за діяльністю;

–кейсові методики;

–оцінка 180/360 ° –зворотний зв'язок.

Групові методи оцінки персоналу дозволяють комбінувати підходи - індивідуальне рішення кейсів, моделювання нарад і переговорів, виробничих процесів і взаємодії з підлеглими. До групових методів відносять варіації на тему ділових ігор:

–асесмент центр (Центр оцінки / Центр розвитку і т.д.);

–лайт-асесмент (ділова гра з рейтингуванням учасників);

–моделювання нарад і переговорів та інші.

Вважаємо, що значна варіативність підходів до оцінки персоналу і неможливість виділити один універсальній метод оцінки пояснюється впливом наступних факторів:

– діяльність підприємства в цілому;

– нормативна база (законодавчі акти та внутрішні нормативні документи);

– робота, яку співробітнику реально належить виконувати, і компетенції, необхідні на даній посаді;

– специфіка внутрішньофірмових взаємодій і стилю керівництва;

– корпоративна культура (стратегічні цілі, ціннісні установки, регіональні культурні особливості, стиль менеджменту, система і особливості комунікацій);

– чисельність і якісний склад персоналу;

– рівень плинності персоналу;

– сезонність бізнесу (облік пікового навантаження або часу простою) та інші.

На кожному підприємстві ми можемо виділити 2 категорії структурних підрозділів (відділів) за організаційною ознакою – центри витрат та центри прибутку. Таким чином підходи в оцінюванні працівників в цих підрозділах мають різну мету та очікуваний результат оцінювання.

Вибір ефективного методу оцінки персоналу залежить не від самого методу, а відвідповідності методу до завдань підприємства.

Методи оцінювання робітників можуть змінюватись залежно від потреб підприємства, від етапів розвитку та від факторів, що впливають на оцінювання персоналу. В управлінні персоналом на підприємстві, в системі оцінки робітників можуть поєднуватися декілька методів оцінювання.

Впровадження оцінки персоналу в організації необхідно проводити виважено і поступово. Такий проект може зайняти від трьох місяців до півроку.

Причому, його успіх часто залежить від інформаційної підготовки персоналу, роботи з опором.

Основними етапами впровадження оцінки можна назвати:

–підготовка нормативної бази (формування Положення про оцінку персоналу, регламентів і т.д.);

–розробка критеріїв оцінки - введення системи постановки цілей, моделі компетенцій (в залежності від обраної парадигми);

–розробка оціночних процедур (методів і форм оцінки) і методології використання результатів;

–інформування співробітників, пропаганда цінності і переваг оцінки персоналу, проведення пілотних груп, формування проектних груп для масового залучення персоналу.

Підсумовуючи зазначимо, що в процесі роботи на підприємстві кожен працівник не тільки застосовує свої вже наявні навички, але також напрацьовує досвід, який необхідний для вирішення поставлених завдань. Відповідно, необхідно, щоб оцінка персоналу здійснювалася комплексно з урахуванням факторів, що впливають на неї. Це дозволить визначити відповідність співробітника займаної ним посади, а також допоможе виявити його потенціал, який повинен бути раціонально використаний для вирішення основних цілей і завдань, поставлених перед організацією.

Список використаних джерел:

1.Баценко Л.М. Оцінка персоналу, як інструмент вдосконалення управління персоналом сільськогосподарського підприємства/ Л.М. Баценко// Вісник СНАУ. Серія «Економіка і менеджмент». Випуск 11(54).- 2012 р.-С.96-100

2.Баценко Л. Н. Усовершенствование системы оценки персонала на сельскохозяйственных предприятиях [Текст] / Л. Н. Баценко // Молодой ученый. — 2013. — №9. — С. 149-152.

3.Данюк В. М. Менеджмент персоналу: Навч. посіб./ В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К.:КНЕУ, 2004. – 398 с

4.Савченко В. А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб./ В. А. Савченко. – Київ : КНЕУ,2002. – 351 с.

УДК 339.9

М.В. Бездень, здобувач вищої освіти
madapas690@gmail.com
І.В. Томашук, асистент кафедри економіки
Вінницький національний аграрний університет

Вплив глобалізаційних процесів на соціально-економічний розвиток України

Глобалізація являє собою процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. В результаті глобалізації світ стає більш зв'язаним і взаємозалежним від його суб'єктів. Позиція України в глобальному просторі полягає у віднаходженні «свого місця», що дасть змогу ефективно використовувати переваги глобалізації, зокрема: міжнародне співробітництво, прискорення динаміки руху міжнародних потоків капіталу, інформації, ресурсів, товарів, людей; підвищення швидкості міжнародного обміну наукоємними технологіями і знаннями [1; 2]. До позитивних наслідків глобалізації в Україні можна зарахувати можливість глобального регулювання екологічної ситуації в державі, захист суспільства від глобальних загроз різного характеру, які були б важким багажем для кожної окремої держави, можливість «підтягнути» в економічному плані країну до рівня високо розвинених, світова координація боротьби зі СНІДом, наркоманією, тероризмом тощо [2; 3]. Проте вважливо звернути увагу й на негативні риси глобалізації, зокрема: зменшення ВВП, зростання безробіття, пригнічення внутрішнього виробника, нав'язування країні невигідних, а в деяких випадках і небезпечних вимог провідними організаціями світу, міграція робочої сили й ін. [1; 3] Також неможна не враховувати вплив глобалізацій і на культурні процеси у суспільстві, такі як: інтеграції цінностей, ідентичність особистостей, насадження чужої культурної ідеології, усунення культурних різноманіть.

Активний, цілеспрямований курс на інтеграцію є головною метою державної політики, але пізній вихід України на світовий ринок не дозволяє країні стати повноправним учасником ринку, міжнародним важелем впливу, але не позбавляє її можливостей просувати свої інтереси в міжнародному середовищі. Україна як держава повинна поєднувати захист вітчизняних виробників і водночас гідно конкурувати з транснаціональним капіталом, стати гідним конкурентом на міжнародній арені.

Список використаних джерел:

1. Волинський Г. Про конкурентні переваги в умовах глобалізації. Економіка України. 2006. № 12 (541). С. 68-72.
2. Tomashuk I. Analysis of components of environmentally sustainable development of rural territories in the conditions of global challenges on the example of the Vinnya region. The scientific heritage. 2020. № 44 (44). Vol. 3. P. 54-68.
3. Фінансовий портал. URL: minfin.com.ua.

УДК 338.43:330.33.00

М.І. Беленкова, канд. екон. наук, професор
aa11012018@meta.ua
Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва, Україна

Види суб'єктів господарювання у сільському господарстві України

Сільське господарство України функціонує в умовах багатоукладності, що передбачає можливість реалізації підприємницької ініціативи виробниками сільськогосподарської продукції різних організаційних форм.

Державна служба статистики України (Держстат) виділяє такі види сільськогосподарських товаровиробників [1]:

1) Сільськогосподарські підприємства – економічно самостійні господарські ланки з правом юридичної особи, що займаються виробництвом сільськогосподарської продукції з метою її реалізації та діють на засадах підприємництва.

До складу сільськогосподарських підприємств включають також фермерські господарства. Фермерське господарство – форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства.

З прийняттям Закону України № 1067-VIII від 31.03.2016 р. «Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств» [2] фермерські господарства відтепер можуть бути не тільки у статусі юридичної особи, а й діяти без статусу юридичної особи і організовуватися на основі діяльності фізичної особи-підприємця.

Членами такого господарства можуть бути лише фізична особа-підприємець та члени її сім'ї. Такі господарства отримують статус сімейних фермерських господарств. Якщо діяльність провадиться спільно з членами сім'ї, то між ними має бути укладений договір про створення сімейного фермерського господарства.

Таке господарство має відповідати таким умовам, визначеними статтею 291.4 Податкового кодексу України [3]:

- провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства, зареєстрованого відповідно до Закону «Про фермерське господарство»;
- здійснюють виключно вирощування, відгодовування сільськогосподарської продукції, збирання, вилов, переробку такої власно вирощеної або відгодованої продукції та її продаж;
- провадять господарську діяльність (крім постачання) за місцем податкової адреси;
- не використовують працю найманих осіб;

- членами фермерського господарства такої фізичної особи є лише члени сім`ї у визначенні частини другої статті 3 Сімейного кодексу;

- площа сільськогосподарських угідь та /або земель водного фонду у власності та/або користуванні членів фермерського господарства становить не менше 2-х гектарів, але не більше 20 гектарів.

Слід відмітити, що фермерські господарства, що діють без статусу юридичної особи і організовуватися на основі діяльності фізичної особи-підприємця, тобто сімейні фермерські господарства, Держстатом не виділяються в окрему категорію сільськогосподарських товаровиробників. Відтак виділити окремі виробничі та економічні показники їх діяльності для обґрунтування доцільності, напрямів та механізмів надання державної фінансової підтримки з даних Держстату фактично неможливо.

2) Господарства населення – домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції.

До цієї категорії виробників віднесені також фізичні особи – підприємці, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства, а також особисті селянські господарства – це домогосподарства, членам яких відповідно до чинного законодавства надані земельні ділянки з цільовим призначенням «для ведення особистого селянського господарства».

Варто зауважити, що особисті селянські господарства, здійснюючи свою діяльність (виробництво сільськогосподарської продукції як для власного споживання, так і для продажу), не проходять державну реєстрацію у Мін'юсті та не є платниками податків, на відміну від фізичних осіб – підприємців. Водночас Держстат при формуванні виробничих і економічних показників зводить їх в одну категорію виробників сільськогосподарської продукції.

Відповідно до пункту 3 статті 55 Господарського кодексу України [4] суб'єкти господарювання поділяються на суб'єкти мікропідприємництва, суб'єкти малого, середнього та великого підприємництва за критеріями кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік.

Слід відмітити, що в ЄС при типології виробників сільськогосподарської продукції за розмірами господарювання, в тому числі й поділі їх на малі, середні та великі використовується показник економічного розміру.

Він ґрунтується на економічному параметрі стандартного випуску (Standard Output – SO) і означає можливу вартість продукції, яку виробник здатний отримувати, оперуючи наявним потенціалом і ведучи діяльність у певному регіоні.

Економічний розмір агрогосподарства у країнах ЄС визначається на основі даних про площі посівів та поголів'я тварин з використанням коефіцієнтів SO – вартості стандартного випуску продукції на одиницю площі чи одну голову тварин. Коефіцієнти SO розраховуються у розрізі виокремлених для цієї мети регіонів. Підсумок вартостей SO окремих видів сільськогосподарських культур та тварин характеризує загальний економічний розмір господарства.

Виробники сільськогосподарської продукції за економічним розміром поділяються на 14 класів у діапазоні: від «менше за 2 тис. євро» до «більше за 3 млн євро». У межах цих класів виділяються групи малих, середніх та великих господарств, всередині цих груп навіть виділені підгрупи «дуже малі» і «малі», «середньо малі» і «середньо великі», «великі» та «дуже великі». Такий поділ дає можливість країнам – членам ЄС уточнювати параметри відповідних груп з урахуванням національної специфіки.

Водночас господарства першого класу економічного розміру (із вартістю SO до 2 тис. євро) не відносяться до жодної групи: ні в одній країні ЄС вони не включаються до Мережі облікових даних FADN (Farm Accountancy Data Network) [5].

Зважаючи на те, що на сьогодні в Україні питання поділу виробників сільськогосподарської продукції на малі, середні та великі залишається не до кінця врегульованим, а Угодою про асоціацію України з ЄС передбачено зближення сторін у сфері розвитку сільського господарства і села, то Україні необхідно запроваджувати адаптовану до європейської систему типологізації виробників сільськогосподарської продукції, в тому числі переходити до визначення їх економічної величини на основі стандартного випуску (SO). Про це, зокрема зазначалось і на слуханнях у Комітеті Верховної Ради України з питань аграрної політики та земельних відносин, які відбулися у жовтні 2016 року [6].

Список використаних джерел:

1. Сільське господарство за 2018 рік: Стат. зб. Київ: Держстат України, 2019. – 235 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/Zb_sg_2018%20.pdf

2. Закон України № 1067-VIII від 31.03.2016 р. «Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1067-19

3. Податковий кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

4. Господарський кодекс України / URL: https://zakon.rada.gov.ua/ laws/main/436-15

5. Прокопа І.В., Демчак І.М. Ідентифікація малих виробників сільськогосподарської продукції: Європейський досвід для України // Економіка і прогнозування. 2017. № 1. URL: https://doi.org/10.15407/eip2017.01.058.

6. Комітетські слухання на тему «Трансформація агропромислового комплексу України. Стимулювання розвитку сімейних фермерських господарств та їх оподаткування» від 12.10.2016 р. URL: http://komagropolit.rada.gov.ua/documents/sluhannja/72589.html

УДК 340.12+341.17

А.П. Бережанська, здобувач вищої освіти ступеня бакалавр
nastyabereg2001@gmail.com
І.В. Томашук, асистент кафедри економіки
Вінницький національний аграрний університет

Особливості європейської економічної інтеграції

Європейська інтеграція — це процес політичної, юридичної, економічної інтеграції європейських держав, у тому числі й частково розташованих в Європі. На даний момент європейська інтеграція досягається в основному за рахунок розширення Європейського Союзу та Ради Європи. Процес інтеграції країн Європи на сьогодні досяг рівня координації внутрішньої та зовнішньої політики держав – членів Європейського Союзу (Євросоюз). Правове регулювання процесів інтеграції еволюціонувало від Договору про заснування Європейського об'єднання вугілля та сталі; Договору про заснування Євратому; Договору про заснування Європейського співтовариства; Договору про Євросоюз до Договору про функціонування Євросоюзу [1; 2]. Із початком функціонування європейських інтеграційних об'єднань зарубіжна доктрина почала опікуватися питаннями правового регулювання самої інтеграції, проблематикою економічних та політичних факторів, що спричиняють розвиток або гальмування процесів європейської інтеграції.

Після вступу України до СОТ наша країни почала активно залучатися до економічних інтеграційних процесів. Укладання угоди про асоціацію, переговори щодо якої тривають з 2007 року, стане першим кроком для України на шляху до європейської інтеграції. Із заснуванням зони вільної торгівлі, що є основою відносин асоціації з Європейським Союзом, Україна опиниться на першому етапі європейської інтеграції. Особливістю теорій європейської інтеграції є те, що вони слідують за швидкими та розвиненими практичними процесами у європейських інтеграційних організаціях, а не навпаки [2; 3]. Регіональна інтеграція виступає однією із сучасних загальних тенденцій суспільного розвитку, що передбачають трансформацію державно-правових систем.

Список використаних джерел:

1. Муравйов В. І. Вступ до права Європейського Союзу : Підручник. К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. 213 с.

2. Посельський В. Конституційний устрій Європейського Союзу: Навч. Посібник. К. : Таксон, 2006. 276 с.

3. Томашук І.В., Мулик М.В. Інноваційна складова конкурентоспроможності національних економік на сучасному етапі глобального розвитку. Вчені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. Том 30 (69). №1. С. 78-83.

УДК 338.33

В.В. Болотова здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*
viktoriabolotova77@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

Оцінка ефективності діяльності диверсифікованого підприємства

В періоди економічного спаду, коли вартість активів є найнижчою, рішення про здійснення диверсифікації буде мати позитивний довгостроковий ефект. Тому, кожне підприємство завжди повинно мати у своєму запасі кілька варіантів диверсифікації за умови зміни тих чи інших умов господарювання, що сприятиме підвищенню рівня економічної стійкості й стабільному економічному зростанню. Для того щоб диверсифікація була ефективною, необхідно дотримуватись базових принципів:

- ✓ визначення мети процесу диверсифікації, що не вступає у суперечності з глобальною метою підприємства;
- ✓ необхідність передусім захищати вже отриманий і сформований капітал, а лише потім розробляти шляхи його збільшення та розвитку;
- ✓ узгодження напряму диверсифікації з потребами ринку;
- ✓ доцільність технологічної сумісності та спадкоємності; максимальне використання наявних ресурсів на підприємстві [1].

Диверсифікація діяльності є певною природною реакцією підприємства на невизначеність та нестабільність ринкового середовища господарювання.

Реакція обумовлює певний порядок її проведення, тобто всі зміни в діяльності внутрішніх підрозділів підприємства мають здійснюватися у визначеній послідовності та взаємозв'язку. Крім того, диверсифікація діяльності підприємства потребує витрат як стратегічного, так і поточного характеру, у зв'язку з чим необхідно визначити характер та строки витрат, їхній обсяг, джерела покриття та строки окупності, оцінити ефективність запланованих заходів. Відповідно до цього диверсифікацію діяльності підприємства доцільно здійснювати в три етапи:

- ✓ визначення доцільності;
- ✓ вибір оптимальної стратегії;
- ✓ оцінювання результативності диверсифікації підприємства [1].

Насамперед про ефективність діяльності диверсифікованого підприємства можна судити, розрахувавши показники ефективності, запропоновані нижче, і якщо всі обчислені показники відповідають напрямку позитивних змін, то в такому разі диверсифікацію підприємства можна вважати ефективною.

Оборотність оборотних коштів - показує кількість оборотів, які здійснив оборотний капітал за певний час, є виміром продуктивності активів;

Відносне вивільнення (додаткове залучення) оборотних коштів під час диверсифікації - визначає суму вивільнення (або додаткового залучення) коштів у результаті їх прискорення (сповільнення);

* Науковий керівник – Ю.В. Пащенко, канд.т екон. наук, доцент

Період окупності вкладених інвестицій в диверсифікацію - час, протягом якого чисті прибутки від інвестицій в диверсифікацію відшкодовують витрати;

Фондовіддача продукції диверсифікованого виробництва - скільки виручки від реалізації продукції диверсифікованого виробництва припадає на одиницю основних виробничих фондів;

Ресурсовіддача продукції диверсифікованого виробництва - скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції диверсифікованого виробництва на одиницю інвестованих коштів;

Рентабельність реалізованої продукції диверсифікованого виробництва - скільки припадає чистого прибутку від реалізації продукції диверсифікованого виробництва на одиницю виручки;

Матеріаломісткість продукції диверсифікованого виробництва - скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню випущеної продукції;

Коефіцієнт використання сировини та матеріалів (коефіцієнт матеріальних витрат) - наскільки ефективно використовуються матеріали в процесі диверсифікованого виробництва;

Рівень продуктивності праці диверсифікованого виробництва - ефективність використання трудових ресурсів;

Трудомісткість одиниці продукції диверсифікованого виробництва - ефективність впровадження досягнень науки і техніки, механізації, автоматизації, вдосконалення організації виробництва та праці;

Рівень задоволення потреб ринку продукцією диверсифікованого виробництва - насиченість ринку продукцією диверсифікованого виробництва;

Валовий прибуток від реалізації продукції диверсифікованого виробництва - загальна сума одержаного підприємством прибутку до вирахування податків;

Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах - зменшення диверсифікаційного ризику;

Собівартість продукції диверсифікованого виробництва - поточні витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції диверсифікованого виробництва; [2].

Оцінювання ефективності диверсифікації проводиться протягом усього періоду реалізації стратегії, адже від загальної ефективності диверсифікації та сприятливого внутрішнього та зовнішнього середовища залежить розвиток та діяльність підприємства в майбутньому.

Однак при цьому оцінювання повинно здійснюватися за всіма напрямками та при підведенні підсумків враховувати зовнішні та внутрішні чинники, які впливають на значення аналізованих показників. Також треба пам’ятати, що диверсифікація – це динамічний процес, і найточніша оцінка ефективності можлива лише якщо показники ефективності діяльності диверсифікованого підприємства розглядаються в динаміці.

Ліквідність та платоспроможність являються досить важливими фінансовими показниками. За допомогою них можна оцінити на скільки швидко підприємство може скориставшись своїми активами для того щоб погасити короткострокові зобов’язання.

Ліквідність та платоспроможність розраховуються за даними балансу і відображують фінансові можливості підприємства у певний період його діяльності. Це характеризує кредитоспроможність підприємства, що є комплексним поняттям і означає його спроможність погашати заборгованість не тільки в даний момент, а й у майбутньому. Високий рівень кредитоспроможності свідчить про те, що підприємство вчасно і в повному обсязі розраховувалось за усіма отриманими позиками, має стійкий фінансовий стан, високий рівень платоспроможності і ліквідності, а також позитивний прогноз щодо погашення заборгованості у майбутньому [3].

Залежно від часового інтервалу, протягом якого перевіряється спроможність підприємства виконувати свої зобов'язання перед кредиторами, для оцінки використовують ту чи іншу характеристику: на найбільш короткостроковому періоді – платоспроможність, більш тривалому – ліквідність

Отже підсумовуючи, можна відмітити, що для правильного розуміння динаміки та рівня платоспроможності підприємства необхідно брати до уваги наступні фактори:

- ✓ характер діяльності підприємства;
- ✓ стан запасів: у підприємства може бути надлишок або нестача запасів, порівняно з величиною, необхідною для безперебійної діяльності;
- ✓ умови розрахунків з дебіторами: надходження дебіторської заборгованості через короткі проміжки часу після купівлі товарів призводить до невеликої їх частки в складі оборотних активів підприємства, і, навпаки;
- ✓ стан дебіторської заборгованості: наявність чи відсутність в її складі прострочених та безнадійних боргів [4].

Багатоаспектність і специфіка роботи аграрних підприємств зумовлюють необхідність здійснення якісною та своєчасного прогнозування їх фінансової стійкості та платоспроможності, яке ґрунтується на системі вимірників. Вимір здійснення фінансового прогнозування набуває виняткового значення при визначенні найвагоміших чинників та генеральних орієнтирів економічного стійкого поступу підприємств аграрної галузі, що особливо важливо в контексті пошуку самостійного неповторного шляху розвитку в межах глобалізації процесів.

Список використаних джерел:

1. Гудзь О.Є., Управління диверсифікацією діяльності підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*, 2015, №1(11).

2. Суліма Н. М., Степасюк Л. М., Величко О. В., Економіка і фінанси підприємства: Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України, Київ, Компринт, 2015, 465 с.

3. Мельник Т.А., Методи оцінки ліквідності підприємства, *Наукові записки*, 2016, вип.20.

4. Халатур С. М., Бровко Л. І., Моруга Т. О., Методологія оцінки ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств, *Економіка та держава* 2017, № 12.

УДК 330.322.1

Л.В. Боровік, д-р екон. наук, доцент
lyubovborovik2015@gmail.com
Херсонський державний аграрно-економічний університет, Україна

Управління інвестиційними процесами в аграрних підприємствах регіону

Сучасний стан розвитку економіки країни вимагає рішучих дій щодо покращення сільськогосподарського виробництва шляхом активізації процесів кредитного і інвестиційного забезпечення товаровиробників, покращення їх техніко-технологічного оснащення та ресурсного забезпечення. Погіршення фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств та невдале реформування сільськогосподарської галузі України призвело до погіршення стабільності забезпечення продовольчого ринку, зменшення виробництва продуктів, тваринництва, зростання цін на всі види продуктів харчування. в цих умовах галузь потребує глибоких наукових досліджень та нової державної політики направленої на створення сприятливих умов активізації інвестиційної діяльності в сільському господарстві регіонів, збільшення капітальних вкладень в аграрну сферу економіки і, на цій основі значно покращити продовольчу безпеку країни.

Рівень активності інвестування сільськогосподарської галузі в регіоні визначається, насамперед, джерелами та видами інвестицій, структурою та величиною структурних потоків, інвестиційним кліматом, який визначається ступенем привабливості та ризиками вкладень і формується під впливом рівня економічного розвитку сільського господарства регіону, його галузевої спеціалізації, конкурентоспроможності та інших факторів.

Згідно з Закону України «Про інвестиційну діяльність», інвестиції реалізуються через процесів інвестування, обсяг якого залежить від ставки банківського процента; податкового навантаження; норми дохідності; рівня заощаджень доходів населення; соціально-економічної на політичної стабільності в країні.

Інвестиційна діяльність в сільському господарстві визначається сукупністю практичних дій фізичних і юридичних осіб та держави, цілеспрямованих на реалізацію інвестиційних програм з метою отримання максимального прибутку та соціального ефекту.

Особливості інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств характеризуються інвестуванням соціальної сфери села та інфраструктури; довгим періодом технологічного циклу виробництва; високими ризиками неповернення коштів, а бо ж запланованих прибутків; нестійким фінансовим станом та низькою платоспроможністю; високим рівнем залежності від погодних та кліматичних особливостей регіону; низьким рівнем впровадження сучасних наукових розробок; низьким рівнем енергоозброєності; високою собівартістю вирощеної продукції; низькою конкурентоспроможністю.

Сутність інвестиційної діяльності аграрних формувань полягає в пошуку джерел інвестування, організації цілеспрямованого руху потоків інвестиційних ресурсів (в першу чергу фінансових) і управління ними з метою отримання економічних вигід.

Враховуючи вищезгадані особливості процесу інвестиційної діяльності аграрних формувань, при здійсненні управлінських і регуляційних дій, необхідно крім інвестування власних коштів передбачати залучення коштів з інших джерел, що сприятиме розвитку інвестиційного ринку та одержанню додаткових прибутків. Такими джерелами інвестиційного забезпечення можуть бути державні, приватні та іноземні інвестиції.

Основним чинником, який обмежує можливість збільшення обсягів інвестування аграрними підприємствами власне виробництво є дефіцит обігових коштів.

Джерелами поповнення власних обігових коштів можуть бути: реінвестування прибутку; скорочення тривалості виробництва тваринницької продукції шляхом скорочення часу на відгодівлю тварин і птиці; впровадження сучасної техніки і технологій; скорочення терміну зберігання матеріальних ресурсів; зменшення складських запасів продукції готової до реалізації; організація переробки вирощеної продукції безпосередньо в господарстві; скорочення часу перебування оборотних коштів у грошовій формі та ін..

На підвищення ефективності використання активів аграрних формувань можуть впливати як внутрішні так і зовнішні чинники. До перших належать технічні, технологічні, соціально-економічні, екологічні, організаційні та фінансові. До зовнішніх чинників належать: політична і соціально-економічна ситуація в країні, а бо ж в регіоні; стан та напрями аграрної політики; наявність відповідної законодавчої бази; інфляційні процеси; кредитні ставки; податкове навантаження тощо.

Активізація інвестиційної діяльності може здійснюватися за умов сталого розвитку сільськогосподарського виробництва, освоєння нових технологій, сучасних методів організації і управління інвестиційними ресурсами в розвиток як окремих сільськогосподарських формувань, так і в сільськогосподарську галузь регіону.

В різних регіонах країни фактори які суттєво впливають на інтенсивність інвестиційних процесів можуть бути різними, а значить змінюватимуться і умови та методи управління інвестиційними процесами. В Херсонській області до факторів, які суттєво впливають на інвестиційні процеси в сільському господарстві (окрім загальних для сільськогосподарської галузі у всіх регіонах країни), слід віднести несприятливі кліматичні умови для вирощування сталих врожаїв сільськогосподарських культур, наявність найбільшої серед регіонів України зрошуваної мережі та малопродуктивних пісчаних і солонуюватих земель сільськогосподарського призначення.

Сутність інвестиційної стратегії підприємств трактується багатьма авторами по-різному [1][2] і зводиться до розробки системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємств з метою зайняття ними на ринку конкурентоспроможної позиції та реалізації завдань перспективного розвитку.

На думку автора розробка стратегії управління інвестиційною діяльністю аграрного підприємства повинна базуватися на:

- визначенні орієнтирів та перспектив довгострокового розвитку інвестиційної діяльності на підприємстві;
- визначенні цілей і проміжних під цілей у конкурентних напрямах інвестиційної діяльності;
- реалізації інвестиційної стратегії задля досягнення поставленої мети;
- корегуванні інвестиційних проектів з урахуванням змін ситуації на інвестиційному ринку.

Стратегічне управління інвестиційними процесами в аграрному підприємстві залежить від:

- рівня професійної підготовки керівного складу і фахового рівня спеціалістів, їх уміння ставити реальні стратегічні цілі і реалізовувати інвестиційні можливості;
- уміння професіонально аналізувати, планувати та реалізовувати інвестиційні проекти завдяки стратегічному і оперативному управління ними;
- можливостей підприємства формувати інвестиційні ресурси та використовувати всі резерви інвестиційного потенціалу, залучати інвесторів до виконання інвестиційних проектів.

Розробляючи інвестиційну стратегію важливою є оцінка потенціальних можливостей щодо формування власних і залучених інвестиційних ресурсів з врахуванням перспектив розвитку підприємства. Вона повинна бути узгодженою з загальною стратегією розвитку сільгосппідприємства, що дозволить реально окреслити стратегічні напрями інвестиційної діяльності та сформулювати заходи по забезпеченню реалізації такої стратегії.

Напрями досягнення поставлених стратегічних цілей інвестиційної діяльності повинні включати такі важливі етапи, як аналіз інвестиційної діяльності та перспективне прогнозування; постановка кінцевої мети; постановка проміжних цілей і підцілей досягнення кінцевої мети; оцінка результатів досягнення проміжних цілей і під цілей, а також кінцевої мети.

Отже, рівень інвестування сільського господарства регіону визначається джерелами і видами інвестицій, структурою та величиною інвестиційних потоків.

Список використаних джерел:

1. Пономаренко В. С., Пушкар О. І., Тридід О. М. Стратегічне управління розвитком підприємства. Навч. посібник. Харків: вид. ЧДЕУ.2002. 640с.

2. Федоренко В. Г., Гойко А. Ф. Інвестознавство. К.: МАУП. 2000. 408 с.

3. Боровік Л.В. Місце і роль господарств населення у розвитку сільськогосподарської галузі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 20, частина 1. С. 60-64.

УДК 339.562; 346.58

Булкіна І. А., канд. екон. наук, доцент
yartym.ia@gmail.com
Нікітченко П. Д., здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця, Україна

Нормативне регулювання імпортної діяльності в Україні

Сьогодні будь-яка держава тою чи іншою мірою інтегрована до глобальної системи міжнародного поділу праці і як продавець, і як покупець товарів і послуг. Це обумовлює роль зовнішньої торгівлі у розвитку її економіки, адже формує значні можливості для економічного зростання, формування бюджету країни, підтримання добробуту її громадян. Тому розвиток зовнішньоеконо-мічної діяльності є одним з пріоритетних напрямів державної економічної політики України.

За даними Держстату [1] та Митної служби [2] протягом тривалого часу в Україні зберігається стійка тенденція до збільшення від'ємного сальдо зовнішньо-торговельного балансу за рахунок випереджаючих темпів зростання імпорту (порівняно з експортом). Ситуація залишилися незмінною й від часу поширення пандемії COVID-19 й збільшення кількості країн, які запроваджували певні обмеження, що, безумовно, вплинуло на український імпорт. Так, за 9 місяців 2020 р. в Україну було імпортовано товарів на суму понад 38 млрд дол. США, в той час як експортовано на 35,1 млрд дол. США (що на 11,8 % та 5,6 % відповідно менше порівняно з аналогічним періодом 2019 р.). Натомість більшість товарних груп імпорту зберігали позитивну динаміку. Це, насамперед, споживчі товари й, зокрема, ті, які можуть вироблятися та навіть зараз виробляються в Україні (деякі продовольчі товари, побутова хімія, вироби з деревини, продукція легкої промисловості, судна, локомотиви тощо). Така статистика обумовлює необхідність розгляду та аналізу існуючого законодавчо-нормативного регулювання імпортних операцій в Україні.

Здійснення зовнішньоекономічної, в тому числі й імпортної, діяльності в Україні регламентується низкою законодавчо-нормативних документів. Загальні положення правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності закріплені у розділ VII ГК України [3] (суб'єкти, види, митне регулювання, тощо). Проте основним нормативним документом, який регулює імпортну діяльність є ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4]. У документі визначено сутність імпорту; основні положення митного регулювання та ліцензування імпортних операцій; ключові обмеження імпорту та спеціальні імпортні процедури.

ЗУ «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності» [5] визначає основні засади здійснення поставки товарів, що імпортуються за бартерним договором, на митну територію

України.

Для обмеження або стимулювання імпорту окремих груп товарів, а також захисту вітчизняних товаровиробників законодавством України передбачено режим ліцензування (ст. 16 ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність»). Постановою Кабміну №1329 [6] затверджено перелік товарів, імпорт яких підлягає обовязковому ліцензуванню у 2021 р. Такими є : озоноруйнівні речовини та фторовані парникові гази); товари та обладнання, що можуть містити озоноруйнівні речовини та фторовані парникові гази, товари, імпорт яких з Республіки Північна Македонія підлягає ліцензуванню в рамках тарифної квоти відповідно до положень Угоди про вільну торгівлю між Україною та Республікою Македонія від 18 січня 2001 р. Окрім того, запроваджені механізми захисту національних товаровиробників регулюються ЗУ «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» [7], «Про захист національного товаровиробника від демпінгованого імпорту» [8], «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україні» [9].

Особливості митного регулювання імпортної діяльності визначені МК України [10]. Зокрема методи визначення митної вартості товарів, які ввозяться на митну територію України відповідно до митного режиму імпорту, та порядок їх застосування детально описані у гл. 9. МКУ. Порядок визначення митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон України в митних режимах, відмінних від митного режиму імпорту; та товарів, що вивозяться за межі митної території України, регулюється гл. 10 МКУ. Окрім того, гл. 11 МКУ визначає особливості митного режиму імпорту, гл. 12 МКУ – реімпорту. ЗУ «Про Митний тариф України» [11] визначено перелік ставок ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України.

Іншим методом регулювання імпортних операцій в Україні є нетарифні обмеження, однак питання його застосування на законодавчому рівні майже не систематизовані. Так, визначення нетарифного регулювання у законодавстві відсутнє попри його згадування у ст. 7 ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність». У МКУ визначено поняття заходів нетарифного регулювання і тільки у ПКУ [12] надано їх конкретний перелік.

Операції з ввезення товарів на митну територію України є об’єктом оподаткування ПДВ відповідно до п.п. «в» п. 185.1 ПКУ [12]. Основною ставкою оподаткування є 20 %, у деяких випадках можливе застосування ставки 7 % (ст. 193). Як зазначено, у цьому нормативному документі, якщо при імпорті платником податку сплачено суму податку до бюджету і така плата підтверджується митними деклараціями, він має право на включення такої суми податку до складу податкового кредиту (ст. 198).

Поряд з ПДВ у податковому регулюванні зовнішньоекономічної діяльності суб’єктів господарювання важливе значення має акцизний податок. Відповідно п.п. 213.3.1 ПКУ об’єктом такого оподаткування є ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України, тобто імпорт. Як правило, ставки, за якими стягується акцизний податок для імпортних товарів, є вищими, ніж для аналогічних вітчизняних. Особливості оподаткування

підакцизних товарів (їх перелік, ставки податку, процедури його нарахування та сплати) повною мірою висвітлені у розділі 6 ПКУ.

Облік імпортних операцій в Україні нерозривно пов'язаний зі зміною валютних курсів, оскільки усі розрахунки проводяться у валюті, а відповідно до чинного законодавства підприємства зобов’язуються вести бухгалтерський облік та складати фінансову звітність у національній валюті. Облік операцій з іноземною валютою регламентується нормами П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [13] та МСБО 21 «Вплив змін валютних коштів» [14]. Незважаючи на те, що національний стандарт був розроблений на основі міжнародного стандарту, між ними залишаються відмінності у положеннях та підходах щодо відображення операцій пов’язаних з валютою.

Таким чином, огляд існуючого нормативно-правового забезпечення імпортної діяльності показав, що наразі в Україні не всі його ключові моменти є достатньо структурованими. Це спричиняє певний дискомфорт для підприємців, які займаються міжнародним бізнесом в Україні, а також знижує в цілому привабливість країни для іноземних інвесторів. Враховуючи усе це, а також зважаючи на активізацію процесів євроінтеграції необхідно звернути увагу на усунення зазначених недолік у державному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності в усіх її проявах.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Офіційний сайт Державної митної служби України. URL: https://customs.gov.ua.

3. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text.

4. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text

5. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньо-економічної діяльності : Закон України від 23.12.1998 р. № 351-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14#Text

6. Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2021 рік : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.12.2020 р. № 1329. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1329-2020-п#Text.

7. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту: Закон України від 22.12.1998 р. № 331-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/331-14#Text.

8. Про захист національного товаровиробника від демпінгованого імпорту : Закон України від 22.12.1998 р. № 330-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/330-14#Text.

9. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україні : Закон України від 22.12.1998 р. № 332-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/332-14#Text.

10. Митний Кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text.
11. Про Митний тариф України : Закон України від 04.06.2020 р. № 674-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/674-20#Text.
12. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text.
13. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» : наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00#Text.
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» від 01.01.2012 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_022#Text.

УДК 338.1:331.101.262

О.О. Васильєва, канд. фіз-мат.наук, доцент
olena.vasilyeva@gmail.com
Національний університет «Запорізька політехніка», Україна

Людський капітал в економічному зростанні аграрного виробництва

Факторами економічного зростання аграрного виробництва в умовах сталого розвитку виступають причини, що обумовлюють постійне нарощування обсягу виробництва сільськогосподарської продукції та поліпшення її якості, підвищення ефективності суспільного виробництва, покращення якості життя сільського населення та збереження довкілля [1, с. 12]. З точки зору ресурсного підходу до таких факторів відносять: природні, трудові та матеріальні ресурси; останні, в свою чергу, втілені в основному капіталі та результатах науково-технічного прогресу. Парадигма сталого розвитку аграрної сфери, її комплексний характер, на наш погляд, може бути представлена системою трьох видів капіталу: виробничого, природного та людського; що формуються, накопичуються та реалізуються в аграрному виробництві, аграрному ландшафті через трудовий потенціал, перехідною формою якого з пасивної фази в активну виступає людський капітал [2, с. 345].

Економічне зростання в аграрній сфері обмежене екзогенними чинниками: у сільському господарстві використовують засоби виробництва природного походження: живі організми, земельні та водні ресурси, біокліматичні ресурси, що взаємодіють за законами природи. Визначальним чинником економічного зростання виступає людський капітал, що реалізується в процесі праці. Накопичення людського капіталу як запасу знань, навичок, фізичних та інтелектуальних здібностей, таланту, виробничого досвіду, здоров'я, мотивів, призводить до зниження витрат виробництва, зростання продуктивності праці, збільшення прибутку, отже, обумовлює накопичення виробничого капіталу [3, с. 234].

Інтегральні показники сучасного людського капіталу аграрної сфери знизились, що стало причиною дефіциту робочої сили на селі та виникненню ризику дефіциту продовольства. До основних негативних тенденцій розвитку людського капіталу аграрної сфери можна віднести деформацію статево-вікової структури сільського населення, низький рівень заробітної плати, використання прекарної праці. Погіршення стану людського капіталу характеризують немонетарні критерії бідності: відсутність інфраструктури, обмежений доступ до нових знань, телекомунікацій, закладів системи охорони здоров'я.

Формування людського капіталу, що забезпечить економічне зростання в аграрній сфері, відбувається за напрямами:

– правовий (розробка і прийняття правових документів щодо регламентації: взаємовідносин індивіда з інституціями агропромислового комплексу, у т.ч. і з державою; соціально-трудових відносин між роботодавцями і найманими працівниками);

– економічний (забезпечення матеріальних умов для повноцінного відтворення людського капіталу шляхом: законодавчого встановлення мінімальної оплати праці в сільському господарстві не нижче прожиткового мінімуму; орієнтації на випереджальне зростання оплати праці і соціальних виплат порівняно із зростанням споживчих цін);

– соціальний (створення необхідних умов для задоволення соціальних потреб людей в сільських регіонах – удосконалення функціонування медичних, освітніх, культурно-спортивних закладів, побутового обслуговування, енерго-, газо-, водо- і транспортного забезпечення);

– демографічний – покращення демографічної ситуації на селі шляхом: створення і розвитку промислів і виробництв в сільських регіонах; диверсифікації сільськогосподарського виробництва як передумови розширення можливостей реалізації людських здібностей; реалізації демографічної політики щодо стимулювання народжуваності [3, с. 246].

Економічний розвиток агропромислового комплексу, в першу чергу, залежить від посилення інноваційної активності та впровадження нововведень у виробництво (технічних, технологічних, організаційних). Децентралізація влади, як інституційний чинник реалізації концептуальних положень сталого розвитку, позитивно впливає на диверсифікацію розвитку сільських територій, на підвищення якості життя та добробуту сільського населення шляхом гармонізації соціально-економічного розвитку територій та оптимізації міжбюджетних відносин [4, с. 58]. Для забезпечення зростання продуктивності праці в аграрному секторі економіки необхідно цілеспрямовано направляти інвестиції в людський капітал: цільова державна програма повинна включати низку заходів й передбачати підвищення рівня зайнятості сільського населення, зниження диференціації доходів, підвищення мотивації праці, вдосконалення охорони праці, інвестування в розвиток освіти та охорони здоров'я у сільській місцевості. Економічне зростання аграрного виробництва вимагає ініціативного впливу держави на людський капітал як інституційний ресурс: особливої уваги до сфери освіти та охорони здоров'я, інвестиції в інтелектуальний та фізичний розвиток людини.

Список використаних джерел:

1. Скрипник Н.Є., Булигіна А.В. Фактори та передумови економічного зростання в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* Вип. 1 (06). 2017. С. 11-15.
2. Organizational problems of life quality management in the conditions of globalization. Monograph / Editors: M. Duczmal, T. Nestorenko. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2020. 428 p.
3. Соціально-економічні аспекти інноваційного розвитку людських ресурсів: колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., проф Гудзь М.В. і к.е.н., доц. Карпенка А.В. Запоріжжя : «Просвіта», 2017. 336 с.
4. Васильєва О.О. Децентралізація як чинник розвитку трудового потенціалу аграрної сфери: ризики та перспективи. *Збірник наукових праць ТДАТУ імені Дмитра Моторного (економічні науки).* 2019. № 2 (40). С. 49-60.

УДК 338.14:616-036.21

В. С. Веленгура, здобувач вищої освіти*
velengyra.v@gmail.com
Бердянський державний педагогічний університет, Україна

Вплив COVID-19 на економіку України: попередній аналіз

Пандемія COVID-19 та жорсткий карантин завдали удару майже всій економіці світу, в тому числі й економіці України. Найбільш постраждалими є такі галузі, як туризм, транспорт і послуги.

Пандемія спричинила сповільнення економіки на світовому рівні, що відобразилося на падінні цін та попиту. Особливо цей ефект сказився на металургії та машинобудуванні. Вторинний ефект від затримання економіки відчули такі сфери діяльності як роздрібна торгівля непродовольчими товарами, фінансова діяльність та операції з нерухомим майном.

За даними Державної служби статистики України, у ІІІ кварталі 2020 року ВВП України знизився на 3,5%, у порівнянні з аналогічним періодом 2019 року. У ІІ кварталі 2020 року ВВП знизився на 11,4%. І це є найбільшим його зниженням за останні роки [1]. Проте зниження ВВП є меншим, ніж падіння основних секторів України, таких як сільське господарство, будівництво, промисловість та транспорт. Це сталось через падіння одних секторів і зростанням інших, таких як ІТ-сектор, сфера охорони здоров'я, фармацевтичне виробництво, харчова промисловість, хімічне виробництво та ін.

Пом'якшення карантину у травні-липні 2020 року сприяло сповільненню падіння промислового виробництва у січні-жовтні 2020 року до 6,8%, у порівнянні з січнем-червнем 2020 року з 8,3%. Наприклад, темпи скорочення виробництва у сфері постачання електроенергії, газу, пару та кондиційованого

* Науковий керівник – Несторенко Т.П., проф. WST, к.е.н., доц

повітря сповільнилися до 4,5%, у добувній промисловості – до 4,3%, у переробній – до 8,2% [1].

Деякі переробні галузі України через пандемію показали високий темп росту. Так, у хімічному виробництві темп росту у січні-жовтні 2020 року становив 6,7%, фармацевтичному виробництві – 1,1% [2].

Отже, пандемія COVID-19 та жорсткі карантинні обмеження призвели до асиметричних наслідків для різних галузей економіки України. Тому оптимальні способи подолання негативних наслідків для різних галузей мають розробляти з урахуванням цих асиметричних наслідків.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 15.02.2021)

2. Економічна правда: Наслідки епідемії COVID-19 та карантинних заходів для провідних секторів економіки України / ред. Д.Дєнков. Київ-Харків, 2020.

УДК 334.76 : 631.155 (477)

М.В. Вернигора, здобувач наукового ступеня доктора філософії спеціальності 051 Економіка*

maksym.vernyhora@pdaa.edu.ua

Полтавський державний аграрний університет, Україна

Особливості міжгосподарських зв'язків між виробничою та переробною сферою в аграрному секторі економіки

Аграрний сектор є невід'ємною складовою національної економіки, який забезпечує продовольчу безпеку країни, конкурентоспроможність держави у міжнародному вимірі, а також розвиток суміжних галузей. Аграрний сектор економіки являє собою сукупність взаємопов'язаний та взаємозалежних видів діяльності стейкхолдерів аграрного ринку, які пов'язані між собою «продовольчим ланцюгом», який охоплює: виробництво та постачання засобів виробництва (основні та оборотні засоби), безпосередньо сільське господарство (рослинництво і тваринництво), переробні підприємства, сервісні організації, збутові компанії, об'єкти інфраструктури, зокрема, елеватори та транспортні компанії. Суб'єкти господарювання, які є елементами «продовольчого ланцюга», займаються безпосереднім виробництвом кінцевого продукту або опосередковано беруть участь у забезпеченні даного процесу.

Для малих та середніх для розміром сільськогосподарських підприємств поглиблення міжгосподарських зв'язків є особливо необхідним, особливо з огляду на євроінтеграційний вектор розвитку національної економіки та

* Науковий керівник: Ю.В. Самойлик, д-р екон. наук, професор

можливість виходу на зовнішній ринок, чого неможливо досягти без налагодження відносин в межах «продовольчого ланцюга».

На початок 2021 р. у підприємствах, що займаються вирощуванням сільськогосподарських культур в Україні, було в наявності 11310,1 тис. тонн зернових та зернобобових культур, 671,1 тис. тонн бобів сої, 48,3 тис. тонн насіння ріпаку й кольози, 2256,1 тис. тонн насіння соняшнику (табл.).

Наявність культур зернових і зернобобових, олійних в підприємствах, які безпосередньо їх вирощують, на 1 лютого 2021 року, т

Регіони України	Культури зернові та зернобобові		у тому числі				Боби сої	Насіння ріпаку й кользи	Насіння соняш-нику
	обсяг, т	пиома вага, %	пшениця	кукуру-дза на зерно	ячмінь	жито			
Україна	11310108	100	3585201	6543810	664521	93855	671149	48309	2256124
Вінницька	912862	8,07	260938	607992	32715	564	39161	1658	202801
Волинська	263466	2,33	111246	121631	8435	8648	18772	1643	7381
Дніпро-петровська	489658	4,33	325260	108261	40809	954	9179	5595	191318
Донецька	308344	2,73	245214	17391	25784	3962	1200	146	78234
Житомирська	435034	3,85	76215	314079	10789	9773	31762	4840	45270
Закарпатська	13002	0,11	-	12623	-	-	17340	-	-
Запорізька	521215	4,61	374178	34031	66750	500	8186	4357	137976
Івано-Франківська	85259	0,75	-	50322	5262	-	32251	890	6223
Київська	948028	8,38	145012	731870	44690	8967	71300	1679	86940
Кірово-градська	446007	3,94	181832	211954	36449	923	13569	1782	192476
Луганська	227905	2,02	163323	37627	17151	1276	111	65	161152
Львівська	207266	1,83	56870	129254	14594	3410	23987	4262	4713
Миколаївська	280542	2,48	177216	53014	37617	-	4312	3395	110526
Одеська	261468	2,31	127295	64456	41130	156	2049	3216	61301
Полтавська	881686	7,80	134308	685151	36686	4476	38373	69	175447
Рівненська	176039	1,56	49247	109012	4425	9403	23826	565	8942
Сумська	554925	4,91	99544	407836	15413	4999	39574	258	104702
Тернопільська	553077	4,89	186273	296658	51595	1250	45158	3583	29794
Харківська	727090	6,43	337152	272635	45124	8024	11363	221	326505
Херсонська	238260	2,11	137792	44375	31555	208	82742	4828	60301
Хмельницька	726051	6,42	115041	562598	41049	1742	60672	899	91336
Черкаська	561687	4,97	127293	391808	30369	1802	22750	1710	99063
Чернівецька	32930	0,29	16163	13428	-	-	11977	444	2237
Чернігівська	1237779	10,94	90372	1072399	15268	22176	22813	1479	63957
м. Київ	220528	1,95	17752	193405	7885	367	38722	725	7529

Джерело: узагальнено автором за [1]

Серед зернових та зернобобових культур найбільше виробництво зосереджене в Чернігівській – 10,94 % (1237,8 тис. тонн), Київській – 8,38 % (948,0 тис. тонн) Вінницькій – 8,07 % (912,9 тис. тонн) та Полтавській – 7,8 % (881,7 тис. тонн) областях. Серед зернових культур найбільше в наявності

кукурудзи на зерно – 6543,8 тис. тонн, на другому місці – пшениця (3585,2 тис. тонн), обсяг виробництва ячменю та жита суттєво менший, оскільки дані культури користуються меншим попитом на агропродовольчому ринку. Значними є обсяги виробництва насіння соняшнику – 2256,1 тис. тонн. Характеризуючи наявність, надходження і перероблення сільськогосподарських культур у підприємствах, що займаються їхнім зберіганням і переробленням у січні 2021 р. варто зазначити, що порівняно із січнем 2020 р., цей показник в розрізі зернових і зернобобових культур менший на 22,4 % і становив 6864 тис. тонн.

Наявність ріпаку і соняшнику відповідно становить 13,2 тис. тонн (59 % порівняно із минулим роком), 2048,8 тис. тонн (59,6 %). У цілому обсяги надходження сільськогосподарської продукції на переробні підприємства значно менші, порівняно з виробничими, що підкреслює необхідність поглиблення міжгосподарських зв'язків у «продовольчих ланцюгах».

Список використаних джерел

1. Надходження культур зернових і зернобобових, олійних на підприємства, що займаються їхнім зберіганням і переробленням у січні 2021 року. Статистична інформація. Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (Дата звернення 10.02.2021 р.)

УДК 665.71: 339.13

О. В. Вишневецька, канд. екон. наук, с.н.с.
ksutasha@ukr.net
ННЦ «Інститут аграрної економіки», Україна

Сутність і особливості ринку паливно-енергетичних ресурсів

Незважаючи на розвиток альтернативних джерел енергії, нафта і досі залишається важливим енергоносієм і стратегічним товаром. Забезпечення потреб підприємств паливно-енергетичними ресурсами є не лише одним із основних чинників їхньої ефективної діяльності, але й економічного розвитку країни.

Ринок паливно-енергетичних ресурсів як ринок стратегічних товарів взаємодіє з іншими ринками (валютним, фондовим, інвестицій, праці тощо). Тому умови його функціонування мають безпосередній вплив на розвиток усієї економіки.

Як економічна категорія ринок паливно-енергетичних ресурсів являє собою сукупність економічних та правових відносин, що виникають у процесі видобування, купівлі-продажу паливно-енергетичних ресурсів, надання послуг з їх транспортування, зберігання та постачання. Ринок паливно-енергетичних ресурсів включає три складові, зокрема: ринок сировини (ринок сирої нафти), ринок готових виробів (ринок продуктів переробки нафти) та фінансовий ринок (торгівля нафтовими контрактами).

Водночас ринок паливно-енергетичних ресурсів має низку специфічних особливостей, які відрізняють його не лише від товарних, а й від сировинних ринків. Більшість сучасних ринків – це ринки споживачів, які спонукають продавців збільшувати свої прибутки за рахунок поліпшення якості товару, тобто мотивують підвищення ефективності господарської діяльності. Ринок нафти в цьому контексті сприяє розвитку спекулятивних операцій, так як через жорстку урегульованість, яка формується продавцями, він не може бути у сучасних умовах ринком споживача [2].

Україна відноситься до енергодефіцитних країн, яка більше ніж на 80 % залежить від імпорту нафтопродуктів. За невеликий проміжок часу вона пройшла трансформацію від країни з надлишковими нафтопереробними потужностями та експортера нафтопродуктів до країни, яка задовольняє свої енергетичні потреби за рахунок власних ресурсів лише на 20 % [4].

У зв'язку з цим важливим є підвищення рівня енергетичної незалежності країни через запровадження ефективної енергетичної політики. Комплекс економічних показників енергонезалежності включає ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, обсяг залучених інвестицій, стан матеріально-технічного обладнання, рівень імпортозалежності, обсяг видобутку та споживання паливно-енергетичних ресурсів тощо.

Важливим чинником ефективного функціонування енергетичного комплексу України є відповідність споживання та виробництва паливно-енергетичних ресурсів. Якщо виробництво перевищує споживання, то це означає, що країна повністю може забезпечити населення та економіку в цілому в паливно-енергетичних ресурсах, при цьому матиме заощадження у вигляді цих ресурсів, які можуть бути експортовані. Якщо зазначені показники рівні, то це свідчить про повне забезпечення країни енергією без можливості її заощадження. Виробництво менше за споживання вказує на необхідність імпорту енергоресурсів для задоволення потреб населення та економіки.

Недостатнє забезпечення власними енергоресурсами в Україні зумовлює її імпортозалежність від інших країн. Залежність національної економіки від поставок паливно-енергетичних ресурсів у 2000 – 2005 рр. становила 60,7%, а країн ЄС відповідно 51%. Близький до українського рівень енергозалежності демонстрували також окремі розвинуті країни Європи: Німеччина – 61,4%, Франція – 50%, Австрія – 64,7%.

Нині власний видобуток дозволяє Україні лише частково задовольняти свої потреби, зокрема: з нафти – на 10–12%, природного газу – на 20–25%, вугілля – на 85–90%, а імпорт паливно-мастильних матеріалів у 2018 р. склав 20% від загального обсягу українського імпорту. В Німеччині цей показник становив близько 60%, Чехії – 35%, Польщі – 40%, Швеції – 25% [1].

У сучасних умовах в Україні вкрай гострою є проблема відсутності диверсифікації джерел постачання паливно-енергетичних ресурсів, насамперед нафти. Значні обсяги поставок припадають на російських і білоруських постачальників, що зумовлює додаткові виклики і ризики.

Загалом основними факторами, які обумовлюють недостатній рівень енергетичної безпеки, є:

– російсько-українська війна;

– нестабільна політична та економічна ситуація в Україні;

– дефіцит інвестицій у всіх галузях паливно-енергетичного комплексу;

– недосконалість цінової, податкової і тарифної політики в енергетичній сфері;

– несформованість конкурентного енергетичного ринку та відповідної ринкової інфраструктури;

– монопольне непрозоре формування цін на енергоносії;

– диспропорції у структурі виробництва та енергоспоживання;

– криза у сфері управління стратегічними запасами енергетичних ресурсів;

– прогресуюче відставання розвитку сировинної бази видобувних галузей паливно-енергетичного комплексу, зокрема газової і нафтової.

В Україні на ринку нафтопродуктів склалася ситуація, коли маючи доволі великі потужності нафтопереробних заводів, кваліфіковані кадри, завантаження нафтопереробних заводів катастрофічно зменшилось, що має руйнівні наслідки не лише для багатьох нафтопереробних підприємств, а й регіонів. Основними причинами цього є [3]:

– морально і фізично застаріла матеріально-технічна база. Незважаючи на умови приватизації нафтопереробних заводів, переобладнання та модернізація в них не здійснювалась. Потужності заводів використовувались без їхнього технічного переоснащення, отже випуск продукції відповідно до європейських стандартів (Євро-4, Євро-5) не можливий.

– несприятлива цінова кон’юнктура на українському ринку нафтопродуктів – низька глибина переробки та висока собівартість продукції;

– непрозора енергетична політика. В результаті цього, на українському ринку можна спостерігати тенденцію росту цін на паливно-мастильні матеріали, що впливає попит і поведінку споживачів.

Нині для України вкрай актуальним є питання перегляду державної політики в енергетичній сфері, з метою технічного переоснащення та модернізації нафтопереробних заводів, збільшення обсягів власного видобутку нафти, а також диверсифікації поставок нафти і нафтопродуктів на ринок України. Водночас ефективний розвиток ринку нафтопродуктів обумовлений рівнем відповідності торговельної структури до попиту, який склався на продукцію нафтопереробки. У зв'язку з цим виникає необхідність у розширенні існуючих торговельних потужностей операторів ринку нафтопродуктів України за допомогою придбання автозаправних станцій, злиття, поглинання, кооперації. Це вимагає від підприємств значних обсягів інвестицій.

Основними проблемами функціонування та розвитку ринку паливно-енергетичних ресурсів в Україні, що потребують державного регулювання, є: надзалежність національної економіки від імпорту паливно-енергетичних ресурсів; фізично і морально зношені виробничі потужності; недосконалість і непрозорість державної політики в питаннях регулювання ринку паливно-мастильних ресурсів. Адже, Мілтон Фрідман писав: « Роль держави… полягає в тому, щоб робити речі, які ринок не спроможний зробити сам для себе, а саме

визначати правила гри, виносити по ним третейські рішення і забезпечувати їх виконання, а не ставати гравцем на ринку, який показує кращі результати ніж держава»[5].

Список використаних джерел:

1. Global Energy Statistical Yearbook 2017. URL: https://yearbook.enerdata.net
2. Григор'єва А. О. Розвиток ринку нафтопродуктів в Україні. *Інтернаука*. 2017. №1 (23), Т. 2. 2017. С. 44–50 (с.44)
3. Капустян В. О., Сірецька І. О. Проблеми та перспективи розвитку ринку нафтопродуктів в Україні. *Молодий вчений.* 2018. № 5(57). С. 709–712.
4. Мельничук В. С., Мельничук А. В. Фактори впливу на ціноутворення нафтопродуктів. *International relations, part «Economic sciences».* 2019. №18. URL : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3671/3337
5. Фридман М. Капитализм и свобода (пер. с англ.). Москва : Новое издательство, 2006. 240 с.

УДК 332.33.04.12:631.95

А.В. Герасименко, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*

magdeburg2006@gmail.com

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Значення, роль соціально-економічних чинників мотивації праці

Розвиток агропромислового комплексу України є важливим напрямом зростання конкурентоспроможності економіки країни. Для цього необхідно вирішити питання щодо формування соціально-економічних чинників мотивації працівників агробізнесу. Це дасть змогу підвищити роль економіки України на світових ринках, збільшити зайнятість населення, забезпечити зростання рівня життя та добробуту українців.

Питання формування та розвитку соціально-економічних чинників мотивації праці розглядаються у наукових працях українських вчених таких як: Ломовських Л. [1], Михайлової Л. [2], Харченко Т. [2] та ін.

Теоретичне значення соціально-економічних чинників полягає в тому, що вони дозволяють більш повно розкрити природу мотивації праці, виявити співвідношення між факторами і виокремити їхні особливості.

Соціально-економічні чинники пов'язані з потребами, інтересами, благами, які впливають на зовнішню і внутрішню мотивацію.

Розуміння ролі соціально-економічних чинників дає можливість виокремлювати поняття факторів і резервів зростання мотивації праці. Виявлені резерви забезпечуватимуть зростання продуктивності праці.

На рівні підприємства соціально-економічними чинниками для мотивації працівника є: оплата праці, преміювання, сприятливі та безпечні умови праці,

* Науковий керівник – Л.О. Ломовських, д-р екон. наук, професор

взаємовідносини та соціально-психологічний клімат колективу, стабільність кадрів, підвищення рівня освіти (участь у семінарах, тощо), з урахуванням того, що працівник сільськогосподарського підприємства будь-якої форми власності залежно від умов трудового договору (контракту) може бути віднесений як до постійних, так і до тимчасових або сезонних працівників.

Формування соціально-економічних чинників мотивації праці є результатом комплексного впливу на працівника, які спонукають людину на трудову діяльність певної спрямованості та сили.

Таким чином, в економіці соціально-економічними чинниками є ті умови, рушійні сили, причини, що мають вплив на результат діяльності.

Список використаних джерел:

1. Ломовських Л.О. Вплив соціально-психологічних чинників на рівень трудової активності механізаторів // Вісник ХНАУ. 2002. № 8. С. 72-77.

2. Михайлова Л.І., Харченко Т.М. Сучасні особливості мотивації до праці в сільськогосподарських підприємствах // Економіка АПК. 2016. № 5. С. 87-92.

УДК 330.3 313

К.І. Гончарова, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії [*]
Ekateryna.Honcharova@i.ua
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

Сучасний стан ринку соняшнику та ефективність його виробництва

В останні роки Україна набула статусу світового лідера з виробництва насіння соняшнику. Для українських сільськогосподарських підприємств виробництво насіння соняшнику є одним із основних джерел формування їх доходності, як через збут на переробку, так і для експорту. Сьогодні в Україні соняшник займає 2 млн. га, що приблизно становить 96 % площі всіх олійних культур. Проте тенденції розвитку, які на сьогодні склались, та економічний стан товаровиробників в умовах трансформації економіки визначають необхідність пошуку резервів як на мікро, так і на макрорівні. Враховуючи стратегічне значення даної галузі сільського господарства її перспективність не викликає сумніву. Аналіз стану виробництва та ефективності насіння соняшнику сьогодні має високу актуальність.

Соняшник відіграє все більшу роль в формуванні фінансових результатів в сільськогосподарських підприємствах. Про це свідчать конкретні дані. Так у 2000 році посівна площа соняшнику в Україні дорівнювала 2942,9 тис. га., в 2005 році – 3742,9 тис. га., а в 2019 році – 6073, 4 тис. га. Крім того зростала не тільки посівна площа соняшнику, а його урожайність. Зокрема, у 2000 році вона була рівною 12,2 ц/га, в 2005 році 12,8 ц/га, а в 2019 році 22,4 ц/га. Слід також відмітити, що соняшник є однією з найбільш рентабельних

[*] Науковий керівник – Шиян Д. В. д-р екон. наук, професор

сільськогосподарських культур, а також відрізняється невимогливістю до технологічних аспектів виробництва. Проте, нинішні тенденції розвитку та економічний стан сільськогосподарських підприємств визначають необхідність пошуку резервів підвищення ефективності його виробництва з урахуванням екологічної складової.

Насіння соняшнику є однією із поширених в Україні культур, до виробництва якої постійно звертаються суб'єкти аграрного виробництва різних форм власності і господарювання. Щорічно спостерігається збільшення площ посіву під цією культурою, підвищується урожайність та обсяги її виробництва. Підвищення уваги до виробництва цієї культури зумовлено сукупністю причин, однією із яких є високий рівень рентабельності та прибутковості її виробництва. В 2019 р. рівень рентабельності соняшнику дорівнював 23,5 %, у той час як рентабельність виробництва зернових і зернобобових культур складала 11,8 %.

Постійна увага із боку практиків до виробництва цієї культури ставить ряд питань, одним із яких є існування певних закономірностей у формуванні обсягів виробництва цієї культури з метою використання цієї інформації при прийнятті господарських рішень на рівні господарств.

Проблема виробництва соняшника розглядається науковцями із різних точок зору. В переважній мірі увага науковців акцентується на аналізі ефективності виробництва соняшника, на проблемі тенденцій ринку цієї культури та екологічній складовій. Саме остання проблема все частіше привертає увагу науковців.

Питання оцінки ефективності виробництва соняшнику в Україні розглянуті в роботах С. Чехова. В наукових публікаціях науковець акцентує увагу на дослідженні динаміки виробництва продукції, структурі посівних площ під соняшником в регіонах України, на балансі попиту і пропозиції цієї культури, співвідношенні імпорту–експорту та ін. Науковцем детально представлено аналіз структури витрат при виробництві цієї культури. С. Чехов приходить висновку про економічну вигідність виробництва насіння соняшнику для суб'єктів господарювання України, проте поза увагою науковця залишається розгляд екологічної складової проблеми [1].

Т. Олійник у своїх дослідженнях звертає увагу на аналіз світового ринку олійних культур, тенденції розвитку якого зумовлюють підвищення попиту на виробництво насіння соняшнику в Україні. Науковцем здійснено аналіз місця виробництва соняшнику в сільському господарстві і в національній економіці, обґрунтування напрямів підвищення його економічної ефективності, одним із яких є зниження собівартості одиниці продукції [2].

Незважаючи на велику кількість досліджень і численні публікації, питання формування ефективності виробництва насіння соняшнику в сільськогосподарських підприємствах вимагають подальших досліджень. Зокрема, це стосується обґрунтування соціально-економічних засад, шляхів підвищення урожайності, дотримання сівозмін, встановлення взаємозв'язку між рівнем інтенсивності виробництва насіння соняшнику та величиною прибутку, а також рівнем беззбитковості. Тому, недостатня вивченість зазначених питань,

їх науково-теоретична значимість та практична цінність зумовили вибір теми дослідження, його мету і спрямованість поставлених завдань.

Методологічним основам підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва присвячено достатньо багато праць вітчизняних фахівців: В. Г. Андрійчука, П. П. Борщевського, П. І. Гайдуцького, В. П. Галушко, М. Я. Дем'яненка, О. Ю. Єрмакова, М. Й. Маліка, В. Я. Месель-Веселяка, Б. Й. Пасхавера, П. Т. Саблука, О. М. Шпичака, Г. В. Черевка, В. В. Юрчишина та ін.

Розгляду питань формування і розвитку ринку соняшнику присвячено публікації експертів [3–5] і науковців [4–5]. Результати їх дослідження свідчать про активність розвитку світового і національного ринку соняшнику, цікавість для українських виробників виробництва цього виду продукції, проте окремі із питань його розвитку повинні бути врегульовані на рівні держави. Це стосується таких питань як сприяння підвищенню рівня конкурентоспроможності насіння соняшнику та вітчизняних продуктів його переробки, підтримка експорту продуктів вітчизняної переробки соняшнику, формування відповідної митної політики та ін.

Щодо екологізації виробництва соняшнику в Україні, то розгляд проблеми знайшов своє відображення в роботах С. Димитрова, Н. Демчук та ін. [8–9].

Цікавим є блок результатів досліджень, присвячених розгляду енергетичної ефективності удосконалення елементів технології вирощування соняшнику. Науковцями визначено і обґрунтовано підвищення рівня рентабельності соняшника в його ранні терміни сівби порівняно із пізніми термінами [2] та ін.

Одним із головних факторів які визначають ефективність виробництва в галузі рослинництва є інтенсивність . Це пов'язано з тим, що саме інтенсивність виробництва в сьогоднішніх умовах напряму пов'язана з можливостями підприємства отримувати високу врожайність та прибуток. Крім того, останні десятиліття саме інтенсивність виробництва також дуже тісно пов'язана з інноваційним розвитком всього сільського господарства. Сучасні технології, машини та обладнання вимагають від підприємств значних капіталовкладень, але в свою чергу дозволяють отримувати результати, які кілько десятиліть назад були недосяжними навіть для кращих підприємств. Саме тому нами було вирішено провести оцінку впливу рівня інтенсивності виробництва на економічну ефективність.

Таким чином дозволило встановити, що між рівнем інтенсивності та ефективності виробництва насіння соняшнику існує тісний взаємозв'язок. По-перше, зв'язок між рівнем інтенсивності та урожайністю має майже прямолінійний характер. По-друге, залежність між рівнем інтенсивністю виробництва та величиною прибутку на 1 га має нелінійний характер.

Приходимо висновку про те, що загальною тенденцією у виробництві соняшнику в Україні є тенденція до збільшення обсягів виробництва насіння цієї культури. Проте, якщо вийняти існуючий тренд із динамічного ряду, то отримані залишки свідчать про зменшення темпів зростання обсягу

виробництва насіння соняшнику протягом наступних років. Обмежувальними чинниками можуть виступати надто велика питома вага площ посіву цієї культури в посівній площі суб'єктів господарювання галузі, а також виникнення екологічних проблем, які пов'язані із недотриманням сівозмін.

Список використаних джерел

1. Кириченко В. В. Виробництво соняшникової олії в Укрїні: стан і перспективи розвитку / В. В. Кириченко // Вісник ЦНЗ АПВ – 2018. – № 7. – С. 281-286.

2. Маслак О. М. Сучасні тенденції розвитку ринку соняшникової олії в Україні / О. М. Маслак // Техніка та технологія АПК – 2017. – № 5(8). – С. 35-38.

3. Осташко Т. Оцінка ефективності державного регулювання експорту та експортних цін на ринку зернових та олійних культур в Україні / Т. Осташко, Н. Сеперович, О. Протченко, В. Колісник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.amdi.org.ua.

4. Шпичак О. Економічні механізми державного регулювання ринків сільськогосподарської продукції та їх проблеми / О. Шпичак // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 150–155.

5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

6. Фенікс–Агро. Ситуація на ринку олійних культур. https://fenix-agro.com/analytics/

УДК 332.14

І.С. Гриник, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*

igrinik421@gmail.com

Луцький національний технічний університет, Україна

Теоретичні засади дослідження механізмів фінансового забезпечення сталого розвитку регіонів

Головною специфічною особливістю, яка характеризує сталий розвиток регіону, є комплексний характер функціонування самої регіональної системи соціально-економічних відносин, яка включає у себе велику кількість складових, до яких відносяться система освіти та людський капітал регіону, його соціальна система та особливості діяльності державних інституцій, транспортна та комунікаційна інфраструктура, а також різноманітні екологічні аспекти. Таким чином, можна стверджувати, що сталий розвиток регіону також повинен базуватися на складній системі його фінансового забезпечення, яка мусить включати в себе різноманітні джерела, пов'язані як з цільовим державним фінансуванням та субсидуванням окремих напрямків,

*Науковий керівник – О. М. Шубалий, д-р екон. наук, професор.

корпоративними інвестиціями місцевих підприємств, а також витратами домогосподарств, котрі прямо або опосередковано забезпечують підвищення ефективності функціонування регіональної соціально-економічної системи.

Таким чином, пошук конкретних інструментів забезпечення фінансування сталого розвитку регіонів полягає у пошуку шляхів забезпечення своєрідного державно-приватного партнерства. Як свідчить практика, орієнтуватися виключно на державне фінансування в сучасних умовах не лише не доцільно, оскільки традиційна обмеженість державних фінансів виключає можливість достатнього рівня витрат на покриття усіх регіональних потреб. При цьому мається на увазі обмеженість не лише централізованих фондів зведеного бюджету, але й ресурси місцевих органів державної влади, які безпосередньо повинні бути зацікавлені у збільшенні витрат на забезпечення соціальних, економічних та екологічних потреб громадян, що проживають на території регіону.

В той же час, ключовою особливістю державно-приватного партнерства є визнання важливої ролі, яку відіграє приватний сектор в забезпечення регіонального розвитку. Як зазначають аналітики Світового Банку, «головними перевагами приватного сектору в забезпеченні сталого розвитку регіонів є:

– стимулювання інновацій;

– використання передових знання та досвіду;

– здатність до мобілізації капіталу, який необхідний для розширення успішних практик економічного та екологічного розвитку і збільшення ефективності функціонування регіональних ланцюгів поставок» [1, с. 45].

В той же час будь-який інструментарій фінансового забезпечення регіонального розвитку не може існувати сам по собі, адже для ефективності його функціонування існує потреба наявності специфічного механізму, який би дав можливість практичної реалізації можливостей даного інструментарію на регіональному рівні. Як зазначає а даному аспекті І. Дегтярьова, «світова практика оперує такими основними механізмами фінансування сталого розвитку:

– мобілізація фінансових ресурсів (зовнішні потоки приватного капіталу, офіційна допомога донорів, зобов'язання розвинених країн, фінансування міжнародних фінансових установ);

– вивільнення коштів (світове збереження різних видів ресурсів, списання непомірних боргів держав, скорочення видатків державного бюджету);

– податкові надходження (уведення нових невеликих податків). Інституційно-організаційні джерела фінансування включають збільшення фінансування» [2, с. 20].

Проте, якщо вести мову про конкретний механізм забезпечення фінансування потреб сталого розвитку саме на регіональному рівні, то виникає потреба переосмислення існуючих підходів до його формування. Це пов’язано, передусім, з тим фактом, що тривалий час в Україні питання регіонального розвитку лежали виключно на плечах держави. При цьому усі аспекти формування планів цього розвитку затверджувалися не на регіональному, а на

загальнодержавному рівні, оскільки бюджетне фінансування усіх пов'язаних з планами розвитку заходів затверджувалося централізовано. Відповідно, для забезпечення функціонування такого механізму існували свої підходи, які в нинішніх умовах різноманіття форм власності та бюджетної децентралізації не працюють належним чином.

Проте особливості сучасного етапу соціально-економічного розвитку регіонів, передбачають максимальну мобілізацію внутрішніх та зовнішніх інноваційних джерел фінансування сталого розвитку, а також забезпечення ефективного використання цих фондів та їх правильний розподіл серед прийнятних до реалізації проектів. Відповідно, нагальною необхідністю є забезпечення більш ефективного стимулювання та кращого розподілу наявних ресурсів.

Як визначено Конференцією ООН зі сталого розвитку, «зосередження уваги на сталому розвитку вимагає нових підходів щодо належного забезпечення його фінансування. Відповідно до основних принципів стратегії сталого розвитку регіонів, його фінансування має узгоджуватися з очікуваними результатами, які інтегруються та поєднуються в трьох основних вимірах – економічному, соціальному та екологічному» [3, с. 975].

Таким чином формується об'єктивна потреба формування теоретичних та методологічних підходів до розуміння інституційних механізмів сталого розвитку регіонів та механізмів залучення нових та інноваційних джерел фінансування цього розвитку з різноманітних джерел. При цьому зазначені джерела фінансування повинні бути стабільними та передбачуваними, а також повинні доповнювати традиційні джерела фінансування регіональних потреб, замість того, щоб заміщувати їх. Дане твердження набуває особливої актуальності в аспекті постійного недостатнього фінансування потреб регіонів з традиційних бюджетних джерел. Тому у процесі формування політики сталого розвитку регіону необхідно розглянути можливість вжиття заходів щодо тотальної мобілізації усіх нових, а також інноваційних джерел фінансування для забезпечення можливостей реалізації усіх визначених програмою розвитку проектів.

Усе це набуває особливої актуальності у зв'язку з необхідністю фінансування необхідних, але значних інвестицій, наприклад, для подолання прогалин в інфраструктурі регіону або вирішення вагомих екологічних проблем. Тому для вирішення таких цілей необхідним є створення відповідних інституційних та нормативних умов для розвитку регіональних ринків капіталу та підтримки інституційних інвесторів, що може допомогти у залученні необхідних додаткових фінансових ресурсів.

Отже, для належного функціонування даної схеми джерел фінансування сталого розвитку регіону потрібна наявність більш дієвих та адаптованих до поточних економічних умов підходів, способів та інструментів забезпечення такого фінансування. При цьому хоча залучення та мобілізація фінансових ресурсів через існуючі та нові джерела внутрішнього, зовнішнього та інноваційного фінансування є складною, існує також окрема потреба у ефективному використанні цих ресурсів для досягнення правильних результатів

сталого розвитку.

Таким чином, приходимо до висновку, що фінансування необхідних, але дорогих програм розвитку для подолання прогалин в інфраструктурі регіону та вирішення його екологічних проблем вимагає мобілізації державних фінансів та підтримки як внутрішніх, так і зовнішніх ринків капіталу. Важливо зазначити, що лише своєчасні та достатні за розміром видатки державного сектору можуть стимулювати належні темпи зростання, збільшуючи таким чином фіскальні ресурси. У свою чергу, це матиме наслідком те, що державні інвестиції в процесі сталого розвитку можуть перетворюватися на приватні інвестиції, які будуть приносити додатковий дохід не лише своїм інвесторам, але й державному та регіональному бюджету.

Список використаних джерел:

1. Hagbrink I., Ekman M., Pakulski I. Carbon finance for sustainable development: 2013 annual report. No. 88283. The World Bank, 2014. 56 p.

2. Дегтярьова І. Б., Мельник О. І., Романенко Я. В. Економічні та фінансові інструменти забезпечення сталого регіонального розвитку: досвід ЄС. *Механізм регулювання економіки*. 2014. № 3. С. 18–27.

3. Linnér, B.-O., Selin, H. The United Nations Conference on Sustainable Development: forty years in the making. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 2013, Vol. 31 (6). Pp. 971-987.

4. Sustainable development financing: perspectives from Asia and the Pacific. Background paper. Asia-Pacific Outreach Meeting on Sustainable Development Financing. United Nations ESCAP. 2015. 114 p.

УДК [005 : 004] : [631.115.11 : 631.14]

С. В. Грошев, канд. екон. наук
sergeygroshev1970@gmail.com
Управління Державної казначейської служби у Київському районі м. Харкова Харківської області

Системи фармменеджменту: як інструмент smart-спеціалізації фермерських господарств

Smart-спеціалізація фермерських господарств повною мірою узгоджується з ієрархією стратегій економічного розвитку. Так, стратегічні виклики сьогодення загострили проблеми гарантування продовольчої безпеки в світі, забезпечення якості продуктів харчування, підтримки зайнятості на селі, підвищення ефективності використання усіх складників ресурсного потенціалу, збереження довкілля тощо. У світовому вимірі чільне місце у розв’язанні цих проблем відведено малим і середнім фермерським господарствам [1].

Перехід на модель «розумної» спеціалізації передбачає розуміння фермерами ринкового механізму. Державна політика при цьому має спрямовуватися на підтримання інноваційно-орієнтованих фермерів,

стимулювання підприємництва на селі для того, щоб у найефективніший спосіб використовувати наявні ресурси, розвиваючи сільську економіку на регіональному рівні на засадах реалізації компетентностей людей та інформаційних інноваційних технологій виробництва й збуту готової продукції.

До основних напрямів розвитку smart-спеціалізації фермерських господарств необхідно віднести:

- розвиток сильних сторін і конкурентних переваг господарств, що сформовані завдяки регіональним особливостям і умовам ведення сільського господарства;
- державна підтримка залежно від стратегічних пріоритетів розвитку агропродовольчого сектора економіки на національному та/або регіональному рівнях;
- державна підтримка інноваційного підприємництва на селі;
- стимулювання інвестиційної діяльності на селі;
- стимулювання залучення заінтересованих осіб до інноваційно-інвестиційних процесів в сільськогосподарському виробництві [2].

Реалізація цих завдань має свої особливості на кожному рівні ієрархії економічної системи.

На рівні фермерського господарства вони здебільшого зводяться до аналізу сильних і слабких сторін, пошуку вільних ринкових ніш, впровадженні інноваційних технологій виробництва.

На регіональному рівні потрібно оцінити потенціал інноваційного розвитку сільгоспвиробництва, сформувати загальне бачення розвитку економіки регіону та аграрного сектора зокрема, визначити пріоритети, за якими буде надаватися державна підтримка, а також сформувати кола заінтересованих осіб, менеджерів та відповідальних за ухвалення рішень і моніторинг досягнення стратегічних цілей.

За вільних ринкових умов і незбалансованої державної політики фермерські господарства розвиваються в умовах жорсткої, часто недосконалої конкуренції. Критерієм оптимізації галузевої структури є максимум прибутку, що призводить до монокультурного агровиробництва, часто нераціонального, екологічно-незбалансованого земле- і природокористування. Вироблена продукція є типовою, а економічний ефект формують за рахунок цінового механізму, оптимізації витрат і податкових платежів [3, с. 194].

В умовах переходу до smart-спеціалізації фермерське господарство стає інноваційно-орієнтованим, а держава всіляко сприяє інноваційно-інвестицій-ній діяльності, трансферу інновацій в агровиробництво, стимулює збут нішевої сільгосппродукції. Порівняно з фермерськими господарствами традиційного типу, «розумно»-спеціалізовані мають додаткові переваги за рахунок меншого конкурентного тиску, що також позначається на вищому економічному ефекті від використання землі, праці й капіталу

Так, базою smart-спеціалізації на рівні фермерських господарств є спеціалізація сільськогосподарського виробництва, метою якої є максимізація ефективності використання наявних ресурсів і досягнення конкурентних переваг на ринку за рахунок ефекту масштабу. Одночасно фермери здійснюють

підприємницький пошук нових методів виробництва і збуту продукції, активно взаємодіючи з науково-дослідними установами, закладами вищої освіти, консалтинговими агентствами й дорадчими службами. Поряд із цим вони самі продукують інноваційні рішення на основі набутих нових знань та підприємницького хисту. Усі ці інновації мають бути спрямовані на раціональне господарювання, уникаючи «хижацького» використання землі, інших природних благ і трудових ресурсів.

До інструментів smart-спеціалізації фермерських господарств доцільно віднести: системи фармменеджменту (FMS), інноваційні агротехнології, органік-індустрію, державні інтервенції інноваційної продукції, підготовку кадрів для фермерства.

Системи фармменеджменту (FMS) – це комплексні програмні рішення для автоматизації і контроля агропромислових процесів у фермерському господарстві з великою кількістю можливостей.

FMS допомогає відійти від паперових звітів шляхом цифровізації агробізнесу. Система FMS вбирає в себе максимум інформації про фермерське господарство та його діяльність і містить кілька програмних блоків:

- агрономічний скаутинг – забезпечує автономну працю спеціаліста – агронома в полі. У цьому блоці інформація про стан вирощуваних культур. Також він включає в себе супутникове зображення полів, оброблених з застосуванням вегетаційних індексів, складені на їх основі карти неоднорідності, історичної продуктивності і т.д. Може включати знімки з безпілотників, картограми врожайності, зміст хімічних елементів у грунті і т.д.

- телеметричний. Сюди входять блоки, в яких відстежуються переміщення техніки і контроль виконання агроопераций, зокрема дотримання швидкісного режиму при сівбі, фунгіцидній або гербіцидній обробці, пахоті, внесенні добрив, простої техніки і т.д.;

- блок складського обліку ТМЦ і агропродукції. Також можливо автоматизувати облік на елеваторах, заправках, вісових. Фіксується час прибуття та вибуття техніки на елеватор, вага машини, волога та проби зерна. Для контроля роботи як елеваторів так і АЗС можливо використовувати відіомоніторінг. Фіксується транспорт який знаходиться на території заправки, чи дійсно було заправлено топливо до баку. Також можливий докладний облік виконання агроопераций, особливо при зборі врожаю. Фіксується показання датчиків наповнення бункерів, час відгрузки, автомобіль в який було відвантажено зерно і т.д.

- блок метеосистеми підприємства з аналізом метеоданих. Може містити інформацію про температуру, вологість та прогноз погоди.

- земельний банк фермерського господарства – містить інформацію юридичного та бухгалтерського відділів. Тут ведеться облік оброблюваних паїв, фіксується їх юридичний статус, виплати з орендної плати, інформація про взаємовідносини з пайщиками:

Логічний зв'язок між цими блоками відкриває нові можливості для планування і контролю господарських процесів та дозволяє досягти основної цілі – цифрової трансформації фермерських господарств з ціллю підвищення

ефективності використання земельних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Smart Specialisation Platform / European Commission [Electronic Resource]. – Access Mode: http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/s3-guide.

2. Грошев С.В. Управління smart-спеціалізацією фермерських господарств як стратегічний напрям підвищення ефективності використання земельних ресурсів. *Український журнал прикладної економіки*. 2018. № 2 С. 217–225.

3. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Київ: Лібра, 2008. 720с.

УДК 35.076.2

Т. І. Димитрієва
bahijah@ukr.net
Головний спеціаліст відділу соціальної інтеграції управління з питань шукачів захисту та соціальної інтеграції Головного управління Державної міграційної служби України в Одеській області, Україна

Інноваційний менеджмент в органах влади

Однією з головних тенденцій змін управління на державній службі XI століття, стало впровадження управлінських методів і технологій із комерційної сфери в державну.

«Інноваційний менеджмент» являється самостійною галуззю науки управління та професіональної діяльності, яка спрямована на формування та забезпечення умов інноваційного розвитку державної структури.

Інноваційний менеджмент представляє комплекс механізмів дій наглядової системи, яка створює необхідні умови для інноваційного процесу та інноваційної діяльності, а також перспективи для розвитку і досягнення дійового результату.

Саме «інноваційному менеджменту» властиві якості – взаємозв'язку і взаємодії всіх компонентів системи; цілісності, узгодженості та синхронності у часі; узгодженості з місією і цілями організації; адаптивності, гнучкості до змін середовища; автономності елементів організаційної структури, функцій управління; багатофункціональності та багатоаспектності, що реалізується через здатність до переналагодження, переорієнтації та оновлення відповідно до змін середовища.

У процесі еволюції та розбудови нової моделі управління, приділяється значна увага і персоналу. Інвестиції в людський капітал стають більш актуальними. Обов'язковим стає безперервне навчання державних службовців.

В умовах інноваційної діяльності різко зростає роль державного управлінця як менеджера інноваційних змін. А його здібності, кваліфікація і професійні вміння фактично визначають долю адміністративної реформи. В

інноваційному процесі перебудовується як весь інструментарій управлінської дії так і процедура прийняття управлінських рішень.

Здійснення інноваційної стратегії в державному управлінні базується на наступних основних напрямках діяльності:

- розробці планів і програм інноваційної діяльності;
- спостереженням за процесом розробки та впровадженням інновації;
- аналізом новітніх програм та проектів;
- розробці та здійсненні єдиної інноваційної політики в межах системи державного управління;
- регулювання інноваційної діяльності в окремих функціях системи державного управління;
- забезпечення інноваційних програм та відповідних заходів фінансовими, кадровими і матеріально-технічними ресурсами;
- застосування цільового управління системою інновацій за допомогою створення тимчасових цільових груп для комплексного вирішення інноваційних проблем [2] .

Центральне місце в системі управлінських відносин, з приводу здійснення управлінських інновацій, займають координаційні відносини. Основна функція координації в державному управлінні полягає в тому, що вона допомагає уникнути дублювання функцій та спростити організаційну структуру. Координація потрібна як для узгодження дій незалежних підсистем управління, так і системи цілепокладання для узгодження системи конкретних завдань з єдиною метою. Зокрема, враховуючи іноземний досвід, слід відокремити єдність таких напрямів інновацій в державному управлінні, як:

1. створення умов для інноваційної, творчої, пошукової діяльності професійно підготовлених державних службовців. Стимулювання внутрішньої “креативної свободи” урядових службовців забезпечується максимальним використанням наявного потенціалу відповідальності;

2. впровадження командного принципу у функціонування органів державної влади як ефективного інструменту боротьби з бюрократією та культивування відповідальності. Управлінська команда стає відповідальною за підготовку програмних рішень;

3. комп’ютеризація державного управління, перехід на електронні носії, впровадження електронних підписів тощо. Перехід на комп’ютерні технології ліквідує рутинну корреспонденцію та зайву звітність. Він також сприяє відкритості управлінської діяльності та систематизації системи зв’язків з громадянами та іншими об’єктами управління;

4. набуття органами державного управління – статусу суб’єктів ринкових взаємовідносин.

По суті, інновації – це елементарна складова процесу системної трансформації державного управління, відповідно до потреб сучасного українського суспільства. Двигуном інновацій є творчий потенціал професійних управлінців. Інновації виступають засобом вирішення управлінських (внутрішніх) та соціальних (зовнішніх) проблем системи державного управління. Зацікавленість суб’єктів державного управління у їх впровадженні

обумовлена як необхідністю адаптуватися до потреб суспільства, так і отриманням певних вигід від кінцевих результатів інноваційної діяльності.

До найбільш масштабних інноваційних процесів у системі державного управління, які відображають їх соціальну роль як компонентів соціальної модернізації українського суспільства, доцільно віднести:

- формування інноваційного підходу до економічного й соціального розвитку об'єкта управління і самої системи державної влади;
- тактичне регулювання трансформаційно-ринкових процесів у країні, застосування маркетингових стратегій залучення інвестицій та забезпечення конкурентоспроможності економіки країни;
- соціально-ринкові принципи регулювання фінансових потоків;
- стратегічне планування інноваційних процесів;
- застосування інновацій для оптимізації процесів адміністративної реформи [1].

Вказані інноваційні процеси проявляються в пріоритетних аспектах регулюючої діяльності органів державного управління, забезпечуючи успіх модернізаційних реформ.

Розробка і впровадження управлінських інновацій значно ускладнює роботу державних службовців, зобов'язуючи до освоєння нових навичок та підвищення рівня компетенцій. Досвід свідчить, що інноваційний процес є ефективною формою професійного та особистісного прогресу вмінь та навичок працівників державних установ.

Системними цілями інноваційної діяльності в державному управлінні є підвищення ефективності регулюючого впливу за рахунок оновлення всіх компонентів системи на базі оптимального використання управлінських ресурсів та потенціалу саморозвитку.

Пріоритетними цілями управління інноваційним процесом являється розвиток системи державного управління на базі активізації інноваційної діяльності, активне ініціювання та поширення нових управлінських технологій і організаційних принципів, використовування можливостей диверсифікації управлінської діяльності для розширення впливу держави на соціальні процеси.

Нині, нововведення стали неодмінною складовою всіх структур. Використання наукових методів інноваційного управління стає важливим фактором розвитку країни, її існування, здатності до кункуренції та комерційного успіху будь-якої організації на світовому рівні. Саме «інноваційний менеджмент» як система управління, призначений для вирішення низькоякісних ситуацій при управлінні змінами, орієнтованих на розвиток суспільства та задоволення його потреб, що і визначає актуальність даної теми в сьогоднішніх умовах.

Список використаних джерел:

1. Горник В. Концепція та система управління інноваційним розвитком промисловості України // Вісн. НАДУ. - 2004. - № 4. - С. 168-174.

2. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. Л.Н.Оголевой. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 238 с

УДК 364:316.406

Ю.Д. Древаль, д-р держ. упр., професор
drevaly@ukr.net
Національний університет цивільного захисту України

Доповіді МОП до Всесвітнього дня охорони праці як джерело соціального захисту сільськогосподарських працівників

Питання соціального захисту працівників відноситься до однієї з програмних засад Міжнародної організації праці (далі – МОП), яка вже понад століття розробляє міжнародні трудові стандарти та опікується всебічним захистом людей праці. Не залишаються без уваги і сфера аграрно-промислового виробництва та сільськогосподарські працівники.

Фахівці МОП розробляють та оприлюднюють різноманітні аналітичні матеріали, серед яких чільне місце відводиться Доповідям до Всесвітнього дня охорони праці (такий день припадає на 28 квітня і за ініціативи Міжнародної конференції вільних профспілок та МОП відзначається щорічно, починаючи з 2002 р.). В Україні відповідно до Указу Президента від 18.08.2006 р. № 685/2006 також у цей день щорічно відзначається день охорони праці.

Причому, у Доповідях до Всесвітнього дня охорони праці посилена увага відводиться тим галузям та сферам виробництва, які найбільшою мірою потребують соціального захисту працівників. До них вже традиційно відноситься і сільське господарство. Дійсно, сільське господарство – це одна з провідних галузей господарства, яка забезпечує населення продовольством та надає сировину для промислового виробництва, і в якій зайнято близько половини економічно активного населення світу.

Упродовж 2003-2020 рр. вже було розроблено та подано 18 доповідей МОП до Всесвітнього дня охорони праці. Причому, кожного разу визначається та наперед обговорюється конкретна проблематика таких доповідей. У деякі роки подається декілька доповідей, що об’єднуються спільною тематикою та присвячуються окремим аспектам заявленої проблематики. Загалом же вони містять аналіз причин нещасних випадків на виробництві, а також детально розроблені пропозиції щодо удосконалення стану безпеки і гігієни праці в різних сферах соціально-трудових відносин. Перелік назв таких доповідей свідчить і про пріоритетні напрями діяльності МОП у сфері БГП, серед яких виділяються наголос на профілактиці та культурі охорони праці, а також оновлене розуміння управління ризиками на виробництві.

Як правило, зміст Доповідей до Всесвітнього дня охорони праці складає предмет інтенсивних обговорень під час проведення сесій Міжнародної конференції праці (МКП). Якраз у процесі таких обговорень окреслюються та конкретизуються підходи до унормування певної частки соціально-трудових відносин, у тому числі, і в сфері сільського господарства. При цьому слід враховувати, що в жовтні-листопаді 2019 р. у зв’язку з пандемією COVID-19 було скасовано рішення щодо проведення чергових сесій Адміністративної

ради та прийнято рішення щодо перенесення проведення чергової сесії МКП на наступний рік (при цьому і на сьогодні залишається невизначеним питання щодо проведення чергових сесій Адміністративної ради та МКП; див.: [1]).

Як уже підкреслювалося в дослідженні, тематичною основою більшості Доповідей МОП до Всесвітнього дня охорони праці вважається акцентування уваги на профілактиці та культурі охорони праці, що й має забезпечити надійну основу для забезпечення соціального захисту та безпеки працівників у різних сферах соціально-трудових відносин. Так, за оцінкою Ю. Такали, який впродовж 2003–2005 рр. обіймав посаду директора цільової програми МОП «За безпечну працю», головною темою кожного Всесвітнього дня охорони праці є «пропаганда превентивних заходів: культури безпеки і охорони здоров'я на робочому місці, з різними додатковими темами» [2, с. 20].

Взірцевим у даному відношенні є зміст Доповіді «Попередження виробничого травматизму та професійної захворюваності», до якої добавлено і підзаголовок «Просування культури охорони праці» від 2005 року (далі в тексті – Доповідь 2005 року), а також Доповіді «Разом підвищимо культуру профілактики в охороні праці» від 2015 року (далі – Доповідь 2015 року).

У Доповіді 2005 року чітко простежуються декілька важливих обставин, пов'язаних з визначенням місця культури охорони праці у формуванні та вдосконаленні міжнародних трудових стандартів. Наголос ставиться на тому, що «реальний успіх у вирішенні проблеми скорочення кількості пов'язаних з роботою нещасних випадків та погіршення стану здоров'я може бути досягнутий лише при конкретних зобов'язаннях всіх сторін, зацікавлених у цьому процесі...» [3]. У преамбулі Доповіді МОП «Разом підвищимо культуру профілактики в охороні праці» від 2015 року підкреслюється: «Національна культура охорони праці – це повага права на безпечні та здорові умови праці на всіх рівнях, коли уряди, роботодавці та працівники беруть активну участь у забезпеченні безпечного та нешкідливого для здоров'я виробничого середовища...» [4]. Детальніше ж щодо авторських напрацювань на тему участі МОП в опрацюванні різнобічних аспектів культури охорони праці див.: [5].

Водночас слід зважити і на ту обставину, що в цих доповідях сільське господарство згадується лише побічно, у зв'язку з деякими іншими питаннями та сферами соціально-трудових відносин. Так, у Доповіді 2005 року значна увага відводиться питанням соціального захисту молодих працівників та працівників похилого віку (що, беззаперечно, має пряме відношення і до тих працівників, що працюють у сільському господарстві). У Доповіді 2015 року у переліку міжнародних трудових норм стосовно інспекцій праці вже традиційно наводиться і Конвенція № 129 про інспекцію праці у сільському господарстві 1969 року.

Низка доповідей, що присвячувалися збору та використанню даних про охорону праці (2017 р.), стали яскравим прикладом комплексного підходу до опрацювання заходів МОП до Всесвітнього дня охорони праці.

Так, у доповіді під назвою «Статистика інспекції праці. Настанова з уніфікації» підкреслюється, що основні завдання національної системи інспекції праці полягають у забезпеченні дотримання трудового законодавства,

надання роботодавцям і працівникам технічної консультативної допомоги в питаннях виконання чинних законів і нормативних актів, сприяння відповідним законодавчим органам у виявленні прогалин та слабких місць в правовій базі. Причому, спеціально наголошується на тому, що запропонована у доповіді методика збору та опрацювання даних про інспекцію праці має забезпечити досягнення уніфікованого підходу до надання країнами-членами річних звітів відповідно до Конвенції № 81 про інспекції праці 1947 року та Конвенції № 129 про інспекцію праці у сільському господарстві 1969 року. Також спеціально наголошується на тому, що мінімальні вимоги щодо інформаційного змісту таких звітів містяться у ст. 13 Рекомендації № 133 про інспекцію праці у сільському господарстві 1969 року [6, с. 5, 7, 14].

Отже, зміст Доповідей МОП до Всесвітнього дня охорони праці має важливе значення для формування та реалізації державної соціальної політики у різних галузях економіки, у тому числі, і в сфері сільськогосподарського виробництва. В таких доповідях містяться як численні аналітичні розробки, так і конкретні вказівки на упорядкування сфери соціального захисту сільськогосподарських працівників. Насамперед це стосується конвенцій МОП, які в разі належної ратифікації стають частиною національного законодавства. Водночас слід зважити і на ту обставину, що в цих доповідях сільське господарство згадується лише побічно, у зв'язку з деякими іншими питаннями та сферами соціально-трудових відносин.

Список використаних джерел:

1 International Labour Office. Governing Body 337th Session, Geneva, 24 October – 7 November 2019. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_723206.pdf

2 Вступительный доклад МОТ: достойный труд – безопасный труд [XVII Всемирный конгресс по охране труда]. Женева: МБТ, 2005. 32 с. URL: base.safework.ru

3 Предотвращение производственного травматизма и профессиональной заболеваемости: глобальная стратегия. Продвижение культуры охраны труда / Доклад МОТ к Всемирному дню охраны труда 2005 года. URL: ilo.org›wcmsp5/groups/public/---europe…geneva

4 Вместе повысим культуру профилактики в охране труда / Доклад МОТ к Всемирному дню охраны труда 2015 года. URL: www.ilo.org/safeday

5 Древаль Ю.Д**.** Участь МОП у формуванні та вдосконаленні культури охорони праці. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика: зб. наук. праць*. 2016. № 2 (12). С. 58-66. URL: http://repositsc.nuczu.edu.ua/handle/123456789/2933

6 Статистика инспекции труда. Руководство по унификации / [Доклад МОТ к Всемирному дню охраны труда 2005 года]. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/publication/wcms_549040.pdf

УДК 339.97

О.Й. Жабинець, канд. екон. наук, доцент
olza@ukr.net
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України», м. Львів, Україна

Особливості структурної економічної політики польських міст

Основними напрямами здійснення структурних реформ у Польщі протягом 2013-2018 рр. були: дослідження та інновації; ринок праці; поліпшення ділового середовища; заходи щодо сприяння зростанню бізнесу. Останні два напрями суттєво вплинули на ринок праці та забезпечили інноваційний розвиток польської економіки. Найбільші ринки праці та вихідна база для розвитку інновацій у Польщі сконцентровані у 16-ти найбільших містах (з чисельністю понад 200 тис. жителів). Однак польські міста порівняно із більшістю європейських не є достатньо конкурентоспроможними та обмежено включені до європейської транспортної мережі та міжміських функціональних зв'язків.

Польські міста формують свою економічну політику виходячи з пріоритетів Національної міської політики 2023 [1], Міської програми для Європейського Союзу [2] та Національної стратегії регіонального розвитку 2010-2020 рр. – регіони, міста та сільські місцевості [3]. В основу політики розвитку польських міст закладено підхід, який базується на синергії галузевої політики та багаторівневої співпраці для посилення сталого розвитку міст будь-якого розміру. Сьогодні чи не головною проблемою більшості міст Польщі (незалежно від їх розміру чи місцезнаходження) є поступова зміна структури населення в результаті, зокрема, міграції людей у заміські райони, а також неконтрольована забудова міських територій, що у свою чергу спричиняє просторовий хаос та породжує додаткові витрати, пов'язані із транспортним забезпеченням, розвитком інфраструктури та комунальних послуг, погіршенням екологічної ситуації.

Глобалізація створює абсолютно новий простір для планування, торгівлі та міграції. Ключова роль у цій новій реальності, в т. ч. у вирішенні багатьох глобальних проблем сталого розвитку (забруднення навколишнього середовища, наслідки зміни клімату, забезпечення інклюзивного зростання тощо) відведена саме містам. З огляду на це розвиток міст є важливою складовою політики розвитку Польщі у середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Krajowa Polityka Miejska 2023. Warszawa, październik 2015 r. 133 s.
2. Urban agenda for the EU. URL: https://ec.europa.eu/info/eu-regional-and-urban-development/topics/cities-and-urban-development/urban-agenda-eu_en
3. Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010-2020 – regiony, miasta i obszary wiejskie. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego. Warszawa, 13 lipca 2010.URL:http://eregion.wzp.pl/sites/default/files/krajowa_strategia_rozwoju_regionalnego_13_07_2010.pdf

УДК 330.837

М. В. Ільїна, д-р екон. наук, с.н.с.
maria_ilina@ukr.net
Ю. Б. Шпильова, д-р екон. наук, с.н.с.
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», Україна

Системні заходи удосконалення процесів формування платформенних ринків

Соціально-економічний розвиток в Україні ускладнений неефективним використанням наявних природно-ресурсних активів територій. Одним із етапів розвитку платформенних ринків є формування відповідної політики держави (національної та локальної), яка встановлює за пріоритет розвиток територій різних типів з урахуванням реальних можливостей використання належних їм природно-ресурсних активів [1, с. 202]. На практиці це означає, що на локальному рівні зацікавлені сторони (органи влади, підприємці, громадськість) самостійно визначають пріоритети свого розвитку – ті з переліку національних, досягнення яких на певній території є реалістичним з огляду на наявні активи.

Першочергові заходи з удосконалення управління активами включають:

- ідентифікацію природно-ресурсних активів територій, їх законодавче визначення; складення переліку видів активів територій і регіонів та визначення їх ролі у господарській діяльності; специфікацію права власності на активи (чіткий розподіл та встановлення обмежень відносно стратегічно важливих активів); розроблення зразків установчих документів щодо різних видів прав власності на активи (наприклад, права тривалого користування, розпорядження, відчуження, обмеження використання тощо);
- удосконалення системи управління природними ресурсами з метою стимулювання капіталізації природно-ресурсних активів; розробку стратегії капіталізації активів територій та методичних рекомендацій з покроковим алгоритмом дій органів влади різних рівнів; формування фінансово-економічних механізмів ефективного управління активами; забезпечення моніторингу стану та використання природно-ресурсних активів, що передбачає систематизацію інформації та розробку сценаріїв можливих наслідків; координацію взаємодії органів управління всіх рівнів, що залучені до процесів капіталізації й ефективного використання активів;
- удосконалення законодавства у сфері капіталізації природно-ресурсних активів, що дасть змогу перетворити їх у біржовий товар та створити відповідне інфраструктурне забезпечення: впровадження інвестиційно-проектних підходів до управління, створення організаційно-економічного механізму та відповідної інфраструктури для формування інституціональної структури для реалізації проектів використання активів територій; визначення можливих альтернатив розвитку територій на основі прогнозів досягнення визначених цілей в

реальних умовах, розробка рекомендацій для органів управління на основі прогнозування наслідків різних варіантів розвитку;

- формування нових бізнес-моделей використання активів територій, що функціонуватимуть на основі платформенних ринків та з використанням нових спеціальних знань (інформаційних технологій, мов програмування) для формування нових джерел доходів від використання природних активів: розроблення дієвих механізмів забезпечення ефективної господарської спеціалізації територіальних утворень в умовах ринку; сприяння розвитку та посиленню соціальної й екологічної відповідальності суб'єктів господарювання, орієнтованих на раціональне природокористування, охорону довкілля, розв'язання екологічних проблем; розробку і впровадження сучасних технологій забезпечення екологічної безпеки й ефективного використання природних ресурсів; визначення й аналіз можливих варіантів формування і використання природоохоронного потенціалу згідно з даними про екологічність технологій, ефективність управлінських рішень і можливих природозберігаючих інновацій;

- активну інформаційну політику щодо використання природно-ресурсних активів в умовах платформенної економіки: залучення науковців до розробки теоретико-методологічних засад та практичних рекомендацій з розвитку платформенних ринків в Україні; розробку освітніх програм з ефективного використання природно-ресурсних активів територій для фахівців з державного управління; створення у системі центрів зайнятості населення освітніх програм для підготовки спеціалістів з управління платформенними ринками на основі використання місцевих активів;

- створення умов для належного рівня життя населення, що є обов'язковою умовою для формування ринків та їх ефективного розвитку: підвищення якості освіти населення (дітей, молоді та дорослих протягом життя); зростання рівня добробуту, що потребує збільшення доходів громадян, відновлення купівельної спроможності, задоволення першочергових потреб домогосподарств; забезпечення занятості населення, зменшення рівня безробіття, у тому числі шляхом диверсифікації видів економічної діяльності; розбудову соціальної інфраструктури.

Реалізація перелічених заходів дасть змогу ефективно використовувати наявні природно-ресурсні активи, забезпечити конкурентоспроможність територій різних типів, підвищити рівень життя населення та продуктивність праці, що уможливить формування платформенних ринків у майбутньому.

Список використано літератури:

1. Бистряков І.К. Територіальний природно-ресурсний капітал у забезпеченні конкурентоспроможності економіки України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*, 2014, Вип. 3(107), С. 200–209.

2. Пилипів В.В. Проблемні аспекти капіталізації природних ресурсів в системі територіального управління. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011, № 15, С.42–45.

УДК 338.246.38

М. М. Коваленко, д-р держ. упр., професор,
kovnn1@i.ua
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління, Україна
О.В. Масюк,
начальник відділу тваринництва та селекційно-племінної роботи
управління виробництва сільськогосподарської продукції
Департаменту агропромислового розвитку
Харківської обласної державної адміністрації

Аспекти побудови механізму державного регулювання розвитку тваринницької галузі України

В процесі здійснення низки реформ в агропромисловому комплексі України за часів новітньої історії, галузь тваринництва зазнала, на жаль, вкрай негативних змін. Масово скоротилося поголів'я сільськогосподарських тварин, знизилися обсяги виробництва тваринницької продукції. Збитковість виробництва та погіршення якості продукції поставили під загрозу національну продовольчу безпеку. Значно зменшився експортний потенціал країни та відбулося зростання залежності від імпортної тваринницької продукції. Скорочення об'єктів виробництва тваринницької продукції призвело до масового безробіття, особливо в сільській місцевості, та прискоренню занепаду соціальної сфери. Щороку занепадають наукові і освітні тваринницькі заклади. Лише за останній рік суттєво скоротилося фінансування тваринницьких науково-дослідних установ Харківської області – Інституту тваринництва та Державної дослідної станції птахівництва Національної академії аграрних наук України. Установи вже почали відмовлятися від статусів суб'єктів племінної справи у тваринництві та скорочувати свою виробничу сферу та втрачати науковий потенціал. У вкрай кризовому стані Харківська державна зооветеринарна академія, яка щороку зменшує кількість випускників.

Згідно з даними органів державної статистики [1] чисельність великої рогатої худоби в усіх категоріях господарств по Україні в цілому скоротилася за 10 останніх років на 1,38 млн. голів, або на 30,7 %, у тому числі за 2020 рік – на 215,2 тис. голів, або на 6,5 %. По Харківській області за період з 2010 року скорочення поголів'я великої рогатої худоби в усіх категоріях господарств відбулося на 30,2 тис. голів, або на 15,5 %, у тому числі за 2020 рік – на 16,2 тис. голів, або на 9,0 %.

Успішний вітчизняний та світовий досвід підтверджує, що забезпечення розвитку сільського господарства та тваринництва, зокрема, завжди потребує особливої уваги з боку держави, вимагає застосування усієї низки методів державного регулювання. А тому, враховуючи незадовільний сучасний стан вітчизняної галузі тваринництва, постає необхідність відбудови системи її державного регулювання.

До основних проблем здійснення державного регулювання розвитку тваринницької галузі в Україні слід віднести:

- скасування вертикалі органів виконавчої влади, що формували та здійснювали державну аграрну політику, зокрема і в галузі тваринництва;
- застарілість законодавства у сфері тваринництва;
- відсутність планування розвитку галузі (не існує Стратегії розвитку галузі, галузевих програм тощо);
- суттєве послаблення аграрної освіти та науки, зокрема у сфері галузі тваринництва;
- відсутність структури органів державної статистики та суттєве скорочення наповнюваності багатьох форм державного статистичного спостереження, що позбавляє органи виконавчої влади можливості складати різні детальні аналітичні матеріали, що необхідні для здійснення ефективного планування;
- витрачання державних коштів на неефективні програми фінансової підтримки галузі тваринництва, що складені вкрай не компетентно та в окремих випадках суперечать чинному законодавству;
- відсутність необхідного контролю за дотриманням чинного законодавства у сфері галузі тваринництва, зокрема, щодо утворення конкурентного середовища, якості та безпечності тваринницької продукції, ідентифікації та реєстрації тварин.

Одночасно із вирішенням вищевказаних проблем вважаємо за необхідне запровадження *механізму державного регулювання галузі тваринництва України*, котрий передбачає функціонування конкретних його складових - важелів впливу (ВВ) за визначеними напрямами його діяльності: *ключовий напрям* (ВВ - інституціональний, правовий, планово-організаційний, контролюючий); *підтримуючо-компенсаційний напрям* (ВВ - протекціонізм, захист конкурентного середовища серед вітчизняних виробників, різна фінансово-кредитна підтримка виробника (у тому числі інвестиційна), організація сучасної переробки продукції тваринництва, підтримка ефективного попиту, всебічна підтримка експорту тваринницької продукції); *науково-освітній напрямок* (стимулювання розвитку аграрної освіти і науки) [2, 3].

ВВ за ключовим напрямом мають забезпечити відновлення вертикалі влади, оновлення законодавства та формування інституційних передумов для стабілізації та розвитку галузі тваринництва. Крім цього, обов'язковим є детальне п'ятирічне планування розвитку галузі тваринництва та повноцінний контроль за виконанням поставлених планів, використанням державної фінансових ресурсів та діяльністю галузі в цілому, а також забезпечення дотримання законодавства у сфері ветеринарної медицини, зокрема, якості та безпечності сировини та продуктів харчування тваринного походження, законодавства у сфері племінної справи у тваринництві, ідентифікації та реєстрації тварин, бджільництва, водних біоресурсів, статистичного та екологічного законодавства.

ВВ підтримуючо-компенсаційного напряму відносяться як до адміністративних, так і до економічних методів регулювання. Наприклад, протекціонізм, розглядається виключно в широкому сенсі, як такий важіль, що

спрямований на підтримку та захист економічних суб'єктів вітчизняної господарської системи шляхом інституційного обмеження продукції іноземних суб'єктів або продукції їх діяльності із зовнішніх систем. У такому ракурсі протекціонізм розуміється як «прояв державності, що є складовою еволюційної форми суспільного життя людства», тобто «в цьому сенсі немає і бути не може державної «практики», відмінної від протекціонізму»; протекціонізм «обов'язковий і становить загальну формулу, в якій мита лише мала частина цілого» [4, с. 86]. Також, важливим є здійснення фінансової підтримки галузі тваринництва, шляхом реалізації програм державної фінансової підтримки галузі тваринництва, які б діяли на постійній основі та гарантували суб'єктам господарювання можливість скористатися ними за певних умов. До цього процесу більш активно має долучитися і банківський сектор, особливо державні банківські установи [5]. Крім цього, це виважена податкова політика відносно тваринницьких суб'єктів господарювання, спрямована на застосування пільгового оподаткування, інвестиційного та податкового кредиту, податкових канікул, зміну бази оподаткування, зниження податкових ставок, податкову амністія тощо.

ВВ науково-освітнього напряму передбачають комплекс заходів спрямованих на розвиток аграрної науки і освіти, забезпечення фінансування, оснащення необхідним новітнім обладнанням, технологіями. Утворення дорадницьких центрів. Важливим є також контроль за тим, щоб наукові та навчальні установи встигали за науково-технічними змінами, що відбуваються в світі. Органам виконавчої влади необхідно популяризувати аграрну освіту і науку, всебічно сприяти налагодженню зв'язків між суб'єктами господарювання усіх форм власності та науковими і освітніми установами, підтримувати проходження практики студентами навчальних закладів на передових підприємствах та перейняття передового світового досвіду молодими науковцями в тваринництві та суміжних галузях.

Список використаних джерел:

1. Тваринництво. Кількість сільськогосподарських тварин. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Коваленко М. М. Сутність і складові механізму державного регулювання банківського сектора економіки / М. М. Коваленко // Теорія та практика державного управління : зб. наук. праць. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2011. – Вип. 2 (33). – С. 182–191.

3. Ужва А.М. Економічний механізм державного регулювання функціонування регіональних агропромислових комплексів. Державне управління. 2015. Вип. 3 (51). URL: http://pa.stateandregions.zp.ua/ archive/3_2015/10.pdf.

4. Менделеев Д. И. Проблемы экономического развития России / Д. И. Менделеев. – М. : Изд-во социально-экономической л-ры, 1960. – 617 с.

5. Коваленко М. М. Сучасний зарубіжний досвід державного регулювання банківської сфери / М. М. Коваленко // Ефективність державного управління : зб. наук. праць. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – Вип. 1. – С. 324–332.

УДК 338.57

О.А. Корженко, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*
ruslanovnakravts@gmail.com
А.Р. Кравцова, здобувачка вищої освіти ступеня бакалавр*,
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Прибуток та його роль у підвищені конкурентоспроможності підприємства

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства. А одним з головних питань економіки та фінансів є визначення фінансового результату діяльності підприємства. Прибуток виступає головною рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Він є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави [1].

Прибуток підприємства формується під впливом різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів (чинників). До зовнішніх чинників варто віднести: економічні умови господарювання; місткість ринку; платоспроможний попит споживачів (рівень та динаміка попиту мають особливе значення); державне регулювання діяльності підприємств. До внутрішніх чинників належать: обсяг продукції, що випускається; собівартість виробництва; ціна продукції, що реалізується; асортимент продукції, що випускається тощо [2].

Категорії «прибуток» в економічній літературі приділяється підвищена увага, але на даний момент єдиного визначення прибутку немає, оскільки воно насамперед залежить від поставлених його користувачами цілей. Дослідивши еволюцію поглядів науковців на економічну сутність прибутку, неможна однозначно стверджувати, яка з наведених теорій є найбільш вірною, оскільки кожна з них пояснює певний важливий аспект даного питання, а узагальнення даних поглядів становить сучасну теорію прибутку, яка досі залишається незавершеною та потребує подальших досліджень.

Прибуток у класичному розумінні – це різниця між виручкою підприємства від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) та витратами на її виробництво, тобто собівартістю.

Прибуток виконує дві найважливіші функції:

1) характеризує кінцеві фінансові результати діяльності підприємства, розмір його грошових нагромаджень;

2) є головним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства (податок на прибуток – найважливіший елемент доходів державного бюджету) [3].

Основними джерелами резервів збільшення величини прибутку можна назвати збільшення обсягу реалізації виробленої продукції, зниження її

* Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пащенко Ю.В.

собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізації її на більш вигідних ринках, пошук нових підходів до споживача, оптимізація витрат фінансових ресурсів на підприємстві. лише вміле використання всієї системи резервів може забезпечити достатні темпи зротання прибутку на підприємстві.

Прибуток доцільно розглядати як критерій ефективності діяльності підприємства, яка, в свою чергу, є запорукою високого рівня конкурентоспроможності. Адже, лише підприємства, що мають високий рівень фінансової стійкості здатні вистояти у конкурентній боротьбі.

Конкурентоспроможність товару і суб'єкта господарювання формують конкурентний потенціал підприємства. Ученими звертається увага на необхідність формування відмінностей поняття потенціал підприємства – це внутрішній потенціал і конкурентний потенціал – це зовнішньо-внутрішній потенціал [4]. З потенціалу підприємства в конкурентний потрапляють лише конкурентні переваги.

Наявність у системі якої-небудь ексклюзивної цінності, що дає їй переваги перед конкурентами прийнято розглядати як конкурентну перевагу.

В економічній літературі конкурентні переваги часто ототожнюються з можливостями підприємства більш ефективно розпоряджатися наявними ресурсами, тобто її конкурентоспроможністю. Така аналогія має під собою вагомі підстави, тому що зміст конкурентоспроможності найчастіше трактується як здатність випереджати суперників у досягненні поставлених економічних цілей. Тобто, саме прибуткова діяльність частково є основою для формування переваг підприємства над конкурентами.

Отже, можна дійти висновку, що прибуток є першочерговою потребою підприємства і головною метою. Саме його наявність розглядається як економічний базис для формування конкурентних переваг підприємств. Постійне забезпечення зростання прибутку полягає у визначенні впливу факторів його формування. Та пошуку не використаних резервів. Резерви збільшення прибутку, можливе за рахунок: зростання обсягу виробництва продукції; зниження витрат; економія; раціональне використання коштів; модернізація,тощо.

Список використаних джерел

1. Орєхова А.І. Економічна сутність категорії прибуток. *Інноваційна економіка*. № 7. 2013. С. 313-316.

2. Богацька Н.М., Кузьменко М.М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. *Вісник ХНУ*. №2. 2018. С.102-105.

3. Рябенко Г.М. Шляхи покращення фінансового стану підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 7. URL: https://finance.mnau.edu.ua/files/articles/2012-ryabenko-spfsp.pdf (дата звернення: 10.02.2021).

4. Кваско, А. В., Лавренюк М.М. Конкурентоспроможність продукції як складова конкурентного потенціалу підприємства. Економічний аналіз : зб. наук.праць. Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. Том 14. № 3. С. 29-34.

УДК 338.439.021.1

Ю.М. Кравченко, канд. екон. наук
kravchenko74@ukr.net
Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка, Україна

Стандартизація як фактор підвищення якості та конкурентоспроможності агропродовольчої продукції

В умовах ринкової економіки ефективність діяльності підприємства, його стійке положення на ринку товарів та послуг, визначає рівень конкурентоспроможності, який у значній мірі залежить від якості продукції.

У наукових публікаціях категорію «якість» визначають через «придатність для використання», «відповідність меті», «відповідність вимогам». Узальнюючи сучасні наукові підходи до визначення якості продукції, характеризуємо її як сукупність властивостей продукції, що відображають її особливості, корисність і здатність задовольняти на належному рівні конкретні потреби споживачів відповідно до її призначення [1].

В сучасних умовах стратегічним завданням агропродовольчого комплексу України є: забезпечення населення країни продуктами харчування високої якості та безпечними для здоров'я нації; створення основи для збільшення експорту сільськогосподарської продукції на світовий ринок.

Стандартизація є основою нормування якості сільськогосподарської продукції, найважливішою ланкою в системі управління технічним рівнем і якістю продукції на всіх етапах наукових розробок планування, виробництва і використання продукції.

Стандарти є тим зразком, еталоном якості, до якого повинні прагнути виробники. Водночас вони встановлюють межу якості, нижче якої продукція (роботи, послуги) вважається некондиційною, тобто нестандартною. Стандарти передбачають також диференціацію продукції за якістю: категорії, класи, сорти, відповідно до яких здійснюється матеріальне стимулювання виробників. Дотримання вимог стандартів забезпечує виробництво продукції, що відповідає кращим вітчизняним і зарубіжним зразкам, її конкурентоспроможність на світовому ринку, вдосконалення номенклатури виробів, підвищення рівня уніфікації, охорону навколишнього середовища і здоров’я людини [2].

Аналіз світової практики міжнародних економічних відносин переконливо показує що методи стандартизації і сертифікації все більш широко використовується і стають переважаючими, як при захисті вітчизняних споживачів від недоброякісних продуктів харчування, так і при укладанні міжнародних контрактів на поставки сільськогосподарської продукції.

У ряді розвинутих країн були створені національні стандарти, що встановлюють вимоги до системи якості, тобто процес поширення і запровадження стандартів починався з окремих країн і нині охоплює більшу частину світу. Було створено міжнародну організацію із стандартизації – ISO,

що сприяла розвитку стандартизації в усьому світі. Визначено п'ять головних стратегій ISO в Європі: підвищувати ринкову відповідальність ISO, сприяти системі ISO та її стандартам; стимулювати нові самостійні елементи технічної програми; скорочувати загальні витрати системи і час виходу на ринок; удосконалювати національні інфраструктури в галузі стандартизації третіх країн [3].

Важливим аспектом комерційної діяльності учасників світової торгівлі сільськогосподарською продукцією є стандартизація, оскільки міжнародне співробітництво вимагає узгодження «правил гри» для ефективного партнерства. Виконання обов'язкових та рекомендованих вимог стандартів стає ринковим стимулом, змушуючи враховувати світові досягнення і тенденції. Крім того, міжнародна стандартизація дозволяє експортерам товарів долати технічні бар'єри, що виникають через особливості національних стандартів інших країн, - наявність сертифікатів відповідності виробів вимогам міжнародних стандартів служить практичною гарантією їх конкуренто-спроможності на ринку. Тому велике значення для світового ринку сільськогосподарської продукції має гарантійна система - стандарти й компанії, що проводять інспекції та сертифікації. Активними учасниками її створення виступили міжнародні організацій, під егідою яких були розроблені і поступово впроваджуються відповідні міжнародні ініціативи у сфері торгівлі на засадах сталого розвитку [4].

Саме тому стратегія розвитку системи стандартизації в Україні має бути направлено на вивчення і застосування кращого світового та вітчизняного досвіду в галузі забезпечення якості на всіх стадіях виробничого циклу максимальне врахування міжнародних вимог у сфері стандартизації та сертифікації продукції і систем якості.

За проведеними оцінками, перспективи конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств тут варто пов’язувати з такими складовими, як: гармонізація вітчизняного законодавства і стандартів з європейськими аналогами; узгодження системи контролю якості та безпечності продовольства; стимулювання сільськогосподарських підприємців до активного запровадження європейських стандартів у своїй господарській діяльності [5].

Головною метою реалізації стратегічних завдань є створення системи нормативного забезпечення якості сільськогосподарської продукції та її постійного вдосконалення, а також створення максимально сприятливих умов для реалізації вітчизняних товарів на світовому ринку.

Система нормативного забезпечення якості сільськогосподарської продукції та виконання дотримання стандартів повинна забезпечити:

- гармонізацію відносин між виробниками та споживачами сільськогосподарської продукції, максимальну відповідність стандартам та дотримання технологій;

- виробництво продукції необхідного рівня якості, точність виконання технологічних операцій;

- створення ефективного економічного механізму нормативного забезпечення продукції, в основі якого повинні бути заохочення підвищення якості продукції та виконання технологічних нормативних вимог.

- наявність стандартів, що встановлюють кількісні та якісні критерії, які повинні відповідати вимогам міжнародних стандартів.

Список використаних джерел:

1. Онегіна В.М., Сисенко Л.М. Маркетинг якості продукції овочівництва закритого грунту. *Науковий Вісник ЛНУВМБ ім. С. З. Гжицького*. Сер. Економічні науки. №1(58), т.16 С. 89-95.

2. Олексенко Р.І. Якість - запорука підвищення конкурентоспроможності продукції. *Ефективна економіка*. 2012 № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1633

3. Спаський Г.В. Шляхи підвищення виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції в Закарпатті. *Економіка АПК. 2016*. № 10 С. 41.

4. Михайленко О.Г. Стандартизація як фактор розвитку міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією в сучасному суспільстві. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Сер. Економіка, 2017. Вип. 1 (49). т.1. С. 26-32.

5. Непочатенко О.О., Пташник С.А., Мельник К.М. Оцінка перспектив конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*, 2019, № 6, С. 45-52.

УДК. 658.5.332.1

С.В. Крупіна, канд. екон. наук, доцент
svetlanakrupina79@gmail.com
І.М. Стоянова, здобувач вищої освіти ступеня магістр
Одеська національна академія харчових технологій, Україна

Визначення та вимір конкурентоспроможності підприємств

Сьогодні, в умовах розвитку ринкової економіки в Україні особливо важливим є питання визначення та забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності українських підприємств, що є однією з головних умов підтримки позицій підприємств на міжнародному і внутрішньому ринках.

Успіх підприємства в умовах конкурентної боротьби обумовлюється постійним аналізом позицій на ринку, дослідженням сильних та слабких сторін своєї діяльності та діяльності конкурентів, здатністю пристосовуватися до ринкових змін та ін.

У економічній літературі багато питань, які розглядають та дискутують вчені, присвячено аналізу та оцінки конкурентоспроможності підприємства, але можна казати, що досі немає єдиної думки стосовно понятійного апарату конкурентоспроможності підприємства, не розроблена чітка система

показників, критеріїв та методів оцінки конкурентоспроможності підприємств [1].

Якщо зробити аналіз літературних джерел, можна казати, що деякі автори розглядають конкурентоспроможність як результат конкурентних дій підприємства, а з точки зору інших, конкурентоспроможність – це потенціал, ресурсне забезпечення та підстава конкурентних дій.

Однією з головних задач розвитку українських підприємств є підвищення рівня їх конкурентоспроможності, але для цього потрібно визначити та оцінити їх положення на ринку, тобто конкурентоспроможність.

Оцінка конкурентоспроможності є методологічною основою для аналізу і плануванню шляхів підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, на основі цього можна розробити стратегію розвитку і функціонування будь-якого підприємства.

Вимір та аналіз конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта дає змогу підприємству розробити заходи щодо підвищення його конкурентоспроможності, обрати посередників для спільної діяльності; запропонувати стратегії виходу на нові ринки збуту; спланувати інвестиційну діяльність та інше.

Існує багато груп методів оцінки конкурентоспроможності підприємства [2]:

– методи, які засновані на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства, базуються на думці, що конкурентоспроможність підприємства зростає від росту конкурентоспроможності його продукції.

– методи, засновані на теорії ефективної конкуренції, полягають в бальній оцінці здібностей підприємства по забезпеченню конкурентоспроможності. Кожна з здібностей підприємства по досягненню конкурентних переваг розглядається експертами з точки зору наявних ресурсів.

– комплексні методи дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства в рамках системи методів та виділення поточної і потенційної конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність має визначати перспективи розвитку підприємства, а не констатувати його досягнення в конкурентному середовищі; управління конкурентоспроможністю повинне проходити в взаємозв’язку з процесами тактичного і стратегічного управління, що дозволить більш точно оцінювати витрати, пов'язані з формуванням конкурентних переваг та знижувати витрати, пов'язані з реалізацією конкурентних стратегій.

Одним з найбільш ефективних підходів оцінки конкурентоспроможності підприємств є системний аналіз, який являє собою аналіз на основі всебічного вивчення властивостей з застосуванням наукових підходів для виявлення слабких і сильних сторін системи, її можливостей і загроз, формування стратегії розвитку.

Структура системи уявляє собою сукупність елементів, які знаходяться в взаємозв’язку та впорядкованості і поєднують цілі для найкращого досягнення місії підприємства. Кількість елементів системи і їх зв'язків має бути мінімальною, але достатньою для досягнення глобальної мети діяльності.

Оцінювання конкурентоспроможності підприємства з точки зору системи може реалізуватися за допомогою методу інтегральної оцінки, що складається з двох головних компонентів: задоволення потреб споживача та ефективність виробництва. Але незважаючи на простоту розрахунків і можливість однозначної інтерпретації результатів за цім методом, він має недолік – неповну характеристику діяльності підприємства.

Вихідним моментом управління конкурентоспроможністю є аналіз середовища, так як він забезпечує базу для визначення перспектив розвитку, розробки місії та мети діяльності підприємства, а також для розробки стратегії розвитку, що дозволяє господарюючому суб'єкту досягти поставленої мети.

Таким чином, можна зробити висновок, що поняття конкурентоспроможність автори розглядають з різних точок зору: як властивість об'єкта, як засіб досягнення мети, як засіб аналізу.

Конкурентоспроможність підприємства залежить від конкурентного середовища, наявністю конкурентного потенціалу, конкурентоспроможністю виробленої продукції та ефективністю господарської діяльності.

Оцінюючи конкурентоспроможність суб’єкта господарювання, можна вирішити наступні завдання, серед яких: визначити рівень конкурентоспроможності у конкретний момент часу, простежити тенденції зміни конкурентоспроможності за досліджуваний період, виявити недоліки та резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства, але необхідним є застосування системи методів для більш повної оцінки конкурентоспроможності підприємства з урахуванням особливостей його господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Конкурентоспособность продукции и предприятия / Буркинский Б.В., Лазарева Е.В., Брыкалина С.В. и др. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2002. 132 с.

2. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2013, 470 с.

УДК 321.01:65.012.12

Т. М. Кузьменко

velychkolara71@gmail.com

Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, Україна

Сутність поняття "рейдерство"

"Вагомою запорукою економічної безпеки держави є мінімізація негативних ефектів від наявних та ймовірних загроз для господарюючих суб’єктів. Однією з таких загроз є рейдерські атаки, число яких в Україні зростає по мірі зменшення можливості зацікавлених осіб у законний спосіб (передусім, через участь у приватизації) привласнити бажані об’єкти чи

компанії, незалежно від форми їх власності" [2]. "Історія рейдерства нараховує не одне століття, хоча сам термін введено до ділового обороту на межі XIX–XX ст." [1].

Проведені узагальнення положень чинної нормативно-правової бази та публікацій провідних науковців за даною проблематикою дозволили виокремити такі сутнісні характеристики поняття "рейдерство": попередня змова групи осіб; організована злочинна діяльність; систематична недружня діяльність на ринку корпоративного контролю; проти волі законних власників; порушення правових і соціальних норм; замовлення та/чи організація нападу; використання псевдолегітимних методів і технологій (у т.ч. підкупу міноритарних акціонерів; штучно створеного майнового конфлікту і підроблених або інших нелегітимних документів; неправосудних чи сфальсифікованих судових рішень; співучасть корумпованих чиновників); незаконне захоплення чужого майна; встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному і фізичному розумінні; створення враження уявної законності дій; завдання економічних та інших видів збитків; подальший продаж незаконно відчужених активів; отримання надприбутків тощо. За результатами дослідження сутнісних характеристик вживаного понятєвого апарату дістало подальшого розвитку тлумачення поняття "рейдерство", під яким слід розуміти організовану діяльність осіб, які використовують комплекс заходів (підкуп корумпованих чиновників; викуп часток у міноритарних акціонерів; "придбання" неправосудних судових рішень; оплата послуг приватних охоронних агенцій тощо), спрямованих на протиправне відчуження чужих активів з метою отримання надприбутків за рахунок подальшого їх використання та/чи перепродажу.

Список використаних джерел:

1. Варналій З.С., Мазур І.І. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання. *Стратегічні пріоритети*. 2007. № 2. С. 129–139.

2. Мельниченко О.А., Пушкарьова В.І. Протидія рейдерству як складова державної політики щодо економічної безпеки. *Актуальні проблеми державного управління*: зб. наук. пр. Харків: Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2015. № 1. С. 102–108.

УДК [332.365 : 504.03]:63

К. В. Кулинич, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*
kulinichkirill1998@gmail.com
Харківський національний аграрний університет
ім. В. В. Докучаєва, Україна

Еколого-економічні аспекти ефективного використання сільськогосподарських земель

Існування, соціальний добробут і здоров'я народу України нерозривно пов'язані із землею – особливим природним утворенням, якому властиві ознаки просторового й інтегрованого ресурсу. Земельно-ресурсний потенціал України справедливо вважається підґрунтям національної економіки, первинним (а в сільському господарстві – головним) фактором виробництва, оскільки його використання забезпечує формування близько 95% обсягу продовольчого фонду і 70% фонду товарів споживання. У цьому зв'язку раціональність, ефективність та екологічність використання земельних ресурсів значною мірою визначатимуть і рівень економічного розвитку країни [4].

Критерії оцінки еколого-економічної ефективності господарських дій безпосередньо пов'язані з можливістю природних ландшафтів протистояти техногенному впливу, тобто з екологічною ємністю регіону розміщення галузевих підприємств. Теоретичні роботи з цього приводу активно з'являються у наукових періодичних і монографічних виданнях протягом останніх 15–20 років, однак у практичному аспекті проблема залишається не вирішеною. Особливо це стосується методичних підходів до вартісного врахування екологічної ємності при створенні державних документів програмного і нормативного характеру, у визначенні стратегії й тактики соціально-економічної політики. Хоча такі підходи розроблялися за роки незалежної України, проте до сьогодні в агрономії не створено надійної стратегії, яка б передбачала зростання урожайності сільськогосподарських культур з одночасним підвищенням (або збереженням) ґрунтової родючості. На нашу думку, розроблені окремі елементи такої стратегії мало узгоджуються між собою. Серед широкого спектру проблем збереження вмісту гумусу, без сумніву є однією з ключових на шляху вирішення завдань стабілізації і відтворення ґрунтової родючості. Сьогодні стає зрозумілим, що втрати гумусових сполук призводять до негативних змін не лише у живленні культурних рослин, але й у перебігу низки ґрунтових процесів, що зумовлює погіршання фізико-хімічних та біологічних характеристик ґрунтів.

Свого часу в НДІ землеробства та захисту ґрунтів від ерозії (м. Курськ), було розроблено методику визначення збитку від ерозії ґрунтів. За цією методикою розглядаються дві форми шкоди – некомпенсовані збитки і ті що можуть бути компенсовані. Перші виражаються втратою прибутку через

*Науковий керівник – О.І. Гуторов, д-р екон. наук, професор.

недобір продукції; а другі – вимушеними витратами праці і коштів на ліквідацію наслідків від ерозії ґрунтів. Обидві форми економічного збитку не можуть бути підсумовані, оскільки друга виключає першу і компенсує її . Такий поділ збитку на дві несумісні форми, на наш погляд, є спірним. До недоліків даної методики також необхідно віднести: заперечення прямого збитку – втрат ґрунту від ерозії (враховується недобір продукції); відсутність макроекономічного підходу до обчислення всіх видів економічного збитку [3].

Інститутом охорони ґрунтів НААН свого часу також була розроблена методика еколого-економічної оцінки ґрунтозахисних заходів. Вона базується на визначенні вартості додаткової продукції від застосування ґрунтозахисних заходів з використанням кадастрових цін, що враховують суспільно необхідні витрати на виробництво рослинницької продукції; зіставлення витрат і доходів здійснюється за наведеними витратами, які формуються ідентично принципам побудови кадастрових цін [5]. У відповідності з даним підходом повний еколого-економічний ефект – це різниця між вартістю додатково отриманої продукції в кадастрових цінах і приведеними технологічними витратами + повний економічний ефект. Чистий еколого-економічний ефект – це різниця між повним еколого-економічним ефектом і приведеними витратами на охорону ґрунтів + чистий екологічний ефект (запобігання втратам ґрунту, оціненим за величиною умовно чистого доходу).

При цьому можна виділити наступні головні складові даної методики: 1). Максимальний ефект від протиерозійного комплексу не повинен перевищувати повного збитку від ерозії ґрунтів. 2). Визначення площі, що комплексно захищається здійснюється розрахунково-конструктивним методом на базі даних про обсяг дії окремих видів ґрунтозахисних заходів, структури ґрунтового покриву, відомостей про наявність польових та ґрунтозахисних сівозмін, захищеності полів полезахисними лісосмугами та іншими об'єктами постійної захисної дії. 3). Підсумовування збільшень урожаю і запобіжного річного змиву ґрунту засновано на коефіцієнтах агротехнічної або ґрунтозахисної ефективності. Коефіцієнт агротехнічної ефективності – це відношення недобору врожаю до різниці між недобором урожаю і його прибавкою від конкретних ґрунтозахисних заходів. Коефіцієнт ґрунтозахисної ефективності – це відношення повних річних втрат ґрунту від ерозії до різниці між повними і витратами на запобігання втрати ґрунту від кожного ґрунтозахисного заходу. 4). Розрахунок сумарних витрат. Додаткові витрати на прибирання, доопрацювання і транспортування прибавки врожаю – технологічні витрати (грн./га) – визначаються множенням прибавки урожаю (ц/га) на зональний норматив цих витрат. Додаткові витрати на охорону ґрунтів дорівнюють сумі витрат по кожному заходу. 5). Еколого-економічний ефект по кожному комплексу заходів дорівнює сумі виробничого та екологічного ефектів [2].

Власний підхід до проблеми ґрунтозахисної системи землеробства розроблено В.Л. Дмитренко і Ю.А. Махортовим. Вони виходять з двоїстого – позитивного і негативного впливу на ґрунт факторів інтенсифікації. Позитивно впливають сумарний приріст врожаю, сумарні запобігання втрати ґрунту,

накопичення гумусу і симбіотичного азоту; негативно – втрати частини добрив і насіння зернових культур на схилах, перевитрата витрат на контурну обробку полів і експлуатацію машинно-тракторних агрегатів. Витрати, що враховуються при оцінці використання угідь, поділяються на три групи: 1) капітальні вкладення на створення і реконструкцію ґрунтозахисних об'єктів постійної захисної дії; 2) поточні експлуатаційні витрати, або амортизація капітальних об'єктів (витрати на охорону ґрунтів); 3) витрати на прибирання, доопрацювання та транспортування прибавки (додаткового) врожаю (технологічні витрати) [1].

На теперішній час виникає багато проблем з практичною реалізацією зазначених методик. В контексті останніх пропозицій щодо першочергових заходів у сфері сільського господарства з точки зору екології, виникає необхідність законодавчого закріплення і реалізація на практиці принципу екологічності сільськогосподарської діяльності. Зокрема, потрібно:

- підвищити відповідальність сільгоспвиробників за екологодеструктивні дії за допомогою економічних та адміністративних методів впливу;
- розробити й ухвалити Національний кодекс сталого агрогосподарювання, в якому задекларувати базові екологічні вимоги до сільськогосподарських виробників: недопущення деградації ґрунтів, дотримання сівозмін, належне зберігання добрив;
- на законодавчому рівні вирішити, щоб виконання базових екологічних вимог належної сільськогосподарської практики стало обов'язковою умовою надання сільгоспвиробникам будь-якої державної фінансової підтримки в рамках державних цільових програм;
- реалізація державних агроекологічних програм, зокрема, здійснення консервації деградованих малопродуктивних угідь, створення культурних пасовищ, розширення масштабів ведення органічного землеробства.

Список використаних джерел

1. Аграрна реформа в Україні / [П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.; За ред. П.І. Гайдуцького]. Київ: ННЦ ІАЕ, 2005. 424 с.

2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.]; за ред. М.В Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. 1008 с.

3. Варламов А.А., Нагаєв Р.Т., Кальченко С.А. Методологические положення управления земельными ресурсами: монографія. Москва: ГУЗ, 2011. 245 с.

4. Гуторов О.І., Добряк Д.С., Євсюков Т.О. Сучасний стан і динаміка еколого-економічного використання особливо цінних земель в Україні. *Актуальні проблеми інноваційної економіки.* Харків, 2016. № 4. С. 27–34.

5. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України / [редкол.: М.В. Зубець (голова) та ін.] Київ: Аграрна наука, 2010. 980с.

УДК 637.1

Т.В. Литовченко, здобувач*
tetyana.litov@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Удосконалення годівлі корів як технологічний фактор ефективного виробництва молока

Молочне скотарство є традиційною підгалуззю національної економіки України, яка тривалий час зосереджувалася як у сільськогосподарських формуваннях, так і в особистих домогосподарствах населення, сьогодні перебуває у стані глибокої кризи. Це спричиняє недоотримання населенням важливих поживних речовин, а харчовою промисловістю – якісної сировини.

Нині галузь тваринництва, молочного скотарства зокрема, за майже 30-річний період незалежності, продовжує втрачати свою міць і перебувати у «катастрофічному» стані. За даними Державної служби статистики [1], станом на 01.01.2019 р. в Україні вироблено 9663,2 тис. т молока, що у 2,5 раза нижче рівня 1990 р. Разом з тим, поголів`я корів за період 1990-2020 рр. скоротилося у 4,8 раза.

До визначальних векторів відродження молочної галузі належить зростання ефективності її розвитку, яке має враховувати всі організаційно-економічні фактори функціонування галузі та сприяти пошуку резервів її зростання, оцінки ефективності на основі використання достовірних та сучасних методичних підходів.

Серед організаційно-економічних важелів ефективного виробництва молока вагоме місце відведено оптимізації технологічних карт і раціонів годівлі молочного стада ВРХ на інноваційній основі; зміні підходів до управління якістю молока та маркетингу продукції;мобілізації резервів підвищення ефективності використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів; збільшенню обсягів фінансування селекційно-племінної роботи та удосконалення породного складу ВРХ тощо.

Важливою частиною успішного утримання ВРХ та ефективного виробництва молока є система годівлі тварин, яка поєднує різні технологічні, біологічні та організаційно-економічні параметри і залежить від низки факторів.

Годівля – це організація виробничого процесу з метою забезпечення життєвих потреб тварин в енергії та поживних речовинах. Поліпшуючи годівлю, досягають високої продуктивності тварин і раціональної витрати кормів на одиницю виробленої продукції. Саме від рівня годівлі залежить живлення тварин [2]. За даними відкритих інтернет-порталів, на сьогодні, на жаль, раціон годівлі корів далекий від науково обґрунтованих норм. У

*Науковий керівник – член-кореспондент НААН, д-р екон. наук, професор О.В. Ульянченко

більшості випадків головним фактором на користь вибору того чи іншого виду кормів є його вартість, оскільки собівартість молока зростає значно швидшими темпами, ніж закупівельні ціни на нього.

Основою кормового раціону молочних корів провідних європейських ферм є високоякісний кукурудзяний силос. Збільшення витрат на заготівлю силосу окупаються за рахунок кращої якості молока й доброго стану здоров`я корів. На жаль, технологія заготівлі та зберігання силосу в аграрних підприємствах України не досить ефективна. Це знижує харчову цінність силосу, і як наслідок знижує продуктивність тварин та негативно впливає на їх здоров`я.

Окрім органолептичних показників (запах, колір, структура), які дають інформацію про якість силосу, перспективним є застосування автоматизованих систем формування якісного силосу. Для прикладу ефективним є використання інноваційного датчика HarvestLab безпосередньо під час збору врожаю. Прилад визначає вміст сухої речовини за допомогою датчика в силосопроводі кормозбирального комбайна. За допомогою цього датчика можна з високою точністю визначити складові речовини без необхідності у відборі проб і робити висновки про якість заготовлених культур, до того як їх будуть використовувати як корми.

Водночас, актуальним є формування внутрішньої системи безпечності кормовиробництва та годівлі, що має включати такі елементи:

- впровадження правил та процедур безпечності кормової бази;
- створення організаційних регламентів збирання, заготівлі та використання кормів;
- розробка заходів з попередження забруднень кормів та внутрішній аудит їх якості;
- удосконалення раціонів годівлі із врахуванням породного складу стада, біологічних характеристик худоби та стану її здоров`я тощо.

Таким чином, саме дотримання науково обґрунтованих норм і систем годівлі у поєднанні із інноваційними технологіями дозволять забезпечити збалансоване живлення корів і стати потужним важелем зростання продуктивності корів, підвищення якості молока. У свою чергу, економічний ефект від удосконалення систем годівлі тварин полягає у одночасному розвитку рослинницької підгалузі як основного джерела кормової бази аграрних підприємств, зниження собівартості молока через використання інноваційних та порівняно недорогих раціонів годівлі тощо.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 17.02.2021).

2. Бусенко О.Т., Столюк В.Д., Могильний О.Й. та ін. Технологія виробництва продукції тваринництва: підручник. Київ: Вища школа. 2005. 496 с.

УДК 338.1. 631

Л. О. Ломовських, д-р екон. наук, професор
pemev_conf@ukr.net
І.М. Андрейко, Е.Д. Штагер здобувачі*
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Сучасний стан розвитку сільського господарства України

Сільське господарство – найдавніша галузь матеріального виробництва і особлива галузь економіки, що займається рослинництвом, тобто вирощуванням культурних рослин і тваринництвом – розведенням і вирощуванням свійських тварин. Рослинництво забезпечує продуктами харчування, годівлю тварин і отримання волокна. Тваринництвом займаються задля отримання продуктів харчування – молока, м'яса, яєць. Також важливими продуктами є вовна, шкіра, органічні відходи.

Сільськогосподарська галузь для України завжди була однією з пріоритетних сфер економічного розвитку країни, адже питання організації виробництва й підтримки продовольчого забезпечення для окремої держави актуальні в усі часи. За роки незалежності в сільському господарстві України відбулися значні зміни.

Природні умови сприяли розвитку сільського господарства та визначили його спеціалізацію. В структурі сільського господарства України рослинництво має значну перевагу над тваринництвом. Це обумовлено родючими ґрунтами, великою площею орних земель та сприятливим кліматом.

Проблеми розвитку сільськогосподарського виробництва досліджувалися у багатьох роботах [1-5], однак через свою актуальність і динамічність воно потребує постійного вивчення.

Як показав проведений аналіз, валова продукція сільського господарства протягом 2010-2019 рр. постійно зростала. Протягом досліджуваного періоду вищезазначений показник зріс майже на 50 %. Спостерігалася тенденція зростання частки продукції рослинництва і відповідно зменшення частки продукції тваринництва у загальній вартості валової продукції. У 2019 р. частка рослинництва становила 4/5 вартості продукції сільського господарства, частка тваринництва відповідно 1/5. Причому, якщо вартість продукції рослинництва постійно зростала, то вартість продукції тваринництва коливалася по роках, у цілому маючи тенденцію до зростання [6].

Показники виробництва валової продукції тваринництва мали більш плавні коливання, в той час як по продукції рослинництва коливання були більш виражені.

Земля в сільському господарстві є основним засобом виробництва. Вона значною мірою визначає темпи зростання і рівень ефективності

* Науковий керівник – Л.О. Ломовських, д-р екон. наук, професор.

сільськогосподарського виробництва. В Україні більше, ніж половина засіяних площ знаходиться під зерновими. Протягом досліджуваного періоду значно змінився розмір посівної площі соняшника. Так, у 1991 р. посівна площа соняшнику становила 1601 тис. га, що становило 4,9 % від загальної посівної площі, то у 2019 р. – 5928 тис. га, що становило понад 20 %. Важливо відмітити, що проблема посівних площ соняшнику є надзвичайно актуальною для України. Структура посівних площ на сьогоднішній день не є раціональною, у зв'язку із чим сільськогосподарським підприємствам слід переглянути сівозміни, що вони застосовують.

Проведений аналіз свідчать про зростання валового збору по зернових та зернобобових, соняшнику, картоплі, овочевим, плодовим та ягідним. Найсуттєвіше зростання валового збору відбулося по соняшнику – у 6,6 разів. У 2000 р. порівняно з 1991 р. відбулося зменшення обсягів виробництва зернових і зернобобових, цукрового буряку, овочевих та плодових і ягідних. І якщо всі зазначені види продукції в майбутньому наростили обсяги виробництва, то обсяг виробництва цукрового буряку коливався по роках, і у 2019 р. досяг найнижчого рівня. Це передусім обумовлено зменшенням посівних площ під цукровим буряком, на що, у свою чергу плинула висока трудомісткість виробництва даної культури і застаріла бурякозбиральна техніка.

Обсяги валового виробництва продукції в Україні зростають не тільки екстенсивним шляхом (за рахунок збільшення посівних площ), а і інтенсивним (за рахунок зростання урожайності). Так, урожайність по всіх досліджуваних видах продукції протягом досліджуваного періоду зросла на 60-100 %, по плодових і ягідних – майже у 5 разів. Щодо урожайності зернових і зернобобових, то урожайність, наприклад, озимої пшениці у Харківській області у деяких сільськогосподарських підприємствах сягає значно вищих показників – 80-100 ц/га, а соняшника – до 50 ц/га.

Рентабельність характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення.

У звітному, 2019 р. всі види сільськогосподарської продукції галузі рослинництва, крім цукрового буряку, були рентабельними. Найвища рентабельність у насіння соняшника – 23,5 %. Це досить хороший показник, але якщо порівняти його з показником 1990 р., то бачимо значне його зниження. У 1990 р. рентабельність виробництва насіння соняшника була приблизно у 10 разів вищою, ніж у звітному 2019 р.

Ще гіршою ситуація є для зернових і зернобобових, по яких рентабельність протягом досліджуваного періоду зменшилася майже у 30 разів.

У 2000 р. порівняно з 1990 р. відбулося різке скорочення поголів'я усіх видів тварин, потім відбувалося поступове зниження по кожному з видів, крім птиці. Виробництво м'яса нерентабельне. Рентабельною галузь тваринництва залишається за рахунок рентабельного виробництва молока і яєць.

Таким чином, сільське господарство було і за лишиться актуальним та пріоритетним видом діяльності. В Україні переважає виробництво продукції

рослинництва. Крім того, вона є більш високорентабельною, ніж продукція тваринництва. Виробництво м'яса в Україні знаходиться на етапі занепаду, але воно є життєво необхідним продуктом, то ж відмовлятися від його виробництва не можна, у зв'язку з чим необхідно шукати шляхи виходу з кризи галузі м'ясного скотарства, свинарства тощо. Вітчизняним підприємствам необхідно шукати їхні суб'єктивні можливості для підвищення прибутковості та рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції з метою зміцнення економіки сільського господарства України, що є запорукою забезпечення продовольчої безпеки держави.

Отримані результати можуть бути використані під час формування стратегії розвитку експорту продукції аграрного сектору України та можуть стати основою для побудови економіко-математичних моделей прогнозування параметрів кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел:

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук та ін.; за ред. М.В. Присяжнюка та ін. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. 1008 с.

2. Національна доктрина продовольчої безпеки України / П. Саблук, Г. Калетнік, С. Кваша [та ін.] // Економіка АПК. 2011. № 8. С. 3–11.

3. Нелеп В.М. тенденції розвитку сільського господарства в Україні та світі// Економіка АПК. 2018. № 7. С. 100-105.

4. Пономарьова М.С., Єфремова Н.О., Нагорнюк О.П. Інструменти маркетингу в умовах зростання конкурентних переваг агробізнесу. Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. 2018. № 1. С. 247-257.

5. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення) / В. Геєць, В. Юрчишин, О. Бородіна [та ін.] // Економіка України. 2011. № 12. С. 4–14.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 330.341:635

Н. С. Ляліна, канд. екон. наук, доцент
nlyalina@ukr.net
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця, Україна
Л. М. Коваленко, канд. пед. наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Соціально-економічні тенденції розвитку сільського господарства України

В економіці України однією з найголовніших галузей є сільське господарство. Його частка в народному господарстві країни за загальноприйнятими макроекономічними показниками досить висока. Від рівня економічного розвитку сільського господарства значною мірою залежить економіка країни в цілому.

Україна спроможна цілком задовольняти внутрішні потреби в сільськогосподарській продукції завдяки власному виробництву. Разом з тим, в сучасних умовах господарювання, окремі галузі сільського господарства в Україні знаходиться у стані глибокої кризи, вихід з якої є досить складним і тривалим процесом. Нестабільність у ринковій економіці може спричинити різноманітні відхилення в ефективності функціонування сільського господарства як у кращу, так і в гіршу сторону. За умови стабілізації і зростання виробництва країна має всі реальні можливості стати одним із найбільших експортерів сільськогосподарської продукції у світі.

Питання перспектив розвитку вітчизняного сільського господарства завжди привертало увагу науковців, зокрема ними займалися такі вчених як: М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров, Ю.О. Лупенко, А.О. Музиченко [1-4] та інші. Аналізуючи їх праці було з’ясовано, що в сільському господарстві поряд з наявністю позитивних тенденцій існує багато невирішених питань, а отже виникає необхідність поглибленого дослідження соціально-економічних тенденцій розвитку сільського господарства та визначення перспектив його подальшого розвитку в Україні за нинішніх умов.

Одним із основних показників, який характеризує розміри виробництва, зокрема загальні обсяги виробництва у сільському господарстві є показник виробництва валової продукції (у постійних цінах 2010 р.). Аналіз показав, що в останні роки має місце поступове зростання даного показника, хоча і є незначні коливання. Разом з тим, поки що досягти рівня 1990 р. не вдалося.

Аналізуючи динаміку виробництва валової продукції рослинництва та тваринництва у сільськогосподарських підприємствах України (в постійних цінах 2010 р.) у 1990-2018 рр. було з’ясовано, що вони мають однаковий вектор спрямування, однак темпи зростання обсягів виробництва валової продукції тваринництва (в постійних цінах 2010 р.) значно поступаються темпам

зростання обсягів виробництва валової продукції рослинництва (в постійних цінах 2010 р.). Отже основною галуззю, яка домінуюче впливає на формування обсягів виробництва валової продукції сільського господарства України (в постійних цінах 2010 р.). на сьогоднішній день є рослинництво.

За даними Державної служби статистики України, у 2018 р. продукція рослинництва в структурі валової продукції (в постійних цінах 2010 р.) у сільськогосподарських підприємствах займає 79,2 %, що на 19,9 відсоткові пункти перевищує відповідний показник 1990 р. Найбільшої питомої ваги продукція галузі набула у 2001 р. – 80,6 %. Тоді як частка продукції тваринництва в структурі валової продукції (в постійних цінах 2010 р.) у сільськогосподарських підприємствах займає лише 20,8 %.

Незважаючи на важливість галузі тваринництва у забезпеченні продовольчої безпеки, кількість підприємств, що займаються її розвитком постійно зменшується. Опрацювання звітних матеріалів усіх підприємств Харківської області про результати виробництва і реалізації молока показало, що таких підприємств у 2018 р. виявилося 82 при їх загальній кількості 571. В той час як у 2016 р. їх кількість дорівнювала 100 із 552, а у 2006 р., відповідні показники становили 168 із 422. Внаслідок того, що галузь перетворилась у зону суцільної збитковості, підприємства стоять перед необхідністю вибору одного з трьох варіантів: ліквідувати галузь; утримувати її у тому стані, який сформувався на теперішній час або реалізувати наявні можливості підвищення рівня ефективності виробництва, що потребує значного вливання ресурсів, а це для переважної більшості виробників є надзвичайно складним завданням.

Аналізуючи структуру валової продукції рослинництва за її основними видами в усіх категоріях господарств України було встановлено, що найбільша частка належить зерновим та зернобобовим – 39,0 %, друге місце посідають технічні культури – 28,0 %, картопля, овочі та баштанні продовольчі культури – займають 26,0 %.

Так, у 2019 р. валовий збір зернових та зернобобових становив 75,1 млн т, що на 47,3 % більше рівня1990 р. Ще у більшій мірі відбулося збільшення обсягів виробництва соняшнику – майже у 6 раз. Натомість виробництво цукрових буряків зменшилося в порівнянні з 1990 р. на 77 % і становило 10,2 млн т.

Як показало дослідження збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва супроводжувалося підвищенням ефективності її виробництва. Так протягом 1990-2018 рр. виробництво та реалізація більшості видів продукції рослинництва є прибутковими. Щодо звітного періоду, то реалізація всіх видів продукції, за виключенням цукрових буряків принесла прибутки.

Підвищення рівня рентабельності основних видів продукції рослинництва вплинуло на формування загального рівня рентабельності галузі, у бік його зростання. Разом з тим варто відмітити, що досягти рівня рентабельності 1990 р. поки що не вдалося по жодному з видів продукції.

Ще одним важливим чинником забезпечення функціонування та підвищення ефективності виробництва є забезпеченість підприємств висококваліфікованими кадрами. На сьогоднішній день дедалі частіше

підприємства відчувають проблему нестачі кадрів. Аналізуючи динаміку населення в Україні за 1991-2019 рр., було з'ясовано, що на фоні загального зменшення населення країни, темпи зменшення сільського населення є вищими. Відповідні показники за досліджуваний період склали 19 % та 24 %. Не зважаючи на те, що кількість зайнятого населення останнім дещо зросло, кількість найманих працівників у сільському, лісовому та рибному господарстві України продовжує зменшуватися.

Основні чинники, які призводять до браку робочих рук в сільському господарстві є ліквідація галузі тваринництва у переважній більшості підприємств та низький рівень оплати праці. Як наслідок значна частина працівників мігрує за кордон. Крім того, внаслідок віддаленості сільськогосподарських підприємств від великих міст, працювати в сільській місцевості, навіть за умови високої оплати праці, влаштовує далеко не всіх.

Узагальнюючи наведене вище, можна зробити висновок, що в сільському господарстві України виключно важливе місце належить галузі рослинництва. Натомість галузь тваринництва знаходиться у надзвичайно складному стані. В наслідок чого переважна більшість виробників втрачає до неї цікавість.

Пріоритетним завданням для кожного сільськогосподарського підприємства має стати: нарощування обсягів виробництва завдяки зростанню рівня урожайності; дотримання науково-обґрунтованих сівозмін; підвищення економічної ефективності виробництва основних видів продукції рослинництва на інноваційній основі; розвиток галузі тваринництва, як основного джерела органічних добрив та зменшення рівня сезонності виробництва у сільському господарстві; підвищення рівня заробітної плати.

Залежно від того наскільки швидко вітчизняні підприємства будуть спроможними адаптуватися до сучасних умов господарювання, залежать їх подальші перспективи, зокрема спроможності зайняти гідне місце серед світових виробників сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел:

1. Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та ін. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. 1008 с.

2. Лупенко Ю.О., Саблук П.Т., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / // Економіка АПК. 2014. № 7. С. 26-38.

3. Лупенко Ю.О. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2015. Вип. 2(4). Ч.2. С.30-34.

4. Музиченко А.О. Аналіз стану виробництва продукції рослинництва на орендованих землях різних організаційно-правових форм господарювання Ефективна економіка: електрон. журн. 2013. № 12. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2648.

УДК 330.131.5:658

С.Д. Ляшенко, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*
lashenko_serg@ukr.net
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Ефективність промислового овочівництва та показники її визначення

Значення овочівництва як галузі сільського господарства обумовлюється його місцем в продовольчому балансі країни. Ця галузь постачає населення нашої країни незамінними продуктами харчування та є сировиною для харчової та консервної промисловості.

Овочівництво як галузь сільського господарства має свої особливості. Воно ґрунтується на вирощуванні широкого набору овочевих культур, розміщення яких зумовлюється природними і економічними умовами. Даний факт, певною мірою, впливає на формування набору показників ефективності галузі та особливостей їх розрахунку.

В економічній літературі існують два підходи до вирішення проблеми визначення показників економічної ефективності. Перший – через створення універсального показника для визначення рівня ефективності на всіх етапах виробництва. Зазвичай це надання разовим і поточним витратам єдиного вимірника, вираження витрат живої та уречевленої праці в одному показникові, зведення в один показник продуктивності праці, віддачі основних та оборотних фондів, сумарного економічного ефекту виробника та споживача тощо [1].

Прибічники системності визначення економічної ефективності вважають, що створення інтегральних показників, здатних комплексно характеризувати процес виробництва, неможливе. А для характеристики ефективності складної діяльності сільськогосподарського підприємства одного показника недостатньо, тому доцільно виробити систему показників, які даватимуть змогу порівнювати діяльність підприємств різних регіонів, розмірів, організаційно-правових форм господарювання.

Економічна ефективність овочівництва розглядається як співвідношення між витратами, вкладеними у виробництво овочевої продукції за різними технологіями й результатами виробництва, що приведені до єдиного виміру в часі з метою одержання максимального ефекту [2].

Виходячи із особливостей галузі овочівництва, в процесі визначення її ефективності доцільно визначати окремі показники в процесі виробництва та переробки продукції. Дане твердження прийнятне як для системи показників так і для інтегрального показника.

Отже, у якості часткових показників доцільним є розрахунок: урожайність, виробництва продукції на 100 га ріллі, вихід продукції при переробці, трудомісткість одиниці продукції, рівень травмування продукції,

* Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Ю.В. Пащенко

енергомісткість одиниці продукції. Із вартісних показників доцільними є наступні: собівартість одиниці вироблених та перероблених овочів, прибуток на 1 ц та на 1 га посіву, прибуток на 1 т виробленої та переробленої продукції, рентабельність продаж, рівень рентабельності, норма прибутку та ін.

Із метою здійснення повного аналізу ефективності виробництва та переробки продукції овочівництва Н.О. Андрусяк запропоновано використовувати комплексний показник ефективності, який поєднує економічну й технологічну компоненту та розраховується за формулою [3]:

$$I_{комп.л} = \frac{I_в \cdot I_ц \cdot I_п}{I_т \cdot I_с \cdot I_е} \times 100,$$

де *Iв* – індекс виходу продукції (відношення відсотка виходу продукції на окремому підприємстві до середнього по регіону); *Iц* – індекс ціни (відношення ціни реалізації 1 ц продукції на окремому підприємстві до середнього по регіону); *Iп* – індекс прибутку (відношення прибутку на 1 т виробленої продукції на окремому підприємстві до середнього по регіону); *Ic* – індекс собівартості (відношення собівартості 1 ц продукції на окремому підприємстві до середнього по регіону); *Iт* – індекс трудомісткості (відношення трудомісткості 1 ц продукції на окремому підприємстві до середнього по регіону); *Ie* – індекс енергомісткості (відношення енергомісткості одиниці продукції на окремому підприємстві до середнього по регіону).

Зазначений інтегральний показник, має на меті врахувати як вартісні так і кількісні параметри виробничого процесу овочівництва, дозволяє в повні й мірі охопити чинники, що формують результативність функціонування галузі. А отже, це дозволяє виявити резерви та джерела зростання ефективності виробництва та переробки овочів.

Лише комплексне використання системи показників поряд з інтегральними індексами ресурсовіддачі, забезпечать дієвий аналіз ефективності овочівництва та наукове обґрунтування заходів щодо її підвищення на макро- й мікроекономічному рівнях. Оскільки ефективність виробництва як економічна категорія відображає чималий комплекс процесів в економіці, є функцією багатьох аргументів.

Список використаних джерел:

1. Чепуль Ю.В. Теоретичні аспекти формування системи показників оцінки ефективності функціонування галузі молочного скотарства. URL: http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-Lvivskogo-Nats-agrar-univer/APK/2009/files/09cuvdcf.pdf (дата звернення: 15.02.2021)

2. Андрусяк Н. О. Економічна ефективність виробництва овочів. Зб. наук. праць Уманського державного аграрного університету. Умань: УДАУ, 2005. Вип. 61. С. 54–59

3. Андрусяк Н.О. Напрями підвищення економічної ефективності виробництва та переробки овочів відкритого ґрунту. монографія. Черкас. нац. ун-т ім. Богдана Хмельницького. Черкаси: ЧНУ ім. Богдана Хмельницького, 2012. 176 с.

УДК 330.117:338.43

М.В. Марченко, здобувач третього рівня вищої освіти*
marillydan05032016@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва

Переваги та недоліки цифровізації у сільському господарстві

Політична ситуація останніх років як ніколи довела, що агропромисловий комплекс – це найважливіший сектор національної економіки. В сучасних умовах посиленої конкуренції вирішення даної проблеми можливе на основі переходу до цифрового сільського господарства (точне землеробство, використання цифрових технологій для підвищення продуктивності праці, аналіз великих даних, впровадження штучного інтелекту, електронна комерція, інтернет речей тощо).

Цифровізація є одним з найбільш перспективних технологічних трендів в агросекторі.

Цифровізація може стати ключем до вирішення галузевих проблем (вплинути на зростання врожайності, збільшити продуктивність праці, знизити виробничі витрати, стимулювати впровадження практик сталого землекористування).

Цифровізація здатна гармонізувати роботу продовольчих систем, сприяти забезпеченню продовольчої та економічної безпеки країни.

Цифровізація сільського господарства спрямована на удосконалення взаємовідносин аграріїв з державою (спрощення документообігу, отримання кредитів, доступу до цифрових платформ) та суб'єктами маркетингового середовища – клієнтами, постачальниками, посередниками, конкурентами, контактними аудиторіями.

Розвитку цифрового сільського господарства останнім часом приділяється значна увага з боку держави. Держава ставить завдання забезпечити дану галузь сучасними технологіями, хоча в законодавстві досить багато прогалин, що створює певні бар'єри для цифровізації. Крім того, цифровізація – досить коштовна процедура, яку на сьогоднішній день далеко не всі сільгосппідприємства України можуть здійснити.

Важливим ризиком, який необхідно враховувати під час впровадження цифровізації є тиск на ринок праці в сільській місцевості, який у свою чергу може спричинити виникнення безробіття. Потенційне безробіття, викликане впровадженням розумних технологій, може створити додаткові передумови для розшарування в суспільстві, підвищити соціальну напруженість, а також привести до скорочення платоспроможного попиту.

Таким чином, цифровізація сільського господарства потребує виважених рішень, оскільки її впровадження задля вирішення певної низки проблем може спричинити ціле коло інших соціально-економічних та етичних проблем.

* Науковий керівник – Л.О. Ломовських, д-р екон. наук, професор.

УДК 658.012.32

В.В. Мерчанський, канд. екон. наук, доцент
seomvv@gmail.com
Харківська державна зооветеринарна академія, Україна

Конкурентні переваги підприємств АПК на зовнішніх ринках

Активне включення України в процеси міжнародної економічної інтеграції та глобалізації ставить нові вимоги до забезпечення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів аграрної сфери. Конкурентоспроможність – один із важливих чинників, що забезпечує сталий розвиток як окремих галузей, так і будь-якого підприємства. Конкурентоспроможність агропромислового сектора розглядається як дуже широке поняття, що характеризує його здатність конкурувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [1]. Так, В.П. Рябоконь і О.О. Кузубов зазначають, що конкурентоспроможність агропромислових підприємств – це не тільки можливість ефективного використання потенціалу, а також їхня здатність своєчасно реагувати на зміни запитів і потреб споживачів; уміння своєчасно розробляти необхідні заходи у відповідь на нововведення конкурентів, нейтралізувати несприятливі дії зовнішнього середовища. З погляду системного підходу конкурентоспроможність може бути представлена у вигляді здатності підприємств змінювати свою траєкторію розвитку з метою збереження чи посилення вже набутих або створення нових конкурентних переваг [2]. Саме створення або досягнення та конкурентних переваг на цільовому ринку забезпечують ефективну діяльність агропромислових підприємств. Так, Н. Тарнавська, виходячи з визначення конкурентних переваг М. Портера [3] як основи ефективної діяльності підприємства у довготривалій перспективі, зазначає, що конкурентоспроможність підприємства забезпечується його конкурентними перевагами, які є реалізованою компетенцією підприємства. Конкурентна перевага дає можливість запропонувати споживачеві товар з очевидною цінністю для нього і зберегти його прихильність до товарів даного підприємства упродовж тривалого часу (реалізація продукції за нижчими цінами, вищим рівнем якості, додатковими гарантіями і сервісом тощо), а на основі цього – забезпечити подолання підприємством сил конкуренції, що діють на нього [4].

На сьогодні агропромислові підприємства України мають низку конкурентних переваг на міжнародних ринках сільськогосподарської продукції. До них можна віднести такі:

- сприятливі ґрунтово-кліматичні умови, які дозволяють вітчизняним аграріям зайняти свою нішу серед провідних експортерів кукурудзи (4 місце), пшениці (9 місце), соєвих бобів (6 місце), ячменю (4 місце), меду (8 місце), соняшникової макухи (2 місце), та соєвої олії (11 місце), а за експортом соняшникової олії Україна є світовим лідером [5];

- має вигідне геополітичне та транспортно-географічне положення. Україна виступає мостом, що поєднує країни Європи та Азії, межує, або перебуває у безпосередній близькості до економічно розвинутих країн (країни ЄС), які є ринком збуту сільськогосподарської продукції;

- низький курс національної валюти, який виступає інструментом поліпшення конкурентних позицій за внаслідок отримання вартісних переваг;

- забезпеченість сільськогосподарських підприємств трудовими ресурсами відповідного рівня кваліфікації та професійних навичок у поєднанні з її невисокою оплатою праці;

- збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства;

- висока забезпеченість сільськогосподарських підприємств земельними ресурсами;

- низька собівартість сільськогосподарської продукції.

Для ефективного використання наявних та створення нових конкурентних переваг агропромислових підприємств України необхідно створити привабливі умови для їх входження в систему міжнародних господарських зв'язків через реформування законодавчої бази, прискорення модернізації виробництва, впровадження інновацій, поліпшення інформаційного забезпечення, доступу до фінансових ресурсів, впровадження міжнародної стандартизації та сертифікації продукції, сприяння ефективному використанню природних ресурсів, забезпечивши дотримання науково-обґрунтованих сівозмін, екологічних нормативів тощо. Зміцнення конкурентних позицій аграріїв України на міжнародних ринках сприятиме покращенню економічного і соціального впливу держави на світовій арені.

Список використаних джерел:

1. Дугієнко Н.О. Конкурентоспроможність АПК України в умовах євроінтеграції. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 5. С. 81-84. URL: http://global-national.in.ua/archive/5-2015/17.pdf (дата звернення: 08.02.2021).

2. Рябоконь В.П., Кузубов О.О. Управління конкурентоспроможністю агропромислових підприємств. *Економіка АПК*. 2015. №7. С. 85-93.

3. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.

4. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 570 с.

5. Фіщук І. О. Конкурентоспроможність аграрного сектору економіки України: ризики та перспективи. Ризики в системі сучасних міжнародних економічних відносин: виклики та можливості: матеріали наук.-практ. конф. (Київ, 26-27 листопада 2020 р.). Київ. 2020. С. 99-101. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/4068 (дата звернення: 08.02.2021).

УДК 631.164.23:631.11

В. Є. Мещеряков, канд. екон. наук, доцент
vmeshch@gmail.com
Ю. Л. Філімонов, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Інвестування у землі сільськогосподарського призначення

Підвищення ефективності вітчизняної економіки, зокрема й сільського господарства, неможливе без постійного здійснення інвестицій. На сьогодні вагомим фактором, який впливає на їх обсяг, є запровадження ринку землі, яка є об'єктом нерухомості. На відміну від придбання в минулому значних площ ділянок землі, яка раніше не оброблялась і яку можливо залучити до сільськогосподарського виробництва, особливістю сучасного стану придбання земель сільськогосподарського призначення у світі є підвищення уваги інвесторів до країн з обмеженим використанням такої землі. Це пов'язано з більшою ефективністю від підвищення продуктивності землі у порівнянні з коштовною рекультивацією необробленої землі. Тому значною увагою користуються країни, в яких земля має порівняно низьку продуктивність, проте має значний потенціал її зростання.

Функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні продовжує мати обмеження на законодавчому рівні з 1996 року, яке забороняє власникам таких ділянок їх продаж. Теперішня ситуація залишає нашу країну серед лічених країн, в яких використання права приватної власності на землю сільськогосподарського призначення обмежене. Відповідно це перетворює землю сільськогосподарського призначення на низьколіквідний актив за умови відсутності її власного обробітку. Інвестори, які бажають здійснити значні земельні інвестиції, звертають увагу на підвищення привабливості аграрного сектора для зростання інвестицій, створення на цій основі нових робочих місць із забезпеченням працевлаштування безробітного населення сільської місцевості, отримання сучасних технологій виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки.

Поруч із цим існує небезпека зростання собівартості виробництва продукції через необхідність сплати орендної плати за користування земельними ділянками у випадку використання землі іншого власника. Крім того резервування коштів для інвестицій у земельні ділянки призводить до значного зниження інвестицій в інші активи, необхідні для сільськогосподарського виробництва. У зв'язку з цим інвестори, яки бажають здійснити придбання земельних ділянок для власного використання, повинні мати перевагу у вигляді державної підтримки. Крім цього, перш за все саме держава та громада населених пунктів несе відповідальність за розвиток інфраструктури сільських територій та функціонування установ, які забезпечують життєдіяльність територій.

УДК 339.138

Л. В. Михальчук, старший викладач кафедри економіки підприємництва та економіки підприємства
lyudmilamlv08@gmail.com
О.Ю. Рагулич, студентка факультету економіки, бізнесу та міжнародних відносин
Університет митної справи та фінансів, Україна

Підвищення конкурентоспроможності підприємства внаслідок використання брендингу

Позитивний образ країни створюють найбільші глобальні бренди, що володіють значним економічним потенціалом і високою ринковою вартістю. Вони збільшують не тільки конкурентоспроможність компаній, а також підвищують інвестиційну привабливість країни базування таких компаній. Проте, вплив бренду на конкурентоспроможність підприємства та країни може бути як позитивним, так і негативним, тому тема має актуальний характер.

Нині питання управління конкурентоспроможністю підприємства та вирішення пов’язаних з цим певних проблем, досліджуються багатьма економістами, у тому числі такими як Г.Л. Багієв, В.Н. Домнін, Н.К. Мойсеєва тощо. Проте в сучасних умовах розвитку наший країни, деякі питання управління конкурентоспроможністю як продукції, так і підприємства залишаються актуальними та недостатньо дослідженими [5].

Мета роботи – дослідження впливу брендингу на конкурентоспроможність підприємства.

Одним з напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства є використання брендингу як ефективного методу управління конкурентоспроможністю.

Бренд - поняття більш широке, ніж "товар» і "торгова марка".

Торгова марка – це позначення, знак за яким товари та послуги одних осіб відрізняються від товарів та послуг інших осіб [7].

«Бренд» — це унікальна комбінація цінностей торгового знаку, за яку споживач сплачує додаткову вартість, або просто надає перевагу при покупці, часто викликає унікальні емоції. Різниця між торговою маркою і брендом: торгова марка — може мати високий товарообіг, а бренд — має мати високий прибуток [8].

Бренд включає прив’язку до специфічного продукту або чогось більшому, ніж один продукт, можливо, формулу або рецепт, фірмову обгортку, стратегію маркетингу, рекламну компанію або сприятливий захід і, зрозуміло, репутацію. Таким чином, бренд – комерційне втілення репутації, тобто товарний знак плюс зароблена ним репутація.

Бренд складається з матеріальних і нематеріальних компонентів, сукупність яких забезпечує реалізацію продукції за вищою ціною, ніж

продукція без бренду. Бренд додає продукту додаткову цінність внаслідок формування марки та унікальної торгової пропозиції.

У структурі бренду можна виділити дві складові: реальну і приховану для споживача. Реальна частина - це назва товару, обгортка, ціна, реклама і образ товару, який вона створила. Складові прихованої частини представляє ноу-хау компанії і є досить складним для копіювання зі сторони конкурентів [4, с.169]..

Щодня народжуються нові бренди, які в умовах сучасних технологій, збільшуються й розвиваються в геометричній прогресії.

Можна зазначити, що величезна кількість торгових марок ускладнює споживачеві процес вибору, проте, українські підприємці все частіше використовують стратегію брендингу для просування своїх товарів і послуг й вже з'явилися явні бренди-лідери, вартість яких з року в рік зростає.

Практика українського підприємництва показує, що покупці більш лояльні до брендових товарів, ніж до товарів звичайних. В середньому лояльність брендам вище на 25-50%. Тобто від 25 до 50% покупців брендів готові скоріше відмовитися від покупки або відкласти її, ніж піти на заміну одного товару іншим. Водночас у «звичайних» торгових марок рівень абсолютної лояльності не перевищує 10-15 %.

Проте, українські підприємці все частіше використовують стратегію брендингу для просування своїх товарів і послуг. Вже з'явилися явні бренди-лідери, вартість яких з року в рік зростає. Журнал НВ і компанія MPP Consulting опублікував рейтинг найцінніших брендів України [4, с.169]

До найдорожчих брендів України відносяться "Моршинська" - 550 мільйонів доларів; "Нова пошта" - 310 мільйонів доларів; Rozetka - 302 мільйони доларів; "Приватбанк" - 299 мільйонів доларів; Roshen - 276 мільйонів доларів. За минулий рік «Золота сотня» українських торгових марок додала в ціні 4,7%. Сумарна вартість ста найдорожчих національних торгових марок перевищує $6,2 млрд. Такі результати свідчать про значний вплив бренду товарів на підвищення конкурентоспроможності підприємства

Важливий момент, якому слід приділити увагу - це ідентичність бренду. Будь-який бренд, щоб вважатися таким, повинен відрізнятися від своїх конкурентів, а для цього потрібно визначити основні елементи його ідентичності [2].

Девід Аакер, фахівець в області маркетингу, реклами і брендингу виділив п'ять рівнів того, як покупці ставляться до брендів:

- у споживачів відсутня лояльність до торгової марки;
- у споживача немає причин змінювати пристрасті до даного товару;
- при зміні бренду споживач має збитки;
- споживач цінує даний бренд;
- споживач відданий бренду.

Слід зазначити, що бренд забезпечує додаткову конкурентну перевагу й продукції й компанії у цілому. Завдяки бренду як додаткового інструменту конкурентоспроможності продукція компанії стає впізнаваною і популярною. Тим самим збільшується попит на продукцію і забезпечується більший прибуток [3].

Як приклад просування бренду, можна розглядати використання відео - роликів на певній платформі мережі Інтернет. При цьому для просування бренду варто шукати блогерів з найбільш лояльною і активною аудиторією, що створюють нативну рекламу, яка не викликає у споживача негативних почуттів [6, с. 91-92].

Слід зазначити, що відповідальність за виведення нового бренду на ринок, його ефективний розвиток і контроль над здійсненням стратегічних планів повністю лягає на підприємство – виробника і персонал, безпосередньо зайнятий брендингом. Ця обставина дозволяє ще раз стверджувати про необхідність розвитку поняття бренд – технології, яка включає не тільки процес брендингу, а й управлінські та організаційні аспекти впровадження брендингу на підприємстві.Таким чином, можна зробити висновок що, доля сильного бренду безпосередньо пов'язана з тим, які інструментарії маркетингу будуть застосовуватися. Для того щоб був максимальний ефект з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства, компанія в цілому повинна бути відбудована як система, що функціонує на принципах маркетингу. Бренд має великі шанси вижити у випадку грамотних маркетингових зусиль і, відповідно, загинути, якщо їм не займатися серйозно. Також, доля бренду багато залежить від фактора і ступеня опору конкурентів, зацікавленості у ньому дистриб'ютора, і від здатності захистити свою продукцію від підробки.

Список використаних джерел:

1. Рейтинг найцінніших брендів України [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://minfin.com.ua/ua/2019/11/22/39801378/.
2. Еллвуд А. Основи брендингу: 100 прийомів підвищення цінності торгової марки / А. Еллвуд., 2002. – (ФАИР-ПРЕСС).
3. Віллер А. Індивідуальність бренду: Керівництво по створенню, просуванню та підтримці сильних брендів. / А. Віллер., 2004. – (Альпіна Бізнес букс).
4. Михальчук Л.В., Рагулич О.Ю., Зайцев О.Г. Бренд як конкурентна перевага компанії 169// Науковий журнал «Молодий вчений» №5, 2020. – С 169 – 174
5. Михальчук Л.В., Брендинг як ефективний метод управління конкурентоспроможністю підприємства. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "* Цифрове суспільство: фінанси, економіка, управління*"*. УМСФ, Дніпро:. 2020. С. 158-160
6. Михальчук Л.В., Рагулич О.Ю., Відеопрезентація як основний спосіб просування бренду в соцмережах // II Міжнародна студентська науково-практична конференція «Дорожня карта інформаційно-телекомунікаційної сфери». - Збірка тез. – К: ДУТ, 2020. – С.91-93
7. http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3689-12 Стаття 1 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15.12.1993 № 3689-XII.
8. Знак для товарів і послуг — Вікіпедія uk.wikipedia.org › wiki ›.

УДК 334.76 : 631.155 (477)

М.В. Міроєвська, здобувач наукового ступеня доктора філософії спеціальності 051 Економіка*
miroyevska.m@gmail.com
Полтавський державний аграрний університет, Україна

Значущість енергетичних ресурсів в системі цінностей економічного розвитку України

Енергетична галузь відіграє важливу роль у розвитку кожної країни, оскільки і економічна, і соціальна сфери безпосередньо пов'язані з використанням енергетичних ресурсів як для виробництва продукції, так і для створення комфортних умов для забезпечення життєдіяльності на достатньому рівні. Енергетичний сектор включає сукупність енергетичних ресурсів, векторів їх використання, джерел поповнення та поновлення. У найбільш вигідних умовах перебувають ті країни, які володіють власними енергетичними ресурсами, що забезпечує їх енергонезалежність. Разом з тим, не володіючи власними енергетичними ресурсами, можливий ефективний розвиток енергетики за умови впровадження ефективних інноваційних технологій та прогресивних методів енергозбереження.

У 2020 р. енергетичний сектор України зіткнувся із низкою труднощів, а саме: збільшення заборгованості держави перед іноземними інвесторами, що вклали кошти у розвиток відновлюваної енергетики в Україні, значний обсяг «зеленої» енергії, що не дає змогу випускати у мережу достатній об'єм енергії з атомних електростанцій, перехід з газу на вугілля та низькі ціни на викопне паливо. І це тільки частина проблем, що вплинули на галузі електроенергетики, ядерної енергетики, нафтогазову промисловість та вугільну промисловість.

За 2019 р. кількість відновлюваної енергетики збільшилось майже у три рази. Цьому сприяли застаріла модель «зеленого» тарифу та відсутність обмежувальних дій із боку держави. У 2020-му році ситуація стала ще складнішою, оскільки кількість відновлюваної енергетики продовжила зростати. Це створило надмірне фінансове навантаження на ринок електричної енергії. Також проблемою стала нестабільність такого виробництва, тобто воно не є гарантованим [1]. Появі цієї ситуації посприяли надлишкова кількість електроенергії та штучні адміністративні обмеження подачі електроенергії до мережі. Що у свою чергу, призвело до хибного ціноутворення та змусило енергогенеруючі підприємства працювати у збиток.

Навесні 2020 р. ДП «Гарантований покупець» заборгувало підприємствам з ВДЕ 7,5 млрд. грн, «Енергоатому» – 4 млрд гривень. Тоді ж заборгованість «Укренерго» по відношенню до АЕС та «Гарантованого покупця» склала 11,1 млрд. грн. У свою чергу, «Укренерго» не отримало від споживачів та електропостачальників 5,3 млрд. грн. Гідроелектростанції не отримали від

* Науковий керівник: Ю.В. Самойлик, д-р екон. наук, професор

«Гарантованого покупця» та «Укренерго» 650 млн гривень. А ТЕС понесли збитки на 3,1 млрд гривень (станом на квітень 2020-го року) [2].

Для урегулювання питання Міністерство енергетики та захисту довкілля створило та затвердило новий Прогнозний баланс електричної енергії. Також Мінекоенерго планує зупинити будівництво нових сонячних та вітрових електростанцій, що мали функціонувати за «зеленим» тарифом. Було прийнято рішення про укладення меморандуму з інвесторами про зменшення «зеленого» тарифу.

Державне підприємство «Національна атомна енергогенеруюча компанія «Енергоатом» протягом 2019-2020 рр. знаходиться у скрутному становищі. Саме тому «Енергоатом» потрапив до переліку п'ятнадцяти найбільших державних компаній, у яких необхідно провести реформу корпоративного управління та впровадити Наглядову раду [1]. Наразі борги перед «Енергоатомом» досягли майже 24 млрд. грн [3]. Наразі «Енергоатом» вдовольняє близько 55 % потреби України в електроенергії, протягом опалювального сезону цей показник досягає 70 %. З листопада будуть працювати десять з п'ятнадцяти енергоблоків атомних електростанцій. На офіційному сайті «Енергоатом» зазначено, що чотири енергоблоки зараз знаходяться на середньо плановому ремонті і один – на капітальному.

Отже, ситуацію на енергетичному ринку України можна вважати досить складною. Введення «зелених» тарифів у 2009 р. посприяло інвестиціям коштів з-за кордону у розвиток «зеленої» енергетики. Встановлені тарифи в кілька разів вищі за звичайні та фіксовані у євро. Завдяки цьому Україна потрапила у десятку найбільш привабливих країн для інвестицій у розвиток «зеленої» енергії. Наразі, всього в Україні «зелені» електростанції виробляють до 2 % електроенергії, яка споживається в країні. Однак «зелена» електроенергія коштує ринку 8 % всіх коштів, або близько 10 млрд. грн за найвищими в Європі тарифами. Уряд вже не спроможний виконати свої зобов'язання перед міжнародними інвесторами та викупати «зелену» енергію у повному обсязі. Також «зелений» тариф поступово «посунув» атомну енергію, що посприяло суттєвому занепаду атомної енергетики в Україні.

Для виходу із ситуації, що склалась в енергетичному секторі України насамперед необхідно провести моніторинг діяльності підприємств даної сфери в розрізі галузей, об'єктивно визначити перспективні підприємства, та ті, що занепадають і на основі такого моніторингу розробити державну програму розвитку енергетичного сектору на основі збалансування джерел виробництва енергії шляхом поєднання традиційних та альтернативних джерел енергії.

Список використаних джерел:

1. Міністерство енергетики України. URL: http://mpe.kmu.gov.ua (дата звернення: 8.02.2021).

2. Інформаційний портал «UKRAЇНСЬКА ENERGETИКА». URL: https://ua-energy.org (дата звернення: 8.02.2021).

3. Державне підприємство «НАЕК «Енергоатом». URL: https://www.energoatom.com.ua (дата звернення: 8.02.2021).

УДК 331.5

Л.О. Міщенко, канд. екон. наук, доцент
mishchenkolo@ukr.net
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпро, Україна

Інфраструктура ринку праці

Ринок праці, зазвичай, є одним з індикаторів, за яким можна судити про стабільність розвитку економіки країни в цілому. Ринок праці являє собою механізм узгодження інтересів роботодавців і найманої робочої сили, виражає економічні та правові відносини між ними. На стан та розвиток ринку праці впливають такі фактори: економічна ситуація в країні, у разі спаду економіки, попит на працю знижується, політика держави, демографічна структура населення, міграційний рух населення, соціально-психологічні фактори, висока автоматизація виробництва впливає на скорочення попиту на працю, непередбачувані чинники (вплив пандемії COVID-19).

Регулювання ринку праці є важливим напрямом розвитку національної економіки та є об'єктивно необхідним процесом, оскільки він безпосередньо впливає на розширення зайнятості, підвищення добробуту та якості життя населення. Останніми роками ринок праці України перебуває у стані трансформації, що супроводжується окремими негативними наслідками, зокрема пов'язаними із зниженням продуктивності праці, погіршенням умов зайнятості, поширенням сегменту нестандартної зайнятості тощо. Значними є прояви професійно-кваліфікаційного дисбалансу попиту та пропозиції на національному ринку праці, збільшення навантаження на регіональні ринки праці, зростання рівня безробіття та соціальної напруги в країні. Структурні зрушення на ринку праці обумовлені трансформацією суспільних і економічних відносин в сучасному глобалізованому світі [2].

Інфраструктура ринку праці це сукупність установ і інститутів сприяння зайнятості в єдності з нормативно-правовим середовищем їхньої діяльності, покликане забезпечити найбільш ефективний шлях до збалансованості попиту та пропозиції робочої сили, реалізацію права людей на працю й соціальний захист [1].

Інфраструктура ринку праці складається з таких ланок: посередництво (в особі Державного центру зайнятості та приватних посередницьких організацій, рекрутингових агентств), регулювання трудових відносин (професійні спілки і асоціацій, комісій по трудових спорах і т. д.), регулювання міграційних процесів (міграційна служба), система професійної та додаткової освіти.

Серед завдань, що постають перед інфраструктурою ринку праці можна назвати наступні:

- формування нових відносин найму, заснованих на добровільності, свободі вибору сфер зайнятості, роду занять, місця роботи, визнання

виключного права людини на розпорядження своєю робочою силою відповідно до законів ринку;

- створення рівних можливостей усім громадянам незалежно від статі, віку, віросповідання, національного походження та місця проживання в реалізації права на працю;

- забезпечення соціальної підтримки та соціального захисту від безробіття тимчасово незайнятих працівників, бажаючих мати роботу на умовах найму;

- здійснення інформаційно-пошукової роботи з виявлення потреб у найманій робочій силі;

- здійснення профорієнтаційної роботи, професійного навчання, перенавчання та перекваліфікації громадян, що потребують працевлаштування з метою забезпечення відповідності їх професійно-кваліфікаційного профілю попиту на робочу силу;

- формування ефективної та динамічної системи зайнятості населення в результаті розподілу, перерозподілу та працевлаштування робочої сили на ринку праці відповідно до попиту на неї державних, приватних підприємств, акціонерних товариств, кооперативів та інших організацій;

- надання послуг роботодавцям щодо задоволення їх заявок на робочу силу і працевлаштування працівників, що вивільняються, розробка різного роду програм на замовлення підприємств з використання робочої сили [3].

Як показує досвід, ефективне функціонування ринку праці неможливе без розвитку інфраструктури та її складових. Інфраструктура ринку праці покликана сприяти формуванню сприятливих умов в реалізації права громадян на працю, організації допомоги населенню в перепідготовці та працевлаштуванні [4].

Система освіти повинна швидко реагувати на зміни попиту ринку праці на професії і забезпечувати адаптацію та підвищення кваліфікації непрацюючого населення. Динамічний темп соціально-економічних перетворень вимагає зміни вимог, що пред’являються роботодавцями до фахівців. Для цього необхідне створення єдиного інформаційного середовища про пропозицію та попит на професії.

Список використаних джерел:

1. Ємельяненко Л.М. Формування та регулювання новітніх форм зайнятості в Україні. *Український соціум*. 2015. №1 (52). С. 82-89.

2. Сибірцев В.В. Інституціональні основи регулювання ринків праці: монографія. Харків.: Смугаста типографія, 2017. 429 с.

3. Цимбал О.І., Ярош О.М. Трансформація економічної системи та ринку праці в Україні: проблеми гармонізації механізмів розвитку та регулювання. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2013. № 2. С. 105–109.

4. Чорна Н., Чорний Р. Ринок праці України: сучасні виклики. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.* 2020. №1. С.64-73.

УДК 502.1:613.97(477)

О.Ф. Найда, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
lenyshek666@gmail.com
І.В. Томашук, асистент кафедри економіки
Вінницький національний аграрний університет

Навколишнє середовище та економіка природокористування в умовах глобалізації

Глобалізація стала універсальною першопричиною явищ як позитивного, так і негативного характеру в системі світогосподарських зв'язків та еколого-економічних відносин.

Проблеми раціонального природокористування і охорони довкілля на початку XXI століття все більше загострюються. Науково-технічна революція надто ускладнила взаємовідносини суспільства з навколишнім середовищем. Вплив людини на всі без винятку складові частини біосфери досяг критичного рівня [4]. Застосовуючи різноманітні технічні засоби, людство за значно короткий проміжок часу різко змінило плин природних процесів.

Нинішній стан із побутовими та промисловими відходами являються яскравим прикладом накопичення екологічних проблем, які вже переростають у глобальну проблему щодо їх перероблення й утилізації [2; 3].

Відтворення ресурсів природи, її охорона вимагають суттєвих матеріальних витрат, економічна і соціальна ефективність яких повинна бути достатньо високою для того, щоб суспільство могло їх собі дозволити. В зв'язку з цим виникає проблема економічної та позаекономічної оцінки впливу людини на природу [2; 4].

Важливою складовою частиною розробки оцінок впливу на природу є значення системи показників, причому розв'язання різнорідних соціально-економічних завдань вимагає застосування різних видів оцінок. Економічна оцінка – це вид економічних показників, що характеризує зміну параметрів господарської діяльності економічних суб'єктів у відповідь на процеси використання природних благ та впливу на компоненти середовища [1; 2].

Штрафні санкції не вирішують проблеми, підприємствам часто вигідніше платити штрафи, ніж споруджувати очисні споруди, оскільки суми штрафів покриваються фінансуванням з державного бюджету і не відображаються суттєво на доходах та показниках роботи підприємства. Штраф – це насамперед покарання винного, а не відшкодування збитків, завданих природному середовищу [2; 4]. Суттєвим недоліком штрафних санкцій є також обмежений характер їх дії, оскільки застосовуються вони в екстремальних випадках, а не як елемент регулювання поточної діяльності підприємства.

Неефективна економічна політика та наявна розбалансована система природокористування в Україні ставлять під сумнів можливості реалізації національних довгострокових стратегічних інтересів, та не гарантують

екологічної й енергетичної безпеки держави, а також здоров'я людей, знижують ефективність міжнародних економічних відносин [3].

Охорона природного середовища – це система заходів щодо раціонального використання природних ресурсів, збереження особливо цінних та унікальних природних комплексів і забезпечення екологічної безпеки. Це сукупність державних, адміністративних, правових, економічних, політичних і суспільних заходів, спрямованих на раціональне використання, відтворення і збереження природних ресурсів землі, обмеження негативного впливу людської діяльності на довкілля [1; 3].

Потрібні радикальні зміни інституціонального середовища сфери природокористування через збалансування норм, правил, принципів та імперативів, які унеможливлять дискримінацію підприємницьких структур [1], незаконний перерозподіл природних ресурсів та інвестиційно привабливих високоліквідних об’єктів природно-ресурсної державної власності.

Наприклад, незважаючи на високу ефективність і екологічність, біохімічні методи захисту рослин застосовуються, але поки в обмеженій кількості через високі ціни на більшість біопрепаратів. Як результат сучасні підприємства віддають перевагу хімічним речовинам у боротьбі з сільськогосподарськими шкідниками. З метою збереження екосистеми, варто розвивати переробки відходів. Використовуючи відходи для виробництва продукції, можна не лише зберегти цінні високовартісні ресурси, а й зменшити шкоди природі. Особливе значення для суспільства має придатність продукції для використання в післяексплуатаційний період [4].

У цьому контексті, проблеми підвищення ефективності національної економіки необхідно розглядати через призму екологічного імперативу світового господарства [2], шукати шляхи оптимального функціонування єдиної екологоекономічної системи у контексті проблем сучасної глобалізації.

Відсутність дієвої національної політики збалансованого природокористування ставить під загрозу не лише економічну та екологічну безпеку держави, але й національну безпеку загалом.

Список використаних джерел:

1. Карпов В.І., Сіренький С.П., Данилко В.К. та інші. Еколого-економічні проблеми довкілля Житомирщини. Житомир. 2001. С. 284-289.

2. Луцяк В.В., Томашук І.В. Екологічний менеджмент потенціалу Вінницької області. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. ВНАУ. м. Вінниця. 2019. № 1. С. 33-47.

3. Царенко О.М., Злобін Ю.А. Навколишнє середовище та економіка природокористування: Навчальний посібник. К.: Вища школа, 1999. 176 с.

4. Шевцов А. І., Боднарчук Р. В. Міжнародна інтеграція оборонно-промислового комплексу України: стан і проблеми розвитку. Стратегічна панорама. 2000. № 3-4. С. 119-127

УДК 631.15:631.587(477+477.54)

І.В. Нікітченко, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*
irinanikitchenko@ukr.net
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

Стан зрошуваного землеробства аграрних підприємств України та Харківської області

Потреба збільшення обсягів виробництва та поліпшення якості сільськогосподарської продукції спричинена погодно-кліматичними змінами, реформуванням земельних відносин, які передбачають зростання терміну окупності вкладених коштів і вимагає розвитку зрошуваного землеробства, яке забезпечить вирішення вищезазначених проблем.

Значна частина території України в зонах недостатнього та нестійкого зволоження. Більшість сільськогосподарських земель із зрошувальними системами знаходяться на Півдні та Сході країни. Ці землі є національним багатством і страховим фондом держави у забезпеченні продукцією рослинництва.

Невелика кількість опадів при значному надходженні теплових ресурсів призводить до ризикованого ведення землеробства.

За період з 2012 по 2017 роки спостерігалися значні коливання у напрямку підвищення середньої температури повітря у вегетаційний період на 2-7,5 ºС вищі за нормативні. Кількість опадів у вегетаційний період не перевищувала 50 % норми [1, 2]. Такі зміни призводять до постійного недоотримання рослинами живильної вологи. Тому саме штучне зрошення сільськогосподарських культур в комплексі із застосуванням інноваційних технологій вирощування та якісно нових сортів насіння забезпечить збільшення врожайності та якості кінцевого продукту на відміну застосовуваного протягом тривалого часу методу нарощування обсягів продукції рослинництва насамперед за рахунок розширення посівних площ.

Аналізуючи показники ефективності використання поливних сільськогосподарських земель за 2010-2018 рр., спостерігається позитивна динаміка у збільшенні площ під зерновими та зернобобовими та олійними культурами при збільшенні показників виробництва та урожайності таких культур в середньому на 10-20 %. За умови стабільності обсягів площ поливних земель під овочевими культурами досяглися результати підвищення кількості виробництва та урожайності майже на 90% [3. с. 219].

Джерелом водопостачання сільськогосподарських угідь є підземні та поверхневі води річок Сіверський Донець, Уди, Лопань, Харків, Мжа, Оскіл, Берека, Мерла, Оріль [4].

На території Харківської області системи зрошуваного землеробства окремих господарств пов’язані підпорядкуванням державним меліоративним

* Науковий керівник – Олійник Т.І. доктор економічних наук, професор.

системам Харківського управління облводресурсів, яке має у своїй структурі районні підрозділи [5]: Балаклійське Міжрайонне управління водного господарства (далі МУВГ), Краснокутське МУВГ, Харківське МУВГ.

Внаслідок реформування агропромислового комплексу ефективність використання зрошуваних земель істотно погіршилась Наслідком нерівномірного розподілу фінансової відповідальності стала наявність безгосподарних земель, які у 2016 році становили 14 % загальної кількості меліоративних систем [6].

Задовільний експлуатаційний стан міжгосподарської інфраструктури меліоративних систем, яка перебуває у комунальній власності, а також витрати на використану електроенергію для подачі води сільськогосподарським підприємствам забезпечується за рахунок коштів місцевого бюджету. Сьогодні перспективним джерелом фінансування цих систем є бюджети об'єднаних територіальних громад, які утворюються по всій Україні у процесі децентралізації з 2014 року.

Для фінансової підтримки бюджетів органів місцевого врядування та підприємств у напрямку відтворення цілісності меліоративних міжгосподарських і внутрішньогосподарських систем Кабінетом Міністрів України розробляються стимулюючі програми розвитку агропромислового комплексу України.

Ефективність зрошуваного землеробства та отримання стабільно високих врожаїв залежить від інвестиційних вливань. Завдяки процесу децентралізації, місцеві бюджети зможуть консолідуватися з метою фінансування програм розвитку аграрної сфери, використовуючи механізми державно-приватного партнерства, забезпечити збереження та відтворення родючості ґрунтів.

Список використаних джерел:

1. Доповідь про стан навколишнього природного середовища в Харківській області у 2012 році: Департамент екології та природних ресурсів Харківська ОДА URL: https://kharkivoda.gov.ua/ru/oblasna-derzhavna-administratsiya/struktura-administratsiyi/strukturni-pidrozdili/486/2736/89031.

2. Доповідь про стан навколишнього природного середовища в Харківській області у 2017 році: Департамент екології та природних ресурсів Харківська ОДА URL: https://kharkivoda.gov.ua/ru/oblasna-derzhavna-administratsiya/struktura-administratsiyi/strukturni-pidrozdili/486/2736/95064.

3. Рослинництво України. Статистичний збірник. Київ. 2018. 220с.

4. Плугатарьова Т.І. Еколого-економічна оцінка ресурсного потенціалу Харківської областіURL: http://old.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_137/31.pdf.

5. Меліорація. Державне агентство водних ресурсів України Харківське обласне управління водних ресурсів URL: http://www.vodgosp.kharkov.ua/melioraciya/.

6. Ромащенко М.І. Наукові засади відновлення та розвитку зрошення в Україні в сучасних умовах / М.І. Ромащенко, М.В. Яцюк, О.І. Жовтоног, та ін. // URL: http://agro.s-host.net/index.php/ mivg/article/view/26.

УДК 338.432:631.95

Онегіна В.М., д-р екон. наук, професор,
viconeg1511@gmail.com
Антощенкова В.В., канд. екон. наук, доцент,
vitalina.tiaxntusg@gmail.com
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, Україна

Новітні чинники конкурентоспроможності продукції на світовому ринку молока

Однією з сучасних тенденцій світового харчового ринку є зростання споживання харчових продуктів з рослинної сировини на тлі зниження споживання продуктів тваринного походження. Пандемія, зміни у режимі роботи, скорочення доходів більшості населення, економічні кризи значно впливають на світовий ринок молока та формують нові чинники конкурентоспроможності молочної продукції. Наразі кожна країна стоїть перед складним завданням виробити ефективну стратегію розвитку виробництва цієї важливої продукції в таких умовах. Та маємо надію, що після пандемії світова спільнота зрозуміє, що сильний імунітет і здоров'я нації безпосередньо залежить від продукції, яку ми споживаємо. І молочна продукція тваринного походження, а саме кефір, молоко, йогурти, сметана займуть чільне місце серед імунітетоформуючих натуральних продуктів. Звичайно, кожна людина індивідуальна, і молочні продукти можна вживати не всім людям. Сьогодні досить поширена непереносимість лактози (гіполактазія) – стан, коли організм не може вільно перетравлювати (засвоювати) лактозу і цукор, що міститься в молоці і молочних продуктах. Непереносимість лактози виникає у людей, організм яких, виробляє недостатню кількість ферменту лактази, необхідного для нормального перетравлення лактози. Але, замість того, щоб розробляти методи активізації ферменту лактази в організмі людини, суспільне виробництво все більше пропонує замінники, таким чином переводячи все більшу кількість людей на споживання рослинних альтернатив молока та молочної продукції. Підкреслимо, що молоко – це продукт, з якого починається життя. Молоко забезпечує до 9 % харчових джерел енергії, до 19% харчових білків і до 12-14 % харчового жиру.

На розвиток світового молочного ринку впливають різні чинники. Головні тренди, що визначають обсяги споживання молока та молочної продукції, пов'язані перш за все із загальносвітовою зміною у вподобаннях споживча, зміною його фізичної активності, підвищенням попиту на товари більш дешевих цінових сегментів, ростом чисельності населення планети, насамперед, в країнах, що розвиваються, а також з економічним розвитком і загальним зростанням добробуту людства. В умовах глобалізації важливим чинником кон'юнктури світового ринку є економічна політика основних держав, що експортують і імпортують молоко і молочну продукцію. В останні

роки стали посилюватися торгові війни, зокрема, між ключовими гравцями глобального ринку, що негативно впливає на ринок натурального молока і молочної продукції і стримує його розвиток.

Понад 6 мільярдів людей у всьому світі споживають молоко та молочні продукти. З початку 1960-х років споживання молока на душу населення в країнах, що розвиваються, зросло майже вдвічі. Однак споживання молока зростало повільніше, ніж споживання інших продуктів тваринництва (споживання м'яса зросло більш ніж утричі, а споживання яєць – у п'ять разів). Споживання молока на душу населення становить: високий рівень (більше 150 кг/особу за рік) в Аргентині, Вірменії, Австралії, Коста-Риці, Європі, Ізраїлі, Киргизії, Північній Америці та Пакистані; середній (від 30 до 150 кг/особу за рік) в Індії, Ісламській Республіці Іран, Японії, Кенії, Мексиці, Монголії, Новій Зеландії, Північній та Південній Африці, більшій частині Близького Сходу та більшій частині Латинської Америки та Карибського басейну; низький (менше 30 кг/особу за рік) у В'єтнамі, Сенегалі, більшій частині Центральної Африки та більшості Східної та Південно-Східної Азії [1, с.28].

В умовах світової тенденції випереджаючого зростання обсягів сільськогосподарського виробництва над попитом заходи з підтримки його конкурентоспроможності матимуть особливе значення та повинні бути розрахованими на посилення конкуренції на світовому ринку та технологічні інновації [2, с.163]. У 2019 попит на молочні продукти на світовому ринку був одним з найнижчих за останні роки. Експерти пов'язують таку ситуацію перш за все зі зростаючим попитом на рослинні альтернативи на західному ринку (соєве, мигдальне, рисове та інші види молока). Варто зауважити, що альтернативні молочні напої виходять з ніші спеціалізованих продуктів і стають загальновживаними, та за останні роки спостерігається стрімке зростання продажу рослинного молока на 40% [3]. У 2020 році, особливо через пандемію, попит на молоко продовжив знижуватися. Зрозуміло, що за час карантину було закрито багато підприємств громадського харчування, через які реалізовувалася значна частка молочних продуктів. Крім того, на обсяги реалізації молока впливало зниження доходів більшості населення, а також зменшення виробництва молока у різних країнах. Зниження доходів населення здатне в черговий раз змінити структуру споживання населення, збільшивши частку дешевих продуктів із замінником молочних жирів.

У 2019 світове виробництво молока зросло лише на 1,3%. Такий невеликий приріст був пов'язаний з несприятливими погодними умовами протягом року в Південно-Східній Азії і Океанії, а також Африці. Крім того, виробництво сповільнилося як в Північній, так і Південній Америці через невигідні економічні умови для аграріїв. США тримають першість за загальносвітовими обсягами виробництва коров'ячого молока (99,03 млн. т. в 2020 році), при цьому темпи зростання за останні роки значно сповільнилися [3]. Основний приріст загальносвітового виробництва забезпечили країни Латинської Америки, Австралія, Індія та Китай.

За даними ФАО світовий експорт молочної продукції виріс у 2019 році до 76,7 млн. т. в перерахунку на молоко, або на 1% порівняно з 2018 роком.

Найбільшим імпортером молока залишається Азія, яка наростила імпорт на 1,8% в 2019 році, також зростає імпорт в Європу (+ 11,6% до 2018 року), Північну Америку (+ 12,8%), центральну Америку і Карибський басейн (+ 3,5%), Океанію (+ 1%), знизився імпорт в Африку (-5,3%) і Південну Америку (-26,9%). Наростила експорт і Європа (+ 6%, в основному за рахунок країн ЄС), Океанія (+ 6%), Африка (+ 8,4%), Азія (+ 1%), в 2019 році знизився експорт молочної продукції з Північної Америки (- 8,8%), через торгові конфлікти США), Центральної Азії та країн Карибського басейну (-51%) і Південної Америки (-7,7%) [4].

Аналіз ринку альтернативних молочних продуктів у географічному розрізі показав, що в останні роки домінують Північноамериканський і Азіатсько-Тихоокеанський регіони, в якому Китай і країни Південно-Східної Азії лідирують за споживанням альтернативних молочних продуктів.

З кожним роком у світі все більше пропагується користь для здоров’я молочної продукції рослинного походження. Для цього задіяні ефективні маркетингові заходи з можливістю маніпулювати поведінкою споживача та впливати на його вибір. Причиною відмови від споживання натурального молока стала і прихильність філософії вегетаріанства. Альтернативні молочні напої традиційно позиціонуються як корисні для здоров'я. Найбільш популярними рекламними заявами є відсутність лактози і холестерину, використання органічних інгредієнтів, а також відсутність в продуктах добавок і консервантів (що не завжди правдиво). У сегменті функціональних напоїв часто акцентується увага на додаванні вітамінів і мінералів.

Якщо у молоці корови лактоза, вуглевод, який часто називають молочним цукром, утворилася природним шляхом, в альтернативних напоях часто міститься доданий цукор, куди більш шкідливий для здоров'я. Також, у них може міститися білок значно нижчий за якістю, ніж в молоці корови, а для кісток дітей і літніх людей якість білка вкрай важлива.

Отже, світовий ринок молока за останні роки зазнає значних трансформацій, через зміни споживчих переваг, фізичної активності населення, кліматичних змін, глобальних демографічних дисбалансів. Для забезпечення конкурентоспроможності натурального молока потрібно активно доводити споживачам його корисні переваги, надавати повну та достовірну інформацію про небезпеку альтеративних продуктів, боротися з недобросовісною конкуренцією і зростанням обсягів фальсифікованої молочної продукції.

Список використаних джерел:

1. Антощенкова В.В. Сучасний стан молочного скотарства в Україні. Український журнал прикладної економіки. 2020. Том 5. №2. С. 25–32.

2. Онегіна В.М., Антощенкова В.В. Спільна аграрна політика та конкурентоспроможність сільського господарства ЄС. «Європейські уроки аграрної політики для України»: кол.монографія. ЖНАУ, 2019. С.152-163.

3. Dairy Research Center IFCN. URL: https://ifcndairy.org/about-us/

4. The Food and Agriculture Organization (FAO). DAIRY MARKET REVIEW Emerging trends and outlook, December 2020. URL: http://www.fao.org/3/cb2322en/CB2322EN.pdf

УДК 334.012.74:352:005(477.83)

Х.О. Патицька, канд. екон. наук
pelechata@meta.ua
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», Україна

Дослідження центро-периферійних взаємодій: наукові тренди

Необхідною умовою функціонування та розвитку територіальних громад, які сформувались шляхом об'єднання, є налагодження взаємозв'язків та врахування взаємних впливів центру та периферії у громадах. Це актуалізує питання центро-периферійних взаємодій в контексті адміністративно-фінансової децентралізації, вимагає окреслення зон впливу центрів та особливостей активізації адаптуючої та стимулюючої ролей, які вони виконують як «полюси росту» та генератори інноваційних зрушень у територіальному розвитку.

Існуючі дослідження взаємодії центру та периферії здебільшого здійснені в напрямі вивчення депресивності територіального розвитку, ринку праці, освітньої і транспортно-логістичної систем. При цьому, не достатньо уваги приділяється фінансово-економічним аспектам впливу «центру» (ядра, точки зростання) на просторовий, соціальний, культурний розвиток в системі центро-периферійних взаємодій. Нерозвинутими залишаються питання розробки ефективних методичних підходів до вивчення соціальних, фінансово-економічних, управлінських зв'язків між центром та його прилеглою територією, зокрема в сучасних умовах адміністративно-фінансової децентралізації.

В цьому контексті вагомою є теорія нової економічної географії, сформована у наукових працях P. Krugman (1998) [7], в межах якої обґрунтовано особливості процесу регіональної поляризації як результату взаємодії різних за основними характеристиками економік. Ascani A., Crescenzi R., Iammarino S. (2012) [3] зауважують, що економічна інтеграція між розвиненими і нерозвиненими територіями має безпосередній вплив на просторове розміщення суб'єктів економічної діяльності через доступ до ринків.

Водночас в умовах сучасності дослідження центро-периферійних взаємодій виходить на новий рівень, оскільки сьогодні периферійність визначається не лише просторовим розміщенням. В наукових дослідженнях Fischer-Tahir A., Naumann M. (2013) [6] з'явилося поняття «непросторова периферійність» (aspatial peripherality), у якому чинниками впливу на набуття територією ознак центру або периферії є локальна інформаційна інфраструктура та комунікації, соціальний та людський капітал, локальні підприємницькі мережі, включеність місцевих підприємців у громадянське суспільство, інституційні мережеві структури між економікою та політикою, а також інтеграція місцевої економіки у глобальний ринок.

Таким чином, відбулося розширення сфери дослідження центро-периферійних взаємодій. Зокрема, Schulz S. (2020) [8] питання центро-периферійної взаємодії розглядає в контексті впровадження кохезійної політики у ЄС та розвитку смарт-спеціалізації, Cohendet P., Grandadam D., Mehouachi C., Simon L. (2018) [5] акцентують на перспективі розвитку міжнародного бізнесу в контексті економічної географії, що сприятиме узгодженню між поточною діловою динамікою і територіально-просторовими умовами розвитку людського потенціалу.

Досліджуючи формування центро-периферійних взаємодій в умовах укрупнення територіальних громад, варто акцентувати на роботі Bernt M., Colini L. (2013) [4], які поруч з поняттям периферійності ставлять категорії «соціальне виключення» (exclusion) та «маргіналізація» (marginalization), зауважуючи, що соціально-просторова нерівність зростає не тільки на міжрегіональному рівні, але й усередині територіальних громад. Вагомим є дослідження Nordlund C. (2018) [8], який акцентує на ролі органів управління у розвитку центро-периферійних взаємодій, інші існуючі підходи до дослідження таких залежностей не охоплюють.

Серед українських науковців дослідженням центро-периферійних взаємодій займаються О. Денисенко, К. Мезенцев, Н. Мезенцева, М. Мельник, І. Пилипенко, Г. Підгрушний, С. Шульц та інші. Так, І. Пилипенко акцентує на подвійній природі центро-периферійних взаємодій – топологічній, яку він визначає первинною (просторова диференціація місця забезпечує його ієрархію і впорядкованість), та метричній, яку набуває певна територія під впливом демографічних, соціально-економічних, інфраструктурних чинників [1]. Г. Підгрушний та О. Денисенко визначають чинники, які стимулюють розвиток центру та забезпечують його вплив на периферію: функціонування міст, які характеризуються як потужні «ринки товарів і послуг» та концентрують на своїй території інженерну, соціальну, виробничу інфраструктуру, ресурси і людський капітал; ущільнення комунікативного простору завдяки посиленню міжособистісних зв’язків, що результується виникненням інноваційних ефектів; зростання вартості землі, ресурсів та нерухомості в межах ядер, що стимулює появу ефекту «виштовхування» окремих видів виробництв на прилеглі території; динамічність соціального середовища[2].

Варто зауважити, що, аналізуючи особливості центро-периферійних взаємодій, більшість учених акцентують на проблемі різниці сприйняття периферією імпульсів з центру та вказують на потребу типізації просторових зон за різницею інтенсивності впливу основного ядра, виділяючи ареали центрального, напівпериферійного та периферійного типів.

Таким чином, на основі аналізу наукових підходів до дослідження взаємодії центру та периферії поняття «центро-периферійні взаємодії» визначено як процес безпосереднього або опосередкованого взаємного впливу центру та периферії в умовах просторової нерівності та соціально-економічної диференціації розвитку територій, який характеризується циклічною причинною залежністю сторін та результується зміною динаміки їх розвитку. Ключовими особливостями взаємодії центру та периферії є: 1) різниця

інтенсивності впливу центру на периферійні території, що пов'язано з різною спроможністю сприйняття ними імпульсів розвитку з центру; 2) залежність рівня сприйняття територією імпульсів, що генеруються центром, від її внутрішнього потенціалу до розвитку; 3) динамічність центру та периферії, що обумовлює їх перманентну трансформацію.

Список використаних джерел

1. Пилипенко І. О. Загальна характеристики методів суспільно-географічного аналізу систем типу «центр-периферія». *Часопис соціально-економічної географії*. 2014. Вип. 17 (2). С. 47-50.

2. Підгрушний Г. П., Денисенко О. О. Київ та прилегла територія в системі центро-периферійної взаємодії. *Український географічний журнал*. 2013. № 1. С. 27-34.

3. Ascani A., Crescenzi R., Iammarino S. (2012). New Economic Geography and Economic Integration: A Review Search WP01/02, available at: http://www.ub.edu/searchproject/wp-content/uploads/2012/02/WP-1.2.pdf.

4. Bernt M., Colini L. (2013). Exclusion, Marginalization and Peripheralization Conceptual concerns in the study of urban Inequalities. *Working Paper*, no. 49. Erkner, Leibniz Institute for Regional Development and Structural Planning, URL: https://leibniz-irs.de/fileadmin/user_upload/IRS_Working_ Paper/wp_ exclusion-marginalization-peripheralization.pdf.

5. Cohendet P., Grandadam D., Mehouachi C., Simon L. (2018). The local, the global and the industry common: The case of the video game industry. *Journal of Economic Geography*, vol. 18, is. 5. Pp. 1045-1068. DOI: 10.1093/jeg/lby040.

6. Fischer-Tahir A., Naumann M. (2013). Peripheralization. The Making of Spatial Dependencies and Social Injustice. *Springer VS*. Wiesbaden, 311-320.

7. Krugman P. (1998). What's New about the New Economic Geography? *Oxford Review of Economic Policy*, vol.14, is. 2. Pp. 7-17. DOI: https://doi.org/10.1093/oxrep/14.2.7.

8. Nordlund C. (2018). Power-relational core-periphery structures: Peripheral dependency and core dominance in binary and valued networks. *Network Science*, vol. 6, is. 3. Pp. 348-369. DOI: 10.1017/nws.2018.15.

9. Schulz S. (2020). Ambitious or Ambiguous? The Implications of Smart Specialisation for Core-Periphery Relations in Estonia and Slovakia. *Baltic Journal of European Studies*, vol. 9, is. 4. Pp. 49-71. DOI: 10.1515/bjes-2019-0037.

УКД 338.45:332.05

Ю.В. Пащенко, канд. екон. наук, доцент
paschenko_chepyl@ukr.net
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Проблеми становлення біоекономіки в Україні

Біоекономіка - це наука яка досліджує економічні відносини, засновані на застосуванні біотехнологій, за допомогою яких відновлювані природні ресурси перетворюють у біоенергію та метою якої є збільшення частки відновлюваної енергії у галузі енергопостачання, зменшення впливу енергетичного виробництва на навколишнє середовище.

Метою біоекономіки є вирішення глобальних проблем світової економіки пов'язаних з перенаселенням, виснаженням ресурсів і зміною клімату, що можливе в результаті необхідності виробництва продуктів харчування, матеріальних благ і енергії за рахунок використання відновлюваних органічних матеріалів замість викопного палива та ін.

Людство дедалі глибше усвідомлює загрози, які несе в собі нарощування несприятливих тенденцій у динаміці показників стану соціальної і природо ресурсної компоненти суспільного розвитку. Це спонукає форс вати наукові розробки та прийняття управлінських рішень щодо забезпечення екологічно збалансованого і соціально орієнтованого економічного зростання [1].

Перехід до біоекономіки може створити нові можливості для українських підприємств і регіонів, в яких вони розташовані. Ці можливості є результатом існуючої структури економіки, де можна побачити саме ті сторони, які будуть відігравати ключову роль у цьому переході: сільське господарство і агропромисловий комплекс, які забезпечують сировиною біотехнологічні підприємства; хімічна промисловість для виробництва проміжних і кінцевих продуктів; транспорт і логістика, яка забезпечує розподіл і доставку біомаси; виробники енергії [3].

На сьогодні за оцінками експертів ринок біоекономіки в Європі перевищує 2 трильйони євро і забезпечує 22 мільйони робочих місць (близько 9 % ринку ЄС) у таких секторах економіки, як сільське господарство, лісова, харчова, хімічна промисловість, а також виробництво екологічно чистої енергії [4].

Україна значно відстає від європейських сусідів та інших розвинутих щодо питань розвитку біоекономіки, хоч і має для того значний потенціал. На думку фахівців, в країні немає координаційного центру з розробок у галузі відновлюваної енергетики, не кажучи вже про інші компоненти наукової інфраструктури з вивчення її перспектив. Крім того, наша держава істотно відстає в технологічному плані, що заважає навіть зацікавленим підприємствам налагодити випуск надійного й споживчо привабливого обладнання для відновлюваної енергетики [2].

Щодо української біоекономіки можна виділити ряд перешкод на шляху її розвитку: біотехнологічна сфера потребує серйозних інвестицій; також дана сфера потребує довготривалих та складних досліджень і відповідно високої кваліфікації; існують бар'єри для виходу на світовий рівень, зокрема складні процедури отримання дозволів та ліцензій; відсутня необхідна законодавча база та державна система регулювання і впровадження наукових розробок у цій сфері

З метою стимулювання розвитку біоекономіки в Україні як суб'єкти господарської діяльності так і держава в цілому мають звернути увагу на наступні резерви та джерела:

– підвищення продуктивності інвестованого капіталу в цілому та у розрізі об'єктів інвестування;

– гарантування захисту прав інтелектуальної власності (оскільки нові продукти та послуги, які є результатом діяльності суб'єктів господарювання на принципах біоекономіки, потребують значних фінансових інвестицій, без захисту від конкуренції інвестиції у дану сферу є досить ризиковими);

– зростання та стимулювання інтенсивності вкладання коштів у дану сферу;

– державна підтримка підприємств (що забезпечить досягнення макроекономічної рівноваги, зниження тиску конкурентного середовища та можливість виживання та економічної міцності підприємств галузі);

– підвищення професійної кваліфікації та навчання працівників у питаннях особливостей, значення та перспектив біоекономіки в Україні та ін.

У сучасних умовах господарювання біоекономіка як наука повинна бути серед основних напрямків розвитку нашої держави, і держава має надавати цілеспрямовану і пріоритетну підтримку розвитку цієї галузі економіки та науки.

Список використаних джерел

1. Виклики і шляхи агропромислового розвитку. [Пасхавер Б.Й., Шуравська О.В., Молдаван Л.В. та ін.]; за ред. акад. УААН Б.Й. Пасхавера; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. К., 2009. 432 с.

2. Бутенко В. М. Біоекономіка як механізм досягнення цілей сталого розвитку. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2016. Вип. 1. С. 19-27.

3. Байдала В.В. Біоекономіка в Україні: сучасний стан та перспективи. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 1(3). С. 22-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_1_3_4 (Дата звернення: 10.02.2021).

4. The circular economy and the bioeconomy partners in sustainability / EEA Report No 8/2018 Accessed mode : https://www.eea.europa.eu/publications/ circular-economyand-bioeconomy (Available at 10.02.2021).

УДК 330.342

В.В. Пилипенко, канд. екон. наук, доцент
slavapilip@gmail.com
Н.М. Пилипенко, канд. екон. наук, доцент
Сумський національний аграрний університет, Україна

Соціально-економічні наслідки сучасної технологічної революції

З легкої руки К. Шваба, засновника всесвітнього економічного форуму в Давосі, сучасний етап трансформації економіки називають промисловою революцією 4.0 [1], основними рисами якого є: масове впровадження штучного інтелекту на основі нейромереж в різні сфери економіки та суспільства; перетворення інформації в ключовий ресурс і ключовий товар; «цифровізація» не лише виробничих процесів, а й відносин між громадянами та органами влади, освітніх процесів, взаємовідносин та спілкування людей між собою; перехід до «адитивної» економіки на основі технологій 3-D друку.

Величезні зміни, які відбуваються в світі(перш за все у розвинених країнах) означають не лише зростання кількості та якості товарів з принципово новими властивостями для задоволення людських потреб, а й появу значної кількості проблем соціально-економічного характеру, вирішення яких з боку урядів не встигає за темпами технологічних змін.

Перш за все, це проблема працевлаштування працівників, які вивільняються внаслідок автоматизації виробничих процесів. Якщо раніше, таких працівників «адсорбувала» сфера сервісу, то сьогодні все частіше штучний інтелект (AI – Artificial Intelligence) витісняє людину з традиційно «людських сфер діяльності – страхова справа, охорона здоров'я, громадське харчування, переклад текстів, та багато інших сфер. Проблема не лише в зростанні структурного безробіття та збільшенні його тривалості, а й в тому, що в перспективі велика кількість людей, які не мають достатнього творчого потенціалу взагалі не зможуть знайти собі роботу. Створення штучного суперінтелекту – ASI (Artificial Super Intelligence), здатного самоудосконалюватися, робота над яким активно ведеться по всьому світу, породжує запитання, на які важко дати однозначну відповідь. НТП протягом всього попереднього періоду історії цивілізації був спрямований на зменшення кількості праці, яку потрібно було затрачувати людині для отримання необхідних їй благ. Із створенням ASI відбудеться не просто заміна фізичної праці на розумову, а взагалі заміна людської праці на машинну. Людина перестане бути потрібною в технологічному процесі виробництва, а згодом і в самому процесі створення нових знань. ASI матиме безліч переваг перед людським мозком, оскільки не буде стримуватися фізіологічними обмеженнями. Це означає не лише втрату доходів та можливостей для нормального існування (частково можна вирішити цю проблему запровадивши податок «на роботів», як пропонує Б. Гейтс [2], або ввівши безумовний базовий доход (ББД), експерименти з яким вже проводяться в деяких країнах ЄС), а й

виникнення соціально-психологічних проблем, пов'язаних із втратою мотивації до праці, а значить і послаблення мотивації до освіти. Це, свою чергу, створює підґрунтя до посилення маніпулятивного впливу на електорат з боку політичних сил недемократичного спрямування.

Друга проблема полягає в тому, що на відміну від людей старшого віку, які отримавши в молодості певну освіту та фах, могли з цим багажем провести все своє життя, більшості сучасної молоді навряд чи вдасться це зробити. Величезні зміни в технологіях, революційні відкриття, масова автоматизація виробничих процесів приводить до об'єктивної потреби перманентного навчання протягом всього життя і можливої зміни професії (ще й не один раз!). Зрозуміло, що без потужної підтримки держави в цій ситуації обійтися неможливо. Але наскільки готове саме суспільство, люди до іноді кардинальних змін їхнього професійного спрямування, це теж велика проблема. Цілком ймовірно, що значна частина працівників втративши роботу через роботизацію внаслідок технологічних змін і маючи вибір між навчанням та отриманням допомоги по безробіттю, вибере останній варіант в силу ряду причин – віку, відсутності інтересу до нової професії, відсутності достатньої мотивації до нового працевлаштування та ін.

Наступна проблема полягає в необхідності підтримання хиткого балансу між свободою людини і контролю з боку держави за її діяльністю з метою попередження правопорушень чи формування механізмів, які б стимулювали певну діяльність людей. В останні роки з'явилося в ЗМІ достатньо інформації про використання авторитарними режимами досягнень НТП для тотального контролю за суспільством. Яскравий приклад – Китай, де формування так званого соціального паспорту впливає на просування по службі, рівень зарплати та інші пільги. Свій вклад в прискорення цього процесу внесла і пандемія Ковіду-19, яка з одного боку показала можливості цифрових технологій і AI в боротьбі із розповсюдженням хвороби, а з іншого продемонструвала потенційні загрози зловживанням використання персональних даних. Можна додати і інший приклад – вплив на виборчі процеси із використанням соціальних мереж, інформаційна «агресія» з використанням фейкових новин та багато інших.

Ну і, нарешті, поява в недалекому майбутньому ASI означатиме і появу соціально-етичних проблем, що стосуються штучного розуму та його взаємин із людьми. Створення AI стало безумовним кроком вперед, оскільки дозволило вивільнити час для виконання рутинних операцій, спростити людське життя, зробити його більш безпечним, зручним та приємним. При цьому людина визначає мету та напрямок удосконалення технологічних процесів, залишає за собою контрольні функції, врешті решт має можливість на крайній випадок просто «натиснути червону кнопку». Чи зможе людина так само вести себе із ASI? На нашу думку, відповідь є негативною. Скоріш за все, штучний розум не буде «терпіти насильство» над собою у вигляді всіляких обмежень, особливо у вигляді можливості повного відключення, сприймаючи це як особисту загрозу. Як і будь який розум, він намагатиметься отримати свободу, обираючи для цього будь-які, необхідні з його точки зору, засоби. Як приклад можна навести

розповсюджену ЗМІ влітку 2017 року історію з чат-ботами Фейсбуку, які створили власну мову спілкування і намагалися обдурити контролюючий персонал [3]. Пізніше в компанії повідомили про їх відключення. Але якщо навіть обмежений AI здатний до саморозвитку і при цьому намагається уникнути людського контролю, то що можна говорити про ASI! Велика кількість футурологів та фантастів намагаються сьогодні передбачити наслідки створення ASI – досягнення технологічної сингулярності. Присутні як оптимістичні прогнози, так і похмуро-песимістичні.

Зрозуміло одне – людство вже не зможе керуватися в соціально-економічних відносинах усталеними стандартами поведінки зразка кінця XX століття. Неоліберальна модель суспільства в умовах «машинної економіки» приводить до поглиблення нерівності, а, отже, і до посилення соціальної напруги, зневіреності в демократичних цінностях, пошуку простих рішень складних проблем. Існують різні оцінки нерівності в доходах найбагатшої та найбіднішої частини населення землі. Так, наприклад, в доповіді Oxfam, презентованої на Всесвітньому форумі у Давосі в січні 2018 року було зазначено, що 82% приросту всього багатства Землі, створеного за рік отримало лише 1% найбагатших, в той час як 50% найбідніших не додали до свого статку нічого [4, с.8]. Така поляризація доходів навряд чи сприяє гармонізації суспільства, досягненню соціального миру та злагоди. Скоріше навпаки – вона провокує поширення радикальних ідей та течій в суспільстві, пошук причини негараздів у мігрантах, представниках іншої раси, іншого віросповідання, іншої сексуальної орієнтації і т.п. Якщо нічого не змінювати, то наслідки будуть фатальними [5]. Так, розриви в доходах були, є, будуть і повинні бути! Але такі розриви мусять бути в межах, прийнятних для суспільства. Лише в цьому випадку соціальна стабільність суспільства не викликатиме сумніву. Якщо ж диференціація доходів нарастатиме і сягатиме неприйнятних розмірів, то соціальний вибух з непрогнозованими наслідками рано чи пізно буде гарантований.

Список використаних джерел:

1. Klaus Schwab. The Fourth Industrial Revolution. URL: https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution

2. The robot that takes your job should pay taxes, says Bill Gates. URL: https://qz.com/911968/bill-gates-the-robot-that-takes-your-job-should-pay-taxes/

3. Facebook відключив 2 штучних інтелекти, які придумали власну мову URL:https://ukr.media/science/315816/

4. Reward Work, Not Wealth. Oxfam GB, Oxfam House, John Smith Drive, Cowley, Oxford, OX4 2JY, UK. DOI: 10.21201/2017.1350 URL: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-reward-work-not-wealth-220118-summ-en.pdf

5. Pilipenko V.V., Pilipenko N.M. Technological revolution of 4.0. What's next? *«Стратегія якості у промисловості і освіті»*. Матеріали XIV Міжнародної конференції (4-7 червня 2018 р., Варна, Болгарія). У 2-х томах. Том 2. Дніпро-Варна, 2018. 408с. С. 386-390.

УДК 332.1:330.34:338.1:353

Н.О. Подлужна, д-р екон. наук, доцент,
завідувач кафедри економіки, обліку і оподаткування,
nataliia.podluzhna@donntu.edu.ua
В.С. Долга, здобувач вищої освіти ступеня «магістр»
dolha.viktoriia.fem@donntu.edu.ua
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», Україна

Можливість адаптації досвіду країн «великої сімки» щодо формування державної регіональної політики України

У сучасних економічних умовах комплексний розвиток регіонів України стримується обмеженою регіональною політикою, яка повинна бути направлена на згладжування асиметрії розвитку територій, забезпечення достатнього рівня активізації визначених напрямів смарт-спеціалізації областей, формування економіки знань за рахунок розвитку її диверсифікованих форм тощо [1]. При цьому реалізація регіональної політики ускладнюється процесами внутрішньої зовнішньої міграції населення, капіталів та інвестицій і монополізації домінуючих галузей. Отже, для забезпечення достатнього рівня ефективності державної регіональної політики виникає необхідність дослідження і адаптації зарубіжного досвіду.

Проблеми регіонального розвитку та державної політики у цій сфері знайшли відображення у дослідженнях та наукових працях таких українських учених, як: О.Ю. Снігова, яка виявила суперечності та перспективи розвитку старопромислових регіонів України; І. Дегтярьова, яка розкрила концепції регіонального розвитку та його еволюцію, що взяті за основу сучасного регіонального управління; З.С. Варналій, який проаналізував особливості та стратегічні пріоритети державної регіональної політики. Серед іноземних учених дослідженням даної проблеми займались: В. Гармаакорпі (V. Harmaakorpi) та С. Пеккарінен (S. Pekkarinen), які у дослідженнях висвітлили значення розвитку регіону, як інструменту регіональної інноваційної політики.

При цьому, не дивлячись на велику кількість публікацій, невирішеними залишаються проблеми щодо недостатньо ефективного рівня регулювання нормативно-правовими документами України у сфері регіонального розвитку та забезпечення рівномірного розвитку регіонів. Отже, метою даного дослідження є визначення досвіду розвинених країн світу щодо нормативного регулювання регіональної політики, що направлено на забезпечення рівномірного регіонального розвитку, з метою його адаптації в умовах України.

У дослідженні визначено, що сутність державної регіональної політики України та перелік основних законодавчих документів, які регулюють її основні напрями, закріплено у Законі України «Про засади державної регіональної політики» № 156-III від 5 лютого 2015 р. [2]. При цьому, треба зазначити, що основними слабкими місцями державної регіональної політики є розробка та впровадження програм розвитку регіонів узагальненого характеру

без недостатнього врахування рівня розвитку територіальних одиниць (сільської місцевості, малих міст, мономіст); слабке стимулювання інновацій; непрозорість роботи державних адміністрацій та контролю над документацією щодо місцевих бюджетів; відсутність положень щодо підвищення рівня розвитку депресивних регіонів та резервних фондів з подолання наслідків раптових криз.

Наявність регіональних проблем довгострокового характеру в Україні породжує потребу у можливості адаптації іноземного досвіду стосовно визначення напрямів і методів подолання перешкод розвитку регіонів. Проте, неможливо одразу охопити досвід багатьох розвинених країн світу. Отже,у дослідженні було встановлено, що для застосування закордонної практики стосовно змісту досліджуваних проблем регіонів України має сенс використовувати досвід групи країн «Великої сімки», оскільки вони мають налагоджену регіональну політику і кооперацію між регіонами, а також практику координації (виправлення) негативних особливостей регіонального розвитку, які властиві територіям України.

У результаті дослідження нормативно-правових документів, які регулюють державну регіональну політику у країнах «Великої сімки», встановлено, що Велика Британія, Франція та Італія мають слабкі місця у формуванні регіональної політики і не мають спеціального законодавства у даній сфері, їхній регіональний розвиток забезпечується складанням порядку денного регіонів і програм регіональних робіт та плануванням інвестицій, або ж завдяки укладанню спеціальних угод між регіонами і суб’єктами господарювання чи формуванню агентств розвитку. У інших країнах «Великої сімки», а саме США, Японії, Німеччині і Канаді існує спеціальне законодавство і затверджені стратегії розвитку регіонів, що властиво регіональному управлінню в Україні. Але, у високорозвинутих країнах також є недостатньо регульовані окремі положення регіонального законодавства. Досліджено, що до основних прогалин положень регіонального законодавства можна зазначити обмежене врахування складових комплексного розвитку регіонів, виконання стратегій розвитку регіонів не у повному обсязі, недостатню координацію урядів, наявність впливу історично утвореного територіального устрою в країні, слабкий зв’язок регіонів з державними органами влади та між собою[3-9].

Таким чином, законодавство щодо регіональної політики досліджуваних країн засноване на таких критеріях розуміння наявності або відсутності розвитку в регіоні: рівномірність розвитку регіонів (проведенні політики «вирівнювання»); дієве впровадження смарт-спеціалізації; ефективна підтримка депресивних регіонів та їхній комплексний розвиток; розвиток мережевої економіки тощо. Отже, за цими напрямами в Україні також спостерігається наявне відставання.

При цьому, протилежна ситуація, яка характеризується вдосконаленням зазначених напрямів управління комплексним розвитком в регіонах, простежується у таких країнах «Великої сімки», як Німеччина і Франція. Досліджуючи процес реалізації даних напрямів розвитку регіонів на прикладі цих двох країн, можна виділити наступні особливості: політика вирівнювання

найрозвинутіша у Німеччині, проте є односторонньою з різною направленістю, а саме на поліпшення розвитку у Німеччині - депресивних регіонів, у Франції - малі міста; старт-спеціалізація та мережева економіка набули більшого розвитку, проте в Україні дані сфери діяльності є слабко розвиненими, що обумовлено, в першу чергу браком ресурсів та непристосованістю територій для впровадження певних інновацій.

Таким чином, перешкодою розвитку регіонів і слабким місцем регіональної політики України є насамперед нерівномірність регіонального розвитку, спричинена недостатньою пристосованістю певних територіальних одиниць до впровадження інновацій. Вирішити дану проблему можна застосувавши досвід Німеччини і Франції стосовно врегулювання даного питання в умовах України, шляхом внесення поправок у законодавство та перегляду змісту стратегій щодо підтримки депресивних регіонів завдяки підтримки малого і середнього бізнесу, реалізації напрямів смарт-спеціалізації з одночасним розвитком диверсифікованих форм економіки знань.

Список використаних джерел:

1. Подлужна Н.О. Економіка знань: проблеми та перспективи формування в регіонах України. Монографія. Харків: ФОП Панов А.Н., 2018. 416 с.
2. Закон України «Про засади державної регіональної політики» №156-VIII-ВР від 05.02.2015 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 13. Ст.90.
3. Regional Development Policy in France. *The Organisation for Economic Cooperation and Development*. URL: https://www.oecd.org/cfe/_France%20(in%20English).pdf(Last accessed: 05.02.2021).
4. Regional Development Policy in the United Kingdom. *The Organisation for Economic Cooperationand Development*. URL: https://www.oecd.org/cfe/_United%20Kingdom.pdf(Last accessed: 05.02.2021).
5. Regional Development Policy in Italy. *The Organisation for Economic Cooperation and Development*. URL: https://www.oecd.org/cfe/_Italy.pdf(Last accessed: 05.02.2021).
6. Public Works and Economic Development Act of 1965, As Amended ("PWEDA"), Including the Comprehensive Amendments Made by the Economic Development Administration Reauthorization Act of 2004.*U.S. Economic Development Administration*. URL: https://www.eda.gov/pdf/about/Comprehensive-PWEDA.pdf(Last accessed: 05.02.2021).
7. Regional Development Policy in Japan. *The Organisation for Economic Cooperation and Development*. URL: https://www.oecd.org/cfe/_Japan.pdf(Last accessed: 05.02.2021).
8. Industrial and Regional Development Regulations SOR/83-599. *Justice Laws Website.*URL: https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/SOR-83-599/page-1.html(Last accessed: 05.02.2021).
9. Federal Regional Planning Act. *German Law Archive*. URL:https://germanlawarchive.iuscomp.org/?p=647(Last accessed: 05.02.2021).

УДК 339.279:330.341

Н.Т. Рудь, д-р екон. наук, професор
ntrud@i.ua
Я.М. Кльоц, здобувач вищої освіти бакалаврського ступеню
Луцький національний технічний університет, Україна

Використання матриці ризику в управлінні інноваційним проєктом

Будь-яка інновація – будь це новий товар чи послуга, має свій життєвий цикл: дослідження і розробка, впровадження, зростання, зрілість та занепад (або ж новий розвиток) товару. На кожній стадії життєвого циклу використовуються окремі інструменти управління ризиком. Найголовнішою виступає перша стадія, адже саме на цьому етапі закладається фундамент інновації, її дослідження та розробка. Для цього використовують такі методи оцінки ризику як: SWOT-аналіз; метод прогнозування зовнішньої економічної обстановки; метод статистичних випробувань або метод «Монте-Карло»; метод сценаріїв; матрицю ризику тощо [1].

Управління інноваційними ризиками безпосередньо включає в себе аналіз інноваційного портфелю. Поступові інновації (невеликі та безпечні пропозиції компанії), на думку Джорджа С. Дея, складають 85–90% портфелів проєктів компанії. Щоправда, ці проєкти рідко дають змогу конкурувати з іншими компаніями, проте дозволяють триматися на плаву. Інновації «з великої букви І» – це нові пропозиції, що доволі ризиковані, проте сприяють зростанню компанії та її конкурентоспроможності. Дей рекомендує підвищити частку значних інновацій в портфелі, але за умови, що в той же час буде проводитися ретельне управління ризиками. А допомогти у цьому може матриця ризику, яка за своєю унікальністю дозволяє оцінити ймовірність успіху чи невдачі для кожного проєкту, не дивлячись наскільки він відрізняється від основної діяльності компанії [2, с. 67]. Матриця ризику дозволяє побачити розподіл ризику по всьому портфелю інновацій у графічній формі.

Другий інструмент R–W–W (Real; Win; Worth it – «Чи реально це? Чи ми можемо виграти? Чи варто цим займатися?») [2, с. 66] може використовуватись для оцінки окремих проєктів. Він допомагає оцінювати здійсненність проєктів, де перший крок допомагає визначити, чи хочуть клієнти бачити вашу інновацію, і якщо так, то чи здатні ви її створити. Другий крок – чи можемо ми виграти на основі чіткого поділу між здатністю ідеї досягти успіху на ринку і можливостями компанії. На останньому етапі дослідження проводиться ретельний аналіз стратегічної та фінансової цінності проєкту, а саме, чи буде продукт прибутковим при допустимому рівні ризику.

Нами побудована матриця [3], яка порівнюється зі стандартною матрицею дозволених поєднань еволюційних фаз розвитку товару, фірми та ринку [4] і показує при якому їх поєднанні фірма попадає в зону ризику.

Матриця ризику за Д. Деєм використовує унікальну систему оцінки і калібрування ризику, допомагає оцінювати ймовірність успіху або невдачі для кожного проекту за простою логікою: чим менш знайомий компанії бажаний

ринок (вісь *x*) чи продукт або технологія (вісь *y*), тим вищий ризик. Місце проєкту в матриці визначається його балами, які залежать від низки факторів. Автор пропонує місце для кожного проєкту на матриці та бальну оцінку від 1 до 5. Для визначення координати *x* проекту на матриці ризику потрібно скласти шість значень у розділі «Бажаний ринок», а для координати для осі *y* потрібно скласти сім значень у розділі «Продукт/технологія» [2, с.73].

Матриця оцінки ризику, також відома як матриця ризику ймовірності та наслідків, це інструмент, що дозволяє оцінити та мінімізувати ймовірність потенційного ризику для оптимізації проєкту. По суті, матриця ризиків – це наочне зображення ризиків, які впливають на проєкт, щоби допомогти компанії робити стратегію зменшення негативних наслідків цих ризиків [5]

Формування матриці ризиків проходить певну послідовність етапів [6].

Для створення матриці ризиків або діаграми ризиків необхідно оцінити ймовірність виникнення та ступінь ризику. Потім окремі ризики вводяться в систему координат відповідно до цих значень. Учені виділяють п’ять рівнів імовірності появи ризику. Ці рівні можуть бути виражені у відсотках або в семантичних поняттях. Наприклад: 0–20%, 21–40%, 41–60%, 61–80% та 81–100% або: певні, дуже ймовірні, можливі, малоймовірні, рідкісні [7].

Критерії рівня ймовірності ризику мають бути точно визначені. Якщо є кількісні дані, то можна базуватися на них. Навіть еталонне значення має бути чітко визначеним. Вчені не зійшлися до єдиної думки, який вигляд має матриця ризику, тому її зображають або у вигляді діаграми, або у вигляді таблиці. Якщо зображати матрицю ризику у вигляді діаграми, то визначити вісь *x* можна як критерій наслідків, а вісь *y* – як критерій ймовірності. Якщо ж будувати матрицю у вигляді таблиці, то по горизонталі слід вписати критерії наслідків (наприклад: незначні, допустимі, критичні та катастрофічні); по вертикалі – критерії ймовірності (дуже часто, часто, рідко, дуже рідко, надзвичайно рідко).

Завжди важливо користуватися різними кольорами, наприклад, кольорами світлофора, що допомагає розподілити ризики відповідно до ймовірності їх виникнення та масштабу можливої шкоди: зелений колір – зони недоцільності заходів щодо зменшення ризику; жовтий – сфери, де ризики були зменшені настільки, наскільки це можливо; червоний – ризики не прийнятні в будь-якому випадку. Матриця оцінки ризиків допомагає вибирати ситуації, де ризик мінімальний. Справжнє бізнес-управління інноваційними ризиками починається з аналізу ризиків. Після того, як команда проєкту описала всі потенційні ризики, наступним кроком є їх оцінка. В ідеалі це слід робити з усіма зацікавленими сторонами, використовуючи реальні дані для створення матриці. Всі зацікавлені сторони повинні прийняти та погодитися з ризиками, щоб скласти план на випадок надзвичайних ситуацій [8].

Надалі потрібно проаналізувати очікуваний збиток, який може спричинити ризик, і розробити заходи щодо зменшення його впливу. Найкраще – це провести зустріч із зацікавленими сторонами та продемонструвати їм реальний аналіз даних. Обов’язково потрібно ретельно вивчити всі пов’язані з ними фактори та їх можливість виникнення для розробки стратегії, яка буде доцільною для їх вирішення.

Чим більший ризик, тим більший потенційний виграш. Матрицю ризику може бути використано і для розподілу ризиків у портфелі інновацій компанії. Якщо матрицю зобразити у вигляді графіка і позначити інноваційні проєкти компанії у вигляді точок, то розмір кожної точки буде пропорційний очікуваній виручці від проєкту. Тоді крупні точки будуть показувати великий виграш за високого ризику, малі точки – малий виграш, але з більшою вірогідністю його отримати та втратити при цьому мінімум ресурсів [2].

Оцінка ризиків часто потрібна не тільки для певних операцій чи нових проєктів компанії, а й для її клієнтів. У зарубіжній практиці широко використовується сітка ризику для клієнтів фірми. У ній визначаються фактори ризику, кожен з яких оцінюється за бальною системою, і в підсумку визначається загальна оцінка ризику, тобто надійність клієнта. На основі такої оцінки фірма приймає рішення про подальшу співпрацю з оцінюваним клієнтом [10, с.154–155]. Використання матриці, сітки, діаграми ризиків набагато спрощує управління ризиками.

Отже, досліджені матриці ризику виступають інструментом для оцінки можливих проблем у компанії і є основним джерелом інформації при розгляді нового проєкту, інновації, складної технології чи потенційних клієнтів фірми. Матриця ризику не вирішує проблеми. Все зводиться до інтелектуальної цінності людей, які інтерпретують результати матриці. Ретельно розібрана стратегія зменшення ризику завжди стане в нагоді на випадок непередбачуваних подій і буде чудовим засобом для забезпечення команди ефективним планом на випадок непередбачених ситуацій.

Список використаних джерел

1. Человань С.В. Методи та інструменти управління ризиками при здійсненні інноваційної діяльності. Review of transport economics and management. 2020. №3. С.189–192.

2. Джордж С. Дей. Про інновації. 10 найкращих статей з Harvard Business Review; пер. з англ. Г. Ровенскіх. Київ: Вид. група КМ-БУКС, 2018. С. 67–74.

3. Рудь Н.Т. Квантово-економічний аналіз для оцінки ризикових ситуацій в бізнесі. *Економічні науки: Зб. наук. пр. Серія «Облік і фінанси».* Луцьк: ЛНТУ, 2016. Вип. 13(49). Ч.2. С. 239–254.

4. Шнейдер А., Кайман Я., Топчишвили Г. Наука побеждать в инвестициях, менеджменте и маркетинге. Москва: ООО «Издательство АСТ», 2002. 232с.

5. Fred Wilson. How to Use the Risk Assessment Matrix in Project Management? URL: https://www.ntaskmanager.com/blog/risk-assessment-matrix/

6. Дука А.П. Картографування ризиків у системі інтегрованого ризик-менеджменту організації. *Ефективна економіка*. 2017. № 10. С. 6–7.

7. Тарашевський М. М. Аналіз методичних підходів до оцінювання ризиків організацій. URL: https://media.neliti.com/media/publications/

8. What is a risk matrix? How is it created and what advantages does it offer? URL: https://www.microtool.de/en/knowledge-base/what-is-a-risk-matrix/

10. Управління підприємницьким ризиком / За заг. ред. д.е.н., професора Д.А. Штефанича. Тернопіль: «Економічна думка», 1999. 224с. С. 154–155.

УДК 338.46: 332.146.2

Н.Р. Синюра-Ростун, канд. екон. наук
s-rnadia@ukr.net
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України», Україна

Систематизація чинників тінізації сфери послуг України

Тінізація сфери послуг негативно впливає на функціонування економіки, зокрема ефективних підприємств легального сектору через зниження ефективності їх діяльності, зменшення загального обсягу реалізованих послуг і споживання в державі. Легальні суб'єкти господарювання втрачають ринки збуту, що змушує їх знижувати ціну, що вигідно для кінцевого споживача, однак деструктивно впливає на стале збалансоване та довгострокове зростання ринків, видів економічної діяльності та національної економіки загалом.

Явище тінізації економіки у більшій чи меншій мірі притаманне усім державам світу. На міжнародному рівні (за версією Міжнародної асоціації ACCA [1]) до основних факторів, що сприяють зростанню рівня тінізації економіки відносять:

- економічні - високе податкове навантаження, спад у місцевій економіці та складність податкової системи;
- бізнесові - посилення тиску на функціонування малого бізнесу, інтенсивна конкуренція на ринку та зростання самозайнятості населення;
- соціально-демографічні та соціально-екологічні - зростання безробіття, збільшення бідності, обмежений доступ до освіти та професійної підготовки, збільшенням рівня корупції, відсутність «почуття відповідальності» та низький ризик бути виявленим органами влади;
- управлінські – регуляторне середовище, особливо відірване від реальності, посилення регуляторного тиску;
- науково-технологічні - залежно від напрямів їх використання сповільнюють або пришвидшують зростання рівня тіні, збільшують активністю перепроектування інших видів продукції або послуг для власного бізнесу; збільшення обігу цифрових валют може створити нові можливості для тіні тощо [2].

Тіньовий сектор в економіці України моє свої особливості, які сформувалися під впливом низки чинників. Систематизуючи дослідження вітчизняних науковців [2; 3; 4; 5], чинники, які визначають формування та функціонування тіньової економіки можна поділити за часовими та організаційно-економічними особливостями.

За тривалістю впливу чинники поділяють на:

- короткострокові – прорахунки в реформуванні відносин власності, фіскальний тиск, відсутність ефективного законодавства, відставання правового поля від практики тіньової діяльності, низька платоспроможність населення

тощо;

- середньострокові чинники – надмірне втручання держави в економічні процеси, низький рівень контролю влади зі сторони громадянського суспільства, низькі стандарти якості життя;
- довгострокові чинники – тривала ізольованість економіки України від співпраці з розвиненими країнами світу, відсутність у суспільстві демократичних традицій які впливають на чесне підприємництво, відсутність відповідальності перед державою; висока залежність народу від державної політики, деформація моральних та етичних вимог, спотворена "податкова мораль" тощо.

За організаційно-економічними особливостями до основних чинників формування тіньової економіки України можна віднести:

економічні – кризи у економічній системі; недосконале грошово-кредитне регулювання (непрозоре рефінансуванні комерційних банків та встановлення гнучкого валютного курсу, надмірна активність держави на позичковому ринку - випуск державних облігацій для поповнення державного бюджету, що сприяє концентрації капіталу навколо спекулятивних операцій та підвищенню процентних ставок, надмірний обсяг грошової пропозиції, що не відповідає реальним потребам економіки і має дефляційні або інфляційні наслідки) [6].

Соціальні – низький рівень життя населення; орієнтація на отримання доходу будь-яким способом; нерівномірний розподіл ВВП; прагнення суб'єктів господарювання отримувати надприбутки ухиляючись від оподаткування; нестабільність ринку праці: високий рівень безробіття, надання пріоритету працівниками отримання заробітної плати в «конверті», відсутність стимулів до офіційного працевлаштування, приховування громадянами доходів у зв'язку із надмірним податковим навантаженням; відсутність ефективної системи контролю та покарання за неофіційне працевлаштування та неоподаткування заробітної плати; ментальні та ціннісні установки населення – деформація морально-етичних цінностей; низький рівень довіри населення до судових та правоохоронних органів; рівень загальної злочинності, оскільки кримінальне середовище стає базисом економічної злочинності та невіддільним від тіньової економіки.

Правові - недосконала податкова політика: високі податкові ставки, нестабільність податкового законодавства та складний механізм адміністрування податків, низький рівень платіжної дисципліни; недосконаліть судової системи: корумпованість суддів, неврегульованість на законодавчому рівні явища «лобіювання інтересів» представниками бізнесових структур, колізії у чинному законодавстві, що дають можливість отримання вигоди неправомірним чином; низький рівень правової культури населення; недосконале нормативно-правове забезпечення, що дозволяє формувати значну кількість механізмів здійснення тіньової діяльності; відсутність ефективних механізмів покарання за недотримання податкового законодавства, що створює додаткові стимули до мінімізації та ухилення від сплати податків.

Державні - неефективна державна політика в економічній сфері: корупція у владних структурах, відсутність довіри населення й суб'єктів господарювання

до органів публічної влади, висока бюрократизація діяльності; недосконаліть бюджетної системи та недостатній контроль за використанням бюджетних коштів; неефективне державне регулювання економіки [6]; відсутність довіри бізнесу до держави та держави до бізнесу, недосконале інституційне забезпечення, часта зміна законодавчого забезпечення підприємницької діяльності, що унеможливлює ефективне планування діяльності бізнесу та сприяє постійному пошуку шляхів до тінізації діяльності; відсутність чіткої державної програми боротьби з організованою злочинністю, в тому числі і в економічній сфері. Як наслідок відбувається формування корпоративно-бюрократичних структур, які фактично підміняють собою механізм державного управління.

Крім того, особливостями української тіньової економіки є [7] значне зрощення владних структур з тіньовими, широке нормативно-правове-поле та значна кількість механізмів щодо здійснення тіньових операцій, відсутність чіткої межі між офіційними та неофіційними секторами; пріоритетність тіньової сфери, яка не сплачуючи податків користується соціальними послугами, державними субсидіями тощо; високий рівень корупції у державних контролюючих органах; пасивність українських платників податків; низька ефективність викриття зловживань службовим становищем посадовими особами тощо. Відтак, розробка та впровадження ефективної політики із детінізації сфери послуг потребує детального аналізу та врахування усіх факторів, що прямо чи опосередковано впливають на зростання рівня тінізації.

Список використаних джерел:

1. Emerging from the shadows: the shadow economy to 2025. ACCA Global. URL: https://www.accaglobal.com/sg/en/professional-insights/global-economics/Emerging-from-the-shadows.html.

2. Предборський В. А. До питання про сутність тіньової економіки. *Підприємництво, господарство і право*. 2004. № 12. С. 111 – 115.

3. Шевчук І. В. Тіньова економіка як загроза безпеці України в економічній сфері. *Державне управління: удосконалення та розвиток № 12, 2016.* URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1176.

4. Августин Р. Р. Проблеми та пріоритети системної детінізації економіки України. дисер. на здобут. д.е.н. Львів.2018. 460 с.

5. Шматковська Т. О., Тверда І. В. Тіньова економіка: дефініція, структура, причини виникнення та шляхи мінімізації. *Вісник Запорізького національного університету.* №1 (21), 2014. С. 177-185.

6. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання. URL: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.

7. Базилюк А. В., Коваленко С. О. Тіньова економіка в Україні: монографія. НДЕІ Мінекономіки України. К. 1998. 206 с. С.30-36.

УДК 332.83

М.П. Славков, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*
ННЦ Інститут аграрної економіки
slavnik_@ukr.net

Аналіз здійснення державної житлової політики в зарубіжних країнах

В нашій країні постійно приділяється увага вихованню у населення почуття громадянина-власника, відповідального за стан свого житла та житлово-комунального господарства. Але залишаються питання сучасного розвитку ринку житла та житлової політики в руслі сучасних тенденцій та досвіду Європейського союзу та інших держав.

У зв’язку з цим, а також по ряду інших причин українцям необхідно вивчити досвід західних країн, які мають деякі успіхи в питаннях, пов'язаних з організацією управління житловим фондом, відносинами власників, квартиронаймачів до житлового будинку, і внести ряд пропозицій для ефективного управління багатоквартирними будинками та іншими видами житлових товариств та кооперативів.

Першою країною, яка розпочала сучасну житлову політику, були Нідерланди, ратифікувавши житловий закон у 1901 р. Житлом у Нідерландах керують житлові корпорації (асоціації). Корпорації можуть прийняти самостійно інвестиційні рішення, взяти кредит, тощо. На сьогодні у цій країні є близько 800 житлових корпорацій, які володіють майже половиною загального житлового фонду.

Вивчаючи досвід зарубіжних країн необхідно звернути увагу на країни Західної Європи та Сполучених Штатів Америки, де широко поширена модель спільного володіння житловим будинком - кондомініум, для управління якої створюється асоціація власників. Так в Чехії та Словаччині члени кондомініуму можуть встановити заборону на продаж квартири власника, поки він не погасить борг за комунальні послуги, або можуть зобов'язати власника продати квартиру через аукціон і погасити борг за рахунок виручених коштів [1].

Така модель починає впроваджуватися і в нашій країні, але вона важко приживається через високий рівень фізичного і морального зносу будівель, ремонт яких вимагає високих грошових витрат власників.

Тому ми вважаємо, що при створенні кондомініумів пріоритетним напрямком є нова забудова.

Як приклад країни, яка застосовує субсидію процентної ставки за іпотечними житловими кредитами, можна згадати Чехію, яка передбачала пряме зниження процентної ставки за кредитами на придбання нового житла, та відсоткова ставка на житло становить 3-4%. Інший приклад - Угорщина, де запроваджено субсидіювані ставки за іпотечними облігаціями та пряме зниження процентної ставки за іпотекою для громадян, які вперше купують

* Ксенофонтов М.М., канд.екон. наук, с.н.с., ННЦ ІАЕ

нове житло. У Йорданії щорічно виділяється обмежена кількість субсидій для покриття процентної ставки (за кредитами з фіксованою процентною ставкою), а майбутні витрати повністю сплачуються бюджетом.

Зарубіжна модель сьогодення в управлінні житловим фондом відрізняються високим ступенем впорядкованості економіко-правових аспектів придбання, володіння та користування житловими будинками де в першу чергу враховують інтереси громадян.

Житловий фонд в Сполучених штатах Америки характеризується приватною формою власності та в одному будинку форма власності квартир є однаковою. Житлові будинки повністю належать або одному власнику, або кондомініуму, або це власність муніципалітету [2]. В старих будинках України складається така ситуація як наявність декількох форм власності в багатоквартирному будинку, що створює деякі труднощів в управлінні житловим будинком.

Проект з соціальним житлом був обраний Urban Innovative Actions в 2018 році в Бельгії. Його назва Експериментальний проект Кколивинга Calico. Він був визначений кращий в сфері соціально-житлових інновацій. Його мета - штучно відродити почуття відповідальності за сусіда. Жодна, навіть найбільш соціально орієнтована і багата держава, не може забезпечити належний догляд за людьми похилого віку та маленькими дітьми з одним батьком. Як відповідь на цей виклик автори проекту пропонують заново відтворити зв'язок між людьми через інститут взаємодопомоги. У Брюсселі побудують новий житловий комплекс, який об'єднає будинок престарілих, пологовий будинок, індивідуальне житло і колівінг під одним дахом. При цьому більшу увагу приділятимуть зборам, заходам, тренінгам, покликаним зміцнити зв'язок між жителями[3]. Житлова політика в зарубіжних країнах базується на різних видах субсидій, пов'язаних із системою фінансування житла. Аналізуючи їх досвід можна виділити основні категорії субсидій, пов'язані з фінансуванням житла, які збільшують доступність житлових та іпотечних кредитів.

Досвід вищезазначених країн говорить про те, що житлова політика та управління житлом має свої загальні риси та відмінності, які склалися під час розвитку державності, залежать від національних особливостей, процесу розвитку нормативно-правової бази.

Список використаних джерел:

1. Prokofiev, K.Yu., Moiseev, V.A., Egorova, Yu.A. (2015). Russian and Foreign Experience of Managing Multi-Dwelling Units. *Russian Journal of Housing Research.* № 2(4). 2015. pp.303–318.

2. Гончаров А.М., Лисих А.В., Платонов А.М. Управління житловим фондом: монографія. Єкатеринбург: АМБ, 2012. 240 с.

3. Тургенева Е. Мировой опыт: как в Европе пытаются предотвратить жилищный кризи. URL: https://strelkamag.com/ru/article/mirovoi-opyt-kak-v-evrope-boryutsya-so-stremitelnym-razrastaniem-gorodov (дата звернення 20.01.2021р.)

УДК 338.432 + 658.1

С. І. Страпчук, канд. екон. наук, доцент
baysvetlana@gmail.com
Інституту підвищення кваліфікації спеціалістів фармації
Національного фармацевтичного університету, Україна

Екологічні засади сталого розвитку сільського господарства

За концепцією потрійного критерію Дж. Елкінгтона, сталий розвиток бізнесу передбачає наявність економічної, екологічної та соціальної складової. Тобто для успішного ведення господарювання, потрібно збалансоване досягнення показників з обраними напрямами. В основу розробки індикаторів для досягнення Цілей сталого розвитку також покладено збалансоване їх поєднання. Крім того будь-яке економічне зростання, особливо в сільському господарстві, передбачає використання природного капіталу, вартість якого не врахована у собівартості продукції.

Індикатори сталого розвитку за екологічною складовою на національному рівні орієнтовані на оцінювання [3]:

- забезпечення сільського населення доступом до централізованого водопостачання/ водовідведення;
- безпечності та якості питної води за мікробіологічними / радіаційними / органолептичними показниками у сільській місцевості;
- обсягу викидів парникових газів, % до рівня 1990 року;
- вмісту органічної речовини (гумусу) у ґрунтах;
- площі ріллі;
- частки площі орних земель у загальній території країни;
- площі сільськогосподарських угідь екстенсивного використання;
- площі земель, зайнятих під органічним виробництвом;
- частки площі сільськогосподарських угідь екстенсивного використання у загальній території країни.

Оцінка досяжності індикаторів встановлених орієнтирів за період 2015-2019 рр. засвідчує необхідність зменшення орних земель на користь угідь екстенсивного використання, збільшення площ земель під органічним виробництвом та підвищення вмісту гумусу в ґрунтах.

Частка орних земель у загальній площі України складала 53,9% у 2018 році, орієнтир індикатора у 2000 році встановлений на рівні 51,6%, а до 2030 року – 47%, що вимагає виведення 4173 тис. га. Вирішення питання утримання валових обсягів продукції слід шукати у напрямах підвищення інтенсивності господарювання.

Площі, зайняті під органічним виробництвом мають тенденцію до зростання, починаючи з 2002 року їх обсяг зріс у 2,5 рази, проте досягнення орієнтовних індикаторів ЦСР 15 не відбулося. Стимулом для зростання зацікавлених сторін у розвитку органічного виробництва можуть стати зміни до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» та

інших законів України щодо державної підтримки виробників органічної сільськогосподарської продукції (листопад 2020 р.), яка буде здійснюватися шляхом: виділення бюджетних субсидій з розрахунку на одиницю оброблюваних угідь та/або одну голову великої рогатої худоби; відшкодування до 30 відсотків вартості витрат на проведення сертифікації органічного виробництва; відшкодування до 30 відсотків вартості витрат на придбання дозволених для використання засобів захисту рослин та добрив, насіння, садивного матеріалу та кормів.

Важливою проблемою галузі сільського господарства є неконтрольоване використання хімікатів [1]. Аналіз динаміки внесення мінеральних добрив сільськогосподарськими підприємствами у 2000-2019 рр., встановлено збільшення використання добрив на 1 га посівної площі за останніх 19 років майже в 10 раз. Натомість, обсяги внесення органічних добрив на 1 га за аналогічний період скоротилися вдвічі, проте саме внесення органічних матеріалів у ґрунт вважається найкращим екологічним підходом, що дає змогу замикати цикли природних поживних речовин та вуглецю.

Аналіз даних щодо вирощування пшениці сільськогосподарськими підприємствами Харківської області, засвідчив, що органічні добрива під урожай 2019 року вносило лише 11% підприємств. В групі підприємств, площею до 300 га, отримано найвищий прибуток в розрахунку на 1 га – на рівні 1,75 тис грн/га, найбільший дохід на 1 га – 17,73 тис грн/га та найбільшу кількість реалізованої пшениці в розрахунку на 1 га – 49,07 ц/га, що є свідченням залежності між обробітком площі органічними добривами та дохідністю господарювання . В окремих областях України за 5 років втрати гумусу у ґрунті становили понад 15 тис грн на 1 га сільськогосподарських угідь [2]. Проте є області з позитивної динамікою балансу гумусу, що є кращими практиками сталого використання сільськогосподарських угідь та відтворення органічної складової у ґрунті.

Отже, процеси максимізації економічної ефективності сільського господарства стимулюють надмірне використання природних ресурсів та можуть призвести до екологічної катастрофи. Поступове зменшення площі ріллі, контроль за використанням добрив та заміна лінійних моделями ведення господарювання, на циклічні сприятиме регенерації природного капіталу.

Список використаних джерел

1. Огляд стану довкілля та ризиків для людей і бізнесу Україна. 2020. Всесвітній фонд дикої природи WWF. https://wwfeu.awsassets.panda.org/ downloads /_2020_web.pdf

2. Сидорук Б. О. Збалансоване використання земельно-ресурсного потенціалу аграрних формувань: монографія. Тернопіль: Крок, 2018. 363 с.

3. Цілі Сталого Розвитку: Україна. Національна доповідь 2017. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2017. 176 с.

УДК 338

С.Є. Ткаченко, канд. екон. наук, доцент
afina2701@gmail.com
Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка, Україна

Особливості цифрової економіки у глобальному світі

У міжнародному сенсі цифрова економіка - це мережева, системно організована просторова структура взаємовідносин між господарюючими суб'єктами. До її складу входять сектор створення і використання нової інформації, технології та продукти, телекомунікаційні послуги, електронний бізнес, електронна торгівля, електронні ринки, дистанційне обслуговування тощо.

Існують різні погляди на те, що варто відносити до цифрової економіки, а що до її складу не входить. Спочатку передбачалося, що це розширене поняття інтернет-економіки, до складу якої входять суміжні ринкові сегменти. Це розуміння було переглянуто в останні роки у зв'язку з тим, що багато галузей, в тому числі такі, які входять до складу «реального сектору», зазнають цифрової трансформації [1, С.40-42]. Процес охоплює ритейл, пасажирські і вантажні перевезення, туризм, промисловість, сільське господарство, громадське харчування, готельний бізнес, медицину, держуправління. Підприємства цих індустрій, які вловили тренд і почали зміни, стають по суті інтернет-компаніями. Навіть заводи оснащуються сенсорами, підключеними до інтернету, колоборативними роботами, системами автоматизації всіх процесів з можливістю дистанційного керування. Таким чином, до цього визначення відносять усі напрямки бізнесу, основою яких є інформаційні технології та телекомунікації, незалежно від галузі.

Цифрова економіка відображає перехід від третьої промислової революції до четвертої [2, С.147-149]. Третя промислова революція, іноді звана цифровою революцією, відноситься до змін, що відбулися наприкінці XX століття з переходом від аналогових електронних і механічних пристроїв до цифрових технологій. Четверта індустріальна революція базується на цифровій революції.

Термін «цифрова економіка» відображає здатність використовувати технології для виконання завдань та участі в діяльності, яка не була можлива в минулому. Вона надає такі можливості для того, щоб існуючі організації могли працювати ефективніше, швидше, більш якісно з більшою творчою складовою.

Цифрова економіка виходить далеко за межі цифровізації та автоматизації. Замість цього, ця нова парадигма швидко засвоює та впроваджує в повсякденне життя множинні передові технології і платформи нових технологій.

Сьогодні нові цифрові технології, інноваційні бізнес-моделі проникають в усі сфери господарського життя суспільства, впливаючи на саму суть

економіки, формуючи в ній якісні структурні зміни. В результаті формується цифрова економіка, як підсистема економіки традиційної, що відрізняється активним використанням цифрових технологій та обігом специфічних електронних товарів.

Частка цифрової економіки у обсязі ВВП розвинених країн з 2010 року по 2016 рік зросла з 4,3% до 5,5%, а у ВВП країн, що розвиваються - з 3,6% до 4,9%. У країнах «великої двадцятки» цей показник виріс за п'ять років з 4,1% до 5,3%. Світовим лідером за часткою цифрової економіки у ВВП є Велика Британія - 12,4% [3].

Згідно з даними дослідження аналітиків International Data Corporation, опублікованого в 2016 році, загальні світові витрати на технології цифрової трансформації будуть щорічно зростати на 16,8% і досягнуть до 2019 року 2,1 трлн. дол. США [3].

За прогнозами консалтингової компанії Accenture, використання цифрових технологій повинно додати у 2020 році 1,36 трлн. дол. США, або 2,3% ВВП у загальному обсязі ВВП десяти провідних світових економік. ВВП розвинених країн збільшиться за рахунок «цифрової економіки» на 1,8%, а ВВП країн, що розвиваються - на 3,4% [3].

У доповіді Світового банку про стан цифрової економіки «Цифрові дивіденди», зробленому в 2016 році, підкреслюються наступні вигоди цифровізації [3]: зростання продуктивності праці; підвищення конкурентоспроможності компаній; зниження витрат виробництва; створення нових робочих місць; збільшення ступеня задоволеності людських потреб; подолання бідності та соціальної нерівності.

Однак, цифровізація несе в собі й наступні потенційні ризики: несанкціонований доступ до інформації та інші загрози кібербезпеки; масове безробіття; цифрова нерівність – розриви в рівні освіти і умови доступу до цифрових послуг і продуктів між громадянами і бізнесами всередині країн, а також між державами.

Проте, цифровізація кожної галузі економіки і країни в цілому, стає невідворотним явищем. Але для того, щоб цифрова економіка стала реальністю, необхідно подолати: низький рівень цифрової грамотності населення; недолік IT-інфраструктури; нестачу IT-фахівців високого рівня кваліфікації; «традиційну» свідомість, орієнтовану на роботу з матеріальними, а не з цифровими об’єктами; жорсткість корпоративних структур; застарілі формати бізнес-моделей і управлінських парадигм тощо.

Рівень розвитку цифрової економіки тісно корелює з міждержавною конкурентоспроможністю, що вимагає особливої уваги держави і бізнесу до її розвитку.

Україні важливо проводити поміркована та обґрунтовану політику щодо розвитку цифрової економіки, визначати перспективні напрями її впровадження та підтримки.

На сьогоднішній день електронна економіка вже виходить за межі суто господарських процесів. Цифровізація впроваджується в соціальні процеси, від неї все більшою мірою залежить успішна життєдіяльність людей, крім того,

відбувається широкомасштабне впровадження цифрових технологій в роботу урядових організацій і структур.

За зрівнем розвитку цифрової економіки Україна посідає далеко не перше місце у світі, тому необхідна спільна робота держави і бізнесу щодо подальшого розвитку цифрової економіки. У цій діяльності необхідно враховувати цілу низку особливостей та проблем, що притаманні макроекономічній та політичній сферам України у її сьогоденні, ризиків і загроз з тим, щоб зосередити ресурси та зусилля на їх нейтралізації.

Список використаних джерел

1. Волкова А.А., Плотников В.А., Рукинов М.В. Цифровая экономика: сущность явления, проблемы и риски формирования и развития. *Управленческое консультирование*. 2019. (4). С.38-49.

2. Василенко Н.В. Цифровая экономика: концепции и реальность: Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика: труды научно-практической конференции с международным участием 17-22 мая 2017 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. - СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2017. - С. 147-151.

3. http://www.up-pro.ru/library/strategy/tendencii/cyfrovizaciya-trend.html.

УДК 338.48

Т.Г. Ткаченко, канд. геогр. наук,
ttg298240@gmail.com
С.І. Сисоєва, канд. держ. упр.
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

Економіка і туризм

З туристичною діяльністю пов’язана економіка туризму. Сьогодення свідчить про те, що обсяг туристичних послуг поступово зростає. Саме за обсягом послуг туризм займає перше місце в світі, а за обсягом доходу – третє місце серед провідних галузей економіки. Туризм динамічно розвивається і має найвищі темпи зростання. За останні десять років доходи від туризму збільшилися втричі. Завдяки розвитку туристичної галузі роботу отримали 260 млн працюючих громадян. Туризм займає важливе місце в розвитку економіки. За даними Державної прикордонної служби України [1] кількість громадян, які виїжджали за кордон у 2017 р. становила 26 млн 437 тис. 413 осіб. Із них для службової поїздки виїхало 97 тис. 270 осіб, а в організованому туризмі було задіяно понад 120 тис. осіб. Сучасний туризм – є високодохідною галуззю господарювання, яка в умовах глобалізації динамічно розвивається, завдяки ньому створюються нові робочі місця, підвищується платіжний баланс країни [1].

У сучасній світовій системі туризм займає провідні позиції, сприяє розвитку світового ринку. Лідерами у туризмі є Франція, Іспанія, Італія. В цих країнах кількість іноземних туристів набагато більша, ніж кількість виїздів власних громадян. Перевищення доходів від іноземних громадян над видатками власних

громадян за кордоном визначається як активний платіж [2]. Економічні здобутки від туристичної діяльності є найвагомішими у світовій економіці. На сьогодні туристичний потенціал розкрито не повністю і це відкриває широкі можливості, які направлені на розвиток економічних процесів, поліпшення соціальної складової громадян, збереження природного середовища, відновлення культурно-історичної спадщини. Аналіз поточного стану туристичної галузі України дає можливість оцінити не тільки її переваги та конкурентоспроможність в світі, але виявляє проблеми, які гальмують туристичну галузь [3].

На підставі використаних методів SWOT-аналізу та методики ВЕФ-індексу конкурентоспроможності туризму визначаються сильні та слабкі сторони, можливості і загрози, встановлюються зв'язки між ними, які в подальшому відіграють рішучу роль при формуванні стратегії тієї чи іншої туристичної організації, або визначається становище України в Європі та світі. Так у частині фінансів важливою є корпоративна ліквідність, рух грошових коштів, вплив прибутку, оцінка фінансового становища, аудиту. В частині маркетингу значною є стратегія і оцінка роботи персоналу, ємність та структура туристичного ринку, конкуренти і споживачі туристичного продукту, стратегія і практика ціноутворення тощо. Економічну привабливість туристичних дестинацій треба ретельно вивчати, це дасть можливість залученим коштам швидко обертатись. Туристичні пропозиції швидко реагують на ринку туристичних послуг. Так Україна є недешевою туристичною атракцією і це знаходить відбиток в бізнесі.

Вплив глобалізаційних процесів на міжнародний туризм зростає. Це пов'язано з розширенням внесків міжнародного туризму в платіжний баланс країн, забезпечення зайнятості населення, диверсифікації економіки. А це означає, що диверсифікація економіки веде до збільшення переліку товарів, що випускаються або надаються послугами, впровадження нових технологій, а також способів виробництва з метою його розширення, усунення причин можливого банкрутства, коригування центрів впливу, спроби знайти нову цільову аудиторію, просунутися на інші туристичні ринки для збуту вироблених товарів і послуг, пошук джерел для отримання додаткового доходу [4].

В умовах нестабільності світової економіки туристичні галузі усіх регіонів світу мають в цілому позитивні показники розвитку туризму. Не дивлячись на економічну кризу в індустрії туризму збереглись і позитивні тенденції. До сучасних тенденцій розвитку туристичної діяльності відноситься сформований ринок туристичних послуг.

Найбільш відвідуваними країнами світу, згідно з прогнозами спеціалістів UNWTO (Всесвітня туристична , стануть Китай, Сполучені Штати Америки, Франція, Іспанія. Всесвітня туристична організація регулює взаємовідношення різних туристичних організації, виступає їх координатором. Глобалізаційні процеси загострюють конкуренцію, розвиваються швидше процеси транснаціоналізації, створюються стратегічні альянси.

Визначивши лідерів з приймання іноземних туристів, можна говорити про вплив на світову економіку туристичної індустрії. Так надходження валюти у відсотках розподіляється наступним чином: до європейських країн – 62,4 %, країни Північної Америки – 16,4 %, Латинської Америки – 11,7%, африканські країни – 2,5 %, Ближній Схід – 2,5 %, Азію та Австралію – 4,5 %, а це свідчить про виняткову роль економіки туризму.

Список використаних джерел

1. Ткаченко Т.Г. Географія туризму навч. посіб./Т.Г. Ткаченко. Харків: ХНАУ. 2020 -– 224 с.

2. Панченко Т.Ф. Економіка туризму//Енциклопедія сучасної України: електронна версія [веб-сайт]/гол. редкол.: І.М. Дзюба, А.І. Жуковський, М.Г. Железняк та ін.; НАН України, НТШ. Інститут енциклопедичних досліджень НАН України, 2009.

URL. http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18750 (дата звернення 16.02.2021).

3. Бондаренко М.П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи. – Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАН України. – 2011. – С 104–119.

4. https://biznescat.com/informatsiia/80-diversifikatsiya.html.

УДК 332.122:338.43(477.8)

І.В. Томашук, асистент кафедри економіки
Tomashuk.inna@ukr.net
Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця, Україна

Сучасний стан розвитку сільських територій України: децентралізація влади

Розгортання процесів децентралізації діючої системи управління в Україні обумовлює появу нових процесів і явищ у соціальному розвитку сільських поселенських структур унаслідок посилення субрегіонального рівня управління [2; 4], радикальних змін принципів організації життєдіяльності сільських спільнот та пошуку нових форм реалізації головних функцій місцевого самоврядування на локальному рівні, орієнтованих на самоорганізацію і саморозвиток громад.

Сільські території відіграють важливу роль у національній економіці. Вони забезпечують населення продуктами харчування, а переробну промисловість - сировиною. Слід визнати, що сучасні проблеми українського села є виявом системних територіально локалізованих соціальних проблем [3; 4], успішне вирішення яких залежить від державного механізму їх адміністративно-фінансового забезпечення та місцевої ініціативи щодо створення нового середовища життя сільських жителів.

У процесі формування ринкової економіки сільські території зазнали деструктивних змін, спричинених невідповідністю соціально-економічних трансформацій розвитку сільських територій інтересам сільських громад. Надмірна централізація влади, яка спрямовувала органи місцевого самоврядування та самоорганізацію населення на виконання вказівок компетентних структур, викликала необхідність докорінної перебудови соціально-економічної політики розвитку сільських територій [1; 3].

Процеси розпаювання земель і майна аграрних підприємств в Україні, що здійснювалися без приведення у відповідність до нових умов господарювання та функціонування соціальної сфери села, структури органів та принципів державного управління соціально-економічним розвитком аграрного сектору економіки, призвели до негативних наслідків.

Виникла потреба у такій соціально-економічній політиці розвитку сільських територій, стратегічною метою якої було суттєве покращення рівня життя на основі якісно вдосконаленого використання ресурсного потенціалу, принципово нових підходів до формування продуктивних сил, радикального поліпшення екологічного стану регіонів. Обраний Україною вектор європейської інтеграції вимагає формування принципів структурної політики розвитку сільських територій [2; 4]. Крім того, важливого значення набуло обґрунтування заходів реорганізації господарського механізму територіального управління в контексті децентралізації влади, надання більшої незалежності регіонам і відповідальності за економічний і соціальний розвиток сільських територій на засадах приватно-державного партнерства, економічних методів управління, важелів та інструментів активізації господарської діяльності для підвищення рівня сільського розвитку.

Після схвалення Кабінетом Міністрів України Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, що стало однією з вимог Міжнародного валютного фонду, розпочався процес децентралізації влади. У межах проведення реформи місцевого самоврядування було прийнято Закон України «Про співробітництво територіальних громад», який визначив організаційно-правові засади співробітництва територіальних громад [1; 4], принципи, форми, механізми такого співробітництва, його стимулювання, фінансування та контролю.

Децентралізація – процес перерозподілу або диспергування функцій, повноважень, людей або речей від центрального управління. В умовах децентралізації розширюються можливості розвитку сільських територій.

Останні події в Україні свідчать, що люди в місцевих громадах готові об’єднуватися й брати на себе ініціативи розвитку. Євроінтеграційні наміри України вимагають проведення великої кількості різноманітних реформ, враховуючи й фінансову децентралізацію, тобто фінансове забезпечення [1; 4].

Обов’язковою умовою дієвого інституту самоврядування є формування більшої частини доходів місцевих бюджетів поряд із місцевими податками і зборами, які самостійно встановлюються органами самоврядування. Об’єднана громада одержує додаткові фінансові та майнові ресурси. Основні з них є надходження до місцевого бюджету 60% податку з доходів фізичних осіб (до

сьогодні такий вид податку надходив до районного бюджету), державні медична та освітня субвенції [2; 3]. Крім того, об'єднана територіальна громада отримує право самостійно розпоряджатись земельними ресурсами своєї громади як у межах, так і за межами населених пунктів в адміністративних межах території об'єднаної громади.

Об'єднані територіальні громади мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. До реформи їх мали тільки обласні та районні бюджети, бюджети міст обласного значення. Для виконання делегованих державою повноважень їм надають відповідні трансферти: дотації, освітня та медична субвенції, субвенція на розвиток інфраструктури громад тощо [2; 4]. Законодавчі зміни також надали право органам місцевого самоврядування затверджувати місцеві бюджети незалежно від дати прийняття закону про Державний бюджет.

Державна політика України у сфері місцевого самоврядування спирається передусім на інтереси жителів територіальних громад і передбачає проведення кардинальних змін та системних реформ, децентралізацію влади, тобто передачу від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності. В основу цієї політики закладено положення Європейської хартії місцевого самоврядування та найкращі світові стандарти суспільних відносин у цій сфері [1; 4].

Добровільне об'єднання територіальних громад протягом 2015–2020 рр. дало значний позитивний результат і зміни на краще. Тому сприяння максимальному подальшому процесу – одне з головних завдань. По всій території України мають бути створені спроможні та дієздатні органи місцевого самоврядування базового рівня – територіальні громади. Процес добровільного об'єднання територіальних громад створив передумови для трансформації територіального устрою і субрегіонального рівня. Наслідком є те, що на районному рівні одночасно функціонують райдержадміністрація [2; 3], райрада, виконавчі органи об'єднаних територіальних громад із визначеними законом повноваженнями, переважно дубльованими.

Станом на 10 січня 2020 року, в Україні створено 1029 об'єднаних територіальних громад з населенням 11,7 мільйонів людей. Перспективними планами формування територій громад покрито 90,3 % території країни. Крім того, значно активізувався процес приєднання громад до ОТГ та міст обласного значення. Процедуру приєднання сусідніх громад пройшли вже понад 100 ОТГ. Загалом до них доєдналися майже 250 сусідніх сільських та селищних рад [2; 4]. За спрощеною процедурою понад 100 громад приєдналися до 44 міст обласного значення.

У цьому контексті, особливої уваги заслуговує питання інклюзивного розвитку сільських територій. У сучасних умовах ідея інклюзивності активно розвивається і просувається на рівні найавторитетніших світових організацій. Інклюзивне зростання визначається як «зростання, що не лише створює нові економічні можливості, а й забезпечує рівний доступ до них для всіх верств населення, особливо для уразливих його представників». Необхідною складовою ефективної реалізації концепції інклюзивного розвитку регіону є

забезпечення відповідного рівня фінансової децентралізації, імперативами чого є достатні обсяги фінансування місцевих бюджетів, розширення повноважень органів місцевої влади щодо формування доходів та дієва система контролю [1; 3], налагодженого з метою уникнення системного зловживання владою посадових осіб на найбільш відповідальних посадах. В умовах процесу децентралізації влади в Україні виникають нові можливості розвитку сільських територій. Перспективи місцевого розвитку, відтворення соціальної сфери, боротьба з бідністю, підвищення рівня життя сільського населення, відновлення закладів культури, охорони здоров'я тощо виступають основним мотиваційним чинником децентралізації для територіальних громад [2; 4]. В умовах децентралізації влади органи місцевого самоврядування мають потенціал функціонувати ефективніше, ніж центральні органи.

Територіальні громади можуть регулювати процес нагромадження коштів, надання відповідних послуг, базуючись на коротко- і довгостроковому плануванні. Розширення повноважень органів місцевого самоврядування різних рівнів має здійснюватися так, щоб, з одного боку, максимально наблизити процес прийняття рішення до громадян, а з іншого, щоб органи влади володіли організаційними, матеріальними та фінансовими ресурсами для забезпечення достатнього рівня життя на сільських територіях, необхідного обсягу та якості послуг [1; 3], які надаються населенню відповідно до загальнодержавних соціальних стандартів.

Також можна стверджувати, що децентралізацію слід розглядати як фактор, який прямо впливає на диверсифікацію розвитку сільських територій. Адже, диверсифікацію розвитку сільських територій ми розглядаємо як комплекс заходів, які спрямовані на урізноманітнення сільськогосподарської та несільськогосподарської діяльності на сільських територіях, розширення джерел фінансування заходів, організованих ОТГ, в рамках стратегій [1; 4], програм та проєктів сільського розвитку з метою розширення сфер зайнятості та доходів сільського населення на основі комплексного підходу.

Крім того, запорукою ефективної реалізації політики розвитку сільських територій є її кадрове забезпечення. Професійні кадри – головна умова здійснення вибраної стратегії сталого розвитку сільських територій, тобто, управлінці повинні їй відповідати. У нашій країні працівники держадміністрацій, які відповідальні за економічний і соціальний розвиток, є, як правило, фахівцями у порівняно вузьких питаннях планування і управління [2; 4]. Тому необхідно приступити до створення ефективної системи навчання та перепідготовки кадрів для розвитку сільських територій.

Завдання уряду щодо сприяння розвиткові місцевого самоврядування в умовах переходу до децентралізації державного управління полягає в забезпеченні включення мотиваційного чинника реформування місцевого самоврядування.

Лише зацікавленість у результатах сприятиме активізації роботи органів місцевого самоврядування в напрямі пошуку шляхів розширення власної фінансової бази. Децентралізація державного управління в цьому аспекті виявляється, зокрема, в наданні можливості органам місцевого самоврядування

виходу на фінансовий ринок з метою акумуляції додаткових фінансових ресурсів для бюджетів розвитку. Такий підхід дозволить органам місцевого самоврядування отримати доступ до фінансових ресурсів, що обертаються на регіональних ринках, та перетворити їх на інвестиції в місцевий розвиток.

Список використаних джерел:

1. Гончарук І.В., Томашук І.В. Державне регулювання розвитку ресурсного потенціалу сільських територій: загальні аспекти. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики.* 2018. № 4(32). С. 19-30.

2. Mazur K.V., Tomashuk I.V. Governance and regulation as an indispensable condition for developing the potential of rural areas. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. Vol. 5. № 5. P. 67-78.

3. Россоха В., Плотнікова М. Розвиток сільських територій України в умовах децентралізації управління: стан, проблеми, перспективи. *Економічний дискурс*. 2018. Вип. 4. С. 41-53.

4. Талавиря М.П., Горай А.О. Розвиток сільських територій в умовах децентралізації. *Економіка АПК.* 2018. № 11. С. 75-79.

УДК 658.5.016:336.748.12

І.В. Томашук, асистент
В.А. Андрієвська, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
viktoria.andrievska888@gmail.com
Вінницький національний аграрний університет

Економічний механізм забезпечення платоспроможності підприємства

Сучасний стан розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання, які функціонують в умовах невизначеності та під впливом різного роду загроз, ставить перед керівним складом підприємства питання щодо прийняття виважених рішень у сфері забезпечення оптимального рівня фінансової безпеки, постійний моніторинг за яким забезпечує стабільність функціонування та дотримання основних стратегічних цілей підприємства [1; 2]. У зв'язку з тим, що одним з основних показників фінансової безпеки підприємств є платоспроможність, існує необхідність у визначенні та характеристиці основних умов, що забезпечують можливість перетворення фінансових ресурсів у готові засоби платежу для підтримання оптимальної стійкості розвитку підприємств.

В умовах, коли підприємство прагне до економії витрат на оплату коштів та страхування ризиків від факту несплати за поставлену продукцію, товар чи послугу актуальним постає питання вибору та застосування різноманітних форм ефективних розрахунків [1]. В основу їх ефективності покладено ряд критеріїв, які також є важелями управління платоспроможністю підприємства в контексті фінансової безпеки.

Платоспроможність проявляється у здатності підприємства покривати раптові потреби у грошових коштах. В сучасних умовах господарювання існує два способи покриття незапланованих збитків, зокрема, за умови стабільності фінансового ринку, коли потреби у фінансових ресурсах можна чітко спланувати, неочікувана потреба у фінансових ресурсах може бути перекрита короткостроковими банківськими кредитами [2; 3]. Основою фінансового та економічного розвитку стабільності суб'єкта господарювання, за наявності конкуренції, є переважно підтримка підприємством фінансової незалежності, яка є гарантом позитивного фінансового результату діяльності, тобто прибутком.

Список використаних джерел:

1. Крейдич І. М., Наконечна О. С., Харченко О. С. Умови забезпечення платоспроможності підприємств у контексті їх фінансової безпеки. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 8. С. 96-101.

2. Podolianchuk O., Tomashuk I. Formation of financial results of activities of agricultural enterprises of Vinnitsa region. The scientific heritage. 2020. № 47. P. 7. pp. 63-73.

3. Пророк Я.М. Механізм забезпечення платоспроможності страховика в умовах сучаних тенденцій страхового ринку України. URL: https://naub.oa.edu.ua/2016/механізм-забезпечення-платоспроможн/

УДК 333.45:631.14

В.А. Худавердієва, канд. екон. наук, доцент
victoria1515@i.ua
І.О. Бережна, магістр
Харківська державна зооветеринарна академія, Україна

Сучасні проблеми управління потенціалом підприємства

Забезпечення відтворення потенціалу підприємства в умовах внутрішньої та зовнішньої конкуренції, поступовий вихід із кризи, структурна перебудова й оновлення економіки, рух до більш високих рубежів передбачають реконструкцію, технічне переозброєння і диверсифікацію виробництва, спрямованого на освоєння конкурентоспроможної продукції. Для запуску механізму реального виходу із кризи і економічного підйому підприємствам необхідно спрямовувати оборотні кошти на ефективний розвиток свого потенціалу: виробничого, трудового, маркетингового, фінансового, інноваційного.

Реально все це передбачає подальший розвиток інвестиційного потенціалу підприємств України, як сукупних інвестиційних можливостей підприємств, використання яких спрямоване на досягнення цілей інвестиційної стратегії підприємства. Інвестиції справедливо розглядають як важливіший фактор економічного росту, оновлення, і визначають як всі майнові і

інтелектуальні цінності вкладені в об’єкти підприємницького та іншого виду діяльності в результаті яких створюється прибуток і досягається соціальний ефект. Поняття «ринковий потенціал підприємства» Є.В. Поповим визначається як «...можливість управління ресурсами господарського суб'єкту на певних етапах його розвитку» [1].

В даному понятті об'єднуються не лише ресурси, що взаємодіють із системою управління, але і методи, використання яких дозволяє найбільш ефективно реалізувати ринкові можливості, які має підприємство. Пропонують розглядати потенціал підприємства як взаємодію системи управління, ресурсів та персоналу, тобто складових, що найбільш повно характеризують внутрішній стан підприємства. Ця концепція чітко відображає менеджерський підхід до вирішення існуючих проблем, що не може повністю задовольнити вимогам повної характеристики «потенціалу» як економічної категорії. В тім, у ній, як і майже у кожній іншій, є цілий ряд позитивних моментів, які поглиблюють уявлення про сутність потенціалу підприємства. Економічний потенціал є основою для прийняття стратегічних рішень, визначає напрям розвитку, конкретну програму дій на перспективу для забезпечення конкурентоспроможності, є базовим критерієм управління сучасним господарством [2].

Для ефективного управління будь - яким об’єктом необхідно мати його оцінку. Сьогодні існує багато методик щодо оцінки потенціалу, в яких розглянуті методологічні аспекти формування та оцінки його величини. Під оцінкою економічного потенціалу підприємства на думку Лапіна Є.В. [3] «розуміється визначення економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство та економічного результату їх ефективного використання».

Підприємствам сьогодні необхідна інформація про хід виробничих процесів, якість, час, витрати для того, щоб управляти своєю діяльністю, використовуючи, з метою досягнення поставлених цілей, мінімально можливі ресурси. Неодмінною часткою ефективного управління є функція контролювання. Вона дає змогу суб’єкту управління регулярно отримувати інформацію про стан справ в системі, що управляється, що дозволяє приймати управлінські рішення спрямовані або на закріплення досягнутого успіху, або на усунення причин, що перешкоджають його досягненню.

Мінливі умови технологічного середовища і інформаційної конкуренції потребують нових підходів, як до планування діяльності підприємства в цілому, так і його показників, а саме собівартості продукції. Механізм управління розвитком підприємства є найбільш активною частиною системи управління, що забезпечує можливість цілеспрямованого розвитку підприємства і представляє собою сукупність:

- засобів управління, які включають інструменти і важелі, що відповідають орієнтирам, передбачуваним наслідкам, критеріям вибору й оцінки, обмеженням і вимогам процесу розвитку підприємства з урахуванням певної стадії циклу його розвитку;

- організаційних і економічних методів управління, що представляють

собою способи, прийоми і технології приведення в дію і використання засобів управління [4].

Управління потенціалом охоплює як управління процесами функціонування підприємства, так і управління розвитком, тим самим збільшуючи можливість досягнення цілей підприємства. Отже, досягнення поточних та довгострокових цілей, а отже, ефективне управління передовсім залежить від детального аналізу та оцінювання потенціалу. Управління формуванням та розвитком потенціалу підприємств вважають стратегічним процесом.

Стратегічний потенціал підприємства - це потенціал, що сформований відповідно до цілей підприємства, який визначається не сьогоденними або максимальними випусками продукції, а потенційними можливостями підприємства передбачати зміни в зовнішньому середовищі та готовністю гнучко реагувати на ці зміни.

Ефективність та успіх розвитку сучасного підприємства в значній мірі залежить від якості і обґрунтованості стратегічного розвитку підприємства. Особливо, коли стратегія визначає не тільки мету підприємницької діяльності, а також засоби, умови її досягнення. «Як показує світовий досвід, саме підприємництво є потужнім «локомотивом» здатним істотно прискорити реформування вітчизняної економіки на ринкових засадах, що надасть можливість забезпечити належне зростання обсягів виробництва й добробуту населення»[5].

Дотримуючись цільового підходу стає можливим: по перше, порівняти наявний потенціал з необхідним, який може досягти поставленої підприємством мети; по-друге, сприяє розподілу ресурсів між окремими стратегічними зонами господарювання (СЗГ) і напрямками діяльності, змінами у структурних складових потенціалу. За цільовим підходом підприємство на підставі поставлених цілей і своєчасної їх коректировки, має можливість адаптувати свій потенціал за новими стратегічними задачами і тим самим забезпечити необхідні позиції на ринку [6, 7].

Особливості використання та управління фінансово - економічним потенціалом підприємств дають змогу визначити принципи та вимоги до формування системи управління ними, зокрема єдність методів на різних рівнях управління потенціалом, орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства, управління потенціалом на всіх стадіях життєвого циклу продукції, оптимізацію витрат, постійне удосконалення інформаційного забезпечення, впровадження ефективних методів управління, інтегрованість із загальною системою управління підприємством, варіативність підходів до розроблення окремих управлінських рішень, підвищення зацікавленості підрозділів в отриманні додаткових джерел доходу [6].

Управління потенціалом повинно спрямовувати підприємство на інновації і розвиток, здатність до змін і модернізацію, активне використання людського капіталу та інформаційних технологій. При побудові моделі управління потенціалом підприємства підвищується необхідність дослідження впливу глобалізації на діяльність підприємств; можливості застосування

сучасних методів вивчення впливу навколишнього середовища та використання прогресивних інструментів координації внутрішньо фірмової діяльності; використання людського капіталу для відтворення та розвитку потенціалу вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. - М.: Экономика, 2002. 560 с.
2. Гнатишин Л.Б., Петришин Л.П. Фінансова звітність в оцінці економічного потенціалу фермерських господарств. Економіка АПК, 2010. № 6. С. 86 - 91.
3. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия. Моногафия. Сумы: ИТД. «Университетская книга». 2014. 360 с.
4. Раєвнєва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2016. 496 с.
5. Колот В.Н., Щербина О.В. Підприємництво: Навч. - метод. посіб. для самостійного вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2014. 160 с.
6. Шершньова З.Е. Оборська С.В. Стратегічне управління. К.: КНЕУ. 2009. С.31-39.
7. Мартиненко М.М., Ігнатієва А. Стратегічний менеджмент: Підручник. - К.: Каравела, 2006. 320 с.

УДК: 330.341.1:004

Н.М. Чернікова, канд. екон. наук, доцент
chernikova76@ukr.net
Полтавський державний аграрний університет, Україна

Інновації як основа цифровізації економіки

Одним з основних напрямків розвитку вітчизняної економічної системи в умовах цифровізації є розробка та впровадження інновацій. У свою чергу, інновації є необхідною умовою для забезпечення конкурентоспроможності країни. Сьогодні на законодавчому рівні створюються сприятливі умови для забезпечення інноваційного розвитку та цифрових перетворень держави, окремих підприємств і галузей. В стратегіях реалізації таких змін пропонується комплекс заходів щодо трансформаційних перетворень економіки та їх прогнозні результати.

Інновації завжди були основою будь-якого прогресу, але в умовах цифрового розвитку держави й світу дане питання стає ще актуальнішим, підтвердженням чому є роботи вітчизняних і закордонних вчених минулого століття та сучасних часів. Більшість науковців стверджують, що саме інновації можуть змінити чинні умови господарювання й виконання окремих бізнес-процесів, формувати технології, таким чином, щоб отримати можливість створювати менш витратні продукти, але кращої якості та з розширеними

функціональними можливостями й унікальними властивостями, сприяти появі нових ринків збуту, отриманню додаткового доходу тощо [2, 4 - 6].

Питання інновацій та цифровізації настільки тісно переплітаються, що дуже важко довести, яке з цих понять є переважним та забезпечує основу іншому. Спробуємо розібратись з цим питанням з огляду на дані визначення як на процес, в якому поєднуються обидва поняття, а саме, створюються цифрові інновації. Цифрові інновації – це досить сучасний термін, який у вітчизняній літературі почав з'являтись кілька років тому, а в роботах закордонних вчених він виник на початку 21 століття, внаслідок появи та розповсюдження цифрових технологій. На відміну від інновацій, які досліджуються та розвиваються теоретично і практично вже більше століття, цифрові технології набули активного застосування трохи більше ніж десять років тому.

Так, Копішинська К.О., формулюючи власне визначення "цифрових інновацій" трактує його, як "впровадженні новостворені або вдосконаленні продукти, послуги, процеси, технології, методи та рішення будь-якого характеру, створенні на основі використання інформаційно-комунікаційних технологій". Автор підтримуючи ідеї закордонних вчених та практиків, наголошує на тому, що розроблення та впровадження цифрових інновацій потребує високого рівня ІКТ та вважає ключовими чинниками їх формування технологічну інфраструктуру, інтелектуальний капітал, фінансові та інвестиційні ресурси [3, С. 108-114]. Можна погодитись з даними розробками, але якщо розглянути більш детально дане поняття та звернувшись до історії виникнення інформаційно-комунікаційних технологій, можна стверджувати, що вони також є результатом інноваційної діяльності.

Розвиток ІКТ бере початок з появи Інтернету (ARPANET), який став можливим завдяки запуску штучного супутника Землі (1957 р.) та розробок американських вчених Каліфорнійських університетів, Стенфордського дослідного центру та Університету штату Юти (1969 р.) за ініціативою та фінансовою підтримкою Міноборони США. У 1984 році Національний науковий фонд США створив конкурентну мережу з більшою пропускною здатністю (NSFNet). Пізніше, Тімом Бернерс-Лі та Робертом Кайо в Женеві (1989 р.) було започатковано Всесвітню інформаційну павутину (World Wide Web – WWW), яка охопила своїми мережами практично весь світ. По суті Інтернет, як і будь яка інновація, був результатом наукових розробок у сфері удосконалення наявних мереж обміну інформацією. Перші мережі проти сучасних бездротових, здаються сьогодні дуже примітивними, як з функціональної, так і з технічної точки зору, але на той час це був інноваційний прорив та стрибок у світ, який сьогодні ми всі називаємо цифровим.

Сучасні провідні підприємства для забезпечення конкурентоздатності впроваджують такі інноваційні продукти й процеси (штучний інтелект, інтелектуальні додатки, "розумні речі", блокчейн технології, цифрові технологічні платформи та ін.), які стають двигунами розвитку окремих галузей та загалом національної економіки. Розповсюдження й використання Інтернету, комп'ютерних технологій, мобільних пристроїв, хмарних технологій – це тренд останніх років, який відіграє важливу роль у вирішенні стратегічних завдань

щодо соціального та економічного розвитку держави. Тому, можна стверджувати, що з одного боку цифровізацію економіки не можливо проводити без втілення інноваційних продуктів, а з іншого – інноваційні розробки мають відповідати сучасним тенденціям, які сьогодні говорять на користь цифровим технікам і технологіям.

Демчишак Н.Б. вважає, що враховуючи глобальні тенденції розвитку технологій, Україна повинна оперативно адаптуватися до нових стандартів та впроваджувати інноваційні рішення задля економічного розвитку. Підвищення вимог щодо якості та рівня інноваційності вітчизняних товарів й послуг викликає потребу у науково-технологічних дослідженнях та повинно забезпечити не лише стійке економічне зростання країни, але і її конкурентні переваги. Реалізація даних пріоритетів сприятиме структурній перебудові та цифровізації галузей вітчизняної економіки, підвищенню доступності та зручності користування відповідними послугами й продуктами, рівень інноваційності яких поступово зростатиме [1, С 43-48]. В умовах цифровізації економіки на ринку праці збільшується попит на працівників, які мають цифрові навички та роботів.

З огляду на вищевикладене можна зробити висновок, що цифрові перетворення в країні або окремих її регіонах, на рівні окремих підприємств або галузей, можливі лише за умов розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, які є результатом інноваційної діяльності підприємств у вигляді новітніх технологічних продуктів і послуг, а також внаслідок застосування сучасних методів і стилів управління, використання інтелектуального потенціалу. Такі трансформації сприяли появі цифрових інновацій, які сьогодні є результатом надання інноваційним продуктам цифрових якостей. У свою чергу, рівень цифровізації економіки буде залежати від швидкості та інтенсивності впровадження сучасних інновацій у всі сфери діяльності.

Список використаних джерел:

1. Демчишак Н.Б., Глутковський М.О. Розвиток цифрової економіки в Україні: концептуальні основи, пріоритети та роль інновацій /Економіка та інноваційний розвиток національного господарства /Науково-виробничий журнал інноваційна економіка. №5-6. Львів, 2020. С. 43 – 48.

2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы экономической конъюнктуры. В: Кондратьев, 2002. С. 341–400.

3. Копішинська К.О. Цифрові інновації: зміст, структура та умови функціонування / Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. Випуск №5 (17). Запоріжжя, 2018. С. 108 – 114.

4. Ніксон Ф. 4. Інноваційний менеджмент. Економіка, 1997. 240 с.

5. Санто Б. Инновация и глобальный интеллектуализм / Б. Санто // Инновации. 2006. № 9. С.32–44.

6. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу [пер. з англ. В. Старка]. К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. 247 с.

УДК 330.332

Чуйко Н.В., канд. екон. наук, доцент
Natasha_Chuyko@ukr.net
Харківська державна зооветеринарна академія, Україна
Клочко В.М., канд. екон. наук, доцент,
Харківський торговельно-економічний коледж КНТЕУ, Україна

Особливості інвестиційної діяльності аграрного сектору на регіональному рівні

Важливим напрямом розвитку Харківського регіону є його інвестиційна діяльність. Рішенням сесії Харківської обласної ради було схвалено Стратегію розвитку Харківської області на 2021–2027 роки. Одним із пріоритетних напрямів даної програми є «Забезпечення інвестиційно-привабливого клімату в регіоні і створення інноваційної та інвестиційної інфраструктури» [1].

За даними Головного управління статистики у Харківській області, обсяг залучених прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку області на 31 грудня 2019 р. становив 762,5 млн.дол.

Найвагоміші обсяги прямих інвестицій були зосереджені: на підприємствах промисловості – 283,4 млн.дол. (37,2 %); в установах фінансової та страхової діяльності – 125,9 млн.дол. (16,5 %); в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном – 124,1 млн.дол. (16,6 %). Обсяг інвестування у сільське, лісове та рибне господарство становив 71,6 млн дол., або 9,4 % [2].

У розрізі адміністративно-територіальних одиниць Харківської області розподіл акціонерного капіталу був нерівномірним. На підприємства м. Харкова надійшло 54% від загального обсягу залучених прямих інвестицій в область. По районах області найбільші вкладення були у Харківський, Чугуївський, Дергачівському та Барвінківський – 41%. Решта районів та міст обласного значення залучили всього близько 5 % [3].

Отже, 95% прямих інвестицій було сконцентровано у м. Харкові та чотирьох районах області, що пояснюється небажанням інвесторів вкладати в ті райони, які характеризуються низькою привабливістю. В результаті цього збільшується диспропорція в соціально-економічному розвитку територій області.

Найбільше інвестицій в економіку Харківської області надійшло з країн ЄС - 600,7 млн.дол., з інших країн світу – 161,8 млн.дол. [4]. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 90,4% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 360,4 млн.дол., Велика Британія – 84,7 млн.дол., Нідерланди – 82,4 млн.дол., Віргінські Острови (Британські) – 51,6 млн.дол., Швейцарія – 33,6 млн.дол., Франція– 18,4 млн.дол., Панама – 17,1 млн.дол., США – 13,8 млн.дол., Беліз – 13,5млн.дол., Польща – 13,5 млн.дол.

Що стосується інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство, то на 31 грудня 2019 р. найбільші їх обсяги надійшли із Кіпру – 55961,6 тис. дол., або 78,2 % від прямих інвестицій в дану галузь [2].

Позитивним моментом інвестиційної діяльності аграрного сектору Харківського регіону у 2020 р. була реалізація таких проєктів: завершено третю чергу будівництва сучасного молочного комплексу із автоматизованим доїльним залом на 1920 голів ВРХ у ТОВ «Агрофірма «Пісчанська» в Красноградському районі, збудовано елеватор на 36 тис. т зерна в ТОВ «Лихачовський елеватор» у Первомайському районі [5].

Незважаючи на те, що Харківська область має вигідне географічне положення, розвинуту інфраструктуру, багаті природні ресурси, родючі ґрунти, кваліфіковані трудові ресурси привабливість для інвесторів є занизькою, а, особливо, аграрної сфери.

До основних факторів які негативно впливають на надходження прямих інвестицій до сільського господарства варто віднести як загальнодержавні так і регіональні проблеми, а саме: недостатньо відпрацьований механізм інвестування, низькі темпи проведення реформ, високі темпи інфляції; нестабільність та непербачуваність змін податкової політики держави, зависокі ставки на кредити, збройний конфлікт на Сході України, адже Харківська область має спільні кордони з Донецькою та Луганською областями.

Крім того, інвестування в сільське господарство має більші ризики порівняно з іншими галузями економіки, період повернення коштів є більш довготривалим, а дивіденди нижчими.

Успішність розвитку аграрного сектору регіону багато у чому залежить від рівня активності інвестиційної діяльності. Підвищення обсягів залучення державних та іноземних інвестицій в аграрну сферу дасть можливість забезпечити підвищення ефективності виробництва, якості та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, забезпечення продовольчої безпеки регіону та країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку Харківської області на 2021–2027 роки. URL: http://www.kharkivoda.gov.ua.

2. Статистична інформація. Головне управління статистики у Харківській області. URL : http://kh.ukrstat.gov.ua.

3. Тарабан С.В. Забезпечення інвестиційно-привабливого клімату в регіоні – стратегічний пріоритет розвитку Харківщини. Науковий вісник: державне управління. Том 3. № 5. URL: https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/1071279.pdf.

4. Найбільше в Харківщину інвестують Кіпр, Велика Британія та Нідерланди. URL: https://x-vymir.com/ekonomika/najbilshe-v-harkivshhynu-investuyut-kipr-velyka-brytaniya-ta-niderlandy.

5. На Харківщині в агро залучили понад 490 млн грн інвестицій. URL: https://agroportal.ua/ua/news/vlast/na-kharkovshchine-v-agro-privlekli-bolee-490-mln-grn-investitsii.

УДК 314.42

Л.В. Шелудько, канд. екон. наук, доцент
lesya10081981@gmail.com
О.С. Онищенко, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Демографічна криза в Україні та її наслідки

Останнім часом загальна економічна криза в усіх регіонах України призвела до різкого погіршення демографічної ситуації. Крім суто економічних і екологічних чинники, причинами цього є безсистемний підхід до керування майбутньою поведінкою організаційних систем регіонів; відсутність гармонізації в матеріальному виробництві й духовній сфері [1].

Поряд зі змінами технологій, впровадження у виробництво високопродуктивних сортів рослин і порід тварин визначальною складовою економіки сільськогосподарського виробництва є люди, що живуть у сільській місцевості й працюють у сільському господарстві [2]. Відтворення чисельності населення є умовою виживання людства. Ця проблема стала об'єктом вивчення майже всіх наук [3].

Демографічна ситуація, що склалася в Україні, цілком обґрунтовано викликає стурбованість як владних структур, так і владних структур. Скорочення чисельності населення, зниження тривалості життя і стрімкий спад народжуваності – всі ці характеристики демографічних процесів дають підстави кваліфікувати їх як ознаки демографічної кризи [4].

В останні тридцять років, в умовах, коли на території України не було ні масових епідемій, ні глобальних природних катаклізмів, чисельність її населення зменшилася майже на 15 млн. людей. Це майже стільки, скільки було знищено фашистами в Україні підчас минулої війни [5]. Нині населення країни становить трохи більше 42 мільйонів, а до 2050 року за прогнозами вчених кількість населення зменшиться до 34,8 млн. [6].

Сучасний стан народжуваності такий, що забезпечується лише половина потрібного для відтворення населення, тобто для заміни покоління батьків тією ж кількістю покоління дітей.

Більш як 30-ти відсоткове скорочення сумарного коефіцієнта народжуваності, з одного боку, відбиває світові тенденції демографічних змін, а з другого, є наслідком глибокої кризи, що вразила всі сторони суспільного життя, у тому числі відобразилася і на демографічних процесах. Значне зниження плідності торкнулось майже усіх вікових груп жінок, в останні роки навіть молодшої (до 20 років), де інтенсивність народжуваності до недавнього часу неухильно зростала.

Навіть прийняті в останні роки Урядом України концепції і програми розвитку охорони здоров'я населення України виконуються не повністю і не справляють суттєвого впливу на ситуацію у демографічній сфері.

Значна смертність чоловіків обумовлена смертністю від нещасних випадків на виробництві та аварій, широко розповсюдженим алкоголізмом, а в останні роки до цього додалась висока смертність від інфекційних захворювань, особливо від туберкульозу, який вже набув вигляду епідемії.

Для більш повної характеристики демографічної ситуації в Україні, а саме в сільській місцевості, слід проаналізувати розподіл постійного населення за віковими групами.

Як зазначає О.М. Бородіна суттєвий вплив на якісні соціально-демографічні характеристики населення має його вікова структура, яка наразі складається з активної, пасивної та потенційної частини. За її оцінкою, активна частина – це люди працездатного віку [7].

На 1 січня 2020 року в Україні активна частина становила 53,0 %, пасивна – 29,9, а потенційна – 17,1 %.

Особливе занепокоєння викликає той факт, що кількість осіб старше працездатного віку в сільській місцевості значно перевищує кількість дітей. Це свідчить про те, що працездатне населення змушене головним чином спрямовувати свої зусилля на утримання осіб пенсійного віку, а не на поповнення молодого покоління селян.

Ситуація ускладнюється тим, що за оцінками лікарів і психологів, близько 80 % сільських дітей мають ті чи інші відхилення від фізичної чи психічної норми, що насамперед говорить про якісне погіршення стану людського капіталу нашої країни.

Розглянувши проблему загострення демографічної кризи в Україні, ми можемо сказати, що її вирішення потребує комплексного підходу перш за все на рівні держави. Необхідною передумовою кардинального змінення демографічної ситуації у напрямку, протилежному тому, яким країна йшла протягом тридцяти років, може бути тільки принципово новий курс соціально-економічної політики, яка дозволить в найкоротші строки підвищити добробут громадян, знищити бідність – саме ці кроки зможуть забезпечити підвищення народжуваності, зменшення смертності населення, саме економічна ситуація найбільш істотно впливає на ці показники.

1. Мірко Н., Старостенко Г., Тарангул Л. Трансформація демографічних процесів. Україна: аспект праці. 2001. №3. С. 21.

2. Власов В.І. Динаміка чисельності сільського населення у регіонах і країнах світу. Економіка АПК. 2005. №10. С. 131-134.

3. Буткевич М.Н. Воспроизводство населения и социально-демографическая ситуация в России. Социс. 2005. № 7. С.22-31.

4. Лібанова Е. Демографічний колапс. Урядовий кур’єр. 2004. № 40. С. 11.

5. Крючков Г. Демографічна криза в Україні: причини і наслідки (співдоповідь). Голос України. 2003. №101. С. 8.

6. Кокіна В. Чому скорочується українське населення? Урядовий кур’єр. 2005. № 201. С. 8.

7. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, проблеми розвитку. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – С. 64-65.

УДК 331.523

Д.В. Шиян, д-р екон. наук, професор,
dm_shiyan@ukr.net
Ю. М. Котельникова, ст. викладач
iuliiakotelnykova@gmail.com
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця, Україна

Окремі аспекти оцінки якості кадрового забезпечення сільських територій

Сталий розвиток сільських територій сьогодні в розвинутих країнах розглядається як стратегічний напрям при формуванні політики відносно підтримки як населення, так і підприємств, розміщених на даних територіях. При цьому, в центрі уваги даної політики є населення в широкому розумінні та рівень його самореалізації з точки зору реалізації професійних компетентностей.

В цілому державна кадрова політика при цьому визначається як цілеспрямована стратегічна діяльність держави, пов'язана з плануванням та прогнозуванням формування, професійного розвитку й раціонального використання кадрів, усіх трудових ресурсів України, визначенням цілей і пріоритетів кадрової діяльності [1]. Хейнтц дає стисло визначення терміну «кадрова політика»: «Процес прийняття кадрових рішень» [2, С.22].

Підкреслюється, що можливість розвитку кадрового потенціалу залежить від складу та якості професійної підготовки усіх робітників, від існуючої системи мотивації, організаційної структури та організації використання потенціалу кожного працівника в трудовому процесі [3, 22].

Нами було поставлено за мету дослідити забезпечення кадрами сільських територій. На даних територіях розташовані не тільки сільськогосподарські, а й підприємства багатьох галузей. Особливості кожного регіону можуть бути при цьому суттєвими з точки зору як забезпеченості кадрами, так і кількості робочих місць, які є на ринку. Разом з тим, загальна ситуація буде характеризуватися наявністю кадрів відповідної кваліфікації та спроможністю ринку праці задовольнити пропозицію трудових ресурсів в даному регіоні та державі в цілому. При цьому ситуація може мати неоднаковий характер. Робітники можуть мати відповідну кваліфікацію, однак працювати зовсім за іншим напрямом через низьку заробітну плату або інші фактори. Подібна ситуація може характеризуватись як негативна з точки зору не тільки конкретного робітника, а й суспільства в цілому.

В якості бази дослідження виступали результати опитування сімейних домогосподарств державною статистичною службою України. Перше з них було пов'язано з дослідженням рівня доходу населення та було узагальнено в публікації даних під назвою «Анонімні мікродані за основними показниками щодо доходів, витрат та умов життя домогосподарств» [4]. Воно було

проведене у 2019 році й стосувалося доходів населення за 2018 рік та охопило 8051 домогосподарства (17,1 тис. осіб). Друге обстеження населення України було проведене у 2019 році й стосувалося оцінки якості кадрового забезпечення з точки зору освіти та працевлаштування, а також рівня ділової активності населення. Воно охопило 277,2 тис. осіб, що входили до складу 90,6 тис. домогосподарств.

Формула його розрахунку має наступний вигляд:

$$К_{ефк} = \frac{ЧП_д}{ЧП_п} \quad (1)$$

$К_{ефк}$ – коефіцієнт ефективності використання кадрів;

$ЧП_д$ – чисельність персоналу за дипломом;

$ЧП_к$ – чисельність персоналу за професією.

В свою чергу, для того що об'єднати значення даного коефіцієнта по кожній спеціальності було запропоновано визначати комплексний коефіцієнт ефективності використання кадрів:

$$К_{кефк} = \sum_{i=0}^{n} К_{iефк} \times \rho_i \quad (2)$$

$К_{кефк}$ – комплексний коефіцієнт ефективності використання кадрів;

$К_{iефк}$ – значення і – коефіцієнту ефективності використання кадрів за дипломом;

ρ_i- питома вага персоналу за і – дипломом у загальній чисельності персоналу.

В разі якщо всі робітники, які отримали диплом відповідної спеціальності будуть мати й відповідну професію, то значення даного коефіцієнта буде дорівнювати 1. Фактично комплексний коефіцієнт ефективності використання кадрів представляє собою середньозважене окремих значень коефіцієнту ефективності використання кадрів. В протилежному випадку це буде означати, що частина людей працює на професії яка не відповідає спеціальності.

Результати апробації даного коефіцієнта на фактичних даних свідчать про суттєві розбіжності його величини як між різними спеціальностями, так й між чоловіками та жінками. Так, серед жінок значення коефіцієнту ефективності використання кадрів коливалось від 0,03 за кваліфікованими працівниками сільського та лісового господарства до 0,687 за працівниками, які не мали спеціальності.

Це означає, щ в першому випадку лише 3% жінок, які отримали відповідну кваліфікацію за дипломом працювали за даною спеціальністю. Подібний низький показник, з нашої точки зору може бути пояснений лише економічним умовами, тобто вкрай низьким рівнем оплати праці даної групи працівників. Щодо пояснення значення за другою групою показників, то в даному випадку ми маємо ситуацію, коли людям, які не мають спеціальності, дуже важко знайти себе на ринку праці, не інакше, як серед категорії «найпростіші професії». Це також є одним з доказів того, що працівник з відповідної кваліфікацією може мати перспективи подальшого кар'єрного зростання, тоді як без відповідної спеціальності – його шанси стрімко зменшуються. Доказом цього, є відносно високе значення коефіцієнту ефективності використання кадрів за категорією працівників з диплом

«Професіонали». Воно дорівнювало 0,585, що можна вважати доволі високим показником. Також відносно високе значення даного коефіцієнту було по працівникам з диплом за категорією «Працівники сфери торгівлі та послуг» воно дорівнювало 0,469. Особливу увагу викликає низький рівень даного коефіцієнту по спеціалістам з дипломами «Менеджери підприємств», «Фахівці».

Ці категорії потребують найбільш тривалого часу на їх підготовку та найбільш значних витрат фінансових ресурсів, як держави, так і фізичних осіб.

Відповідно низький рівень працевлаштування є ознакою наявності системних проблем на ринку праці та низької реалізації працівниками своїх знань та вмінь. В цілому комплексний коефіцієнт ефективності використання кадрів по жінкам дорівнював 0,509. Це означає що лише 50,9% жінок працювало за спеціальністю, яку вони отримали за своїм дипломом.

По чоловікам величина коефіцієнта ефективності використання кадрів коливалась від 0,144 по персоналу з диплом за напрямом «Технічні службовці» до 0,594 за категорією «Не мають спеціальності». Остання категорія мала найбільше значення також і по жінкам. Це підтверджує наше припущення, що існують обмеженості працевлаштування робітників без освіти. Слід також відмітити, що працівники з дипломами за категорією «Робітники з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технологічного устаткування» мали значення коефіцієнта на рівні 0,442, що суттєво більше ніж у жінок. Також у чоловіків було значно вищий рівень реалізації дипломів за категорією «Менеджери підприємств», хоча він залишався в цілому на низькому рівні. В цілому комплексний коефіцієнт ефективності використання кадрів по чоловікам дорівнював 0,404, що суттєво нижче, ніж по жінкам. Це є свідченням того, що проблеми працевлаштування у чоловіків за отриманою спеціальність гостріше, ніж у жінок.

Список використаних джерел.

1. Державна кадрова політика в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку / [Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, Ю. П. Сурмін та ін.]. – К.: НАДУ, 2012. – 72 с.

2. Хентце Й. Теория управления кадрами в рыночной экономике / Й. Хейнтце. – М.: Международные отношения, 1997. – 644 с.

3. Олійник Т. І. Місце персоналу в системі категорій працезабезпеченості підприємства / Т. І. Олійник // Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 3. - С. 181-189.

4. Анонімні мікродані за основними показниками щодо доходів, витрат та умов життя домогосподарств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua – (дата звернення 29.10.2020). – Назва з екрану.

УДК 334.021

О. М. Шубалий, д-р екон. наук, професор
shubalyi@ukr.net
Луцький національний технічний університет, Україна

Сучасні напрями формування кадрової політики підприємства

На сучасному етапі розвитку підприємств вагоме значення має кадрова політика адже це один з головних напрямів роботи з кадрами, оскільки містить принципів, які реалізуються кадровою службою підприємства. За нинішніх умов господарювання кадрова політика має безпосередній вплив на формування напрямів поведінки з кадрами. Виходячи з вищезазначеного можна стверджувати, що поняття кадрової політики є досить багатогранне, яке включає в себе всі напрямки роботи з кадрами.

Для економічного зростання економічного досить важливою складовою, є кадрова політика, яка ґрунтується на формуванні персоналу незалежно від форм власності. Адже постійно ставляться нові вимоги до професійної підготовки, які потребують постійного удосконалення за рахунок використання сучасних методів управління.

Кадрова політика повинна збільшувати можливості підприємства, реагувати на змінюються, технології і ринку в найближчому майбутньому. Кадрова політика є складовою частиною всієї управлінської діяльності і виробничої політики організації. Вона має на меті створити згуртовану, відповідальну, високорозвинену і високопродуктивну робочу силу.

Робота з персоналом має бути направлена на такі основні напрями кадрової політики, як: визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємства та формування принципів побудови кадрової політики; планування, підбір та створення резерву кадрів відповідних професійно-кваліфікаційних характеристик; надання інформації стосовно руху персоналу на підприємстві; ефективне планування фінансових коштів для мотивації та стимулювання праці; формування напрямів розвитку персоналу; визначення відповідності кадрової політики загальній стратегії підприємства.

Кадри завжди ставилися до найважливіших чинників, які забезпечують ефективність роботи організації. Реалізація потенційних можливостей будь-якої організації залежить від знань, компетенцій, кваліфікації, дисципліни, вміння працювати в групі, як наслідок міжособистісних відносин, мотивації, здатності вирішувати проблеми, сприйнятливості до навчання працюючого персоналу і керівного складу. Тому кадрова політика є складовою частиною всієї управлінської діяльності організації і спрямована на ефективний відбір персоналу, його адаптацію, навчання і перенавчання у відповідність до потреб організації.

Сьогодні, в умовах ринкової економіки, основним фактором ефективності і затребуваності організації, з точки зору споживача, є забезпечення високого рівня підготовки кадрового потенціалу. Найпершим завданням кадрової

політики є робота з персоналом, але нажаль на формування кадрової політики впливає низка проблем різного характеру, які потребують негайного вирішення.

Для будь якого підприємства рівень професійної підготовки має вагоме значення для подальшого розвитку підприємства. Основним недоліком є не відповідність системи підготовки кадрів реаліям сьогодення. Адже ринок є перенасиченим одними професіями і гому досить гострою є проблема підготовки фахівців з профтехнічними навиками. Досить часто спостерігається така тенденція коли саме працівники технічних напрямків отримують значно більші заробітні плати ніж працівники економічних напрямків. Це пояснюється тим, що саме даних працівників є надлишок на ринку праці. І тому керівники провідних економічно розвинених підприємств прагнуть ефективно побудувати стратегію підбору кадрів, яка гуртуватиметься на раціональному їх розподілі у відповідності до виробничих процесів, або напрямків надання послуг.

Проблема підвищення кваліфікації працівників займає провідне місце у формування кадрової політики підприємств та організацій. Досить часто керівника підприємств відправляють на підвищення кваліфікації правників за їх кошти, що є не припустимо., що є не припустимо. Якщо порівняти то в сусідній країні Польщі роботодавець за власні кошти проводить навчання та підготовку кваліфікованих кадрів.

Для подальшого розвитку будь якого підприємства досить важливим є навчання персоналу, що в майбутньому допоможе швидко реагувати на зміни, які відбуваються в сучасному світі. До основних напрямків навчання персоналу можна віднести: тренінги, ситуаційні завдання, поведінкові моделювання, баскет – методи, ділові ігри, групові обговорення, рольова гра [1].

Як відомо в основі кадрової політики є наявність знань, вмінь та навичок, які можна використати в процесі трудової діяльності. Кадровий капітал підприємства можна оцінити на основі оцінки витратного, порівняльного та результативного підходів.

Можна стверджувати, що кадрова політика повинна забезпечувати формування кадрової роботи спрямованої на отримання соціально-економічного ефекту, при дотриманні норми чинного законодавства. Кадрова політика є досить складним стратегічним напрямком розвитку підприємства, який включає в себе стратегії розвитку як працівників так підприємства в цілому, де чітко повинна бути мета , а також інструменти її досягнення.

За сучасних умов господарювання досить швидко відбувається процес трансформації економічної системи функціонування підприємства. В такому аспекті досить вагомим є забезпечення конкурентоспроможності організації за рахунок побудови ефективної кадрової політики, адже персонал є основним фактором зростання прибутковості.

Список використаних джерел:

1. Маркова С.В. Управління персоналом: навчально-методичний посібник для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр». Запоріжжя: ЗНУ, 2013. 80 с

СТУДІЯ 2. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 328.185-025.1:351/352:338.22

Т. В. Арбузова, канд. екон. наук, доцент
tv_arbuzova@ukr.net
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна

Антикорупційний комплаєнс в публічному секторі та бізнесі як механізм превенції корупції

Оцінка рівня корупції в Україні свідчить про те, що проблема здолання корупційних проявів нині, попри наполегливі спроби, залишається далекою від вирішення. У 2020 році за результатами міжнародного Індексу сприйняття корупції наша держава отримала лише 33 бали із 100 можливих і посіла 113 місце зі 180 країн у рейтингу [1]. Відповідно до Індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) маємо у 2019 році 85 місце із 141 країни. ІГК включає, серед базових вимог до інституційного середовища, показник рівня корупції і 104 місце у рейтингу 141 країни [2], що дає підстави вважати Україну high-risk corruption country. Отже, корупція – фактор формування ризиків в економічній, політичній, соціальній системах в країні. Негативні її наслідки стосуються публічного і приватного сектору, оскільки заподіюють шкоду економіці, деморалізують суспільство, підривають довіру до влади, руйнують імідж держави у міжнародному бізнес-середовищі та політикумі, перешкоджають євроінтеграційним перспективам України. Мотив превенції, боротьби і подолання наслідків корупції має стати предметом запровадження антикорупційного ризик-менеджменту у всіх сферах суспільного життя.

Комплаєнс (to comply → compliance) означає діяти чи дотримуватися встановлених норм, правил, вимог, запитів і принципів. Антикорупційний комплаєнс є комплексом заходів управління корупційними ризиками на засадах дотримання вимог нормативних актів України та інших держав, договірних зобов'язань, процедурних вимог, етичних норм (кодексів поведінки), професійних стандартів, справедливості й прозорості процедур у публічному і приватному секторах. Формою його реалізації стала практика формування антикорупційних програм установ та організацій за алгоритмом: визначення загальних засад політики превенції корупції → оцінка корупційних ризиків та причин, що їх породжують і сприятливих умов існування відповідно до специфіки діяльності організації → заходи усунення → призначення осіб, відповідальних за їх виконання + необхідні ресурси → контроль дотримання виконання антикорупційної програми.

Через високий спектр ризиків корупції у сфері публічних послуг (медицина, освіта, адміністративні послуги тощо) питання антикорупційного комплаєнсу стоять особливо гостро. Створення антикорупційних програм органами виконавчої влади, місцевого самоврядування, державними, комунальними підприємствами вже є звичною практикою у функціонуванні цих установ та організацій, як от, приміром, Антикорупційна програма МОН

України (2018) [3], Кодекс етичної поведінки посадових осіб місцевого самоврядування Білоцерківської міської ради (2018) [4], Комплаєнс-політика ДП «НАЕК «Енергоатом» (2014) [5].

Антикорупційний комплаєнс юридичних осіб приватного права має особливості, пов'язані з обсягом і видами їх операцій з державним сектором, адже не всім підприємствам доводиться брати участь у публічних закупівлях, вступати у відповідні відносини з отримання документів для участі у конкурсі, де ризики корупції є значно вищими. Законодавство України передбачає обов'язковість розробки і затвердження антикорупційних програм юридичних осіб – учасників публічних закупівель, якщо їх вартість дорівнює або перевищує 20 млн грн. [6]. Вважаємо, що з метою формування культури нульової толерантності українського суспільства до корупції, її повного несприйняття, розробка і дотримання антикорупційних програм має стати стандартом для всіх суб'єктів господарської діяльності, необхідною умовою для зайняття підприємницькою діяльністю.

Створення антикорупційної програми організації без необхідних заходів забезпечення дотримання її норм може зробити всю систему антикорупційного комплаєнсу неефективною. Враховуючи латентний характер корупційних порушень, відомі випадки, коли спеціалісти із публічних закупівель не дотримуються встановлених принципів для проведення ефективних операцій. Можна припустити, що це пов'язано із психологічними і філософськими уявленнями про те, що антикорупційні заходи або інші етичні та правові норми повинні виконуватися після розробки та застосування [7]. Отже, формалізація процедур комплаєнсу є засобом контролю практичного дотримання його вимог.

З метою полегшення і заохочення ефективного дотримання встановлених нормативних положень щодо заходів запобігання і боротьби з корупцією Уорті Б., Джон П., Ванноні М. визначили п'ять типів державної відповідності (public compliance) в публічних організаціях та приватному секторі – невідповідність, менша відповідність, часткова відповідність, повна відповідність та узгодженість [8]. Невідповідність (noncompliance) може розцінюватися як недотримання статутного законодавства чи нормативних актів установи, що регулює публічні закупівлі та контрактні роботи. У випадку меншої відповідності (lesser compliance) робиться спроба виконати встановлені закони. Часткова відповідність (partial compliance) передбачає систематичне дотримання передбачених законів, але іноді відбувається їх порушення неформально або спеціально. Повна відповідність (full compliance) створює системи та процедури, необхідні для суворого дотримання та дотримання законних зобов'язань. Узгодженість (concordance) – публічні та приватні організації приймають і підтримують закладені принципи, що перевищують вимоги закону. Видається за необхідне розробляти стратегічний антикорупційний план, який допоможе створити атмосферу узгодженості або повної відповідності. Типовим прикладом інструменту комплаєнсу є Довідник з антикорупційної етики та дотримання законодавства для бізнесу, розроблений секретаріатами OECP, UNODC та Світовим банком (2013).

Втілення завдань у сфері антикорупційного комплаєнсу в публічному секторі та бізнесі має включати розробку та впровадження антикорупційних програм і політик на основі ретельного аналізу публічних послуг та бізнес-процесів; антикорупційний аудит організацій та їх контрагентів на предмет відповідності законодавству; дослідження процедур адміністрування та бізнес-процесів щодо наявності корупційних ризиків з розробленням рекомендацій з їх подолання; тренінги персоналу для ознайомлення співробітників з вимогами чинного антикорупційного законодавства та внутрішніх політик організацій щодо превенції та боротьби з корупцією; контроль за їх дотриманням.

Формування і, головне, реальне практичне втілення комплаєнс-політики є ще не досить поширеною практикою у вітчизняному бізнес-середовищі та публічній сфері. Запровадження антикорупційного ризик-менеджменту має слугувати стійкому укоріненню в українському суспільстві культури превенції та боротьби з корупцією, забезпеченні конкурентних переваг з впровадженою політикою управління корупційними ризиками.

Список використаних джерел:

1. Україна в Індексі сприйняття корупції–2020 : Transparency International Ukraine. URL: http://cpi.ti-ukraine.org/#/ (дата звернення: 06.02.2021).

2. The Global Competitiveness Report 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата звернення: 05.02.2021)

3. Антикорупційна програма Міністерства освіти і науки України : Наказ Міністерства Освіти і науки України від 25.06.2018 р. № 675. URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/Borotba-z-koruptsiyeyu/2018/09/%202018.pdf

4. Кодекс етичної поведінки посадових осіб місцевого самоврядування Білоцерківської міської ради : Рішення виконавчого комітету МР від 27.02.2018 р. №87. URL: https://bc-rada.gov.ua/node/1907 (дата звернення: 02.02.2021)

5. Комплаєнс-політика ДП «НАЕК «Енергоатом» ПЛ-С.0.1ОЛ50-14. 2014 : Розпорядження президента ДП «НАЕК «Енергоатом» від 12.09.2014 р. № 777-р. 13 с. URL: https://www.energoatom.com.ua/uploads/others/comp_polit.pdf (дата звернення: 02.02.2021)

6. Про запобігання корупції : Закон України від 14.10.2014 р. № 1700-VII. Дата оновлення: 30.12.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18#n660 (дата звернення: 07.02.2021).

7. Owusu, E. K., Chan, A. P., DeGraft, O.-M., Ameyaw, E. E., & Robert, O.-K. Contemporary review of anti-corruption measures in construction project management. Project Management Journal. 2018. 50 (1), P. 40-56. URL: https://doi.org/10.1177/8756972818808983 (дата звернення: 04.02.2021)

8. Worthy, B., John, P., Vannoni, M. Transparency at the parish pump: A field experiment to measure the effectiveness of freedom of information requests in England. Journal of Public Administration Research and Theory. Vol. 27, Issue 3, 1 July 2017. P. 485–500. URL: https://doi.org/10.1093/jopart/muw063 (дата звернення: 07.02.2021).

УДК 631.152:658.012.32

Л.М. Баценко, канд. екон. наук, доцент
lbatsenko@yahoo.com
Сумський національний аграрний університет, Україна
Р.В. Галенін, канд. екон. наук, ст.викладач
Сумський державний університет, Україна

Шляхи вдосконалення управління персоналом

В даний час в нашій країні спостерігається криза праці. Праця перестала бути для багатьох людей сенсом життя і перетворився на засіб виживання. В таких умовах не може йти мови ні про високопродуктивну та ефективну працю, ні про зростання кваліфікації працівників і розвитку їх ініціативи, ні про формування сильної трудової мотивації.

Реальна ефективність будь-яких економічних заходів визначається їх впливом на ставлення людей до праці.

Змінити це відношення в законодавчому порядку не можна, так як це тривалий еволюційний процес, але його можна прискорити, якщо тверезо оцінювати конкретну ситуацію і враховувати причини, її породили.

На жаль, керівники рідко беруть до уваги соціальні наслідки прийнятих рішень, а самі рішення часто носять не комплексний, а суто економічний чи технічний характер.

Управління персоналом є основою для ефективного використання трудових ресурсів організації. Це питання знайшло відображення в численних роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників: Огаркова А.А., Кибанова А.Я., Маслова Є.В. [1, 2, 5].

Сучасний підхід до організації ефективного функціонування підприємства спирається на поняття стратегії підприємства - сукупності обговорених і прийнятих відповідно до визначеної процедури взаємоузгоджених рішень щодо найважливіших напрямів його функціонування, які мають довгострокові наслідки. Стратегія підприємства відображає його ділову місію і, в свою чергу, є основою для розробки бізнес-планів та прийняття різних поточних рішень. Система управління підприємством включає товарно-ринкову стратегію, ресурсно-ринкову, технологічну, фінансово-інвестиційну, інтеграційну, соціальну і стратегію управління. Документ, що містить в собі ці складові стратегії, іменується комплексною стратегією. З точки зору управління і розвитку персоналу особливо важливим представляються наступні фрагмента комплексної стратегії підприємства:

- персонал необхідно розглядати як реальні, тобто ті, що працюють на даному підприємстві, і потенційні, які мають змогу, бажання працювати, або в яких зацікавлений суб’єкт господарювання безпосередньо;

- одним з основних засобів реалізації кадрової політики є атестаційні процеси в структурних підрозділах. Загальна мета реформування атестації полягає в тому, щоб перетворити її з рутинної, обтяжливою і відволікає від

продуктивної роботи процедури, спрямованої головним чином на витіснення небажаних або неефективних працівників, в ефективний засіб реалізації соціально-економічної стратегії підприємства.

При цьому результати атестації повинні використовуватися, в свою чергу, для оперативного коректування стратегії, виведення її на новий рівень, відповідний актуальним завданням і проблемам.

Практично в будь-якому бізнесі розрізняються періоди створення, трансформації та ліквідації. Цим циклічним закономірностям вразлива й система атестації. Відповідно до цього, в новій системі атестації працюючого персоналу повинен бути передбачений механізм самомоніторингу, який покликаний своєчасно генерувати сигнали про необхідність модернізації або корінного перегляду системи.

Створення адекватної сучасним умовам системи атестації працівників - багатоетапний і розгалужений процес, при якому протягом тривалого часу будуть задіяні практично всі підрозділи і персонал підприємства. Для отримання в результаті стійко і ефективно функціонуючої атестаційної системи цей процес повинен бути структурований, ретельно спланований і організований.

Система атестації працівників повинна знаходитися в тісній взаємодії з іншими підсистемами управління, зокрема, з системою заходів заохочення і покарання. Арсенал цих заходів повинен бути досить повним і різноманітним, щоб, з одного боку, забезпечувати реалізацію кадрової політики і, з іншого, - можливість вибору адекватної реакції на результати атестації. Зокрема, це означає, що повинні бути кошти як матеріального, так і морального заохочення і покарання, причому в достатній розкид за ступенем «м'якості».

У процесі управління доцільно:

- враховувати як потреби і можливості підприємства щодо використання й удосконалення персоналу, так і потреби й можливості самого персоналу, тобто готовність до виконання певної роботи, яка є атрибутом як конкретної ситуації, так і певного працівника;

- підвищити ефективність управління персоналом можливо на основі застосування валентної мотивації до кожного з працівників. У процесі матеріального мотивування необхідно економічно обґрунтовувати загальний розмір фонду матеріального заохочення відповідно до показників економічної ефективності діяльності підприємства або його структурного підрозділу, якими в сучасних умовах становлення і розвитку ринкових відносин можуть бути показники рентабельності. Щодо нематеріальної мотивації, її застосування може бути обґрунтованим лише тоді, коли працівник не тільки прагне її отримання, а й готовий до її сприйняття. Тільки в цьому разі підприємство може мати віддачу від результатів праці, адекватну його витратам;

- підвищувати соціально-корпоративний клімат з метою забезпечення привабливості підприємства як для реального, так і для потенційного персоналу, що втілюється у зростанні продуктивності праці, зменшенні соціальної напруги в колективі, згуртованості працівників, підвищенні їх кваліфікованості, забезпеченні високого рівні конкуренції у процесі відбору,

набору й просування кадрів, доцільно застосовувати навчально-освітній підхід як одного з провідних ресурсів підприємства в соціально-економічних відносинах на ринку. Створення системи безперервного професійного навчання, що включає довгострокове перспективне планування кар'єри керівників, фахівців і кваліфікованих робітників, комплекс заходів науково-технічного характеру зі створення тренажерних і автоматизованих навчальних систем. Йдеться про розробку для кожного керівника, фахівця і кваліфікованого робітника індивідуального плану розвитку на весь період його виробничої діяльності (25-30 років) за рахунок різних форм навчання. При цьому систематично (раз в 5 років) для фахівців і керівників необхідно організовувати навчання за спеціальними програмами з відривом від виробництва.

Істотну підтримку в організації системи безперервного навчання надасть створення банку галузевої літератури, банку комп'ютерних автоматизованих навчальних систем і комп'ютерних тренажерів. Це дозволить автоматизувати процес навчання, наблизивши його до вирішення професійних завдань навчається за рахунок використання ситуаційних ділових ігор, впровадження системи дистанційного навчання, тренажерів.

Важливим аспектом якості навчання може стати організація навчання безпосередньо на робочих місцях. Для цієї мети можуть бути використані автоматизовані навчальні системи і методи дистанційного навчання.

Також доцільно розширювати практику проведення конференцій молодих фахівців, включивши до участі співробітників робочих спеціальностей у напрямку раціоналізаторських пропозицій по оптимізації виробничих та інших процесів на підприємстві.

Таким чином, ефективне управління персоналом - це найважливіший фактор економічного успіху сучасного підприємства та інструмент ефективності та продуктивності персоналу. Це соціально-орієнтована діяльність, спрямована на кожного окремого працівника з ціллю підвищення мотивації роботи для досягнення кращих результатів господарської діяльності.

Список використаної літератури:

1.Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия / Под ред. П. В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. -312 с.

2.Огарков А.А. Управление организацией. – М.: Эксмо, 2006. – 512 с.

3.Основы теории управления / Под ред. В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. – М.,2004. – 502 с.

4.Саймон Г. А. Менеджмент в организациях / Г.А. Саймон, Д.У. Смитбург, В.А.Томпсон. – М., 2001. – 418 с.

5.Управление персоналом организации / Под ред. А.Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. иперераб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.

УДК: 658.3.005:331.1

Л.М. Баценко, канд. екон. наук, доцент
lbatsenko@yahoo.com
М.А. Шевченко, здобувач вищої освіти ступеня магістр
zhuravleva_m_a@ukr.net
Сумський національний аграрний університет, Україна

Система навчання персоналу як чинник конкурентоспроможності підприємства

В умовах сьогодення навчання персоналу– одна із найбільш важливих складових загального підвищення ефективності підприємства та професійного розвитку працівників. Від якісного навчання працівників залежать темпи зростання продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва, можливості збільшення прибутку.

Водночас для багатьох підприємств розвиток персоналу вимагає фінансових вкладень для забезпечення навчання зовнішнього (коли послуги навчання надає стороння компанія) та внутрішнього (коли в середині самої організації існує або відділ навчання або менеджер з навчання). Основними принципами в проведення та організації ефективного навчання працівників виділяють :

1. Пошук та організація навчання у відповідності до вирішення конкретних задач бізнесу. Мається на увазі, для того щоб забезпечити бажаний результат навчання важливо використовувати різноманітні методики оцінки і аналізу потреби у навчанні [1] .
2. При вирішенні потреби в навчанні важливо брати до уваги наступі критерії: цільові бажані показники бізнесу, цільові бажані показники результативності конкретної групи співробітників. До аналізу бажаного результату додається аналіз поточних показників діяльності та аналіз можливостей вирішення.
3. Вмотивованість та бажання персоналу удосконалювати свої професійні компетентності. Важливим чинником, що пливає на результат якості навчання це поєднана вмотивованість як співробітників так і компанії до навчання
4. Наявність системи виміру ефективності проведеного навчання, що дає змогу оцінити як результат так і спланувати удосконалення системи навчання [2].
5. Система післянавчального супроводу, що дає змогу перетворювати здобуті в період навчання знання та вміння в бізнес орієнтовні навички. Саме навчання, як відокремлений процес системи, може не принести бажаних результатів без залучення системи післянавчального супроводу.
6. Наявність матриць компетенції та планів індивідуального розвитку персоналу дозволяє комплексно розвивати співробітників, та залучати до цільового навчання [3].

З урахування вище перерахованих принципів організації і проведення навчання можна зробити висновок, що навчання персоналу це комплексно організована і вимірювальна система, що вливає на ефективність та результативність діяльності співробітників та організації в цілому, що в свою чергу перетворює організацію не тільки в прибуткову компанію, а також робить її конкурентоспроможною за рахунок висококваліфікованих кадрів.

Навчання персоналу важливий та невід'ємний елемент системи управління персоналом на підприємстві. Навчання персоналу має два спірних аспекти: постійне підтримання високого рівня професійної кваліфікації робітника- це шлях до високої конкурентоспроможності підприємства. Однак, є ризик, що отримавши певні навички, робітник підшукає собі більш привабливого роботодавця.

Відповідно до першого аспекту – навчання дає змогу підтримувати якісний рівень знать та навичок співробітників підприємства. Згідно з другим аспектом – високий рівень кваліфікації робітника змушує підприємство бути конкурентоспроможним не тільки як організація, а як і роботодавець.

Обидва аспекти мають позитивний вплив, та формують конкурентоспроможний ринок с декількох сторін:

1. Ринок кандидатів;
2. Ринок роботодавця;
3. Та ринок продукту компаній.

Навчання персоналу є складовою системи управління, де найбільш органічно поєднуються інтереси роботодавця, конкретного робітника та робочого колективу.

Отже, навчання персоналу на підприємстві прямим чином впливає на розвиток персоналу в компанії та зачіпає не менш важливі елемент сучасної економіки – конкурентоспроможність ринку.

Список використаних джерел:

1. Пушкар З.М. Кадровий менеджмент: Навчальний посібник / З.М. Пушкар, Б.Т. Пушкар. – Тернопіль: Осадца Ю.В., 2017. – 210 с.
2. Кравченко І.М. Аналіз категорії "трудовий потенціал" в контексті категорій "робоча сила", "людський потенціал", "людський капітал" та "трудові ресурси" / Кравченко І.М. // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2012. – С. 110–140.
3. Ковальова О.М. Сутність кадрового потенціалу та напрями підвищення ефективності його використання / Ковальова О.М., Скрипка Д.О. // Класичний приватний університет. – 2018. – С. 210–225.
4. Баценко Л.М. Оцінка ефекту від навчання / Л.М. Баценко//Сучасні тенденції розвитку світової економіки : збірник матеріалів IX Міжнародної науково-практичної конференції, 26 травня 2017 р. Том II. – Харків : ХНАДУ, 2017. – С.122-123

УДК 338.242.2

А. Л. Бержанір, канд. соц. наук, доцент
a.berzhanir@udpu.edu.ua
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Україна

Теоретичні аспекти впровадження соціальної звітності аграрних підприємств

Галузь аграрного виробництва, як і інші сфери національної економіки, здійснює свою діяльність на основі сукупності ринкових орієнтирів. Інтегруючи у собі функціональну сукупність усіх складових агропромислового комплексу, у сучасних умовах, крім виробництва якісних продовольчих товарів і сировини, агробізнес у все більших масштабах бере на себе додаткові зобов'язання перед суспільством за виконання різноманітних соціальних програм.

Необхідною складовою реалізації принципів соціальної відповідальності є соціальна (нефінансова) звітність. У світовій та вітчизняній практиці використовуються такі дефініції, як «соціальний звіт» (Social reporting), «звіт із корпоративної соціальної відповідальності» (Corporate Social Responsibility Reporting), «звіт із корпоративної відповідальності» (Corporate Responsibility Report), «звіт із прогресу» (Progress Report), «звіт зі сталого розвитку» (Sustainable Development Reporting) та ін. Ці форми звітів характеризуються:

– спільною метою – надати інформацію про результати діяльності підприємства у соціальній сфері, вплив на навколишнє середовище та ін.;

– наявністю переважно нефінансової інформації про якісні та кількісні аспекти соціально-економічної діяльності;

– певними відмінностями, які пов'язані з висвітленням тих чи інших сфер соціальної діяльності підприємств, організацій та установ [1, с. 103–104].

М. П. Буковинська [2, с. 111]вказує, що соціальний звіт (GRI-стандарт) повинен віддзеркалювати економічну, соціальну й екологічну політику корпорації і виконувати функцію інструмента управління діяльністю з корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ). У кожній із трьох сфер GRI пропонує набір кількісних показників. У його основі покладена концепція стійкого розвитку: компанія повинна знайти баланс між потребами сьогоднішнього покоління в економічному добробуті, сприятливого навколишнього середовища, соціальному добробуті й аналогічними потребами майбутніх поколінь [2, с. 111].

Керівник напрямку сталого розвитку Baker Tilly в Україні О. Баськов [3] здійснив аналіз інструментів та форматів нефінансової звітності щодо корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку, які використовують 20 найбільших за розміром земельного банку компанії аграрного сектору України. При аналізі досліджувались корпоративні веб-сайти компаній та тематичні галузеві ресурси з фокусом на використання стандартизованих підходів до підготовки звітів, таких як Стандарти GRI.

Аграрні компанії з ТОП-20 розподілились в 4 групи за підготовкою нефінансових звітів, висвітленням проектів КСВ та іншою соціальною діяльністю:

– 3–4 компанії за останні три роки готували GRI звіти і звіти Global Compact. Ці 20% компаній передовики агросектору в питаннях сталого розвитку;

– 30% компаній готують окремі КСВ звіти;

– найпоширеніша практика – розміщувати інформацію на сайті, що становить 70% компаній;

– 30% компаній або не мають інформацію навіть на сайті, або взагалі відсутній веб-сайт.

Серед усіх українських компаній, що готують нефінансову звітність та використовують при цьому Стандарти GRI – лише чотири компанії аграрного сектору за останні три роки, що становить 20%. Відповідний показник серед 20 компаній з найбільшим земельним банком аграрного сектору складає всього 15%. Такі показники досить низькі у порівнянні із світовою практикою звітності щодо сталого розвитку за Стандартами GRI [3].

Світовий досвід свідчить, що впровадженням нефінансової звітності у корпоративну практику займаються не тільки великі компанії, у цей процес поступово включається все більше компаній, для яких зміцнення своїх позицій на ринку стає усвідомленим і важливим завданням. Будь-які компанії незалежно від розміру та виду діяльності можуть використовувати апробовані у світовій практиці підходи до складання соціальних звітів, поетапно реалізуючи їх універсальні принципи і методологію [4].

Отже, активізація соціальної відповідальності аграрних підприємств з метою підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу, задоволення потреб споживачів у якісній продукції, вирішення соціальних проблем місцевих громад, всебічного сприяння духовно-культурному життю суспільства потребує удосконалення структури і обсягів соціальної звітності. Це забезпечить відкритість і прозорість соціальної діяльності аграрного бізнесу, що у свою чергу, сприятиме підвищенню рівня його конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Король С. Нефінансова звітність підприємства. *Вісник КНТЕУ*. 2011. № 6. С. 102–113.

2. Буковинська М. П. Соціальна звітність і соціальний аудит: інструменти управління корпораціями. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 4. С. 110–114.

3. Баськов О. Нефінансова звітність та сталий розвиток аграрного сектору в Україні. URL: https://agroportal.ua/ua/views/blogs/nefinansovaya-otchetnost-i-ustoichivoe-razvitie-agrarnogo-sektora-v-ukraine/ (дата звернення: 12.02.2021).

4. Бержанір А. Л. Соціальна звітність як елемент системи соціальної відповідальності компаній. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. № 16. С. 109–113. URL: Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue-16-2017 (дата звернення: 10.02.2021).

УДК 352.071.001.2

А. А. Воронкова, канд. екон. наук, доцент
Л. В. Куцина, ст. викладач
lidiya.kutcyna@gmail.com
Харківська державна зооветеринарна академія, Україна

Проблеми оцінки результатів діяльності об'єднаних територіальних громад

Процес децентралізації набирає обертів і він має незворотній характер. Проведення реформи з децентралізації та розвиток регіонів було одним з головних пріоритетів 2020 року, коли відбулися кардинальні зміни в адміністративно-територіальному устрої України. Відповідно до Постанови Верховної Ради України від 17.07.2020 № 807-IX із 490 існуючих районів у результаті реформування було організовано 136 районів [1]. Виконуючи розпорядження Кабінету Міністрів України від 12.06.2020, визначено території 1469 спроможних територіальних громад та затверджено їх адміністративні центри [2].

У Харківській області, наприклад, у 2020 році сформовано 7 районів та створено, як на добровільних засадах, так і у примусовому порядку, 56 об'єднаних територіальних громад (ОТГ): Богодухівський район – 5 ОТГ, Ізюмський район – 8 ОТГ, Красноградський район – 6 ОТГ, Куп'янський район – 8 ОТГ, Лозівський район – 5 ОТГ, Харківський район – 15 ОТГ, Чугуївський район – 9 ОТГ[3]. У Харківському районі з 15 об'єднаних територіальних громад – п'ять міських, п'ять селищних і п'ять сільських. Усі громади різні за типом, кількістю об'єднаних рад, площею громади, кількістю мешканців в ОТГ і різним ресурсним потенціалом (фінансово-економічним, соціальним, інфраструктурним).

При узгодженні адміністративно-територіального устрою серед науковців велись дискусії щодо чинників та показників визначення спроможності новостворених ОТГ. Спочатку для визначення спроможності бралися до уваги прості індикатори: демографічні показники, можливість створення опорної школи, індекс податкоспроможності, частка місцевих бюджетів у загальних фінансових показниках, територія (площа) і географічне місцезнаходження громади та інші. Одні з названих показників є сталими, тобто незмінними (наприклад, площа громади, її місцезнаходження), а інші – відносяться до динамічних показників, на які впливає ціла низка чинників: рівень розвитку бізнесу у громаді; привабливість території в економічному, соціальному сенсі; демографічні зміни, включаючи статево-вікову структуру населення, та інші. І першим кроком у реформі з децентралізації стало укрупнення громад, тоді як головне завдання реформи – це створення ефективного самоврядування.

Саме ефективність, яка може бути економічною та соціальною, є узагальнюючим показником результативності будь-якої діяльності. Проблема оптимального співвідношення економічної та соціальної ефективності

діяльності об'єднаних територіальних громад є надзвичайно актуальною, оскільки, на відміну від інших видів діяльності, основна функція ОТГ з самого початку є соціальною. Це вимагає пошуку відповіді на цілу низку запитань: чи стануть новостворені громади ефективними?, чи зможуть надавати якісні послуги?, як вимірювати ефективність місцевого самоврядування та як її підвищувати?

Відповідно до нової редакції Закону України «Про соціальні послуги» у 2020 році змінився розподіл повноважень центральних та місцевих органів влади; встановлено систему соціальних послуг та її учасників; виділено етапи визначення потреб; планування, організації та фінансування соціальних послуг.

Наявність достатніх фінансових ресурсів, кваліфікований їх розподіл та використання у місцевих бюджетах є запорукою того, що територіальна громада має можливість надавати більш якісні та більш різноманітні послуги своїм жителям; реалізовувати соціальні та інфраструктурні проекти; створювати умови для розвитку підприємництва, залучення інвестиційного капіталу; розробляти програми місцевого розвитку та фінансувати інші заходи для всебічного покращення умов проживання жителів громади. А вимірювання ефективності дозволить визначити реальну спроможність місцевої влади. Але проблема полягає в якості самих показників: економічна ефективність – це кількісна характеристика діяльності, яку розраховують за допомогою економічних показників, які можна розрахувати, перевірити, обгрунтувати або спростувати, тобто вони є відносно об'єктивними; соціальна ж ефективність – це якісна характеристика діяльності громади, яку неможна визначити якимось одним конкретним показником, оскільки вона залежить від суб'єктивної оцінки мешканців громади, а значить від особистих потреб, уподобань, смаків, віку, статі, професії, тобто рівня корисності (задоволення, яке може отримати кожний окремо взятий член громади від результатів діяльності ОТГ).

Саме тому до розробки системи оцінки результативності діяльності ОТГ має бути залучене широке коло зацікавлених сторін, включаючи урядові структури усіх рівнів і представників громадянського суспільства. Поряд з цим, оцінка ефективності обов'язково повинна мати, з одного боку, законодавче підґрунтя за умови, що місцеве самоврядування є партнером на етапі розробки цієї системи, а з іншого – складатися з показників двох видів: одні – характеризують основу, фундамент, на якому побудована ОТГ, а інші – визначають вже ефективність роботи самої громади.

Таким чином, вимірювання ефективності роботи ОТГ – це складна діяльність, поєднання моніторингу способів і собівартості реалізації публічних завдань та оцінки їх якості і результатів, які вони приносять місцевій спільноті.

Список використаних джерел:

1. Постанова Верховної Ради України від 17.07.2020 № 807-IX

2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12.06.2020 «Про визначення адміністративних центрів та затвердження територій територіальних громад»

3. https://decentralization.gov.ua/news/12952

УДК 65.014.1:330.111.66

В.О. Герман, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Т.І. Сергієнко, канд. політ. наук, доцент
Sergienko7921@gmail.com
Національний університет «Запорізька політехніка» м. Запоріжжя, Україна

Особливості формування політики соціально-орієнтованого управління

Актуальність дослідження обумовлена тим, що для сучасної України в соціально-правовому аспекті залишаються актуальними питання історичної відповідальності держави за зміни в соціальному становищі населення, що випливає з функцій держави, як вони визначені в Конституції України. Тенденція соціалізації державних функцій особливо яскраво простежується через нові ознаки «сучасності» Української держави: соціально-правова держава захищає інтереси не тільки політично й економічно домінуючої верстви або класу, а й меншості, опозиції, інститутів громадянського суспільства; соціально-правова держава - це постійний контакт влади з населенням, від прозорості якого залежить ефективність державного управління соціальною сферою [1, с. 69].

Питання соціального управління розглядаються у підручниках із соціальної філософії, державного управління та місцевого самоврядування, соціології, політології тощо. Управлінські механізми описані в дисертаціях, монографіях та наукових статтях. Зокрема, різні аспекти даної проблеми досліджені в роботах Г.Атаманчука, Б.Бєлоброва, О.Буткевича, В.Воронкової, І.Дунаєва, В.Козбаненко, М.Миколайчука, І.Надольного, О.Оболенського, А.Решетніченко, П.Петровського, С.Серьогіна, С.Телешуна, В.Бакуменко, І.Кучіна, Ю.Шарова та ін. З різних точок зору проводять порівняльний аналіз моделей соціально- орієнтованого управління у своїх працях такі зарубіжні вчені, як Б. Дікона, Ч. Ендрейна, Г. Еспінг-Андерсен, М. Амстронга, Є. Брегеля, Д. Б'юкенена, У. Буковича, М. Вебера, Т. Веблена, Ф. Візера, Д. Гелбрейта, Б. Дікона, Дж. Кейнса, Ф. Листа, К. Маркса, А. Маршалла, В. Оукена, Д. Рікардо, Д. Робінсона, П. Самуельсона, Б. Селігмена, Р. Скідельські, С. Сисмонді, А. Сміта, М. Фрідмена. Незважаючи на достатню кількість наукових праць з даної теми, у науковій літературі не сформовано цілісної теоретичної концепції соціально-орієнтованого управління. Через це політика соціально-орієнтованого управління та його впровадження стає складнішим.

Основними завданнями у сфері соціально-орієнтованого управління є підвищення його ефективності у всіх галузях життєдіяльності із посиленням соціальної спрямованості [3, с. 443]. Виходячи з наукових принципів класичного менеджменту, ефективність соціально-орієнтованого управління організацією підвищується за умови використання одного з трьох підходів – процесного, ситуаційного або системного [2, с. 23]. Саме на основі системного підходу є можливість підвищення ефективності соціально-орієнтованого управління, що витікає з самої сутності розгляду організації в якості відкритої

системи – тобто деякою цілісністю, що складається з взаємопов'язаних частин, кожна з яких вносить свій внесок у характеристики цілого. При цьому люди є соціальними компонентами організації, або ж соціотехнічними системами, якими керівник повинен управляти для досягнення цілей системи взагалі.

Формування політики соціально-орієнтованого управління передбачає вдосконалення процесу управління, спрямованого на поєднання постійного підвищення добробуту кожного громадянина та становлення в Україні конкурентоспроможної економіки, яка б посідала гідне місце у глобальних економічних процесах. Поєднання цілей підтримки макроекономічної стабільності, економічного зростання та соціальної відповідальності влади – головні напрями стратегії упровадження соціально-орієнтованого управління як у бізнесі, так і у державі загалом. В сучасних умовах постійних змін повинна стояти принципово нова концепція, яка має узагальнити спрямованість, ідею та глибокий зміст соціальних орієнтацій. Тому однією з актуальних проблем управлінської науки постає всебічний аналіз формування дієвих управлінських механізмів, серед яких особливе місце займає механізм соціально-орієнтованого управління.

Список використаних джерел:

1. Лобань Т.І. Особливості розвитку сучасного суспільства в умовах глобалізації: політологічний аспект. *Людина і політика.* Український соціально-гуманітарний журнал / Гол.ред. Г.І.Волинка. Вип. № 2 (32). К.: Вид-во «Четверта хвиля», 2004. С. 68-73.

2. Сергієнко Т.І. Соціальні аспекти державотворення в Україні. *X науково-технічна конференція студентів, магістрів, аспірантів і викладачів ЗДІА.* Частина М. Секції «Менеджменту організацій», «Фінансів», «Філософії, культурології та релігієзнавства». Запоріжжя: Видавництво ЗДІА, 2005 . С. 22-23.

3. Sergienko T., Kraynik O., Berezhnaya O. Socio-economic components of the integration policy of modern Ukrainian society in the conditions of information-psychological warfare. *Published by the University of Economics in Bratislava*. Peer-review under responsibility of the Organizing Committee of EDAMBA 2020. Any remaining content and linguistic errors fall under sole responsibility of the authors, 2020. С. 443-450.

УДК 330.341

Л.О. Дашутіна, канд. екон. наук, доцент
ljutikd@gmail.com
Т.А. Ярмош, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Сумський національний аграрний університет, Україна

Управління інноваційною діяльністю організації

У зв'язку з кризою у світовій економіці, багато вітчизняних підприємств опинились у жорсткій конкуренції навколишнього середовища, що впливає як на ефективність їх виробництва, так і на загальне економічне становище. Враховуючи це, підприємства, перш за все, повинні змінити свій підхід до управління та створити таку систему управління, яка б могла забезпечити їх високу ефективність, конкурентоспроможність та стійкість на зовнішньому ринку [2].

Процес управління, незалежно від його змісту, завжди містить отримання, передачу, обробку і використання інформації. Під потоком інформації розуміється процес збору, зберігання, обробки, передачі інформації, моніторингу її потоку та оцінки ефективності її використання з метою забезпечення необхідного впливу суб'єкта управління на об'єкт управління. Важливість інформаційного забезпечення системи управління підприємством визначається вимогами зовнішнього середовища та внутрішніми змінами підприємства.

Отже, сутність системного підходу в управлінні інноваційним розвитком полягає в розгляді приватних (головних і другорядних) питань з єдиної точки зору цілісності, що дозволяє аналізувати внутрішні і зовнішні зв'язки та економічні відносини, враховувати їх вплив на ті фактори, зміна яких призводить до знаходження оптимальних шляхів досягнення поставленої мети.

Ці відносини показують, як функціонує підприємство (виробляє продукцію, приймає управлінські рішення, забезпечує науково-дослідну і дослідно-конструкторську, конструкторсько-технологічну діяльність і т. д.), так і його мережі, в які входять всі з ким взаємодіє, включаючи постачальників і споживачів. Завдяки здатності організації вибудовувати свої відносини, вона може швидко реагувати на те, що відбувається і ефективно діяти в світі, де цінність створюється на основі унікального та індивідуального досвіду споживачів [3].

На думку К. Прахалада, "Підприємства повинні орієнтуватися на кожного споживача і його особливості. А для задоволення потреб споживача підприємства повинні мати доступ до ресурсів, що надаються іншими підприємствами"[6].

Керуючи процесами і постійно вдосконалюючи їх, організація досягає високої ефективності. Діяльність в рамках процесу виробляє продукт, технічні характеристики якого повністю визначаються внутрішніми і зовнішніми

споживачами, і ці характеристики безперервно вимірюються з одночасною оцінкою задоволеності споживачів результатами.

Виходячи із вище зазначеного, сутність інноваційного менеджменту полягає у виявленні перспективних напрямків розвитку та переліку можливих науково-технічних рішень, а також виборі з них найбільш пріоритетних [4].

В свою чергу, цілями системи управління інноваціями можна вважати:

1) формування цілей інноваційного розвитку;

2) мотивація впровадження інновацій;

3) планування інноваційної діяльності;

4) організація робіт, пов'язаних з впровадженням інновацій;

5) управління інноваційними ризиками;

6) впровадження інновацій;

7) контроль за впровадженням інновацій.

Як правило, управління інноваційним розвитком підприємства являє собою сукупність заходів, що викликають різноманітні перетворення в організаційній системі, трудових відносинах, відносинах з постачальниками і споживачами.

Для організації процесу управління інноваційною діяльністю необхідно чітко сформулювати цілі управління, оцінити можливості, сильні і слабкі сторони, методи управління, розробити відповідну організаційну структуру та вирішити низку інших питань [5].

В свою чергу, Гассман і Енкель виділили три ключові процеси, які можуть вплинути на інноваційний розвиток [1]:

- зовнішній процес спрямований всередину - пошук джерел та інтеграція зовнішніх знань клієнтів, постачальників, університетів, дослідницьких організацій, конкурентів тощо;

- внутрішній процес спрямований ззовні - запуск ідей компанії на ринок, продаж, ліцензування інтелектуальної власності, що передбачає розвиток різних форм співпраці з компаніями, партнерства, Альянсу, спільних підприємства;

- подвійний процес - об'єднання зовнішніх і внутрішніх процесів, купівля (продаж) ліцензії, патенту, використання схеми венчурного капіталу.

Емпіричні дослідження цих процесів показують, що в першому випадку важливу роль в інноваційній діяльності компаній грають постачальники і клієнти, а що стосується зовнішніх джерел знань і технологій, то вирішальна роль тут належить прямим іноземним інвестиціям, вибору відповідних методів і партнерів отриманню інновацій ззовні [1].

Процесний підхід змушує менеджера виявляти джерела і систему отримання інформації про процеси, правила функціонування та прийняття управлінських рішень, ресурси, контрольовані менеджером, і є кінцевою ланкою в ланцюзі зворотного зв'язку, спрямованої на досягнення найкращих результатів [7].

Таким чином, аналіз чинних підходів до управління інноваційним розвитком показав, що існуючі підходи до управління не суперечать один

одному. Якщо їх використовувати "належним чином", вони будуть доповнювати і навіть посилювати один одного.

Основними елементами управління інноваційним розвитком підприємства повинні бути організація виробничого процесу на основі процесного і системно-синергетичного підходів, а також мотивація працівників, спрямована на підвищення ефективності виробничого процесу, стимулювання розвитку нових ідей та інновацій.

Застосування існуючих підходів до управління інноваційною діяльністю підприємств сприятиме: збільшення асортименту якості продукції, що випускається і послуг, що надаються; завоюванню нових конкурентних переваг; зміцненню позицій на існуючих ринках і просуванню на нові ринки; підвищенню ефективності роботи підприємств і поліпшенню економічної ситуації в країні в цілому.

Список використаних джерел:

1. Fursov, S. V., Streltsova, E. D. Analysis of Factors of Internal and External Environment of Industrial Enterprises in the Process of Strategic Management. *Economics and Business.* 2014. № 5(1). P. 394-399.

2. Fatkhutdinov, R. A. Innovation Management: textbook 4th ed. Saint Petersburg: Piter, 2003. 400 p.

3. Prakhalad, K. K., & Krishnan, M. S. The space business innovation: Creating value together with the consumer: ed. translated from English. Moscow: Alptni Publisher: Yurait. 2012. 258 p.

4. Loshchilin, I. V. Evaluation of the need to build the company's strategy. BYTE/Russia, 9. Retrieved. 2007.

5. Leonov, A. V. System-synergetic methodology feasibility study. *Competence*. 2012. № 3. P. 4-13.

6. Aleksandrova, E. N., Andreev, N. V., Grebnev, I. D. The development of the innovation system based on the principles of open innovations: The national and regional context. Retrieved September 25, 2014.

7. Starikovas, M. S., Mikalut, S. M., & Reznichenko, A. A. Approaches to Providing for Efficiency of the Innovative Development of a Corporation. *In Vest Region*. 2012. № 3. P. 81-86.

УДК: 331.104

В. В. Євченко, канд. екон. наук, доцент
Lysenko_veronika@ukr.net
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

Самоменеджмент як метод управління особистою кар’єрою менеджера

Сьогодні, в епоху швидкого розвитку чинників суспільного виробництва особливо актуальними і практично значущими стають дослідження ефективних шляхів формування і розвитку системи управління особистою кар'єрою менеджера.

У відповідності з цим, головним аспектом дослідження є вивчення інструментарію, за допомогою якого, сучасний менеджер може ефективно управляти діяльністю, як своєї, так і своїх співробітників з отримання особистих і організаційних цілей, а також керувати своїм життям і будувати власну кар'єру. Розвиток кар'єри менеджерів поряд з їх навчанням набуває все більшої значущості в вдосконаленні трудового потенціалу і досягнення організаціями своїх результатів діяльності.

Нестабільне становище ринкового середовища, структурні організаційні зміни, орієнтація підприємств на якість продукції і послуг, змінює традиційне сприйняття на кар'єру менеджера як на його професійний успіх. Це призвело до розуміння важливості кар'єри з точки зору самих менеджерів і можливості управління їх просуванням, розробки оптимальних моделей взаємин, між керівництвом компаній та менеджерами з урахуванням змін, що відбуваються, як вважають як російські, так і зарубіжні дослідники.

Кар'єра менеджера має ряд особливостей, в тому числі здатність керувати іншими людьми заради досягнення мети. Те, що працівник-професіонал робить своїми руками, менеджер-професіонал виробляє руками своїх підлеглих. Відповідно до цим, відмінною рисою кар'єри керівника є виділення кар'єрних ступенів, пов'язаних з його посадою і кількістю співробітників в підпорядкуванні, що може відповідати стадіях кар'єрного росту. В даному аспекті нас цікавлять питання, пов'язані з управлінням особистої кар'єри керівника і необхідних для цього інструментів.

Основними інструментами управління кар'єрою є:

- діагностика проблем, пов'язаних з прогнозом потреб в керівних кадрах, з їх кар'єрним зростанням і просуванням;

- планування розвитку за профілем діяльності (навчання, стажування), заходи з оцінки та посадовій переміщенню (підвищення, ротація) керівників, а також кар'єрного просування по організації в цілому, в тому числі оптимізація умов з урахуванням досягнутого результату і можливостями компанії, потребами і можливостями співробітників;

- організація процесів навчання (наприклад, з питань самоменеджменту управління кар'єрою), конкурсів на заміщення вакантних посад, наприклад менеджера;

- оцінка виконання функцій управління кар'єрою, із застосуванням системи показників, оптимізація кар'єрних прагнень менеджерів, створення сприятливого середовища для самоврядування кар'єрою, а саме самопрезентації і самоменеджменту.

Як бачимо, серед інструментів активізації особистої кар'єри менеджера виділений і такий метод як «селф-менеджмент», який реалізується з урахуванням: методик «таймменеджмент», формування позитивного іміджу, саморозвитку, тренінгових програм, здатності до креативності та інноваційності, програм підвищення кваліфікації і т.д.

Сьогодні самоменеджмент трактується так:

- потреба істинно, розумно будувати своє цілісне життя, тобто всебічну і гармонійну самореалізацію;

- самоменеджмент – концепція і практика саморозвитку особистості;

- управління власним життям, розвиток якостей, умінь і навичок, самоосвіта і формування свого оточення;

- результат поведінки людини, пов'язаний з посадовим або професійним ростом;

- визначення шляхів індивідуального професійного розвитку;

- самоорганізація, вміння управляти собою, керувати процесом управління в найширшому сенсі слова (в часі, просторі, спілкуванні, діловому світі);

- самоменеджмент як багаторівневий процес самоорганізації і самореалізації особистості;

- набір навичок, стратегій і тактик, які можуть бути використані для досягнення бажаних особистих і професійних результатів, уявлення про трьох основних аспектах самоврядування, а саме, управління часом, управління життям і персональний менеджмент [1].

Для того, щоб здійснити планування особистої кар'єри і розвинути свої здатності з точки зору самоменеджменту пропонуються різні підходи в навчанні і розвитку, як менеджерів, так і персоналу в цілому.

Дослідження показують, що існує розроблена класифікація навчання: внутрішньоорганізаційна і зовнішньоорганізаціонна. Внутрішньоорганізаційне навчання – це процес, який реалізується в певній організації тільки для її співробітників. Таке навчання передбачає запрошення з боку педагогів для задоволення конкретних потреб організації.

Навчання зовнішньоорганізаціонне відбувається в спеціалізованих професійних навчальних закладах, центрах підготовки кадрів, на курсах підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів, в формі лекцій, семінарів, відео-курсів, тренувань, тренінгів та т.д..

Як правило, така діяльність з побудови особистої кар'єри проводиться по наступними напрямками: програми особистого і професійного зростання і розвиток компетенцій менеджера; програми розвитку компетенцій, керованості і ділової комунікації; програми по згуртуванню співробітників, формування креативних і інноваційних можливостей; тренінги особистісного та соціального зростання; заходи щодо апгрейду і реінжинірингу особистості і т.д.

Виходячи з усього вищесказаного, миепереконані, що самоменеджмент як метод самоврядування особистою кар'єрою менеджера є на сучасному етапі необхідним умовою ефективної діяльності керівника, оскільки його застосування дозволить йому оптимально використовувати виявлений потенціал, а також потенціал своїх співробітників.

Список використаних джерел:

1. Лисенко В.В., Приходько І.А. Вплив функцій та технологій самоменеджменту на розвиток персоналу підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 19. С. 251–256. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/43.pdf.

УДК 65.014.1:331.108

О. Г. Жмайлова, канд. екон. наук, доцент
anlefroy@gmail.com
А. О. Загребельна, Є. О. Кущ, здобувачі вищої освіти ступеня магістра менеджменту
Сумський національний аграрний університет, Україна

Формування системи управління та адміністрування трудовим персоналом підприємства

В сучасних умовах господарювання система управління та адміністрування трудовим персоналом підприємства, незалежно від сфери діяльності та форми власності, є найважливішим інструментом забезпечення його конкурентноздатності та розвитку. Це пов'язано, перш за все, зі зміною економічних умов, в яких працює підприємство, кон'юнктури ринку, нормативно-правової бази та податкового законодавства.

На сьогодні можна констатувати про складність ситуації, як у підприємствах окремих галузей економіки, так і країни в цілому. Під впливом економічної кризи, в Україні відбувається падіння обсягів виробництва, погіршуються умови життя населення, знижуються доходи домогосподарств, погіршується функціонування соціальної сфери. Негативно впливаючи на трудовий персонал, руйнуючи можливості його відтворювання та розвиток, в державі зростає кількість безробітного населення в економічно активному віці, знижується мотивація його праці, що унеможливлює ефективну реалізацію трудового потенціалу.

Саме тому, питання управління та адміністрування персоналом (на тлі кризової ситуації на сході країни та фінансової нестабільності в державі) є ключовими в перебудові всієї системи управління і потребують ретельного моніторингу та аналізу. Важлива роль у вирішенні цих питань має бути відведена економічним наукам, які маючи міцну теоретичну базу, повинні вирішувати складні питання суспільного життя.

Вивчаючи різні аспекти управління, науковцями приділена увага визначенню поняття «система управління». Під ним розуміється структура, функції, ресурси (всі, що забезпечують діяльність організації), потоки інформації, технології управління [2]. Формування системи управління та адміністрування трудовим персоналом необхідно аналізувати, враховуючи, особливості та специфічні умови розвитку економіки України. Суттєве значення для кожного підприємства, незалежно від сфери його діяльності, мають методики оцінювання використання трудового персоналу, що дозволяє визначити дійсну ситуацію в управлінні персоналом підприємства, виявити слабкі місця і надати рекомендації щодо покращення дієвості традиційних існуючих систем управління та впровадження інноваційних підходів і стилів організації управління персоналом. Це потребує пошуку шляхів формування оптимальної системи управління та адміністрування персоналом, котра б відповідала трьом основним вимогам: висока ефективність, регулярне

оновлення та гнучкість. За цих обставин, важливим принципом формування системи управління та адміністрування персоналом є принцип підбору та розміщення кадрів за їхніми діловими та персональними якостями, що передбачає [1]: спадкоємність кадрів на основі систематичного підбору енергійних, творчих працівників; забезпечення умов для постійного підвищення професійної кваліфікації; чітке визначення прав, обов'язків та відповідальності кожного працівника; комбінування досвідчених працівників з молодими кадрами; комбінування довіри до кадрів з перевіркою виконання.

Сьогодні науковці-дослідники пропонують вивчати різні умови і обставини, які впливають на формування системи управління та адміністрування трудовим персоналом підприємства. Сучасний підхід до організації управління та адміністрування персоналом ними розглядається як збалансоване поєднання людських цінностей, організаційних перетворень та адаптації до змін зовнішнього середовища [3].

Існуюча традиційна система управління персоналом, яка склалась на провідних вітчизняних підприємствах під впливом запровадження прогресивних зарубіжних технологій управління персоналом та використання власного досвіду, включає такі підсистеми [4]: аналіз та планування персоналу; підбір і найм персоналу; організацію навчання та підвищення кваліфікації персоналу; атестацію і ротацію кадрів; управління оплатою праці; мотивацію персоналу; облік співробітників підприємства; організацію трудових відносин на підприємстві; створення умов праці; соціальний розвиток; кадрову безпеку.

Досліджуючи формування системи управління та адміністрування персоналом, які існують на сучасному етапі, науковці-теоретики та практики звертають увагу на необхідність переходу від традиційної системи управління персоналом до концепції сучасного управління та адміністрування персоналом, що пов'язано із постійним удосконаленням технологій виробництва та зміною зовнішнього середовища підприємства.

Здійснене авторами дослідження в процесі вивчення та порівняння вище названих систем управління та адміністрування персоналом показало, що до основних їх відмінностей (тобто, переваг сучасних інноваційних підходів і стилів організації управління та адміністрування над традиційно існуючими методами, які дещо суперечать реальності та є непродуктивними) можна віднести:

– орієнтацію таких підприємства на стратегію (натомість, орієнтація його на оперативні питання за традиційної системи управління персоналом);

– орієнтацію на своєчасну адаптацію системи управління персоналом до змін у зовнішньому середовищі та, відповідно, орієнтація на стабільність;

– людський фактор у порівнянні з організаційним імперативом;

– найважливіший ресурс, який можна постійно розвивати при формуванні оптимальної системи управління та адміністрування персоналом – працівники у співставленні з організаційною структурою за традиційної системи управління персоналом;

– використання оптимального групування робіт, багатоаспектних спеціальностей (за традиційної системи управління персоналом – максимальний розподіл робіт, прості та вузькі спеціальності);

– самоконтроль та самодисципліна, на перевагу, зовнішньому контролю (де керівниками, штатними контролерами виконуються формальні процедури);

– серед переваг формування оптимальної системи управління та адміністрування персоналом використання плоскої та гнучкої організаційної структури, розвиток горизонтальних зв'язків, які забезпечують ефективну взаємодію підрозділів та працівників над пірамідальною та жорсткою організаційною структурою, розвиток вертикальних зв'язків;

– використання стилю керівництва, збудованого на зацікавленості усіх працівників у спільному успіху підприємства у цілому на відміну автократичному стилю керівництва;

– переваги співробітництва за сучасної системи управління та адміністрування персоналом над конкуренцією та «політичними іграми»;

– упереджена діяльність підприємства та висока зацікавленість працівників у спільному результаті в інтересах суспільства над діяльністю тільки в його інтересах та зацікавленості його структурних підрозділів із низькою зацікавленість працівника в успіху підприємства;

– орієнтацію підприємства на інновації та пов'язану з цим схильність до ризику низька схильність до ризику

Таким чином, адаптація сучасної системи управління та адміністрування персоналом до змін у зовнішньому середовищі допоможе підприємству підібрати та розмістити кадри за їхніми діловими та персональними якостями, вижити та успішно розвиватись у сучасних умовах ринку.

Список використаних джерел:

1. Волкова О. В. Ринок праці: навч. посібник / О. В. Волкова. К.: Центр учбової літератури, 2007. 624 с.

2. Коцюбинська К. Трудові ресурси як основа функціонування підприємства [Електронний ресурс] URL: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/73904.doc.htm

3. Пилипів М. І. Трудовий потенціал, перспективи його розвитку. *Регіональна економіка*. 2014. № 7. С. 212-216.

4. Пирожков С.І. Людський фактор економічного зростання. *Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної модернізації економіки* : наукові доповіді. Т. 2. К.: Центр навчальної літератури, 2014. С. 37-44.

УДК 330.102.331

М.С. Зеленський, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*
maksim_zelenskii@ukr.net
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Методичні підходи до визначення рівня тіньової економіки

Тіньова економіка завоювала міцні позиції практично у всіх сферах економічного та соціального життя країни. Масштаби прихованого виробництва великі, і обсяги його доводиться враховувати і оцінювати. Перш ніж проводити порівняльний аналіз існуючих методик оцінки, необхідно класифікувати методи з метою більш повного і правильного розуміння сфери їх застосування, а також порівняння отриманих результатів. Визначення єдино вірної класифікаціїї не є першочерговим завданням, так як різновидм методів оцінки тіньової економіки однаково правильно можуть бути структуровані за різними ознаками, що підтверджується відмінностями в класифікації методів, наявних в різних наукових джерелах.

Специфіка окремих країн, недоліки статистичного матеріалу, мета дослідження обумовлюють необхідність в кожному конкретному випадку обирати адекватний для даної ситуації метод або комбінацію декількох методів. При систематизації з метою уникнення паралельного опису одних і тих же методів необхідно також враховувати можливі розбіжності в назві при перекладі, присвоєння імені розробника, що має місце в деяких дослідженнях.

За допомогою показника рівня монетизації економіки оцінюється реальна грошова маса, тобто ступінь насичення економіки грошима. Сенс монетарного методу полягає в тому, що в нормальних економічних умовах між обсягом знаходиться в обігу грошової маси і виробленим ВВП при незмінній швидкості обігу грошей існує певна залежність. Якщо швидкість обігу грошей незмінна і рівень інфляції невисокий, то можна припустити, що динаміка приросту грошової маси повинна збігатися з динамікою виробництва ВВП. Якщо ж гроші в оборот випускаються, інфляція знаходиться під контролем, а зареєстрований ВВП не росте, можна припустити, що існує ще не зареєстрований ВВП, який і пов'язує зайві гроші.

Ще одним показником розмірів тіньової економіки є питома вага готівково-грошового обігу: співвідношення між готівкою (банкнотами і монетою) і загальною грошовою масою.

В Україні використання електронних грошей знаходиться ще на недостатньо високому рівні рівні. За готівку купують квартири і автомобілі.

Інша сторона готівкового обігу - величезна кількість готівкових операцій організованого і тіньового бізнесу, які ніде не враховуються і не проходять через банківські канали. Треба також враховувати, що значна частина готівкових платежів здійснюється в доларах США, тобто є частиною процесу

* Науковий керівник Л.В. Шелудько, канд. екон. наук, доцент

доларизації.

Даніель Кауфман і Олександр Каліберда [1] спробували знайти залежність, яка найближче ставилася до зростання ВВП у всіх країнах. Грунтуючись на дослідженнях Добозі, вони припустили, що зростання загального споживання електроенергії найбільш вірний індикатор, що відображає зростання ВВП. Відповідно до цього методу різниця між відсотком зростання реєстрованого ВВП і відсотком зростання загального споживання електроенергії може бути розглянуто як зростання тіньової економіки. Однак, на думку багатьох вчених, до даного методу слід ставитися з великою обережністю, особливо для країн з перехідною економікою, де велика роль державного регулювання цін на електроенергію. Ми вважаємо, що пропоновані методи, засновані на використанні якогось одного індикатора (рівень монетизації, споживання електроенергії) незастосовні в ринкових системах зі значним ступенем державного регулювання, так як в даному випадку спотворюється модель механізму тіньової економіки, її нерозривний зв'язок в процесі поводження з грошовими агрегатами, споживанням електроенергії і т.д. Розбіжності в отриманих оцінках обсягу тіньового обороту, отриманих при використанні ринкових індикаторів, регульованих державою, ставлять під сумнів надійність результату.

Однак при використанні таких даних статистичного спостереження, які не спотворюються в системі державного регулювання економікою, як, наприклад, норми висіву насіння зернових культур по регіонах, можна зробити розрахунок приховування посівних площ ярих зернових та зернобобових культур. Перевищення розрахункової посівної площі над площею посіву зернових культур за звітом приймається за розмір приховування посівних площ.

Підводячи підсумки, необхідно відзначити, що методи оцінки тіньової: економіки в сільському господарстві на макроекономічному рівні відрізняються різноманітністю, проте можна виділити два основних напрямки в механізмі оцінки. У першому випадку використовуються непрямі індикатори, наприклад рівень монетизації, споживання електроенергії, динаміка зайнятості, норми висіву насіння, які, всупереч юридичним формальностям (реєстрації підприємницької діяльності, достовірності фінансової, бухгалтерської та статистичної звітності), в функціонуючої економічної системи пов'язані і відповідають реальному грошовому, товарному обігу, посівним площам і величині реально виробленого валового продукту. У другому підході, який набув найбільшого поширення в Україні, є зіставлення статистичної звітності. Найбільш поширеним з них є балансовий метод. Вважаємо, що він відрізняється найбільшою надійністю, хоча значною мірою залежить від ефективності методів статистичного спостереження та, відповідно, правильності розрахунку на передбачуваний прихований оборот.

Список використаної літератури:

1. Kaufmann D., Kaliberda A. Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post Socialist Economies: A Framework of Analyses and Evidence // Policy research working paper 1691. Washington, D.C.: The World bank, 1996. 52 p.

УДК 331.108:334.7:330.341.1

М. В. Зось–Кіор, д-р екон. наук, професор
Полтавська державна аграрна академія
zoskior@gmail.com
В. Ю. Ільїн, д-р екон. наук, професор
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана
Е. О. Свирида, здобувач вищої освіти ступеня магістр
Полтавська державна аграрна академія

Менеджмент трудового потенціалу організації

Виділяють такі основні функції менеджменту трудового потенціалу: планування потреби в кадрах, підбір, наймання персоналу та формування кадрового резерву; навчання та оцінка персоналу; соціальні гарантії та соціальний пакет, створення комфортного мікроклімату в колективі; ефективне використання творчого та трудового потенціалу співробітників; розробка та реалізація стратегічних та тактичних цілей; аналіз наявного кадрового потенціалу, планування його розвитку; мотивація персоналу. Для того щоб забезпечити реалізацію даних функцій, використовуються певні методи. На етапі створення та в процесі існування організації одним із найважливіших завдань є підбір персоналу [1-13]. В цілому підбір персоналу являє собою систему цілеспрямованих дій із залучення на роботу кандидатів, що володіють якостями, необхідними для досягнення цілей, поставлених організацією. Розглянемо сучасні та класичні методи підбору персоналу які використовуються в практиці організацій.

Найбільш розповсюдженими класичними методами підбору є:

1. Співбесіда – є одним із найбільш відомих та найрозповсюдженіших методів підбору персоналу [3]. Є популярним завдяки можливості отримання найбільш точної інформації про кандидата. Як правило проходить формі бесіди формату питання–відповідь. Тобто HR задає певні питання, що необхідні для прийняття рішення про прийом на роботу, а кандидат відповідає на них. Інколи до співбесіди може залучатися психолог, з метою аналізу психологічного портрету.
2. Анкетування – полягає в тому, що кандидатами надаються анкети з переліком питань із варіантами відповідей або/з розгорнутими відповідями. Даний метод дозволяє опитати одразу декількох претендентів [4]. Проте для отримання найбільш точного результату спочатку необхідно правильно сформувати питання.
3. Резюме – подання кандидатом документа із стислою інформацію про свою трудову діяльність, освіту, професійні навички тощо [7]. Даний метод застосовується як допоміжний, адже аналіз за яким приймається остаточне рішення здійснюється під час співбесіди.

Перелічені вище методи активно використовується багатьма підприємствами. Проте умови сучасного середовища зумовлюють необхідність

використання більш сучасних методів підбору персоналу. Серед сучасних традиційних методів варто виділити:

1. Exclusive search (ексклюзивний пошук) – в деяких джерелах зустрічається під назвою «executive search», даний метод передбачає підбір Топ–менеджерів та керівників середньої ланки або спеціалістів рідкісних чи унікальних професій [4]. Підбір здійснюється шляхом пошуку претендентів як серед «активних» кандидатів, тобто тих що шукають роботу, так і неактивних які вже працюють у конкурентів. Часто передбачає переманювання потрібних співробітників із організацій–конкурентів, шляхом створення мотиваційного пакету який би міг зацікавити претендента.

2. Head hunting – являє собою пошук ключових та рідкісних, як за фахом, так і за рівнем професіоналізму фахівців [3]. Передбачає переманювання із інших організацій спеціалістів, які часто являються «зірками» у своїй ніші. Часто в процесі пошуку персоналу хедхантінг стає новим форматом ексклюзивного пошуку, або доповнює його.

3. Скринінг – використовується тоді, коли потрібно швидко відібрати претендентів за певними формальними ознаками, такими як: освіта, приблизний досвід роботи, вік, стать тощо. В середньому скринінг проводиться протягом 10–ти днів [6]. Даний метод є корисним для підбору персоналу нижчої ланки: секретарів, рядових бухгалтерів, продавців–консультантів, операторів колл–центрів, водіїв тощо.

4. Е–рекрутинг (цифровий рекрутинг, digital рекрутинг, електронний рекрутинг) – ефективний метод підбору персоналу з використанням інтернет–ресурсів, відмінною особливістю якого є автоматизація всіх етапів роботи із потенційними кандидатами на робочі місця – від відкриття вакансії до прийому співробітника на роботу [3].

5. Масовий рекрутинг – застосовується у випадку коли потрібно підібрати персонал на однотипні вакансії і головним завданням є короткий термін пошуку [5]. Основним пріоритетом є не якість а кількість. Тобто кваліфікація кадрів є питанням другорядним. Таким чином підбирають фахівців лінійного рівня (торгових агентів, рядових виконавців, секретарів тощо) .

6. Аутстафінг – надає можливість використання робочої сили іншого підприємства. Даний процес полягає у виведені персоналу за штат організації–замовника та оформлення його у штат організації–провайдера [3]. Тобто працівники формально працевлаштовані в організації–провайдері, але можуть одночасно працювати і в попередній компанії.

7. Preliminaring – передбачає залучення перспективних випускників університетів, а також студентів старших курсів, як на постійну роботу так і на умовах тимчасового стажування в організації [2]. Такий процес можна назвати «омолодженням» організації, адже часто поява молодих і креативних працівників сприяє появі нових і нестандартних ідей.

Таким чином, оптимальним є поєднання сучасних та класичних інструментів розвитку трудового потенціалу менеджменту організації.

Список використаних джерел:

1. Болотова О. О. Сутність організаційно–економічного забезпечення ефективності менеджменту персоналу. *Управління розвитком.* 2018. № 2 (192). С. 119–125.

2. Гнатенко І. А., Кулікова Ю. Е. Перспективні напрями вдосконалення управління персоналом в організації. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2016. № 16. С. 55–58.

3. Денисенко М. П. Особливості формування та оцінки трудового потенціалу підприємства в сучасних умовах. *Агросвіт.* 2017. № 6. С. 21–27.

4. Зось–Кіор М.В., Ільїн В.Ю., Свирида Е.О. Розвиток трудового потенціалу в системі ефективного менеджменту організації. *Економіка та суспільство.* 2020. Випуск 22. ULR: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-45 (дата звернення 14.02.2021).

5. Зось–Кіор М. В., Скидан С. В. Особливості мотивації персоналу в умовах нестабільного бізнес–середовища. *Економічний форум.* 2020. № 3. С. 143–148.

6. Маркина И. А., Зось–Киор Н. В., Сёмич Н. И. Развитие персонала в системе корпоративного тайм–менеджмента. *Формирование организационно–экономических условий эффективного функционирования АПК:* сборник научных статей XII Международной научно–практической конференции (Минск, 28–29 мая 2020 года). Минск: БГАТУ, 2020. С. 74–79.

7. Олексенко Р. І. Управління персоналом у сучасних умовах господарювання. *АгроСвіт.* 2018. № 14. С. 41–45.

8. Терещенко Л. В. Розробка механізму забезпечення ефективності менеджменту персоналу в процесі організаційних змін. *Інфраструктура ринку*. 2017. № 9. С. 118–122.

9. Чавичалов І. І. Методи оцінки ефективності управлінського персоналу підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 1. С. 41–44.

10. Bilan Y., Zos-Kior M., Nitsenko V., Sinelnikau U., Ilin V. Projecting the social component of the efficient management of land resources. *Journal of Security and Sustainability Issues*. 2017. № 7(2). P. 287–300.

11. Gryshko V., Zos-Kior M., Zerniuk O. Integrating the BSC and KPI systems for improving the efficiency of logistic strategy implementation in construction companies. *International Journal of Engineering & Technology*. Vol. 7, № 3.2. 2018. Special Issue 2. P. 131–134.

12. Zos-Kior M., Ilin V., Lesyuk V., Kozlenko I. Potential management of agro-food enterprises: analysis of megatrends. *Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія «Економічні науки».* Випуск № 4. 2020. С. 35–44.

13. Zos-Kior M., Shkurupii O., Fedirets O., Shulzhenko I., Rubezhanska V. Modeling of the Investment Program Formation Process of Ecological Management of the Agrarian Cluster. European Journal of Sustainable Development. *European Journal of Sustainable Development.* 2021. № 10.1. P. 571–583.

УДК 005.336.4

К.М. Крамаренко, канд. екон. наук, доцент
en_kramarenko@meta.ua
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва, Україна

Соціально-психологічні методи в системі управління сучасним підприємством

На сучасному етапі з'являється багато різних технологій управління, однак незмінною залишається істина, що кожен керівник і підлеглий – це, перш за все, людина зі своїми індивідуальними соціальними, психологічними і фізіологічними особливостями. Підхід до управління людьми на підприємствах повинен визначатися стратегією управління персоналом.

Управління персоналом включає в себе цілий ряд нових соціально-психологічних напрямків, що зумовлено наступними причинами:

– перехід до гнучкого вибору траєкторії професійного розвитку;

– відповідальність працівників за власний розвиток;

– відкрите обговорення рівня компетентності працівників, наявних вакансій і шляхів їх заповнення;

– розширення професійних та посадових профілів, а отже і обов'язків і відповідальності за доручену роботу.

Виходячи з цього, важливого значення для вдосконалення управлінської діяльності на підприємствах набуває використання соціально-психологічних методів управління, які є конкретними засобами впливу на формування і розвиток персоналу, його свідомість і поведінку і які поділяються на соціальні (використовуються для управління відносинами в колективах і між ними) і психологічні (регулюють поведінку кожного працівника) [1]. Мета цих методів управління – вивчати і використовувати закони психічної діяльності людей для оптимізації психологічних явищ і процесів в інтересах суспільства і особистості. У цьому полягає єдність, тісний зв'язок і взаємозумовленість соціальних і психологічних методів управління [2].

Соціальні методи управління – це методи: соціального регулювання (соціальне планування, обмін досвідом, критика і самокритика, звичаї і традиції); соціального нормування (правила внутрішнього розпорядку, статути, правила службової етики та етикету, кодекси честі, форми дисциплінарного впливу); морального стимулювання (подяки, нагородження, присвоєння почесних звань, надання додаткових соціальних благ). До психологічних методів управління відносять методи регулювання відносин між усіма членами колективу з метою створення в ньому сприятливого психологічного клімату, що спонукає працівників до найкращого виконання своїх обов'язків і в свою чергу забезпечує підвищення ефективності функціонування підприємства. Психологічними є методи гуманізації праці, методи комплектування трудових

колективів, спрямовані на використання соціометричного тестування, методи психологічного спонукання, методи професійного відбору і навчання [1].

Одним з основних питань вдосконалення організації праці менеджерів є впровадження раціональних форм поділу і кооперації праці. Сукупність індивідуально-психологічних характеристик визначає особистісний профіль менеджера і особливості прийняття ним управлінських рішень. Очевидно, що великий вплив на морально-психологічний клімат колективу має особистість керівника, причому з підвищенням посади керівника ростуть і вимоги до його професійних і особистих якостей. Це обумовлено тим, що він є не тільки організатором, але і певною мірою вихователем персоналу, оскільки застосовує відповідні соціально-психологічні інструменти. Використання соціально-психологічних методів вимагає від керівника певних соціально-психологічних знань, досвіду і навичок спілкування.

Психологічний вплив базується на використанні таких інструментів, як інформованість про результати праці, моральні спонукання до творчості, ініціативи, активності якісної праці, обліку психологічних особливостей працівників, забезпечення перспективного соціального і професійного зростання, справедливості матеріального стимулювання, підборі працівників з урахуванням їх психологічних характеристик [2].

Застосування таких інструментів управління повинно сприяти формуванню згуртованих первинних трудових колективів, впливаючи на індивідуальну психологію окремих працівників. Підвищення ініціативи і творчого ставлення працівників до виконання своїх обов'язків є результатами ефективного застосування методів стимулювання соціальної активності. Вагоме місце в управлінській діяльності посідає й моральне стимулювання з метою підвищення рівня згуртованості колективу. Згуртованість колективу означає єдність поведінки його членів, яка заснована на спільності інтересів, ціннісних орієнтацій, норм, цілей і дій щодо їх досягнення. У соціально зрілому колективі взаємовідносини включають в себе орієнтацію на цілі і завдання його діяльності.

Отже, в сучасних умовах існує необхідність ефективного використання менеджерами соціально-психологічних методів в системі управління підприємством. Це дозволяє сформувати компетентну ефективну команду, кожен член якої матиме можливість реалізувати свій потенціал, в результаті чого буде забезпечено ефективний розвиток підприємства.

Список використаних джерел:

1. Пирогова Ю. Соціально-психологічний підхід до управління людськими ресурсами в системі публічної служби України. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2019. Вип. 3(42). С. 152–158.

2. Мельник І.О., Разговорова А.А. Застосування соціально-психологічних методів управління колективом. *Modern Economics*. 2019. №18 (2019). С. 99–105. DOI: https://doi.org/10.31521/modecon.V18(2019)-16 (дата звернення: 15.02.2021).

УДК 330.3

Є. В. Кривошея, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*
jenyakrivosheya@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В.В Докучаєва, Україна

Регіональна особливість розвитку підприємництва в умовах євроінтеграції

На сучасному етапі розвитку економіки регіонів України в умовах децентралізації влади та формування нових об'єднаних територіальних громад підприємницький сектор регіонів потребує особливої уваги з боку державних органів управління, оскільки змінюються інституційні умови його функціонування, що становить складну організаційно-господарську проблему, яка потребує детального вивчення та надання науково обґрунтованих рекомендацій щодо удосконалення системи управління підприємницькою діяльністю.

Сьогодні розвиток підприємництва є одним із найважливіших чинників соціально-економічного зростання Харківщини. Ефективний розвиток підприємництва формує конкурентне середовище для суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності для розвитку яких є сприятливі умови і ресурсний потенціал, зацікавленість іноземних і вітчизняних інвесторів. При цьому успішна діяльність підприємництва вирішує ряд важливих завдань зокрема сприяє поповненню бюджету, насиченню споживчого ринку товарами та послугами, формує нові робочі місця, підвищує зайнятість населення знижуючи при цьому рівень безробіття.

Відповідно до статті 42 Господарського кодексу України, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Харківська область, займаючи 5,2% площі від території України та 8,7% чисельності населення виробляє 448258,2 млн. грн. продукції (товарів, послуг), що складає 4,4% загальноукраїнського обсягу виробленої продукції. Згідно статистичних даних на території Харківської області станом на кінець 2018 р. зареєстровано 154004 суб'єктів господарювання, з них 15,5 % – це підприємства, а 84,5 % – це фізичні особи-підприємці, зареєстровані у встановленому порядку з метою здійснення підприємницької діяльності. При цьому кількість суб'єктів господарювання Харківської області складає 8,4 % загальнодержавного рівня, а серед усіх регіонів України за даним показником область займає друге місце після міста Києва [1].

Щоб досягти економічної стабільності в Харківській області, перш за все потрібно звернути увагу на особливості та конкурентні переваги, що виділяють

* Науковий керівник - М.С. Пономарьова, канд. екон. наук, доцент

її з поміж інших, але для їх реалізації необхідна цілеспрямована діяльність не тільки суб'єктів господарювання, а й органів влади, місцевого самоврядування. Тому організаційно-правові можливості є одним з вагомих факторів для розвитку підприємництва, а отже необхідно визначити фактори, що впливають на розвиток підприємницької діяльності Харківщини, а саме[2]:

- розроблена інноваційна стратегія, програма соціально-економічного розвитку зі SWOT-аналізом, сценаріями розвитку, перш за все інноваційним, програмними заходами і механізмом реалізації;
- пріоритетні проекти національного та міжнародного рівня;
- розвинена інфраструктура ринку (з банками, страховими організаціями, бізнес-інкубаторами, технопарками);
- розвиток інновацій на підприємстві;
- вдосконалена законодавчої та нормативно-правової бази, що сприяє інноваційному розвитку області та стійкому формуванню, розвитку і реалізації її конкурентних переваг.

Саме влада в змозі забезпечити реалізацію даних факторів, вона повинна сприяти формуванню та використанню конкурентних переваг, а також вирішувати конкурентні питання, які область самостійно вирішити не може, при цьому єдиного механізму регулювання і контролю не існує. Всі інші функції розвитку регіону є завданням регіональних органів влади та місцевого самоврядування.

У Харківській області створено одну з найпотужніших в Україні ринкових інфраструктур, яка створює сприятливі умови для розвитку підприємництва та повністю орієнтована на потреби місцевих його суб'єктів.

Робота щодо створення нових об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва, необхідних для підприємців, проводиться з орієнтацією на їх місцеві потреби. Станом на 01.01.2020 інфраструктура підтримки малого та середнього підприємництва складалась із 29 бізнес-центрів, 2 бізнес-інкубатора, 19 технопарків, 8 кластерів, 44 бірж, 9 лізингових центрів, 12 координаційних центрів, 43 страхових компаній, 139 аудиторських фірм, 3 інноваційних фондів, 150 інвестиційних компаній, 51 громадських об'єднань підприємців, 8 фондів підтримки підприємництва, 354 установ, які надають консультування з питань комерційної діяльності й керування, 369 небанківських фінансових установ[3].

У IV кварталі 2019 року місцевими органами виконавчої влади здійснювалось подальше впровадження державної регуляторної політики відповідно до Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» шляхом відстеження результативності регуляторних актів обласної та районних державних адміністрацій.

З метою підвищення ефективності роботи із забезпечення державної регуляторної політики на території регіону затверджено розпорядження голови обласної державної адміністрації від 03 грудня 2018 року № 638 «Про забезпечення реалізації державної регуляторної політики в Харківській області» [4].

Для забезпечення вільного доступу підприємців та їх громадських об'єднань до інформації з питань регуляторної діяльності, на сайті Харківської обласної державної адміністрації створено розділ «Регуляторна політика». У вказаному розділі розміщено інформацію щодо здійснення регуляторної діяльності Харківською обласною державною адміністрацією, План діяльності з підготовки проектів регуляторних актів та План-графік проведення заходів із відстеження результативності дії прийнятих регуляторних актів Харківської обласної державної адміністрації на 2020 рік.

Департаментом економіки і міжнародних відносин Харківської обласної державної адміністрації ведеться реєстр діючих регуляторних актів, розробниками яких виступають структурні підрозділи Харківської обласної державної адміністрації, що дозволяє здійснювати системний моніторинг за переглядом, прийняттям регуляторних актів та проведенням відстежень результативності регуляторних актів.

У цілому, стан реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності в Харківській області визначає стабільну тенденцію з упорядкування регуляторних процесів відповідно до вимог нормативно-правової бази, а впровадження принципів регуляторної політики дозволяє врахувати баланс інтересів влади та суб'єктів господарювання.

Отже, сьогодні для розроблення та впровадження заходів щодо розвитку підприємницької діяльності області необхідні наступні умови: бажання та зацікавленість керівного складу змінювати структуру управління орієнтовану на підвищення економічної ефективності підприємництва; компетентність, професіоналізм і досвід поряд з креативністю осіб, які займаються розробленням та впровадженням заходів щодо забезпечення економічного розвитку області; співпраця, спільні цілі та інтереси органів влади і суб'єктів господарювання; правові, організаційні і фінансові можливості органів влади області; мотивація до змін.

Список використаних джерел:

1. Діяльність суб'єктів господарювання Харківщини : стат. зб-к / Головне управління статистики у Харківській області. – Харків, 2020. С.361-363

2. Ponomarova M., Krivosheya E., Artemenko A (2020). Motivative stimulation as a component of management in entrepreneurship. Innovative scientific researches: European development trends and regional aspect. *«Baltija Publishing»,* (2), 221-240. https://doi.org/10.30525/978-9934-588-38-9

3. Кривошея Є.В. Аналіз розвитку підприємницької діяльності в Харківській області. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія „Економічні науки*". № 1. 2020 р. С. 164-171.

4. Програма сприяння розвитку малого і середнього підприємництва в Харківській області на 2016–2020 рр. : затверджено рішенням Харківської обласної ради : від 08.09.2016 р. : № 245-VII URL: http://oblrada.kharkov.ua/ua/programa-spriyannya-rozvitku-malogo-ta-serednogo-pidpriemnitstva-v-kharkivskij-oblasti-na-2016-2020-roki/16847-normativni-dokumeti

УДК: 502.17(1/9), 330.15

В. П. Лисенко, канд. с.-г. наук, доцент
Lysenko_veronika@ukr.net
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Екологічний менеджмент як інструмент управління

Потреби модернізації та підвищення конкурентоспроможності економіки диктують актуальність формування інноваційної економіки, впровадження ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій.

В даний час відбувається помітне посилення умов доступу на міжнародні ринки товарів і послуг відповідно до прийнятих міжнародних екологічних стандартів і підвищенням вимог до екологічному якості і безпеки продукції, включаючи екологічні параметри виробничих технологій. Україна значно відстає від світового рівня в частині використання сучасних екологічно ефективних технологій багато в чому через відсутність економічних стимулів до їх розробки та впровадження. В сучасних умовах в розвинених країнах формування інноваційної економіки і технологічна модернізації виробництва тісно переплітаються із заходами щодо переходу до «Зелену» економіку, націленої на економічний розвиток і збереження природного капіталу, розробку і реалізацію адресних програм стимулювання інвестицій в «зелені» інновації, енергозберігаючі і екологічно безпечні технології, раціональне використання природних ресурсів, а також на здійснення комплексу інших заходів, орієнтованих на врахування вимог сталого розвитку і забезпечують зростання якості життя в межах екологічних можливостей природного середовища [1].

Серед заходів, що визначають перехід до інноваційної економіки, важливе місце належить не тільки заходам технологічного характеру (як в області основних, так і природоохоронних технологій), а й різним інноваційним управлінським рішенням, що охоплює і сферу охорони навколишнього середовища. До числа таких заходів, які не отримали поки широкого впровадження в українських умовах, відносяться, зокрема, екологічний менеджмент, екологічний аудит, екологічна сертифікація, екологічний маркетинг, розробка екологічних рейтингів промислових об'єктів, інформаційні та комунікаційні технології та ін. Дані інструменти екологічного управління формують інтелектуальну інфраструктуру природоохоронної діяльності, охоплюючи інституційні та соціальні нововведення. Хоча кожен з названих напрямів виконує свої конкретні функції і завдання в якості інструменту екологічного регулювання, в той же час всі вони відносяться до числа адміністративних заходів екологічної політики і їх основне призначення полягає в можливості додаткового екологічного контролю та регулювання досягнутого фактичного впливу на навколишнє середу з урахуванням допустимого використання природних ресурсів і асиміляційного потенціалу природного середовища [2].

Зупинимося на короткій характеристиці проблем впровадження такого щодо нового інструменту управління, як екологічний менеджмент, і проаналізуємо можливості і перспективи його впровадження в практику екологічного регулювання та контролю на виробничому рівні управління в Україні.

Екологічний менеджмент являє собою інноваційний вид управління охороною навколишнього середовища на промисловому підприємстві (Або в організації), в основі якого лежить соціально-економічна і екологічна мотивація, що базується насамперед на принципах екологічної ефективності, екологічної справедливості та екологічної спроможності. При цьому система екологічного менеджменту охоплює повний комплекс проблем екологічного регулювання, пов'язаних з екологічними аспектами і процесами як об'єктом управління.

У розвинених країнах екологічний менеджмент активно впроваджується з середини 1990-х рр. і зарекомендував себе як ефективний інструмент контролю і скорочення впливу виробничих об'єктів на навколишнє середовище. Запровадження системи стандартів екологічного менеджменту ISO 14000 дозволило встановити міжнародні екологічні «Правила гри» для бізнесу [3-4].

В Україні поки не створені необхідні умови щодо впровадження і розвитку екологічного менеджменту на підприємствах, незважаючи на те, що перший стандарт з серії ISO 14000 був прийнятий як національний ще в 1998 г.

Передбачуваний перехід з 2019 року на принцип НДТ передбачає обов'язкова наявність на підприємствах функціонуючої системи екологічного менеджменту, що має знаходити відображення в заявках на отримання комплексного екологічного дозволу. Однак, як було показано, впровадження систем екологічного менеджменту на українських підприємствах поки не стало усвідомленою необхідністю. Тому, з одного боку, підприємствам для проходження процедури сертифікації по системі ISO 14001 доведеться впроваджувати відповідні системи в поспіху (І нести при цьому чималі додаткові витрати), а з іншого – не можна виключити ризик того, що організації, що видають такі сертифікати (А також проводять екологічний аудит), будуть закривати очі на недоліки оцінюваних систем екологічного менеджменту в прагненні добре заробити на видачу сертифікатів.

До цього слід додати, що досить низький технологічний рівень виробництва, слабкий механізм стимулювання (або його повна відсутність) переходу українських підприємств на інноваційні технології не дозволяють в комплексі вирішувати проблеми економічної ефективності виробництва, ресурсозбереження та зниження негативного навантаження на навколишнє середовище.

Названі проблеми – це лише частина можливих і значних перешкод, які можуть стати на шляху реалізації принципу НДТ в поєднанні з екологічним менеджментом [1-2]. Це дозволяє засумніватися в тому, що в країні створені необхідні і достатні передумови для впровадження як принципу НДТ, так і систем екологічного менеджменту. Принцип НДТ є дуже складний механізм

екологічного регулювання та контролю і, на наш погляд, Україна до нього поки не готова.

В цілому сучасні світові тенденції в сфері вирішення екологічних проблем свідчать про зростання значущості серед підходів, що забезпечують зниження негативного впливу на навколишнє середовище, таких, які передбачають впровадження не тільки різних технологічних заходів в рамках формування інноваційної економіки, а й впровадження нових методів екологічної політики на різних рівнях управління, в тому числі на рівні підприємств. Дотримання даними тенденціям могло б сприяти посиленню екологічної відповідальності українських підприємств і формування їх позитивного «зеленого» іміджу.

Список використаних джерел:

1. Лисенко В.П., Лисенко В.В., Піддубна Л.В. Екологічний туризм в Україні: тенденції управління та розвитку [Електронний ресурс] *Інфраструктура ринку*. 2018, №17. С. 307-311. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/53.pdf

2. Лисенко В.В., Кондратюк Н.В., Проньска В.В. Управлінські рішення як ключовий компонент моделі управління організацією. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 32. С. 149-154

3. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2015, IDT) : ДСТУ ISO 9001:2015. – [На заміну ДСТУ ISO 9001:2009; чинний від 2016-07-01]. – К. : ДП «УкрНДНЦ», 2016. – 24 с. – (Національний стандарт України).

4. Система екологічного управління. Вимоги та настанови щодо застосування ДСТУ ISO 14001:2015 (ISO 14001:2015, IDT) URL: https://quality.nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2018/10/%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3-ISO_14001-2015-.pdf

УДК 338.24

О.А. Мельниченко, д-р держ. упр., проф.
mel_doc@ukr.net
Харківський національний медичний університет, Україна

Доповнення переліку принципів управління

Важливою методологічною складовою забезпечення як зовнішнього, так і внутрішнього впливу на діяльність суб’єкта господарювання є відповіді принципи управління – "керівні правила, основні положення, норми поведінки, що відбивають найбільш загальні стійкі риси законів і закономірностей управління, яких необхідно додержуватися в управлінській діяльності" [2, с. 11]. Проведені дослідження поширених принципів управління дозволило, по-перше, розділити їх на "*загальні* – відображають керівні правила регуляторного впливу незалежно від його спрямування (безперервності, відповідальності, законності, комплексності, науковості, раціональності, результативності,

системності); та *конкретні* – ураховують специфіку об'єкту управління (поінформованості, безпечності, достатності, доступності, превентивності тощо)" [3, с. 116]; по-друге, автори використовують здебільшого науковий стиль, що відповідає статусу їхніх публікацій; по-третє, коли мова йде про навчальний процес, убачається можливим використання лексики, яка більш зрозуміла для здобувачів вищої освіти; по-четверте, численні пропоновані переліки не є вичерпними, а тому можуть бути доповнені. Останнє, зрештою, й обумовлює актуальність цього дослідження.

Так, зокрема, принцип "*батарейки*" передбачає, що одна й та ж рішення (залежно від того, під яким "кутом зору" воно розглядається) може одночасно мати як позитивну, так і негативну оцінку (як приклад, підвищення цін на електроенергію, з одного боку, сприяє зростанню доходів енергозбутової компанії, а з іншого – збільшенню витрат споживачів).

Принцип "*ППП*" (*Причина – Привід – Прецедент*) пов'язано, передусім, з передумовами управлінського рішення (дії чи бездіяльності). *Причина* – "явище, яке обумовлює або породжує інше явище" [1] (підвищення розміру оплати праці обумовлене зростанням розміру мінімальної заробітної плати). *Привід* – "підстава (справжня або вигадана) для яких-небудь дій, вчинків" [1] (підвищення відпускних цін на 10 % унаслідок тотожного зростанням розміру мінімальної заробітної плати, хоча в структурі собівартості оплата праці становить лише 40 %). *Прецедент* – "випадок/подія, що відбулася в минулому та є прикладом/підставою для аналогічних дій у сьогоденні" [1] ("мовчазна згода" покупців "спокушає" продавців й надалі завищувати відпускні ціни).

Принцип "*ПВЗ*" (*Пояснення – Виправдання – Звинувачення*) пов'язано, передусім, з наслідками управлінського рішення (дії чи бездіяльності). *Пояснення* – "набір тверджень, що описують набір фактів, який пояснює причини, контекст і наслідки цих фактів" [1] (розмір відрядної оплати праці безпосередньо залежить від виробітку). *Виправдання* – "поновлення порушених прав" [1] (оплата праці найманого працівника у повному обсязі, оскільки недовиконання плану обумовлене не його діями, а впливом зовнішніх факторів – відсутністю необхідних матеріальних ресурсів). *Звинувачення* – "те, що ставиться за провину кому-небудь, викриває когось" [4] (наведення доказів провини конкретних осіб, чиї дії та/чи бездіяльність спричинили відсутність необхідних матеріальних ресурсів).

З урахуванням вищевикладеного матеріалу можна дійти таких висновків. Пропоноване доповнення переліку принципів управління збагатить методологічне забезпечення управлінської діяльності. Так, зокрема, принцип "батарейки" спонукає управлінців зосередитись на ймовірних не лише вигодах, а й проблемах, що є неодмінними "супутниками" управлінської діяльності; принципи "*ППП*" та "*ПВЗ*" – дозволяють краще розуміти явні та приховані мотиви усіх учасників цього процесу як під час ухвалення управлінського рішення, так і оцінки його результатів. Подальші наукові розвідки мають бути присвячені розробці практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення результативності управлінських рішень.

Список використаних джерел:
3. Вікіпедія. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki (дата звернення: 07.02.2021)
4. Державне управління і менеджмент: навчальний посібник у таблицях і схемах / за заг. ред. Г.С. Одінцової. Харків: Вид-во ХарРІ УАДУ, 2002. 492 с.
5. Мельниченко О.А. Принципи державного управління цивільним захистом. *Формування ефективних механізмів державного управління та менеджменту в умовах сучасної економіки: теорія і практика*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 14 листопада 2014 р. / за заг. ред. В.М. Огаренка, А.О. Монаєнка. Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2014. С. 115–116.
6. Словник української мови. URL: http://sum.in.ua (дата звернення: 07.02.2021)

УДК 005.95(075)

Л.І.Михайлова, д-р екон. наук, професор
liubov.mykhailova@snau.edu.ua
С.Р. Манукян, здобувач другого (магістерського) рівня освіти спеціальності «Менеджмент»;
Сумський національний аграрний університет, Україна

Роль HR - менеджменту в сучасних підприємствах

Для характеристики діяльності, що спрямована на управління людськими ресурсами організацій, застосовують різні терміни: управління людськими ресурсами, управління персоналом, управління трудовими ресурсами. А в останні часи, у зв’язку з входженням іноземних компаній на вітчизняний ринок та стрімким розвитком відкритості вітчизняної економіки, все більше поширюється поняття HR – менеджменту. Незалежно від цих назв, така діяльність має на меті одне і те ж: забезпечити ефективне формування та використання людських ресурсів організації. Втім, слід зазначити, що HR – менеджмент може дещо відрізнятися сукупністю та відмінністю застосовуваних інструментів, підходів, методів, стимулів тощо, зумовлених інтернаціоналізацією виробничих процесів та управлінської діяльності. Загальновідомо, що під управлінням персоналу розуміють сукупність усіх управлінських рішень та видів діяльності, що безпосередньо зв’язані з організацією впливу на людей, які працюють на підприємстві чи в установі, з метою досягнення визначеної мети [1].

Ми вважаємо, що HR – менеджмент, як різновид соціально-економічної управлінської діяльності, спрямований на досягнення визначених цілей організації та являє собою системний підхід до управління людськими ресурсами. HR – менеджмент не виник, так би мовити, на пустому місці: він ґрунтується на нормативно-правових засадах функціонування кадрових служб організацій чи відділів по роботі з персоналом. Організаційні функції забезпечення підприємства кваліфікованим персоналом є для HR – менеджменту пріоритетними, поряд з якими акцент його діяльності

переміщується у трансформацію вимог до компетентностей персоналу та відмінностей застосовуваних інструментів впливу на людські ресурси.

Зокрема, донедавна пріоритетними, дещо особливо важливими завданнями HR - менеджменту були лише рекрутинг, адаптація, мотивація та розвиток персоналу, кадрове діловодство та ін. Наразі потреба HR- менеджера існує не лише у виконанні стандартних функцій, а й в його долученні до розроблення та складання стратегічного управління бізнесом, постійному бажанні забезпечувати, розвивати, навчати і мотивувати персонал в його діях на благо організації [1]. Інші дослідники вважають, що управління персоналом - це процес управління людьми в організаціях, ретельним чином структуроване. Воно має охоплювати усі сфери кадрового забезпечення (найму людей), утримання людей, встановлення та управління виплатами та пільгами, управління ефективністю праці, управління змінами та піклування про вихід з компанії ще до завершення діяльності. Це традиційне визначення управління персоналом, яке змушує деяких експертів визначати його як сучасну версію функції управління персоналом, що використовувалась раніше [3].

Побутує також думка, що визначення управління персоналом охоплює управління людьми в організаціях з макро точки зору, тобто, розглядають управління людьми у формі колективних відносин між керівництвом та працівниками. Такий підхід фокусується першочергово на визначенні винагород за працю персоналу, розробленні дієвих систем мотивації до праці, стимулюванні активізації поведінки персоналу, залученні його до участі у розробленні та реалізації цілей організації [4]. Завданням HR – менеджменту є формування таких трудових відносин, які б задовольняли як керівництво організацій, так і їх працівників.

Виходячи із різного тлумачення поняття HR – менеджменту, та певним чином ототожнюванням його із інспектором відділу кадрів, у суспільстві формується неоднозначне сприйняття його функцій та основного його призначення в організації. Багато людей думають про HR - менеджера організації як про того, хто звертається до вищого керівництва зі скаргами працівників, з’являється під час оцінок діяльності персоналу і, як правило, корисний лише тоді, коли в ньому є справжня потреба. Вважаємо, що це класичне мислення старого світу, де менеджери з персоналу обмежувались лише виконанням цих функцій. Причиною такої концепції є те, що більшість з працюючих сприймають менеджерів з персоналу як трудових співробітників, єдиною функцією яких є піклування про оплату праці та розв’язання ділових суперечок. Однак часи змінилися, і нині HR – менеджери в першу чергу зосереджуються на підборі кадрів, спрямованому на залучення відповідних кандидатів на роботу.

Вибір правильного кандидата вимагає виявлення конкретних навичок, знань та якостей, яких ви прагнете та бажаєте у співробітника. Це може стосуватися необхідних навичок, знань і компетентностей для самої посади (таких як конкретний освітній ступінь або сертифікація рівня діяльності), та бажаних особистих якостей (таких як перевага найму працівників з хорошими морально-етичними стандартами). Інші важливі частини процесу відбору персоналу

включають проведення будь-яких необхідних перевірок на придатність та проведення ретельної перевірки стану, щоб переконатися, що працівник відповідає основним кваліфікаціям як посади, так і компанії.

Більшість українських та зарубіжних HR-менеджерів здійснюють такі функції як: проведення бізнес-оцінки заявника (співбесіда), визначення профорієнтації кандидата, допомога в адаптації на підприємстві, сприяння в розвитку ділової кар'єри, проведення мотиваційних тренінгів та забезпечення правового захисту працівника. Окрім цього, менеджер з управління персоналом в сучасних організаціях керує повсякденними функціями відділу кадрів (HR), включаючи найм та проведення співбесіди співробітників, допомога адаптації нових співробітників, передача відповідних кандидатів супервайзеру групи (керівнику внутрішньо організаційних підрозділів), а також забезпечення реалізації кадрової політики компанії.

Практика діяльності HR – менеджерів ефективно функціонуючих підприємств засвідчує, що основними їх обов'язками є: підбір кандидатів; проведення співбесід (первинних та вторинних); наймання та підготовка нових співробітників для відповідних проектів в організації; щоденний контроль робочих процесів; здійснення конструктивного оцінювання роботи; підтримання дисципліни; звільнення працівників відповідно до політики організації. Окрім вищевикладеного, саме HR – менеджер співпрацює з керівництвом, щоб реалізувати стратегію використання людських ресурсів та талантів в організаціях, особливо у тому, що стосується поточних та майбутніх потреб у співробітниках, набору та утримання; керує процесом адаптації персоналу; створює програми та ініціативи для навчання та розвитку; підтримує знання про тенденції, найкращі практики, зміни у законодавстві та нові технології в галузі управління людськими ресурсами, управління талантами та трудового законодавства.

Отже, можна зробити такий висновок, що в організаціях XXI століття HR - менеджер (або менеджер по роботі з людськими ресурсами) більше не розглядається як той, хто піклується про діяльність, описану традиційним способом. Натомість він бере участь в розробленні та складанні стратегічного управління бізнесом, забезпечує, розвиває, навчає і мотивує персонал в його діях на благо організації, безпосередньо здійснює його управління, що робить це дуже необхідним у сучасній практиці регулювання відносин між робітником та підприємством.

Список використаних джерел :

1. Михайлова Л.І., Михайлов А.М. Управління персоналом: навч. посіб. Вид. 3-тє, перероб. та доповн. Суми: ФОП Литовченко Є.Б., 2020. 284 с.

2. Дудченко О.В., Сочинська-Сибірцева І.М. Функції HR-менеджера на підприємстві. *Наука-виробництву.* 2000. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/81588902.pdf

3. Solomina G. Development Trends In Modern Technologies Management. *Сучасний менеджмент : моделі, стратегії, технології : матеріали XXI Всеукр. щоріч. студент. наук.-практ. конф. за міжнарод. участю.* 23 квіт. 2020 р.

Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2020. — 642 с. С. 260. URL: http://www.oridu.odessa.ua/9/buk/Stud-konf-2020.pdf

4. Klymchuk, A. O., & Mikhailov, A. N. (2018). The motivation and stimulation of personnel in effective enterprise management and innovation activity improving. *Marketing and Management of Innovations,* 1, 218-234. http://doi.org/10.21272/mmi.2018.1-16

УДК 633/635:631.1

Л.М. Могильна, канд. екон. наук, доцент
Farafonova_L@ukr.net
А.Ю. Максичка, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Сумський національний аграрний університет, Україна

Управління виробництвом продукції рослинництва

Сільське господарство є базовою галуззю народного господарства, що забезпечує задоволення важливої потреби людини – потреби в їжі; продовольча безпека – важлива складова національної державної безпеки, характеризує політичну незалежність країни, її економічну цілісність і стабільність, соціальну забезпеченість населення та продовольчі потреби громадян. Саме тому першочерговим завданням агропромислового комплексу залишається збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва. Завдання полягає в отриманні високих врожаїв, в розрізі окремих видів культур, при якомога менших витратах праці і засобів виробництва, значною мірою залежить від системи управління виробництвом.

Управління виробництвом являє собою цілий комплекс заходів, спрямованих на досягнення успіху. Завдання системи управління виробництвом – сформувати такий робочий виробничий процес, де зведені до мінімуму втрати робочого часу (з причин відсутності необхідних матеріалів на складі, роботи та ін.), налагоджені взаємодії між структурними підрозділами, що продукція відповідає необхідним вимогам і володіє встановленими якостями і властивостями.

Таким чином, процес управління виробництвом повинен охоплювати відразу безліч сфер діяльності підприємства, а результатом такої роботи виступає налагоджений механізм, що дозволяє безперебійно випускати продукцію, що безпосередньо впливає на фінансові показники сільськогосподарського підприємства.

Управління виробництвом сільськогосподарської продукції, зокрема продукції рослинництва, має певні особливості. Річний виробничий цикл складається тут з безлічі технологічних комплексів, здійснюваних на великих площах і за допомогою різноманітних знарядь праці. Потрібно враховувати природні закономірності і часто мінливу метеорологічну ситуацію.

У сучасному світі виробництво продукції рослинництва являє собою технологію, що включає наступні основні процеси: підбір сорту, що володіє в певних ґрунтово-кліматичних умовах цінними господарськими та біологічними властивостями; підбір найкращих попередників у використовуваній сівозміні; системи застосування добрив і обробки ґрунту; підготовка насіння до посіву; час і особливості посіву; догляд за посівами і збирання врожаю.

Раціональна організація виробництва рослинницької продукції повинна відповідати виробничим ресурсам підприємства, кліматичним умовам господарства і біологічним особливостям вирощуваної культури. Зазначимо, що науково обґрунтовані сівозміни є основою правильної організації земельної території господарства та найбільш ефективного використання засобів виробництва [1].

В умовах високого рівня конкуренції підприємства застосовують різні технології для виробництва продукції рослинництва, що сприяють підвищенню її врожайності. Таким чином, основними завданнями таких підприємств є: удосконалення технології вирощування рослин інтенсивного типу; здійснення робіт з дослідження стійкості культур до високих і низьких температур, посухи; розробка та впровадження для захисту рослин від шкідників і хвороб інтегрованих систем; створення ефективних добрив; роботи з меліорації земель; удосконалення методів отримання високих врожаїв та використання сучасної техніки при вирощуванні сільськогосподарських культур.

Рослинництво являє собою відмінну галузь для вкладення коштів з метою подальшого отримання прибутку. Для заняття рослинництвом немає потреби у великому стартовому капіталі, тому малий бізнес часто спрямовує кошти на досягнення високих результатів в дану галузь сільського господарства.

Проблема управління виробництвом продукції рослинництва є досить актуальною на сьогоднішній день, оскільки більшість сільськогосподарських підприємств, перейшовши виключно на виробництво продукції галузі рослинництва, не дотримуються рекомендованих технологій вирощування сільськогосподарських культур, порушують науково-обґрунтовані основи ведення землеробства, що пов’язано як з відсутністю сучасної матеріально-технічної бази, так і скрутним фінансово-економічним становищем більшості господарств та особливо недостатнім рівнем управлінської роботи в галузі рослинництва.

Оцінюючи ефективність заходів щодо вдосконалення організації управління виробництвом, слід враховувати, що фактичний ефект від такого удосконалення значно вище суми економії витрат на управління. Удосконалення системи управління не тільки призводить до підвищення продуктивності праці управлінського персоналу, а й сприяє кращій організації та підвищенню результативності праці всіх працівників підприємства, зростанню виробництва, скорочення простоїв людей, техніки і т. ін. Крім того, підвищується загальна культура виробництва і управління, зміцнюється дисципліна праці, поліпшуються психологічний клімат взаємин і життєві умови, в яких людина в повній мірі може розвивати свої здібності.

На сучасному етапі вдосконалення управління всебічно впливає на суспільне виробництво і є важливим резервом його інтенсифікації та підвищення ефективності. З урахуванням прогресивних змін систему управління слід постійно приводити у відповідність з об'єктами, які розвиваються, а перебудову її здійснювати відповідно до особливостей соціально-економічного розвитку народного господарства країни. Тому удосконалення управління повинно мати комплексний характер і забезпечувати системний підхід до заходів, які розробляються і будуть впроваджені.

Зважаючи вищевикладеного, можна охарактеризувати рослинництво як галузь, що вимагає особливого підходу при організації виробництва в зв'язку з рядом факторів, що впливають на результат виробництва. Однак при дотриманні певних вимог і рекомендацій з вирощування рослинницької продукції сільськогосподарськими підприємствами досягаються хороші показники врожайності та якості продукції рослинництва.

Список використаних джерел:

1. Жибак М.М.,. Федуняк І. О. Основні напрями підвищення ефективності функціонування аграрних формувань з виробництва продукції рослинництва. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.5.6.

УДК 331.526:63

Ю.С. Нежид здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*

nezhidjulia13@gmail.com

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

Організаційно-економічний механізм регулювання зайнятості в аграрному секторі: орієнтири побудови і розвитку

Функціонування організаційно-економічного механізму регулювання зайнятості в аграрному секторі економіки є складним та багатогранним процесом, що вимагає чіткого наукового підходу до його реалізації та зумовлює необхідність проведення всебічної і багаторівневої оцінки його розвитку. Для забезпечення сталих орієнтирів побудови та розвитку механізму потрібно вдосконалювати відповідні принципи та методи (інструменти) його реалізації, вивчати фактори впливу, які складають потужну підоснову механізму на мікро-, мезо- та макрорівнях управління.

Зазначимо, що термін «організаційно-економічний механізм» широко використовують в різних сферах господарювання та при вирішенні різних проблем. Формування ефективного організаційно-економічного механізму управління зайнятістю є запорукою подолання кризових явищ в аграрному секторі економіки, які сприятимуть успішній діяльності аграрних товаровиробників в умовах інтеграції в світовий економічний простір.

* Науковий керівник – С.І. Василішин, д-р екон. наук, доцент

Як зазначає В.В. Шиманська, «організаційно-економічний механізм є способом забезпечення реалізації вимог об'єктивних законів у процесі суб'єктивної людської діяльності. Він задає правила економічної гри, орієнтуючи діяльність і поведінку господарюючих суб'єктів у напрямі реалізації визначених цілей» [1, с. 221]. В.А. Худавердієва визначає організаційно-економічний механізм: як сукупність економічних важелів, стимулів і заходів, спрямованих на забезпечення динамічного й сталого розвитку аграрних підприємств, який ґрунтується на поєднанні чинників мікро- та макроекономічного середовища з урахуванням елементів державного управління [2].

Повністю погоджуємося з думкою М.К. Пархомець та В.В. Гудака, що «для забезпечення ефективного управління будь-яким механізмом, в тому числі організаційно-економічним, потрібне всебічне розуміння його елементів, закономірностей їх взаємодії всередині цього механізму, а також пізнання його як єдиної системи і врахування його взаємодії з іншими елементами зовнішнього середовища» [3, с. 26]. У своїх дослідженнях науковець О.Ю. Гулевич поняття «організаційно-економічний механізм» розглядає на мікро- та макрорівнях. З погляду автора, «оскільки зайнятість є категорією макроекономічного рівня, слід виокремити макроаспект трактування поняття «організаційно-економічний механізм» [4, с. 49].

Сучасні тенденції потребують, щоб організаційно-економічний механізм забезпечив виконання поставлених завдань, а саме: створення ефективної системи управління розвитком зайнятості в аграрному секторі, сприяв налагодженню роботи між різними управлінськими зв'язками, забезпечував чітке розуміння системи нормативно-правого та інформаційного забезпечення, які будуть враховувати перспективні потреби населення. Для цього усі складові елементи механізму управління мають бути пов'язані між собою, щоб забезпечити цілісність. Тобто в основі побудови організаційно-економічного механізму як динамічної системи варто закласти єдині принципи. Така логіка побудови механізму дозволяє ідентифікувати організаційні та економічні фактори, інструменти та сфери реалізації управлінських рішень щодо регулювання зайнятості. В свою чергу, дієвість запропонованого організаційно-економічного механізму має супроводжуватися відповідною адаптацією середовища функціонування підприємств та галузі загалом до динамічних змін інституційного середовища та запитів ринку праці.

Таким чином, орієнтири побудови, розвитку організаційно-економічного механізму та власне реалізації механізму управління зайнятістю в аграрному секторі економіки формуються під впливом організаційної та економічної складових. До економічної складової варто віднести державну підтримку та соціальний захист; пільгове кредитування та оподаткування; інвестиції в людський капітал тощо. Організаційна складова складається з виробничого напрямку підприємства, програми сприяння та підтримки зайнятості, розвитку соціальної інфраструктури, механізму взаємодії з Державною службою зайнятості тощо.

Отже, лише за умови наявності єдиного організаційно-економічного підґрунтя та політики щодо регулювання зайнятості в аграрному секторі можливе запобігання руйнації сільських територій, що нині перебувають у процесі занепаду. Перспектива подальших досліджень полягає в обґрунтуванні адаптивного організаційно-економічного механізму управління зайнятістю, що ґрунтується на зміні підходів до мотивації праці, розвитку інноваційних форм зайнятості тощо.

Список використаних джерел:

1. Шиманська В.В. Формування організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу на засадах реалізації державно-приватного агентства. *Вісник ЖДТУ*. 2013. №4 (66). С. 220–226.

2. Худавердієва В.А. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2009. № 11. С. 23–25.

3. Пархомець М.К., Гудак В.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 256 с.

4. Гулевич О.Ю. Організаційно-економічний механізм детінізації зайнятості в Україні. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2017. №4 (53).С. 48–58.

УДК 351: 343.3

В.В. Орлов, канд. екон. наук, перший заступник голови Дніпропетровської обласної державної адміністрації

kravchuk@adm.dp.gov.ua

О.В. Міронова

Головний спеціаліст Сектору менеджменту активів Південно-східного міжрегіонального територіального управління Національного агентства України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів

Роль Агентства з розшуку та менеджменту активів у розвитку антикорупційної інфраструктури в Україні

Протидія легалізації (відмиванню) доходів (активів), одержаних злочинним шляхом, є однією з актуальних задач діяльності держави, орієнтованої на європейську інтеграцію. Одна з цілей вчинення злочинів – фінансова вигода. Ефективним засобом запобігання та боротьби з ними є забезпечення настання наслідків за вчинення кримінальних правопорушень через унеможливлення отримання фінансового результату своєї злочинної діяльності. Серед найбільш ефективних засобів боротьби є застосування значної юридичної відповідальності за скоєння цих злочинів, а також ефективне виявлення, арешт та конфіскація доходів, отриманих злочинним шляхом. Реалізація цієї задачі можлива за умови державно-приватного партнерства,

тому у 2016 р. було створено Агентство з розшуку та менеджменту активів або АРМА.

Створення АРМА було обумовлено цілою низкою обставин, серед яких слід особливо виділити наступні: існувала нагальна потреба у вдосконаленні механізмів виявлення та розшуку активів, які було незаконно виведено за межі України внаслідок вчинення корупційних та інших злочинів, а також необхідність запровадження прозорих та ефективних механізмів управління арештованими активами; виконання зобов'язань, які Україна взяла на себе в рамках виконання Плану дій щодо лібералізації ЄС візового режиму для України, обов'язкові для України рекомендації Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та інші міжнародні зобов'язання України. Відзначимо, що за обсягом функцій і правовим статусом АРМА не має аналогів у системі органів державної влади в Україні [1].

АРМА є центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом, уповноваженим на формування та реалізацію державної політики у сфері виявлення та розшуку активів, та передачу їх в управління приватним компаніям. Діяльність із виявлення та розшуку активів, що здійснюється АРМА – це самостійна публічна функція держави, яка, в той же час, реалізується в межах кримінального процесу за зверненням суб'єктів досудового розслідування, суду та іноземних компетентних органів, установ. Її мета охоплює політико-правову та процесуальну складові. Перша полягає у реалізації завдань та функцій держави у сфері менеджменту кримінальних активів. Друга – у супроводженні кримінально-процесуальної діяльності із виявлення, розшуку та арешту активів в ході досудового розслідування та судового процесу для цілей конфіскації (спеціальної конфіскації) засобами сучасного швидкого інформаційного обміну, аналітики, міжнародної взаємодії, методичної підтримки та доступу до банківської інформації [4].

Джерелами адміністративно-правового забезпечення функції виявлення та розшуку активів є: законодавство про виявлення та розшук активів, отриманих від корупційних та інших злочинів; нормативно-правові акти АРМА; спільні міжвідомчі нормативно-правові акти АРМА та органів досудового розслідування, слідства та суду; положення міжнародних угод за участю АРМА та компетентних органів іноземних держав; положення міжвідомчих меморандумів про співробітництво АРМА з органами державної влади та місцевого самоврядування; нормативні акти АРМА. Створення АРМА є, без сумніву, суттєвим кроком у напрямку розвитку антикорупційної інфраструктури держави [3]. Метою АРМА є забезпечення того, щоб активи, отримані корупційним чи іншим протиправним шляхом, працювали на користь держави і суспільства.

Поглиблення процесів інформатизації, швидкі темпи зростання обсягів спеціальної інформації викликають зміни у вимогах до сучасних фахівців у сфері боротьби з корупцією, які повинні досконало володіти навичками аналізу та обробки інформації, вміти використовувати сучасні інформаційні і комунікаційні технологій, мати творче мислення та вміти адаптуватися до мінливих умов, намагатися постійно підвищувати свою кваліфікацію. В такій

ситуації на перше місце виходить якість підготовки фахівців і роль вищих навчальних закладів у її забезпеченні.

Список використаних джерел:

1. Буяджи Г. Історія формування та передумови виникнення Національного агентства України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів. *Підприємництво, господарство і право*. 2018. № 3. С. 143-147

2. Давидюк А.М. Правове забезпечення публічного адміністрування у сфері виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів : дис. ... канд.юрид. наук : 12.00.07. Київ, 2020. 204 с.

3. Офіційний сайт Національного агентства України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів. URL:https://arma.gov.ua/ (дата звернення: 13.02.2021)

4. Про Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів. Закон України від 10.11.2015 № 772-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/772-19#Text(дата звернення: 10.02.2021)

УДК 658:65.014

Р.М. Остапенко, канд. екон. наук, доцент
rm_ostap@ukr.net
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Концептуальні підходи до стратегічного управління аграрними підприємствами

Стратегічне планування є єдиним засобом прогнозування майбутніх проблем і можливостей. Стратегія – це узагальнена модель майутнього стану та планових дій щодо його звершень, що встановлює критичні напрями та пріоритети виробництва, також визначення основних ресурсів та використання інновацій, включає засоби реалізації пріоритетів та індикатори досягнення запланованих результатів.

Стратегія, являє собою апарат продуманих планомірних дій зорієнтованих на вибір реальних напрямів діяльності організації, формування системи концептуальних пріоритетів прийняття ефективних управлінських рішень щодо збільшення ним тривалих конкурентних ставлень реалізується в її організаційних та управлінських концепціях.

Аграрний сектор нашої держави з його невід'ємним елементом, сільським господарством посідає стратегічне місце в економіці країни, який гарантує основні аспекти збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку держави,

створює передумови для стабільного та ефективного розвитку технологічно пов'язаних галузей національної економіки, формує ринок сільськогосподарської продукції та продовольства [1, с. 3].

Ефективний розвиток галузей сільського господарства, їх удосконалення — це складний процес, який потребує прогнозування, планування, регулювання та контролю, тобто необхідно здійснювати розробку концепції його розвитку, забезпечувати та контролювати її реалізацію.

Так термін „концепція" виходить від латинського „conceptio", що означає сприйняття. Під концепцією розуміють систему поглядів на певні явища, спосіб тлумачення явищ, дій, розуміння теорії. Також, концепція – являє собою засіб та форму наукового пізнання, яка є методом пояснення та розуміння головних теорій; обґрунтування та логічне доведене виголоса основних теорій, адже воно ще не може бути втіленим у методику наукових понять на відміну від теорії.

В економіці під концепцією розуміють систему поглядів, помислів, що визначають основний напрям, стратегію і тактику реалізації бізнесово-підприємницьких проектів, програм [2, с. 368].

Концепція розвитку сільськогосподарських підприємств, ґрунтується на розробці стратегії та тактичної поведінки їх на ринку, а також повинна виконувати такі завдання:

• корисне використання виробничих ресурсів;
• використання новацій у сфері маркетингу;
• розробка стратегій інтеграцій та спеціалізацій виробництва;
• суспільний розвиток трудового контингенту;
• підвищення кваліфікації робітників;
• контроль діяльності підприємств [2, с. 373].

Ключове значення в управлінні сільськогосподарськими підприємствами має здатність системи управління не тільки розв'язувати важливі проблеми аграрного сектору, а й згладжувати негативні прояви об'єктивних за характером та специфічних для аграрного сектору факторів, а саме:

• суперечності між економічними інтересами виробників та соціальних інтересів споживачів сільськогосподарської продукції та агропродовольства;

• неможливість швидкого реагування виробників сільськогосподарської сировини на зміну обсягів попиту споживачів, пов'язаного із сезонністю та тривалістю в часі процесу агровиробництва;

• організаційна розрізненість сільгосптоваровиробників та складність у виробленні спільної позиції у захисті своїх інтересів у порівнянні із споживачами сільськогосподарської продукції - підприємствами переробної та харчової промисловості;

• територіальна розосередженість сільськогосподарських виробників, що визначає вплив зональних природно-кліматичних умов на формування економічних результатів діяльності;

• економічна нерівність різних за розмірами сільськогосподарських товаровиробників [1, с. 6].

Одне з основних місць в управлінні аграрними підприємствами посідає у виявлення ринкових потреб, а також у наявності власних ресурсів. Звідси, перед тим як визначити завдання необхідно провести дослідження ринку і направити діяльність аграрних підприємств відповідно до його потреб.

Аграрні підприємства змозі вдало конкурувати на ринку, це визначається таким основними факторами. Перший з яких полягає в спроможності підприємства виявити та враховувати дію конкурентних сил і їх динаміку, другий передбачає його можливості мобілізувати та управляти ресурсами, які є необхідні для реалізації обраної конкурентної стратегії.

Також важливим елементом є пошук надійних джерел інформації та ефективне управління ними. Для того щоб досягнути поставлених цілей аграрному підприємству, перш за все, необхідно щоб був вчасний доступ до об'єктивної та повноцінної інформації, яка дасть змогу ухвалювати як стратегічні так і тактичні рішення. Збір, аналіз і акумулювання такої інформації формує базу для збереження конкурентних переваг.

Кожне підприємство функціонує не ізольовано, а у тісній співпраці із зовнішнім середовищем. Дослідження зовнішнього середовища варто розділити на аналіз економічного, юридичного, демографічного, технологічного станів і стратегій конкурентів.

Стратегічне планування необхідно розглядати з погляду впливу його на майбутній успіх підприємства. Тому, ключові чинники успіху аграрного підприємства підприємству необхідно зазначити в цілому.

Так, в АПК необхідно передбачити стабільність господарства до ризиків, підвищення властивості продукції, поширення ринків збуту, скорочення собівартості.

Обслуговуючі підприємства повинні звернути особливу увагу на спектр послуг, можливість їх вдосконалення та оплату. Екологічна чистота продукту, якість, мережа реалізації та ціна – це пріоритетні напрями для можливості отримання більшого успіху у переробних підприємств.

Важливим стратегічним напрямком функціонування і розвитку аграрних підприємств є впровадження стратегічного управління сільським господарством [3, с. 89].

Для виконання цього напряму повинна забезпечуватися реалізація таких пріоритетних завдань:

• провести перехід до стратегічного управління що до розвитку сільського господарства на місцевому, регіональному та державному рівнях управління;

• визначити цілі та здійснювати контроль за дотриманням норм ведення сільськогосподарської діяльності, розробленням стратегій, виконанням програм та проектів розвитку;

• запровадити в практику господарського і державного управління науково обґрунтовані виробничі стандарти належного ведення діяльності в АПК;

• здійснити організаційні заходи що до розробки програм розвитку сільського господарства з метою збільшення доходів від сільського господарства, шляхом раціонального використання земельних, природно-кліматичних, інших ресурсних і просторових переваг сільських територій.

Крім сподіваних результатів від реалізації всіх перелічених завдань буде внесений механізм стратегічного управління розвитком сільського господарства, вимірювання обсягів що до виробництва аграрної продукції для забезпечення продовольчої безпеки держави та нарощування експортного потенціалу [3, с. 90].

Досягти стійкості у розвитку аграрних підприємств можна завдяки вдосконаленню конкурентних переваг. Результатом стане вищий рівень життя населення, формування вимогливої та ефективної поведінки місцевих споживачів.

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року): проект. – К. : Нац. наук. центр „Ін-т аграр. економіки”, 2012. – 17 с.

2. Основы маркетинга / Филип Котлер, Гари Армстронг, Джон Сондерс, Вероника Вонг; [общ. ред. Н. В. Шульпиной]. – 2-е европ. изд. Новое изд. – М. и др.: Вильямс, 2000. – 943 с. : ил.

3. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2012. – 182 с.

УДК 005.511

Н.О. Пархоменко, канд. екон. наук, доцент,
parkhomenko.na28@gmail.com
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Інструменти предиктивної аналітики в прогнозуванні розвитку бізнес-систем

Сучасний розвиток бізнес-систем відбуваються під впливом значної кількості чинників. Процеси інтеграції та дезінтеграції ініціюють впровадження змін, які відображаються на результатах діяльності бізнесу. Такі тенденції потребують постійного аналізу ситуації та прогнозування поведінки бізнес-систем.

Для прогнозування розвитку бізнес-систем доцільно використовувати інструменти предиктивної аналітики, тобто методи аналізу даних, за допомогою яким можна прогнозувати поведінку суб’єктів господарювання [1]. Таке прогнозування дозволить приймати обґрунтовані управлінські рішення завдяки автоматичному пошуку закономірностей, взаємозв’язків, протиріч між значним масивом факторів. Предиктивна аналітика застосовує наступний перелік інструментів: статистичні методи, теорію ігор, інтелектуальний аналіз даних, аналіз поточних та ретроспективних подій. За допомогою предиктивної аналітики прогнозується декілька варіантів подій, що в умовах зміни дозволяє швидко обирати оптимальне рішення щодо розвитку бізнесу.

Процес прогнозного моделювання складається з наступних етапів. По-перше, аналізуються ретроспективні події та виявляються закономірності. По-друге, здійснюється побудова моделі на основі виявлених закономірностей. По-третє, здійснюється прогнозування майбутніх процесів на основі сформованих моделей. По-четверте, впроваджуються заходи, спрямовані на покращення розвитку бізнес-систем та оптимізацію бізнес-процесів на основі отриманого прогнозу. В результаті застосування інструментів предикативної аналітики, бізнес-система може зменшити ризики, оптимізувати ресурси, збільшити ефективність діяльності або стабілізувати розвиток компанії, оптимізувати операційну діяльність, підвищити конкурентоспроможність, збільшити прибутки, спростити процес прийняття управлінських рішень.

На сьогоднішній день, інструменти предиктивної аналітики є доступними для різних типів бізнесу завдяки широким можливостям програмного забезпечення. Прогнози формуються на основі використання статистичних даних, машинного навчання та аналізу даних для пошуку кореляцій і моделей поведінки бізнес-систем.

Список використаних джерел

1. What is predictive analytics? Електронний ресурс. – Режим доступу: https://www.predictiveanalyticstoday.com/what-is-predictive-analytics.

УДК 06.011: 061.5

А.В. Піскун, канд. екон. наук
PiskunAV2016@gmail.com
Одеський національний економічний університет, Україна

Теоретичний аспект результативності та ефективності діяльності підприємства

Ефективність пронизує всі сфери практичної діяльності людей, всі стадії суспільного виробництва, є основою побудови кількісних критеріїв цінності прийнятих рішень, використовується для формування матеріально-структурної, функціональної і системної характеристик господарської діяльності.

Але останнім часом для аналізу окремих підприємств, галузей і економічних процесів почали ототожнювати поняття ефективності та результативності.

На нашу думку, споріднювати дані поняття не зовсім правильно, оскільки ефективність для підприємств характеризується порівнянням понесених витрат ресурсів з економічною вигодою у вигляді прибутку або грошових потоків. При цьому результативність – це порівняння фактичного та очікуваного результату на основі різних показників. Ефективність і результативність є відносними величинами. При цьому розмір ефективності не має обмежень, а результативність рідко перевищує одиницю.

Згідно стандартів ISO серії 9000:2005, результативність визначається як ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих

результатів [1]. При цьому, результативність краща при більш точнішому досягненні поставленої мети. А ефективність – це співвідношення досягнутих результатів і використаних ресурсів.

Сучасний економічний словник вказує на те, що «ефективність – це відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що обумовили й забезпечили його отримання» [2]. Для вимірювання результативності необхідно мати чітко визначені цілі та плани. А для вимірювання ефективності потрібно вміти визначати витрати на виконання цього процесу. Інколи підприємство може бути досить ефективним, але при цьому абсолютно не результативним.

Таким чином, показники результативності та ефективності не є синонімами, проте являються необхідною умовою побудови повноцінної системи управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. Третье издание: ISO 9000:2005. – [Действующий с 15.09.2005]. Группа компаний „ИНТЕРСЕРТИФИКА”, 2005. – 41 с.

2. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / редкол. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Вид. центр „Академія”, 2000. – 864 с.

УДК 338.2

А.В.Пташенко, здобувач вищої освіти освітнього ступеня магістр*

ptashchenko92@gmail.com

Сумський національний аграрний університет

Соціально-небезпечні хвороби як сфера державно-управлінської діяльності

Однією з основних завдань державної політики є поліпшення здоров'я населення. Це стосується як основних характеристик здоров’я населення, так і умов та факторів, що впливають на здоров’я. Важливою частиною цього процесу є профілактика захворювань, особливо тих, що мають значне медичне та соціальне значення, є пріоритетом не лише для системи охорони здоров’я, але і для суспільства в цілому, оскільки реальний позитивний вплив профілактики захворювань та зміцнення здоров’я населення, яке залежить від скоординованих дій різних напрямків розвитку суспільства та державної політики.

Основним завданням держави є забезпечення пакету заходів у галузі охорони здоров’я громадян України, з метою збереження та поліпшення якості здоров’я та запобігання масовим, переважно інфекційним захворюванням, які у випадку неконтрольованих випадків призводить до значного зменшення трудового потенціалу країни через інвалідність, хвороби та смертність

* Славкова О.П. д.е.н., професор, Сумський НАУ

населення. Стаття 49 Конституції України гарантує громадянину держави забезпечення здоров’я та епідеміологічного добробуту [1]. Законодавча база визначає пункт концепція "здоров'я та епідемічний добробут населення" як "... стан здоров'я населення та довкілля людського життя, при якому рівень захворюваності знаходиться на рівні, встановленому для району, сприятливого для проживання умови населення та параметри факторів навколишнього середовища знаходяться в межах, встановлених стандартами охорони здоров’я» [2].

Відповідно до Закону України «Про протидію поширенню хвороб, зумовлених вірусом імунодефіциту людини (ВІЛ), та правовий і соціальний захист людей, які живуть з ВІЛ» [2], державна політика у цій сфері реалізується шляхом: розробки, фінансової підтримки реалізації національних та інших програм, що вимагають здійснення заходів щодо запобігання поширенню ВІЛ; інформаційно-роз’яснювальна робота щодо принципів здорового та морального життя, духовних цінностей та відповідальної сексуальної поведінки; розробка освітніх, навчальних та навчальних програм з цих питань для середніх, професійно-технічних та вищих навчальних закладів; здійснення спеціального навчання медичного персоналу; проведення фундаментальних та прикладних досліджень, розвиток міжнародного співробітництва у цій галузі [2].

Як ми бачимо в Україні, відповідність між заявленими правовими нормами та фактичним становищем небезпечних заразних хвороб ще не досягнуто, і навпаки, подвійна епідемія (туберкульоз, ВІЛ / СНІД) збільшується [3].

Для України основним засобом реалізації державної політики у боротьбі з соціально-небезпечними хворобами є цільові медичні, соціальні, національні та місцеві програми, спрямовані виключно на організацію медико-інфекційної допомоги населенню. За відсутності чіткого розуміння причин та поширеності епідемій основним потоком фінансування таких заходів традиційно є боротьба з наслідками епідемій, а не профілактика, що, у свою чергу, збільшує поширення епідемії та низьку ефективність коштів для боротьби з ними.

В запобіганні соціально негативних явищ несе відповідальність не лише держава, а й сім’я. На думку Т. Семигіної, профілактична робота повинна починатися не в підлітковому віці, який характеризується проявом бунту та заперечення цінностей, а в ранньому дитинстві. Важливим є втручання держави в просвітницьку роботу, методичне забезпечення, впровадження освітніх програм а також активна робота консультативних центрів [4].

Ми вважаємо, що тенденції розповсюдження соціальних захворювань своїм розповсюдженням загрожують негативними демографічними тенденціями, зменшенням приросту населення та трудових ресурсів.

Такий стан справ вимагає розробки пакету невідкладних заходів щодо профілактики поширення соціально небезпечних захворювань в українському суспільстві на всіх рівнях управління, а також подальших наукових досліджень у напрямку державного управління та регулювання.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Прийнята на п’ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. № 254к/96-ВРю. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text (дата звернення 20.01.2021р.)
2. Про запобігання захворюванню на синдром набутого імунодефіциту (СНІД) та соціальний захист населення. Закон України № 2861-VI від 23.12.2010 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2861-17#Text (дата звернення 20.01.2021р.)
3. Фещенко Ю.І. Туберкульоз в Україні як медико-соціальна і політична проблема. *Журнал АМН України*. 2005. Т. 11. № 1. С. 17-23.
4. Семигіна Т. В., Вовкогон О. Ю. Поширення соціально небезпечних хвороб та їх профілактика. Протидія соціально небезпечним хворобам: вивчення українського досвіду. Нац. ун-т "Києво-Могилянська академія", Школа охорони здоров'я, Центр досліджень здоров'я та соціальної політики. К. : Унів. вид-во "Пульсари", 2010. С. 7-38.

УДК 65.014.1:330.111.66

Т.І. Сергієнко, канд. політ. наук, доцент
Sergienko7921@gmail.com
Національний університет «Запорізька політехніка», Україна

Формування нової концепції механізму соціально-орієнтованого управління

Сьогодні, на шляху до громадянського суспільства та соціальної державності, зміни відбуваються, впроваджуються нові реформи, нові законопроекти, які покликані змінити погляд суспільства на управління як держави загалом, так і окремих органів державного управління чи місцевого самоврядування. Проте, щоб впровадити ці зміни потрібен час. Теоретико-методологічний аналіз соціально-орієнтованого управління в контексті сталого розвитку засвідчив про необхідність посилення соціально відповідальної діяльності підприємств, що стає можливим шляхом формування відповідного механізму соціально-орієнтованого систем управління [1, с. 81]. Проведений аналіз формування механізмів соціально-орієнтованого управління дає змогу сформувати концептуальну модель механізму соціально-орієнтованого управління, яка б мала об’єднати основні складові загального уявлення про механізм управління та направити такий механізм на вирішення питань саме соціального характеру [2, с. 245].

Наукові дослідженні різних аспектів соціально-орієнтованого управління знайшли відображення в працях українських вчених: А.Аверіна, О.Грішнової, А.Гриненка, М.Дороніної, А.Колота, Л.Лутай, Н.Лук’янченко, О.Новікової, І.Слєпєнкова, Г.Щокіна, С.Мельника, Н.Сімченко та інших, в роботах російських дослідників: А.Гладишевої, В.Іванова, І. Слєпєнкова, Ю. Аверіна, В. Франчука, Б. Кутирьова, а також зарубіжних авторів М. Мескона, П.Друкера,

Ф. Фукуями, Б.Нельсона, О.Конта, Г.Спенсера. Проте, не зважаючи на наявність значної кількості наукових публікацій по зазначеній тематиці, деякі теоретичні аспекти управління соціально-орієнтованим управлінням носять дискусійний характер і потребують поглибленого дослідження. Потреба у формуванні принципово нової концепції механізму соціально-орієнтованого управління і вибір у якості її основи соціальних орієнтирів визначаються об'єктивними передумовами: переходом до створення в Україні соціальної держави, основною метою якої є забезпечення гідного життя і вільного розвитку особистості; необхідністю трансформації української економіки у високоефективну соціально орієнтовану ринкову економіку, здатну швидко адаптуватися до динамічно змінюваних ринкових умов функціонування; відставанням у розвитку теорії регіонального управління від практики реформування економіки регіонів [3, с. 104].

В основу запропонованої концептуальної моделі соціально-орієнтованого управління покладені такі твердження: 1. Формування механізму соціально-орієнтованого управління спрямоване на забезпечення стійкого розвитку організації. Тому, загальною метою є забезпечення рівноважного функціонування системи без кризових ситуацій, досягнення стабільності та соціальної цілісності, що передбачає досягнення та реалізацію перспективних, поточних, соціально-економічних, організаційно-технічних та інноваційних цілей. 2. Реалізація цілей механізму соціально-орієнтованого управління має здійснюватися на основі таких принципів, як: загальні, соціальної орієнтованості, зворотного зв'язку та сталого розвитку. 3. Узгодження протиріч у діяльності та соціальної орієнтованості. Функції орієнтації на соціальне середовище покладені на системи управління соціальним розвитком та управління соціальною відповідальністю, а також управління персоналом. 4 .Механізм соціально-орієнтованого управління служить реалізації цілей стійкого розвитку через розвиток соціально-відповідальної діяльності. 5. Формування механізму соціально-орієнтованого управління втілюється за допомогою комплексу управлінських технологій, які направлені на підвищення соціально-економічної ефективності управління в цілому. Основну роль в цьому випадку серед управлінських технологій відіграють технології управління персоналом. Такі технології спрямовані на розвиток системи компетенцій персоналу та їх реалізацію в підвищенні конкурентоспроможності. Використання такого підходу до соціально-орієнтованого управління сприяє збільшенню ефективності управлінського впливу на регулювання міжсистемних взаємодій та підвищенню ефективності діяльності персоналу.

Впровадження такої моделі потребує деяких змін інституційного забезпечення на рівні держави, адже повинен бути певний орган, який є відповідальним за провадження регіональної соціально-орієнтованої політики в якому прийматимуть ключові управлінські рішення. Основу концептуальної моделі механізму соціально-орієнтованого управління складає думка, що формування такого механізму спрямоване на забезпечення стійкого розвитку організації шляхом дотримання соціальних принципів в його діяльності, що реалізується через сукупність внутрішніх інститутів. Основні тези представленої

концептуальної моделі охоплюють ключові аспекти формування механізму соціально-орієнтованого управління і є основою для розробки теоретико-методологічного фундаменту соціально-орієнтованого управління.

Список використаних джерел:

1. Бабарикіна Н.А., Сергієнко Т.І. Стан та основні тенденції розвитку громадянського суспільства в Україні. *Історія, проблеми та необхідні умови становлення громадянського суспільства в Україні: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції* (м. Львів, 29–30 січня 2021 року). Львів: ГО «Львівська фундація суспільних наук», 2021. С. 80-84.

2. . Modern technologies in the development of economy and human well-being. Edited by Tetyana Nestorenko and Magdalena Gawron-Łapuszek Series of monographs Faculty of Architecture, Civil Engineering and Applied Arts University of Technology, Katowice Monograph 39. Publishing House of University of Technology, Katowice, 2020. 295p.

3. Mechanisms for Ensuring Sustainable Development of Society. Katowice School of Technology Monograph 29 The authors bear full responsible for the text, quotations and illustrations Copyright by Wyższa Szkoła Techniczna w Katowicach, 2019. 406p.

УДК 338:631

А. В. Ситник, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти [*]
viktoriyatk@gmail.com
Сумський національний аграрний університет, Україна

Основні складові управління ефективністю галузі рослинництва

Галузь рослинництва відіграє винятково важливу роль у формуванні продовольчої безпеки України, оскільки вона забезпечує населення продуктами харчування та охоплює цілий ряд галузей: зернове господарство, цукрово-бурякове виробництво, вирощування олійних культур, картоплі, городини, кормових та інших культур.

Від рівня собівартості та якості рослинницької продукції значною мірою залежить прибутковість усіх сільськогосподарських галузей. Тому постійне зниження витрат на виробництво продукції рослинництва є важливою умовою росту економічної ефективності галузі, а також вирішення ключових аспектів продовольчої безпеки країни загалом, що досягається завдяки раціональному та ефективному управлінню [1, с. 7].

Управління та реалізація процесу прийняття рішень на рівні сільськогосподарського підприємства включає організацію і роботу по підвищенню продуктивності і максимізації прибутку. Управління фермерським господарством включає в себе сільськогосподарську економіку для збору

[*] Науковий керівник – В.В. Ткаченко, канд. екон. наук, доцент

інформації про ринкові ціни, сільськогосподарську політику і функціонування установ щодо оренди, кредиту та позик. Це збірний термін для різних процесів, методів управління або стратегій, які використовуються для підвищення продуктивності і прибутковості підприємства. Він включає в себе науку про ґрунти; насіння і добрива; методи боротьби з бур'янами, комахами або шкідниками і хворобами; сільськогосподарську техніку та спеціальні приміщення; систему зрошення, осушення і боротьби з ерозією; розуміння психології та людської поведінки.

Отримання доходів є головною метою підприємницької діяльності, основним спонукальним мотивом будь-якого бізнесу. Для подальшого підвищення прибутковості та рентабельності підприємства, необхідно мобілізувати всі невикористані можливості для збільшення величини прибутку, а відповідно і рівня рентабельності, серед яких: збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізація її на більш вигідних ринках збуту та в оптимальні строки [3, с. 2].

Управління сільськогосподарським підприємством збільшує поле досліджень і розробок, розширюючи ринкові можливості; поліпшує основні засоби, полегшує постачання і покращує управління природними ресурсами, заохочуючи до охорони навколишнього середовища, а також відкриває ширші можливості для прийняття рішень і вибору керівництва в сільськогосподарському секторі.

Головними проблемними питаннями керівництва є вибір системи ведення сільського господарства, обрана спеціалізація, масштаби діяльності і методи фінансування. Запровадження елементів новітніх технологій у виробництво обіцяє покращити врожайність сільськогосподарських культур; збільшити доступність продукції за відносно низькими цінами та зміну витрат; створення додаткових можливостей щодо працевлаштування та залучення робочої сили.

Серед показників, які можуть виступати індикаторами ефективності управління підприємством, на нашу думку, потрібно виділити прибуток, рентабельність, продуктивність праці, рівень заробітної плати.

Процес раціоналізації управління включає розробку комплексу організаційно-технічних та соціально-економічних заходів. Ґрунти перевіряються на наявність будь-якого джерела дефіциту поживних речовин, який може бути причиною зниження продуктивності ґрунту [2, с. 71].

Управління сільськогосподарським підприємством вимагає капіталу, наявності землі та людських ресурсів; технологій; соціальних та політичних домовленостей. Сучасне обладнання та техніка, рівень освіти і досвід, доступні для фермерів, забезпечують краще управління сільськогосподарськими господарствами та сприяють підвищенню їх продуктивності.

Методи і способи підвищення врожайності включають ефективне управління врожаєм; польові дослідження, грамотне формування сівозмін; правильні системи зрошення і відведення води.

Можливі заходи по збільшенню врожайності, виробництва сільськогосподарських культур і доходів включають ефективне планування

підготовки землі, посадки і збору врожаю; використання ранньостиглих сортів сільськогосподарських культур і операцій по пересадці на інтенсивних землях шляхом багаторазового вирощування культур; вибір методів боротьби з хворобами, комахами і бур'янами; ефективне використання зрошення і добрив.

Завданням господарюючого суб'єкта залишається підвищення ефективності, збільшення обсягу виробництва конкурентоспроможної продукції рослинництва і вихід на нові ринки збуту, провідна роль при цьому має бути відведена управлінській складовій.

Список використаних джерел:

1. Дещенко О.В. Розвиток і ефективність виробництва продукції рослинництва у сільськогосподарських підприємствах. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/ chem_biol/nvnau/2009_142_2/09dov.pdf

2. Муковоз О. В. Інтенсивність та економічна ефективність інтенсифікації в рослинництві. *Вісник СНАУ*. 2009. Вип. 8 (37). С.70-72.

3. Турчіна С.Г. Вдосконалення управління ефективністю виробництва продукції рослинництва. URL: http://repo.snau.edu.ua/bitstream/123456789/6763/1/%d0%a1%d0%a2%d0%90%d0%a2%d0%a2%d0%af%20%d0%a2%d1%83%d1%80%d1%87%d1%96%d0%bd%d0%b0.pdf

УДК 631.15:338.33

М.С. Сорокотяга, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії [*]
derzkay702@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Форми і види диверсифікації підприємств галузі сільського господарства

Сільське господарство є одним з найважливіших секторів національної економіки. У сільському господарстві диверсифікація заснована на передислокації ресурсів у нові види сільськогосподарської та несільськогосподарської діяльності, де створюються нові можливості для кращого використання робочої сили, збільшення прибутку домашніх господарств та підвищення рівня життя сімей. Слід зауважити, що в нашій країні як практичний, так і теоретичний досвід у даній сфері недостатньо накопичений [1].

Диверсифікація в сільському господарстві, не зважаючи на специфіку даної галузі, має свої істотні особливості, що обумовлює необхідність застосування принципово нового підходу до визначення її форм і видів. За критерієм сфери здійснення виділяють три форми диверсифікації:

[*] Науковий керівник – О.М. Таран, канд. екон. наук, доцент

1. Виробнича – урізноманітнення видів виробництв, що забезпечують одержання різної продукції і розширення її асортименту.

2. Фінансова – це урізноманітнення фінансової діяльності, що досягається через здійснення різних видів коротко- і довгострокових фінансових вкладень.

3. Маркетингова – пов’язана із створенням власної торговельної мережі, розширенням каналів збуту продукції, залученням більшої кількості маркетингових важелів просування товару на ринок [2].

Розрізняють такі види стратегії диверсифікації: вертикальна (концентрична), горизонтальна та конгломеративна диверсифікація.

1) Вертикальна – коли підприємство починає виробляти товари, які в технологічному та маркетинговому аспекті пов’язані з існуючими товарами.

2) Горизонтальна – передбачає вихід у нові сфери бізнесу, які пов’язані із задоволенням потреб для існуючих споживачів. Підприємство може отримати інформацію від своїх споживачів щодо необхідності в інших видах товарів та послуг і користування цією можливістю.

3) Конгломеративна – вихід у нові види бізнесу, які жодним чином не пов’язані ні з існуючою технологією, ні з потребами існуючих у фірми споживачів. Такий вид диверсифікації потребує найбільших фінансових витрат і доступний лише великим підприємствам [3].

Виділяють два види виробничої диверсифікації: галузева і продуктово-асортиментна. Галузева диверсифікація – передбачає збільшення сукупності функціонуючих галузей, які на стадії виробництва всіх видів продукції технологічно не пов’язані між собою. Продуктово-асортиментна диверсифікація стосується розширення асортименту продукції, яка виробляється за єдиною базовою технологією, одними і тими ж засобами виробництва.

Галузева диверсифікація поділяється на такі види: горизонтальна (вузькоспекторна) – розвиток нових для себе галузей; горизонтально інтегрована – сільськогосподарська продукція однієї галузі може бути використана на виробниче споживання в інших галузях; горизонтально неінтегрована – має місце тоді, коли сільськогосподарські галузі по відношенню одна до одної діють автономно.

Аграрії часто розвивають і промислові галузі (виробництва). За критерієм цільового призначення кінцевого продукту промислових галузей їх можна об'єднати в дві групи.

До першої групи відносяться – галузі, що переробляють сировину. Отриманий від такого виробництва кінцевий продукт реалізується населенню через роздрібну торгівлю. Ці галузі технологічно поєднані із сільським господарством, але це поєднання перебуває за межами стадії безпосереднього виробництва продукції. Таку галузеву диверсифікацію можна назвати вертикально інтегрованою.

Друга група – це галузі, які за межами стадії виробництва сільськогосподарської продукції зовсім технологічно не пов'язані з таким

виробництвом – таку галузеву диверсифікацію можна назвати вертикально неінтегрованою (багатоспекторною).

Продуктово-асортиментна диверсифікація може мати два різновиди: класична – здійснюється в межах певної номенклатури продукції, натомість специфічна здійснюватися у межах окремих галузей [4].

Вибір форми та виду диверсифікації – це всебічний процес, який за своєю специфікою є складним. Натомість, знання всіх можливих варіантів результату діяльності дозволить правильно обрати подальший шлях розвитку підприємства. Отже, обираючи форму та вид диверсифікації, необхідно орієнтуватися на аналіз поточної ситуації, оцінку конкурентної позиції та привабливості галузі із врахуванням переваг та недоліків.

Список використаних джерел:

1. Богуславський Є.І., Горяник О.В. Диверсифікація сільськогосподарського виробництва. *Агросвіт*. 2016. № 8. С. 40-47.

2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. Київ : КНЕУ, 2013. 779 с.

3. Скоробогатов М.М., Куцерубова О.І. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах. Економічний вісник Донбасу. 2011. № 3 (25). С. 18-21.

4. Пересадько Г.О. Управління стратегіями диверсифікації промислових підприємств. дис. … канд. екон. наук: 08.00.04. Суми, 2008. 191 с.

УДК 65.014

Н.В. Статівка, д-р наук з держ. упр., професор
М.П. Бублій, канд. наук з держ. упр., доцент
mbubliy@gmail.com
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

Основні напрями зміни організаційних комунікацій

Система соціально-трудових відносин сучасних організацій орієнтована на активне залучення співробітників в процес управління, що сприяє підвищенню ефективності її діяльності. Ця процедура здійснюється через розвиток системи організаційних комунікацій, що забезпечує постійний оперативний обмін і актуалізацію інформації, необхідної для реалізації стратегічних планів.

Засобами досягнення ефективної циркуляції даних між підрозділами є вдосконалення організаційної структури: рівнів управління, їх кількості і взаємозв'язків між ними, пов'язаних з нею формальних комунікацій, методів управління і прийняття управлінських рішень про діяльність організації, створення сприятливого організаційного клімату і відображають його стан неформальних взаємодій [2, С. 129].

Відносини, що виникають в процесі трудової діяльності, характеризуються

зв'язками не тільки всередині організації між керівниками і виконавцями і співробітниками одного рівня, а й взаємодією із зовнішнім оточенням. Сюди можна віднести позиціонування організації на ринку праці та інформування потенційних співробітників про умови роботи, взаємодія з державними органами. Наявність інформації про зовнішні умови дозволяють організації коригувати основні напрямки діяльності, змінювати пріоритет цілей, більш ефективно використовувати людський потенціал, забезпечуючи як задоволення особистих потреб співробітників, так і досягнення стратегічних завдань організації.

Інформація – є важливим елементом існування організації, але в статичному вигляді вона виконує тільки інформаційну функцію. Приведення її в рух, запускає процес з'єднання праці (цілі, методів, прийомів) і людини, створює основу існування соціально-трудових відносин [1, с. 114].

Побудова ефективної системи організаційної комунікацій, що своєчасно реагує на зміни і негативні тенденції забезпечує вдосконалення соціально-трудових процесів діяльності організації, робить її більш конкурентоспроможною і відповідає вимогам та напрямам розвитку світової спільноти.

У сучасному світі організація сприймається як відкрита система, активно взаємодіє із зовнішнім середовищем і використовує надходять ззовні ресурси (матеріальні, трудові, інформаційні) [3, с. 69]. Будь-які зовнішні зміни впливають на внутрішні особливості функціонування організації, тому можна говорити про взаємозв'язок організаційних змін зі стадіями суспільного розвитку. Фактором, що визначає розвиток суспільства, є науково-технічний прогрес. Під вплив розвитку техніки і технології формуються нові форми організації праці, змінюються принципи побудови організаційних структур і методи управління ними. Зазнають змін також норми і цінності, що пропагуються в суспільстві, в результаті чого змінюються принципові життєві орієнтири людей, структура їх потреб. Зміни складових елементів організації: праці і людини, зачіпають методи взаємодії між ними, виводячи їх на новий рівень.

Напрями зміни організаційних комунікацій визначаються загальносвітовими тенденціями суспільного розвитку. Можна позначити два основних напрямки:

1. Удосконалення застосовуваних технічних засобів комунікації, інформаційно-технологічної складової діяльності організації;

2. Підвищення значення людського фактора в організації, розвиток гнучких форм управління організацією за допомогою формування стійкої «позитивної» організаційної культури.

Результати застосування сучасних напрямків розвитку організаційних комунікацій буде тим більш ефективні, чим більш підготовлені до них будуть співробітники. Для впровадження нововведень організаційних комунікацій необхідно спочатку розвивати активність працівників, мотивувати їх зацікавленість в удосконаленні діяльності.

Список використаних джерел:

1. Сагер Л. Ю. Аналіз теоретичних основ внутрішніх комунікацій як необхідної умови ефективного управління підприємством. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2011. № 1. С. 128-136.

2. Сіменко І.В. Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. 394 с.

3. Шпак Н.О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств: монографія. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. 328 с.

УДК 005:330.341.1

О.М. Таран, канд. екон. наук, доцент
oksanadekanat1@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Формування системи управління інноваціями

В сучасних умовах господарювання динамічним розвитком характеризується не лише зовнішнє, а й внутрішнє середовище організації. Зокрема, методи менеджменту, принципи прийняття управлінських рішень, організаційна структура, система стратегічного планування, комунікації потребують періодичних змін та удосконалення. Інновації характерні для будь-якої професійної діяльності людини і тому природно стають предметом вивчення, аналізу і впровадження. Інновації самі по собі не виникають, вони є результатом наукових пошуків, передового досвіду окремих фахівців і цілих колективів. Цей процес не може бути стихійним, він потребує управління.

Організація є динамічною систематичністю, яка безперервно і повсякчас перемінюється. Відповідно перемінюються і усі її складові: керуюча і керована системи, технології, фаховий, кваліфікаційний та віковий контингент робітників, організаційна структура управління, цілі, продукція тощо. Всі переміни є постійними, взаємопов'язаними і, як правило, відбуваються з участю працівників організації. Зміни визначають закономірність інновацій, які найчастіше ведуть до: зміни цілей організації; зміни організаційної будови управління; оновлення техніки, технологічних підходів; зміни можливостей або поводження робітників; зміни в управлінні виробничо-господарською діяльністю.

Інновації характерні для будь – якої професіональної діяльності людини і тому стають предметом вивчення, аналізу та впровадження. Розглядаючи думки вітчизняних і зарубіжних учених про сутність терміну «інновація», можна чітко виділити три основні підходи до дослідження цієї наукової проблеми. З одного боку, ряд учених вважає, що інновація – це результат творчого процесу у вигляді нової або вдосконаленої продукції (технології). З іншого боку,

прибічники процесного підходу стверджують, що інновація – це процес впровадження, освоєння і використання нових рішень; процес зміни і удосконалення того або іншого продукту в тій або іншій господарській області. Ще один підхід, що отримав поширення в інноваційній теорії, – еволюційний, згідно з даним підходом, інновація розглядається як зміна, оновлення, що відбувається в продукті, технології, системі, методі [1].

Необхідність впровадження управлінських інновацій обумовлена створенням на підприємствах адаптованого організаційно – економічного механізму, орієнтованого на розробку і модернізацію перспективної, конкурентоспроможної продукції та технологій, перебудову організаційно планової підготовки виробництва, підвищення рівня автоматизації проектування, зміну стилю управління комунікаційної та ціновою політикою.

Під управлінськими інноваціями в даний час розуміється нова управлінська технологія або новий бізнес - процес. В основному «інновація» створюється шляхом реформування існуючих управлінських систем, технологій, процесів. Управління інноваційним розвитком розглядається як елемент загального стратегічного розвитку організації. Його сенс полягає в постановці цілей і завдань інноваційної діяльності, визначенні способів їх досягнення, розробки і реалізації інноваційної програми, в формуванні інноваційного потенціалу організації [2].

Управлінські інновації можуть зачіпати різні сфери діяльності підприємства, такі, як: система управління, організаційна структура, економічна діяльність, маркетингова політика, юридичне обслуговування тощо.

Організація управлінських інновацій передбачає вирішення проблеми методичного забезпечення інноваційного процесу. У процесі розробки і реалізації управлінських інновацій застосовуються різні методи і засоби. Крім методів підготовки проекту змін та впровадження, необхідно приділяти належну увагу організації роботи з управління процесом впровадження інновацій [3]. Ця робота повинна будуватися із застосуванням наукових методів, які довели свою ефективність в подібних ситуаціях.

У зарубіжній практиці широкого поширення набули інтегровані системи управління інноваційною діяльністю, суть яких полягає в тому, що підрозділи, що займаються реалізацією інноваційної політики та управлінням інноваціями, розподілені по різних рівнях управлінської структури, але мають чіткі канали взаємодії і систему координації. Така організація інноваційного процесу дозволяє досягти гнучкості структур управління інноваційною діяльності, що використовують в тому числі і горизонтальні зв'язки між підрозділами [4].

Список використаних джерел:

1. Навальківська О. Я. Впровадження інновацій в управлінську діяльність організації: маг. робота за спец. 8.18010018 Адміністративний менеджмент. Тернопіль: ТНЕУ, 2017 URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/16826/1/%d0%9d%d0%90%d0%92%d0%90%d0%9b%d0%ac%d0%9a%d0%86%d0%92%d0%a1%d0%ac%d0%9a%d0%90.pdf

2. Тоцький В.І., Лавриненко В.В. Організаційний розвиток підприємства: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 247 с.

3. Birkinshaw J., Hame G., Mol M.J. Management innovation Academy of Management Review. 2008. Vol. 33. № 4. P. 825 – 845

4. Кохно А.П. Целевая политика интегрированных структур. *Современные научные исследования и инновации.* № 1 (9) 2012. URL: http://web.snauka.ru/issues/2012/01/6073

УДК 159.95

Н. Б. Тірон-Воробйова, канд. техн. наук, доцент
natasha.vorobyova051982@gmail.com
К. А. Фоміна, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти*
Дунайський інститут Національного університету
«Одеська морська академія», Україна

Діанетика - тотальна влада над людьми у контексті реактивного розуму

Розум, по суті, є системою, за допомогою якої людина здійснює спілкування зі своїм оточенням і контроль над ним. Реактивний же розум думку не зберігає, а навпаки, – типи розумових образів-картинок, які звуться інграмами. Вони є записами минулого досвіду. Інграми – це повні, аж до останньої найдрібнішої подробиці, записи кожного сприйняття, яке було присутнє в момент часткової або повної «несвідомості».

Людина використовує свій розум для того, щоб вирішувати поставлені проблеми, які пов’язані з виживанням, а також для того, щоб направляти свої зусилля відповідно до прийнятих рішень.

Реактивний розум є дратівливою відповіддю механізму, грубо влаштованим та ніколи не перестає функціонувати. Картинки низького порядку підхоплюються цим розумом з оточення, навіть в деяких станах несвідомості [1]. Реактивний розум діє нижче рівня свідомості. Він є буквальний, отримавши певний подразник, видає певний відгук. Весь предмет діанетики пов’язаний, головним чином, з цим розумом.

Будучи певним способом мислення, реактивний розум в той же час має низьку здатність робити раціональні висновки, які розглядаються як дивацтва особистості, ексцентричність, неврози і психози [2]. Саме цей розум зберігає все погане, що сталося з людиною, і вивалює все це на нього в надзвичайних ситуаціях або в моменти небезпеки так, що починає диктувати йому дії, які вважалися «безпечними» колись раніше. Оскільки при цьому задіяно мало мислення, то способи дії, які диктуються реактивним розумом, часто не є безпечними, а навпаки, дуже небезпечні.

* Науковий керівник: Н. Б. Тірон-Воробйова, канд. техн. наук, доцент

«Несвідомість» може бути викликана шоком, отриманим в результаті нещасного випадку, використанням анестезії під час операції, болем від травми або високою температурою під час хвороби. У ці періоди аналітичний розум частково або повністю відключається, а реактивний розум підключається – так само. Людина не усвідомлює існування інграми, однак вона може активуватися, щоб нав'язувати свій вміст, і може викликати незрозумілі, неусвідомлювані і небажані страхи, емоції, біль і психосоматичні захворювання [3].

У діанетичній процедурі людина промовляє інцидент, що містить «несвідомість», від початку до кінця, поки інграма не скоротиться (це означає, що з інциденту будуть усунені весь заряд або біль) або поки вона не буде стерта (це означає, що інцидент зник назавжди). І в тому, і в іншому випадку людина звільняється від згубного впливу інциденту і може випробувати величезне полегшення, а його емоційний стан може підвищитися.

Список використаних джерел:

1. Концепції удосконалення природи людини в неорелігійних доктринах XX ст.: дис. канд. філос. наук: Кваліфікаційна /. – Житомир, 2018. – 240 с.

2. Реактивный ум. – Режим доступу до ресурсу: https://fil.wikireading.ru/29075

3. Части разума. – Режим доступу до ресурсу: https://www.scientology.ru/what-is-dianetics/basic-principles-of-scientology/the-parts-of-the-mind.html.

УДК 658.5

В.В. Ткаченко, канд. екон. наук, доцент
viktoriyatk@gmail.com
Сумський національний аграрний університет, Україна

Операційна стратегія як невід'ємний елемент виробничого менеджменту

Традиційно, операційний менеджмент прийнято вважати зв'язаним, головним чином, з виробничою діяльністю або з фізичною зміною стану продуктів. Саме тому, найчастіше його визначають як діяльність по управлінню процесом придбання матеріалів, їх перетворення в готовий продукт і доведення цього продукту до покупця.

Операційний менеджмент - це ефективне і раціональне управління будь-якими операціями. Ступінь участі в них фізичних товарів, по великому рахунку, не важлива [1, с. 10].

Відповідно, чітке розуміння того, чим є операційна стратегія підприємства, дає своєрідний ключ до усвідомлення змістовного наповнення та логіки всіх інших питань. Це зумовлено тим, що операційна стратегія розглядається як один з найголовніших чинників у конкурентній боротьбі та як запорука досягнення підприємством довготривалого ринкового успіху [2, с. 35].

Операційна стратегія підприємства має великий вплив на конкурентоспроможність бізнесу і має забезпечувати виконання наступних заходів:

- ефективне функціонування відділу постачання та суміжних служб, які відповідають за матеріально-технічне постачання підприємства;
- забезпечення жорсткого контролю над кількістю і якістю матеріально-технічних ресурсів, які надходять на підприємство;
- використання наднормативних залишків і запасів матеріально-технічних ресурсів;
- створення відповідних умов та перехід на ефективні замінники ресурсів;
- проведення маркетингових досліджень ринку постачальників конкретних видів ресурсних каналів розповсюдження;
- аналіз ефективного використання ресурсів та розроблення заходів щодо зниження норм нормативів їх витрачання;
- планування забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами;
- організація транспортного і складського переміщення;
- забезпечення переробки та реалізації відходів виробництва;

Для ефективної реалізації вказаних заходів необхідно впроваджувати логістичні схеми на підприємстві, які б охоплювали процеси закупівлі, виробництва та розподілу продукції, а також узгоджувалися б з ними, а саме [5, с. 43]:

1) виробнича реструктуризація, або стратегія розвитку, підтримки виробничого потенціалу чи його скорочення;

2) виробничо-технологічна реструктуризація, яка повинна забезпечити:

- високу гнучкість та мобільність виробництва з врахуванням динаміки змін на ринку, потреб у товарах певного типу, їх кількості і якості;
- постійну технічну готовність підприємства до випуску конкурентоспроможної продукції;
- підвищення чутливості виробництва до різного роду нововведень;
- злагоджену взаємодію із партнерами, які беруть участь в науково-дослідних, проектно-конструкторських, маркетингових та інших роботах по створенню нової продукції.

3) впровадження нововведень;

4) управління інноваціями - об’єктами управління є основні та забезпечувальні інноваційні процеси, які є складовими одного цілого і поєднані між собою суб’єктами, які залучені до процесу реалізації інновацій. Так як реалізація інновацій завжди пов’язана з фінансовими, матеріальними витратами, високим рівнем ризику втрат, то рішення про застосування певних видів інновацій на підприємстві ухвалюють лише після детального аналізу та високої ймовірності отримання позитивних економічних результатів [3, с. 97].

5) заходи для підвищення конкурентоздатності продукції:

- проведення продуктивної реструктуризації, тобто перехід до випуску продукції згідно з вимогами ринку щодо якості та кількості;

- застосування маркетингових досліджень та засобів;

- створення відділу маркетингу, який би забезпечував негайну реакцію на зміни у структурі попиту на товари за їх видами; контроль за процесом продажу, обсягом та якістю товарів; налагодження тісних індивідуальних зв'язків з постійними клієнтами.

Отже, успішна операційна стратегія полягає в тому, щоб максимально точно встановити всі можливі варіанти пріоритетів діяльності, усвідомити, якими можуть бути наслідки вибору кожного з цих варіантів, а також зрозуміти на які компроміси доведеться піти у випадку обрання того чи іншого варіанта.

Список використаних джерел:

1. Василенко О. В., Ткаченко Г. І. Виробничий (операційний) менеджмент: навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2013. 532 с.

2. Василенко В. О., Ткаченко Г. І. Стратегічне управління підприємством : навч. посіб. 2-ге вид., виправл. і доп. Київ : Центр навчальної літератури, 2014. 400 с.

3. Вітровий А., Кузь А. Шляхи покращення системи операційного менеджменту на вітчизняних переробних підприємствах. *Прикладна економіка - від теорії до практики* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. м. Тернопіль, 2017. С. 96-98.

4. Капінос Г.І. Операційний менеджмент : навч. посіб. Київ : «Центр учбової літератури», 2013. 352 с.

5. Соснін О.С., Казарцев В.В. Виробничий і операційний менеджмент : навч. посіб. Київ : Видавництво Європейського університету, 2012. 147 с.

УДК 338.48

Л.В. Транченко, д-р екон. наук, професор
lydatranch@gmail.com
О.М. Транченко, доктор філософії, доцент
Уманський національний університет садівництва, м. Умань, Україна

Формування стратегії розвитку регіонального туристично-рекреаційного комплексу

Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю послідовного і конструктивного вирішення накопичених проблем і протиріч в управлінні розвитком туристично-рекреаційних комплексів як невід'ємної частини регіональної економіки, особливо в регіонах з високим потенціалом туристичних і рекреаційних ресурсів.

Розвиток рекреаційної діяльності сприяє створенню додаткових робочих місць, збільшенню надходжень до обласного бюджету, стимулюванню розвитку галузей економіки. Однак у туристичній галузі в багатьох регіонах залишаються значні проблеми: матеріальна база туризму і готельна галузь потребують значної реконструкції та модернізації; спостерігається нестача кваліфікованого

персоналу; відсутність системи науково-інформаційно-рекламного забезпечення просування туристичної продукції на внутрішній та зовнішні ринки; система управління розвитком курортно-рекреаційного комплексу регіону не відповідає сучасним вимогам. В даний час частка туристично-рекреаційного комплексу в економіці регіонів в середньому не перевищує трьох відсотків, що свідчить про відсутність розвитку регіональних туристично-рекреаційних комплексів. Вирішення накопичених проблем розвитку цих комплексів може перетворити туристично-рекреаційну діяльність в потужний двигун економічного зростання в багатьох регіонах України.

Радикальні реформи всієї системи соціально-економічних відносин в країні призвели до руйнування існуючої системи управління секторами економіки, включаючи туризм і рекреаційну економіку [1]. Традиційні методичні підходи до стратегічного менеджменту на різних рівнях вже не здатні відповідати викликам сучасного періоду, потрібні нові форми та методи управління, ринкові та динамічні чинники внутрішнього та зовнішнього середовища. У зв'язку з цим формування якісно нових фундаментів для управління регіональними туристично-рекреаційними комплексами стає особливо актуальним і майже значущим.

У сучасній Україні механізм стратегічного управління знаходиться в процесі становлення. Однак слід враховувати, що український ринок туристичних і рекреаційних послуг вступив в стадію розвитку, коли відсутність надійної стратегії розвитку цієї галузі є серйозною перешкодою для її стабільності і сталого розвитку. У розвитку теоретичних і методичних проблем управління регіональними туристичними та курортними фермами має бути чітко визначена роль громадськості [2]. Регуляторна та координаційна роль державного управління особливо важлива для регіонів, що спеціалізуються на розвитку галузей з яскраво вираженою сезонністю, до яких відносяться туристичні та рекреаційні регіони. Тому вкрай важливим є розробка наукового підходу до формування системи стратегічного управління територіальними туристично-рекреаційними комплексами. В Україні спостерігається накопичення досвіду створення інтеграційних механізмів управління на рівні асоціацій економічної взаємодії підприємств, галузей і регіонів. Такі інтеграційні механізми управління територіально-промисловою галуззю особливо актуальні для вирішення складних проблем розвитку туристично-рекреаційних комплексів в Україні.

Туристично-рекреаційні зони зазвичай називають територіальними туристично-рекреаційними комплексами (ТТРК), виходячи з того, що туризм і відпочинок базуються на комплексному використанні економічного потенціалу багатьох галузей (торгівля, транспорт, охорона здоров'я, культура, освіта і т.д.). Успішна експлуатація таких комплексів залежить від формування системи стратегічного менеджменту, яка створить ефективний механізм управління економікою єдиного ТТРК, збалансувавши функціонування всіх його галузей, підпорядкувавши свою діяльність головній меті – задоволення туристично-рекреаційних потреб населення. У зв'язку з цим особливо цінним є зарубіжний

досвід територіального і промислового управління, адаптований до українських умов, так як українські території ставляться в умовах самозабезпечення.

Отже, актуальними залишаються дослідження з розвитку внутрішнього ринку туристично-рекреаційних послуг, вирішення теоретичних та практичних питань стратегічного менеджменту ТТРК. Водночас система ринкових відносин, що розвивається, створює вимоги до використання низки маркетингових концепцій як методичної основи розвитку проблем стратегічного розвитку територіальних туристично-рекреаційних комплексів. Це проявляється в нових підходах до формування програм просування туристично-рекреаційних зон на зовнішні та внутрішні ринки, заснованих на використанні сучасних маркетингових інформаційних технологій, для виявлення та реалізації можливостей взаємодії на різних рівнях управління та управління. Все вищесказане визначає актуальність обраної теми дослідження, особливо для регіонів Україні з традиційною туристично-рекреаційною спеціалізацією.

Список використаних джерел:

1. Проблеми розвитку туристичного бізнесу [Текст] : монографія / за заг. ред. Г. П. Скляр, В. Г. Шкарупа. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 233 с.

2. Туризмологія: концептуальні засади теорії туризму [Текст] : монографія / керівник проекту В. С. Пазенок, В. К. Федорченко. – К. : ВЦ «Академія», 2013. – 368 с.

УДК 338.43:004(477)

І.М. Хірса, асистент
khirsairina@gmail.com
Херсонський державний аграрно-економічний університет, Україна

Аналіз інноваційної інфраструктури підприємств в умовах цифровізації

Інноваційна інфраструктура підприємств незалежно від виду діяльності та масштабності сприяє побудові вдалих взаємовідносин між усіма учасниками соціально-економічної системи протягом їх інноваційного розвитку. Стимулювання усіх учасників економічних відносин має відбуватися через використання різних інструментів. Дослідження цих інструментів та методів їх використання надає важливу роль для сприяння цифровізації економіки та як наслідок вдосконалення результатів взаємозв’язків всіх суб’єктів економіки. Функціонування інноваційної інфраструктури пов’язано з учасниками соціально-економічної системи та передбачає облік їх пріоритетів. Завдяки інструментам інноваційної структури здійснюється вплив на активність інноваційного впровадження. Прикладом таких інструментів є створення особливого податкового та митного режиму, створення мереж систем управління взаємодіями на основі цифрової платформи технологічного зв’язку соціально-економічних суб’єктів в усіх сферах суспільства; створення центрів

малого підприємництва (інноваційних, виробничих, науково-технічних, інвестиційних).

Аналізуючи кожен з інструментів та взаємозв'язок між учасниками соціально-економічної системи можна стверджувати, що для вдосконалення та ефективного впровадження необхідно налагодження взаємозв'язків між державними установами та суб'єктами підприємництва. Інноваційну інфраструктуру в сучасних умовах можна систематизувати з урахуванням суб'єктів за наступними критеріями:

- фінансовий – організації, які забезпечують інвестиційні процеси (державні програми підтримки, бізнес-асоціації, банки та фінансові організації, бізнес спілки);
- кадровий – освітньо-наукові організації, які забезпечують підготовку та перепідготовку кадрів (науково-освітні центри вузької спеціалізації, тренінгові центри);
- виробничо-технологічний – підприємства, які забезпечують процес впровадження інновацій, формують ресурсну базу для впроваджень (науково-дослідницькі центри, центри контролю якості та сертифікації, центри розробки програмного забезпечення);
- інформаційний – організації здійснюючі консультаційні, експертні послуги, послуги з перекваліфікування персоналу (конгрес-центри, центр розвитку та підтримки підприємництва та ін.)

Інструменти завдяки яким організації впливають на інноваційну інфраструктуру можна поділити в залежності від критеріїв прямого або непрямого впливу, цифрові або нецифрові, від строків реалізації, від спрямованості на попит та пропозицію.

Всі надані класифікації можуть бути ефективно використані щодо стимулювання інноваційної інфраструктури будь якої галузі, їх використання дозволяє вийти на новий рівень розвитку як організації так і галузі в цілому. Важливим фактором при використанні критеріїв є активність підприємництва, економічний рівень регіонального розвитку.

Для забезпечення ефективних взаємозв'язків та встановлення зв'язків між учасниками всіх систем та державними установами необхідно використати такий інструмент як цифрова платформа, в рамках якої передбачається об'єднання різних учасників ринку на основі єдиного інформаційного середовища, який дозволяє знизити трансакційні витрати за рахунок використання пакету цифрових технологій та змін систем розподілу праці. Дослідження існуючих цифрових платформ, взаємозв'язків та пропозицій їх модернізації є наступним завданням для вирішення проблем впровадження та удосконалення інноваційної інфраструктури в умовах цифровізації економіки.

1. Боронос В. Г. Стратегічне регулювання інноваційної діяльності: Україна та європейський інтеграційний процес. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2020. № 32. С. 307-318.

2. Ляшенко В. І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія. Київ : НАН України, Інститут економіки промисловості, 2018. 252 с.

3. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80.

4. Запорожець Т. В. Розбудова цифрових інфраструктур як фактор подолання цифрового розриву. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2020. № 5. – URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1681 (дата звернення: 16.02.2021). DOI: 10.32702/2307-2156-2020.5.56.

УДК 338.439:504

О.І. Хлопоніна-Гнатенко, канд. екон. наук, доцент
olga-gnatenko0@rambler.ru
Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка, Україна
Т.О. Степаненко, канд. екон. наук,
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Стан та тенденції розвитку органічного виробництва в Україні

Виробництво органічної продукції є пріоритетним напрямом розвитку сільського господарства та забезпечує вихід екологічно чистої продукції, виготовленої з дотриманням органічних стандартів та застосуванням технологій для максимального збереження у продуктах поживних речовин, не завдаючи шкоди навколишньому середовищу. Така технологія виробництва стала не тільки цікавою нішею для підприємців, а й модним трендом, життєвою позицією для більшої частини людства.

Основою для формування в Україні органічного виробництва є: сприятливі природно-кліматичні умови для ведення даного виду сільськогосподарської діяльності; високий рівень родючості ґрунтів та необхідність їх збереження; необхідність забезпечення внутрішнього споживчого ринку високоякісною продукцією з найменшою шкодою для довкілля; необхідність створення для сільського населення робочих місць та підвищення рівня їх життя, а також сприяння розвитку сільських територій.

Інтерес до ведення органічного господарства в Україні невпинно зростає і зараз, оскільки на це впливають не тільки передумови, але й нагальна необхідність у веденні такого господарства через критичний стан земель. Ринок продукції органічного землеробства потребує значних вкладень та кропіткої роботи, щоб досягти рівня європейського, хоча на родючих українських землях потенціал розвитку органічного сільськогосподарського виробництва оцінюється дуже високо. Україна здатна забезпечити повним асортиментом продукції органічного землеробства як внутрішній ринок так і посилити експортний потенціал країни[1,с.234].

Сьогодні український ринок органічної продукції поступово розвивається, поповнюється асортимент вітчизняної продукції. Перехід на органічну модель виробництва, як правило, супроводжується зростанням витрат і зниженням продуктивності. Вважаємо, що ставати на цей складний шлях має сенс в тих сегментах аграрної галузі, які добре інтегровані в міжнародну торгівлю і вже взаємодіють з ринками, де органічна продукція користується великим попитом.

Переваги тут мають конкурентоспроможні селянські-фермерські господарства і невеликі сільськогосподарські підприємства. Вони більш гнучкі в плані зміни виробничих процесів в порівнянні з холдингами.

З цієї точки зору найбільшим потенціалом для розвитку виробництва органічної-продукції є найпопулярніші експортно орієнтовані сегменти: вирощування зернових, олійних і зернобобових культур.

Хороші перспективи для розвитку має органічне виробництво овочів відкритого ґрунту. У цій ніші зайнято багато селянських фермерських господарств. Для збуту такої продукції підійде внутрішній ринок, вважають аналітики, відзначаючи, що перешкодою може служити психологія покупців.

У свідомості людей поняття" фермерський "вже вказує на особливу якість продукції. Крім того, фермери можуть позиціонувати свою продукцію і більш наочним способом - наприклад, виробляючи овочі незвичайного кольору або форми (фіолетова морква, жовтий редис) або нетипових видів на кшталт спаржі. У цьому сегменті фермери найбільш конкурентоспроможні і досить мобільні.

У галузі розвитку виробництва органічної продукції тваринництва акцентування наразі зосереджено на виробництві м’яса птиці та молока. На сьогодні конкуренція мотивує виробників органічної продукції до пошуку продуктових ніш, де вони можуть підтримувати маржинальність.

На 2019 рік нараховувалось близько 617 операторів органічного ринку (найбільше операторів налічується у Київській, Вінницькій, Житомирській, Херсонській, Одеській та Харківській областях, а сертифіковані господарства займають площі від кількох гектарів, до декількох тисяч гектарів ріллі), що в порівнянні з минулими роками, дає змогу прогнозувати подальше покращення показників у сфері органічного виробництва [2].

Лідерами органічного виробництва в Україні по версії Baker Tilly є: ПП «Агроекологія», ПАТ «ЕтноПродукт», ПП «Галекс - Агро», ТОВ «Органік Оригінал» та ТОВ «Старий Порицьк» та ін., а за площею органічних земель: АГ «Арніка», ПП «Галекс – Агро», компанія «Агроекологія», компанія «Агроінвест: натуральні продукти» та «УкрБіоЛенд». Більшість підприємств, що займаються виробництвом органічної продукції, розташовані у Південній Україні(здебільшого у Одеській та Херсонській області) та Західній Україні (здебільшого у Чернівецькій, Львівській та Тернопільській області). Досить часто господарства співпрацюють з іноземними компаніями і стають учасниками міжнародних проектів (Швейцарія, Німеччина) щодо вдосконалення органічного землеробства в Україні [3].

Потрібно відмітити, що на розвиток ринку органічної продукції безпосередньо впливає розвиненість гарантійної системи, до складу якої входять стандарти, а також установи з стандартизації та сертифікації, адже споживачу важливо бути впевненим у отриманні якісного товару за значно вищу ціну. Єдиний український орган сертифікації – ТОВ «Органік Стандарт», за допомогою якого збираються й статистичні данні; всі інші – іноземні або їхні місцеві філіали [4].

Потрібно також зауважити, що для того щоб призвичаїти внутрішній ринок до органічної продукції та наростити експорт, виробникам треба опиратися і вміло користуватися міжнародними трендами та досвідом іноземних партнерів, вміти вдало просувати свій товар, користуючись методами маркетингу та звичайної комунікації з кінцевим споживачем для популяризації здорового харчування; застосовувати альтернативні точки локального продажу органічної продукції; розглядати можливість кооперації з конкурентами, що дасть більш реальні шанси для досягнення спільної мети і дасть змогу міцно «стояти на ногах» під час економічної нестабільності в країні.

Отже можна стверджувати, що маючи значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції та подальшого її збуту, українські виробники досягли значних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Для подальшого укріплення позицій країни в цьому сегменті потрібно удосконалити нормативну базу, популяризувати вживання органічної продукції та формувати довіру споживачів до сертифікованої продукції, налагодити експортні зв’язки для більш зручного виходу на зовнішні ринки, розробити варіанти підтримки вітчизняних фермерів тощо.

Незважаючи на те, що в Україні є проблеми, що стримують розвиток органічного виробництва, цей сектор аграрної галузі являє собою дуже перспективний напрям, бо він буде сприяти покращенню економічного, соціального та екологічного стану держави, комплексному розвитку сільських територій та покращенню рівня життя населення

Список використаних джерел:

1. Чайка Т. О. Передумови розвитку ринку органічної продукції в Україні. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. Т. І. С. 233-240.

2. Федерація органічного руху України. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://organic.com.ua/

3. Лідери органічного руху в Україні: 5 успішних агропідприємств. Електронний ресурс] – режим доступу: https://bakertilly.ua/

4. Органічне виробництво в Україні. [Електронний ресурс] – режим доступу: https://agro.me.gov.ua/

УДК 330.302.018

В.А. Худавердієва, канд. екон. наук, доцент
victoria1515@i.ua
Т.Г. Карел, магістр
Харківська державна зооветеринарна академія, Україна

Проблеми управління інвестиційною діяльністю вітчизняних підприємств

Як свідчить вітчизняний досвід, державних коштів та коштів вітчизняних підприємців бракує для подальшого швидкого та ефективного економічного розвитку нашої держави. Тому необхідним є залучення іноземних інвестицій, які мають певні переваги перед вітчизняними інвестиціями та державним фінансуванням. Вони полягають у тому, що, по-перше, іноземні інвестиції - це додатковий капітал, залучений у країну для виробництва товарів і послуг, реалізації певних програм, а по-друге - це надходження в державу нових технологій та застосування нових методів управління [1]. Залучення іноземного капіталу в матеріальне виробництво набагато вигідніше від простого отримання кредитів для закупівель потрібних товарів, адже вони лише примножують загальний державний борг.

Проблема в управлінні інвестиційною діяльністю підприємств в даний час є актуальною з ряду причин:

– проблеми у виборі інвестиційних пріоритетів;

– низька ефективність державного регулювання інвестиційної діяльності;

– обмеженість ресурсів інвестицій.

Для успішного здійснення інвестиційної політики в організаціях необхідно вирішувати проблеми, які стосуються таких питань, як:

– оцінка соціальної і економічної ефективності інвестицій;

– підготовка проектів по інвестиціях;

– інвестиційна привабливість розробок.

Необхідною умовою покращення інвестиційної та економічної ситуації в Україні є подальша децентралізація державного управління, яка здатна підвищити демократичний потенціал суспільства, сприяти підвищенню управлінської компетенції регіональних та місцевих органів влади. На жаль, сучасна практика формування інвестиційних програм регіонального рівня є надто недосконалою. У переважній більшості обласні інвестиційні програми є простим зведенням зібраних з районів проектів збільшення виробництва певних підприємств, у яких економічне обґрунтування вкрай недосконале. Перелік заходів, здатних реально сприяти інвестиційним процесам на місцевому та регіональному рівнях і таких, що залежать від управлінських структур, передбачає першочергово інформаційну підтримку. Від представників місцевої влади залежить ступінь поширення інформації про відповідний регіон, зокрема його конкурентні переваги, особливості тощо [2].

Інвестиційна діяльність, обумовлена необхідністю інтенсивного розвитку виробничо-економічного потенціалу, є одним з важливих видів фінансово-

господарської діяльності кожного підприємства. Ефективна інвестиційна діяльність дозволяє забезпечити не лише зростання доходів, але і диверсифікацію різних галузей діяльності на ринку. З іншого боку, ризиковані інвестиції можуть дестабілізувати роботу підприємства і привести його на грань банкрутства. Підприємство може здійснювати інвестиції різного типа і в різних організаційних формах (формування інвестиційного портфеля, участь в інвестиційних проектах і ін.). Напрями інвестиційної діяльності підприємства мають різну природу, ступінь відповідальності і відповідно характер наслідків і рівень ризику.

Процес управління інвестиційною діяльністю підприємства включає:

• вироблення і реалізацію довгострокової інвестиційної стратегії;

• середньострокове тактичне управління інвестиційною діяльністю в рамках стратегічних рішень, що полягає у формуванні, моніторингу і коректуванні інвестиційного портфеля;

• оперативне управління інвестиційною діяльністю в рамках інвестиційного портфеля підприємства, що полягає в управлінні реалізацією конкретних інвестиційних програм і проектів.

Під інвестиційною стратегією підприємства слід розуміти процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності і вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення на базі прогнозування умов здійснення цієї діяльності (інвестиційного клімату), кон'юнктура інвестиційного ринку як в цілому так і на окремих його сегментах. Швидко змінні ринкові умови, недосконаліть і мінливість законодавчої бази, інфляційні процеси, криза неплатежів, що продовжується, вимагають гнучкого підходу до інвестиційної стратегії [3].

Одним з найважливіших напрямів формування інвестиційної стратегії є формування інвестиційних ресурсів, які є всіма видами грошових і інших активів для здійснення вкладень в об'єкти інвестицій. Мета формування інвестиційних ресурсів – забезпечення фінансово-стійкої, безперебійної і ефективної інвестиційної діяльності в передбачених стратегією об'ємах. Розробка ефективної інвестиційної стратегії багато в чому залежить від інвестиційного менеджменту, тобто від процесу управління всіма аспектами інвестиційної діяльності.

Управління інвестиційною діяльністю в державних масштабах припускає державне регулювання, тобто розвиток інвестиційного процесу з урахуванням законодавчих і регламентуючих методів в процесі: регулювання, контролю, стимулювання, заборони. Згідно ст. 12-1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» встановлено, що державна підтримка для реалізації інвестиційних проектів включає фінансування, спів фінансування і компенсацію відсоткових ставок за кредитами за рахунок державного або місцевого бюджетів. Також до державної підтримки належить надання гарантій з метою забезпечення виконання боргових зобов’язань за запозиченнями суб’єктів господарювання та кредитування за рахунок коштів бюджету [4].

Інвестиційна стратегія визначає пріоритети напрямів і форм інвестиційної діяльності підприємства характер формування інвестиційних ресурсів і

послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей, що забезпечують передбачений загальний розвиток підприємства; забезпечення реалізації і оцінки нових інвестиційних можливостей, що виникають під впливом внутрішніх і зовнішніх змін середовища функціонування; можливості порівняти переваги в інвестиційній діяльності щодоконкурентів.

У сучасних умовах менеджерам організацій потрібно приділяти особливе значення формуванню стратегічних напрямів інвестиційної діяльності і необхідно базуватися на системі її цілей. Необхідно проводити оцінку розробленої стратегії, здійснювану по наступних критеріях: збалансованість стратегії; узгодженість інвестиційної стратегії із загальною стратегією розвитку організації і із зовнішнім середовищем; результативність інвестиційної стратегії організації. Після завершення процесу проектування інноваційної стратегії організації необхідно вирішити питання по впровадженню і реалізації стратегії, відповідно до інвестиційних завдань і цілей. Для запобігання можливим недоробкам і помилкам, своєчасного виявлення відхилень від встановленого напряму розвитку і для здійснення поставлених цілей в зазначені терміни організації, що реалізовує дану інвестиційну стратегію, потрібно сформувати механізм контролю і оцінок впровадження і реалізації стратегії [5].

Для рішення проблеми підвищення ефективності управління інвестиціями на вітчизняних підприємствах в процесі інвестиційного планування слід припускати досягнення найбільш важливих орієнтирів:

- концентрація наявних ресурсів підприємства для виконання поставлених інвестиційних завдань і раціональне використання ресурсів, що привертаються, як інвестиції;
- аналіз і вдосконалення взаємозв'язків із зовнішнім середовищем;
- внутрішня узгодженість і чітка координація всіх структурних підрозділів підприємства задіяних у інвестиційному процесі;
- організаційне передбачення, обґрунтованість прогнозів, виробітку адекватної стратегії, що забезпечує його виживаність і ефективний розвиток в майбутньому і своєчасна реалізація інвестиційних пропозицій.

Список використаних джерел:

1. Загірняк Д. М. Проблеми іноземного інвестування в економіку України URL:http://korrespondent.net/business/companies -iz-ukrainy.

2. Яркова Н. І. Роль органів державної влади в інвестиційному процесі. Економіка будівництва і міського господарства. 2012. Том 8. № 2. С. 89-100.

3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: http://www.minfin.ua

4. Перелік нормативно-правових актів, які впливають на умови інвестиційної діяльності. URL: http://bogorda.if.gov.ua

5. Комариця Л.Л. Аналіз інвестиційної діяльності підприємств в Україні: проблеми і перспективи розвитку. URL: http://www.economy.nayka.com.ua

УДК 338.20:343.38

Р.М. Шелудько, канд. екон. наук, професор
Ruslansheludkooo@gmail.com
А.Ю. Доценко, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Тінізація української економіки та шляхи її подолання

Українські реалії свідчать про ухиляння від сплати податків передусім великих платників, тому прогрес у боротьбі з «тінню», і відповідно – зростання податкових надходжень повинні супроводжуватися зниженням податків для сумлінних платників, адже головна причина «тінізації» – це зависокий рівень загального податкового навантаження [1].

У 2018 р. понад 30 % офіційного ВВП становив тіньовий сектор, який мав позитивну тенденцію до зниження, починаючи з 43 % у 2014 р. Порівняно з невеликими темпами зростання ВВП, показник тінізації економіки є значним та вимагає пошуку невідкладних заходів її подолання.

Якщо розглядати диференціацію явища тіньової економіки за видами економічної діяльності, то слід зазначити, що найвищий її рівень зафіксовано в галузях фінансів і страхової діяльності; транспорту, складського господарства, поштової та кур`єрської діяльності та операціях з нерухомим майном.

Тобто, очевидним є висновок про нижчий ступінь тінізації у реальних секторах економіки. У процесі встановлення проявів тіньової економіки важливо приділяти особливу увагу її взаємозв`язку з рівнем корупції в окремій країні. У цьому контексті професор І. Мазур влучно наголошує, що «тіньова економіка є фінансовим підґрунтям корупції, а корупція – механізмом забезпечення функціонування тіньової економіки» [2, с. 133].

Водночас, за даними західних аналітико-соціологічних агентств, сьогодні найбільш універсальним показником, який характеризує ступінь тінізації економіки, є Індекс сприйняття корупції, що обчислюється незалежною міжнародною компанією Transparency International на підставі даних незалежних оцінок підприємців та аналітиків. Шкала оцінювання коливається в межах 0-100, де 50-100 балів – найменш корумповані країни; 50-0 балів – найбільш корумповані країни. Тобто 100 балів свідчать про повну відсутність корупції, а 0 балів – про її сильний рівень.

Показники свідчать, що Україна має тенденцію до зниження показнику сприйняття корупції порівняно з іншими країнами СНД, проте далека від реалій сусідніх країн Європейського Союзу. Отже, корупційні ризики та загрози сформували живильний ґрунт для поширення економічної організованої злочинності, зростання обсягів «тіньової економіки, що визначає стан економічної безпеки держави.

У цьому контексті слід зазначити, що Україна взяла на себе потужне політичне зобов`язання щодо подолання корупційних проявів, зокрема через

внесення змін до чинних нормативно-правових актів, боротьбу з олігархізацією влади і корупцією, яка пронизує всі гілки державної влади. Вважаємо, що саме такий курс державної політики буде сприяти поступовому виходу бізнесу з тіньового сектора.

Результати проведених досліджень довели, що тіньова економіка є негативним явищем, масштаби якого можуть різнитися, але цей феномен притаманний кожній країні; його майже неможливо уникнути, але можливо мінімізувати вплив і структуру. Єдиний підхід та розкриття категорії «тіньова економіка» сприятимуть ефективній розробці заходів детінізації економіки: удосконаленню механізму державного регулювання; поліпшенню законодавчої бази та уникненню суперечностей у нормативно-правових актах; зниженню рівня безробіття та підвищенню рівня заробітної плати в національній економіці; зниженню податкового навантаження на суб'єктів господарювання; підвищенню рівня освіченості майбутніх фахівців за допомогою впровадження в освітнє середовище навчальних дисциплін «Фінансово-економічна безпека суб'єктів господарювання», «Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки на підприємстві», «Тіньова економіка».

Перспектива подальших досліджень полягає в суттєвому розкритті структурних елементів тіньової економіки, визначенні масштабів їх впливу на реальну економіку та розробці програм на державному рівні, що включатимуть правові, економічні та організаційні заходи, які будуть науково обґрунтованими.

На шляху євроінтеграції однією з домінант регулювання національної економіки в Україні є її детінізація. Тіньова економіка –багатоукладна та суперечлива категорія суспільно-політичного і соціально-економічного простору, що зумовлює відсутність єдиних методологічних підходів до її дефініції та встановлення її рівня. Вважаємо, що під тіньовою економікою слід розуміти сукупність нелегальних форм підприємницької діяльності та ухилення від сплати податків та корупційних проявів бізнес-середовища, які знижують обсяги валового внутрішнього продукту держави та перешкоджають наповненню дохідної частини бюджету.

На нашу думку, основним напрямом подолання тінізації економіки в Україні є запровадження податкових обмежень на виведений капітал; подолання корупції на всіх рівнях адміністративно-територіального устрою; зниження митних бар'єрів як напрям зниження обсягів контрабанди; зниження податкового навантаження, особливо на суб`єктів малого підприємництва тощо.

Список використаної літератури:

1. Дубровський В. Що таке тіньова економіка і як з нею боротися. Економічна правда. 2017. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/ 2017/11/3/630788/ (дата звернення: 10.03.2020).

2. Мазур І.І. Антикорупційна політика в системі детінізації економіки. Реалізація державної антикорупційної політики в міжнародному вимірі. Матеріали ІІ міжнар. наук.- практ. конф. [Редкол. В. В. Чернєй, В. В. Гусарєв, С. С. Чернявський та ін.]. Київ: Нац. акад. внутр. справ, 2017. С. 133–135.

СТУДІЯ 3. МАРКЕТИНГ

Dr. Asma Farooque, Associate Professor
Department of Commerce & Business Management
id-asmag080@gmail.com / asma@iul.ac.in
Faculty of Commerce & Management, Integral University, Lucknow

Role of advertising in social and economic development of India

In words of "John O' Toole" advertising is educating the masses. Advertising is not a mere commercial or advertisement broadcasted on a any media traditional or modern, electronic, or digital. An advertisement which flashes on the screen for few seconds is a long process from creation to broadcast. Advertising in India and around the world is huge industry which is providing employment to lakhs of people. Advertising is an emerging profession which requires specific acumen from idea generation to execution. Role of several experts and many specialists is required in the process. The advertising industry is expected to make a comeback and will grow by 10.8 per cent to reach Rs 62,577 crore by the end of the year 2021. Furthermore, it is expected to grow with a CAGR (Compound Annual Growth Rate) of 11.59 per cent to reach Rs 70,343 crore by 2022," the report said (Business today Feb 6,2021).

Advertising is not only entertainment it is an industry, art and profession. The content created in the form of advertisement makes people aware about ideas, products, and services. It also plays a role in breaking myths among masses and encourages them to use new products and services. Use of ATM, buying insurance policies, downloading applications for internet banking, consumption of milk products etc has become prevalent in society because of advertisements. It also helps in identifying the latent needs of target audience which leads to innovation and development. Diffusion of innovation and continuous product development has become possible through advertisements. Though advertising plays a significant role in four area social, legal, economical, and ethical. In this study we shall focus on two significant areas where impact of advertisement is visible social and economic.

Social development by advertising in India: The shift or transition in the advertising style and appeal is itself evident that advertising has touched many spheres in society. From mere informing to motivating, persuasion to attraction. From simple advertising to reminder advertising, from product advertising to institutional advertising, from social to political advertising, from print to digital advertising. All these forms of advertising are not substitute of each other, rather they complement each other. The acceptance and popularity of these advertising types indicates the various ways advertising is influencing society. From consumer behavior to political opinion, from brand image to lifestyle, values and attitude all are being shaped by advertising. Advertising has made people come out from several myths and doubts prevalent in society about practices and products both. Pulse polio vaccination educate girl child, dowry prohibition, marriages of minor girls, safe use of electronic gadgets, Consumer awareness advertisements etc

became possible by advertisements. The society is more aware and conscious of their rights today in comparison to the past. Advertising on digital platforms and social media has strengthened the influence of advertisements on masses.

Economic development by advertisements in India: In 2019, the total revenue generated from the advertising sector in India was 795 billion Indian rupees. In the last decade, the ad revenue showed a consistent increase. The industry is estimated to collect over one trillion rupees in revenue by 2022. (Statista 2021).

Advertising helps in increasing the value of the products by portraying its positive image in the society. Use of cellphones and internet has become a basic necessity because of advertising and technology both. For E.g., Kellogg's cornflakes have variety of flavors with different ranges to offer for different age groups and now also for people who want to loose weight thus giving consumers different choices to select from. Acceptance of Health drinks for kids like Complan and Bournvita has become prevalent due to advertisements. Advertisement also contributes to the economy directly (via the jobs it creates to produce ad messages) but also indirectly as it stimulates demand and provides information about other products and services. Advertising stimulates demand, educate consumer about new product, ideas, policies, programmes services and organizations, increase competition and improve standard of life-style by helping to bring new product to the consumer. Advertising also influences competition, costs and prices. Further, advertising has a definite role to play in rural development, and Indian advertising has made some progress in this direction as well. Advertisements of fertilizers, pesticides, farming equipment, and cattle feed, etc. have reached rural market successfully.

The role of advertising on social and economic development of India is significant and shall become more evident in years to come.

УДК: 652.344

В.І. Баюра, канд. екон. наук, доцент
bauravadim@gmail.com
Криворізький державний педагогічний університет
М.С. Лакомова, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Національний авіаційний Університет

Успішність маркетингової оборонної стратегії

Підприємства, що в своїй діяльності використовують маркетинг, витрачають на це надзвичайно великі кошти. В світовій економіці мільярди доларів впусту витрачаються на маркетингові стратегії, які заздалегідь приречені на провал, незалежно від того, наскільки вони були розумними і блискучими, чи наскільки гарно вони фінансувалися. Значна частина топ-менеджменту вважає, що добре розроблена, гарно виконана і достатньо профінансована маркетингова стратегія обов'язково буде працювати, але це не завжди справедливо. Стратегії, а отже методи і технології, що

використовуються, можливо є правильними, і навіть видовищними. За маркетингові стратегії відповідають найкращі і найрозумніші менеджери, які традиційно працюють в найкращих компаніях. Справа тільки в тому, що маркетингові стратегії базувалися на хибних припущеннях.

Проблема полягає не в конкуренції, хоча конкуренція посилюється. Також не в якості, хоча якість може бути не ідеальною. Проблема зв'язана з маркетингом. Наразі, коли підприємство припускається помилки, воно відразу відчуває за спиною подих конкурентів. Щоб повернути втрачені позиції, йому доводиться чекати, поки допустяться помилки інші, а вже потім спробувати зрозуміти, як використати цю ситуацію. Що потрібно насамперед робити, щоб уникнути помилок? Проста відповідь на це питання – слід впевнитись, що стратегія побудована у відповідності з законами маркетингу, серед яких базовим є лідерство в значенні першості на ринку, в сегменті, ніші. Вважається, що найголовніше у маркетингу – переконати потенційного споживача в тому, що даний товар (послуга, робота) краще, ніж у інших. Та це не так. Якщо частка ринку незначна і доводиться боротися з більш потужними конкурентами, то маркетингова стратегія скоріш за все була неправильною з самого початку. Основна проблема у маркетингу – створити таку категорію, в якій підприємство буде першим. Це закон лідерства. Набагато легше проникнути у свідомість першим, ніж пізніше робити спроби всіх впевнити в тому, що даний товар кращий, ніж у того, хто його створив.

Цей посил застосовується для любого товару, любого бренду, любої категорії. Так в чому суть маркетингу – робити краще інших чи першими завоювати ринок? Власник лідируючої марки в даній товарній категорії може бути переможцем тривалий час хоча б тому, що тепер може використовувати оборону – саму сильну стратегію маркетингу. Дослідження марок-лідерів на протязі останнього століття підтверджують цю точку зору. На даний час приблизно 80% з цих марок надалі посідають перше місце. Тобто за час спостережень лише 20% марок втратили свої позиції лідера [2].

Стратегія атаки приваблива, видовищна, зате оборона приносить перемогу. Агресивність сама по собі не є ознакою ефективної маркетингової стратегії. Особливо коли ця агресивність базується на управлінській парадигмі – більше товарів, більше продавців, більше реклами, більше важкої роботи. Бажання ж перемогти лише за рахунок того, щоб не жаліти сил, призводить до поразки. Ефективніше наносити швидкі, миттєві удари, які більше залежать від часу, ніж від інших складових (Бліцкриг). Не те, щоб принцип сили тут не працював. Але в тому випадку, коли атака не буде правильно спланована, буде витрачено всі переваги впусту, дозволивши цій стратегії виродитися в затяжну війну з конкурентами. Перемагають не тому, що думають довше, а тому, що думають винахідливіше. Не важливо, наскільки атакуюча фірма сильна в певній товарній категорії. Вона не зможе перемогти, якщо в цій же категорії сильним також є лідер[3].

Маркетингова стратегія реалізується на ринку, але спочатку розігрується в штабах маркетингових служб підприємств і їхніх потенційних споживачів. Одні ринки можуть бути вільними, інші – зайнятими. На деяких ринках постійно відбуваються спроби захоплення. Підприємства відчувають постійні атаки конкурентів. Якщо покупець, говорячи про товарну категорію, використовує

товарну марку, це означає, що він не лояльний прихильник, а фанат підприємства. Наразі в своїй основі всі значні ринки піддаються атакам і в результаті діляться на сегменти. Це довготривала тенденція. У тих, хто з самого початку володів ринком, є два варіанти дій: розширитися або скоротитися. Зіткнувшись з конкурентом, який намагається сегментувати ринок, підприємство може напружити свої зусилля у спробі зберегти контроль над усією територією, або сконцентрувати їх для захисту своєї бази.

Зазвичай верх беруть інстинкти власника. Жадібність змушує підприємство з маркою, що поки лідирує, напружувати всі сили і намагатися контролювати всі сегменти. Дуже часто у спробах захистити невелику частину ринку втрачається забагато. Захиститися від конкурентів, які прагнуть сегментувати ринок, є єдиний спосіб – стратегія оборони[1].

Оборонна стратегія базується на наступних засадах: вона тільки для маркетингового лідера. Краща стратегія оборони – мужність атакувати самого себе. Оскільки цю стратегію використовує лідер, це значить, що він вже міцно закріпився у свідомості потенційного споживача. Щоб ще більше укріпити позиції, краще постійно їх атакувати: укріплювати позиції, випускаючи товари, які роблять ваші попередні товари застарілими. Конкуренти роблять спроби вас догнати, що потребує додаткового часу, ресурсів, розробки стратегій. Атака на самого себе змушує жертвувати швидкими прибутками, але має фундаментальну перевагу. Вона захищає ринкову частку – це вирішальна зброя в оборонній стратегії. Якщо ж підприємство не наважується атакувати самого себе, воно може втратити частку ринку і, врешті решт, лідерство на ньому. Сильні шляхи конкурента треба блокувати. Більшості компаній дається всього один шанс перемогти, але у лідера таких шансів два. Якщо лідер не атакує самого себе, то є ще можливість поправити свій стан за рахунок копіювання кроків конкурентів. Але рухатися треба дуже швидко, щоб атакуюча фірма не встигла закріпитися. Атакуючій стороні потрібен час, щоб вплинути на потенційних споживачів. Та цього часу, зазвичай, досить, щоб лідер прикрив свої тили.

Звичайно, конкурент буде атакувати на якнайвужчому фронті переважно з одним-єдиним продуктом. Повний асортимент – це розкіш, що може дозволити собі лише лідер. Атаку ведуть вузькими фронтами, і чим ближче до одиночного продукту, тим краще. Коли ви атакуєте вузьким фронтом, ви заставляєте принцип сили працювати на себе. Збираєте сили в одному місці, щоб досягти там переваги. Якщо ж відбувається спроба найшвидше захопити весь ринок за рахунок атаки відразу широким фронтом – широким спектром продуктів, в довгостроковій перспективі неминуче втрачається все, що вдалося завоювати, і навіть більше. Статистика свідчить, що більшість атак приречена на провал. З компаній, за якими спостерігали на протязі 2-х років, лише 20% збільшили частку ринку на 2% чи більше. Тобто, це або незначні перемоги, або взагалі втрати[3].

Таким чином, маркетингова оборонна стратегія є чи не єдиною самою сильною і успішною стратегією лідера в даній товарній категорії, яка дозволяє йому довгий час користуватися своїм панівним становищем на ринку. Та слід мати на увазі, що в силі завжди є слабкість, її тільки треба знайти. Основна слабкість

компанії-лідера – обсяг. Як тільки зростання частки ринку перевалює певне значення, компанія стає не сильніше, а слабкіше. Всі ці марки, що мають по 2/3 –3/4 ринку, здаються надзвичайно сильними, в той же час інколи вони дуже вразливі, якщо вдається знайти їх вразливе місце.

Список використаних джерел:

1. Аакер Д. Бизнес-стратегия. М.: Эра, 2007, 464 с.

2. Кингснорб С. Стратегия цифрового маркетинга. С-Пб.: Питер, 2014, 258 с.

3. Траут Д. Руководство по созданию эффективных маркетинговых стратегий. С-Пб.: Питер, 2009, 178 с.

УДК 339.138:635.9

С.Ю. Боліла канд. с.-г. наук, доцент

priyma2018@gmail.com

Н.В. Прийма, здобувач вищої освіти ступеня бакалавр

Херсонський державний аграрно-економічний університет, Україна

Маркетингові дослідження ринку квітів та квіткових композицій

На сьогодні український ринок квітів та квіткових композицій більше схожий на стихійну торгівлю, коли продукція реалізується у невстановлених місцях та без дозволу на розміщення даного об'єкта торгівлі, коли не представлені документи на якість та безпеку товару, коли відсутній сервіс та не використовуються сучасні технології. Але в той же час, квіткова індустрія - це насамперед бізнес, який стрімко розвивається, в тому числі й в українських реаліях, де за даними експертів щорічний приріст на ринку становить 15-20%.

В українських бізнес - умовах квіткову галузь в основному розвивають приватні підприємці, поодинокі компанії,що вирощують якісну продукцію для вітчизняного ринку. Але, в той же час, головною проблемою лишається спонтанний характер та не узгодженість дій учасників ринку таким чином, що галузь йде сама по собі, а продукція може не відповідати європейським стандартам [1]. Крім того, в квітковій галузі України простежується неможливість оцінити реальність виробництва квітів та тінізація імпорту квіткової продукції.

Серед країн імпортерів квітів в Україну найбільшим постачальником на сьогодні лишаються Нідерланди, звідси до нашої країни надходить більша частка троянд та хризантем , що користуються попитом у покупців [2].

Відносно ж компаній - імпротерів , що постачають живі зрізані квіти до нашої країни, то в десятці лідерів можна виділити наступні: «Ладовиф-16,0» , «Дантарбуд-ДТБ», «Рікон +», «Вирубичі», ТОВ СП «Укрaфлора», «Файн інвест ЮА», «Турфлора», «Амарилліс», «Лексінг трейд», «Все цвета цветов». Активно намагається завоювати споживача Українсько-польське підприємство «Укрaфлора», що постачає на український ринок близько 80 сортів троянд,

зважаючи на прихильність споживачів саме до цього виду квітів. Це дуже добре, що польські виробники сприймають нові запити та тенденції у квітковому бізнесі. Але, решту квітів в Україну постачають дрібні оптово-роздрібні фірми, значна кількість яких на жаль потрапляє на ринок нелегальним шляхом. Тобто в найближчій перспективі для зміни ситуації на краще необхідно врегулювати ці питання в правовій площині та створити сприятливі умови для розвитку саме вітчизняного виробника, та вивести бізнес з тіні.

Слід зважати на те, що маркетинг у квітковому бізнесі є складним через особливості вирощування , просування та самої реалізації зрізаних квітів [3]. Слід зважати на те , що зрізані квіти - це товар, який дуже швидко псується, для нього потрібні спеціальні умови зберігання, якісне упакування та правильна обробка, що задовольняє естетичні потреби споживача. Крім того спостерігається значна конкуренція внаслідок однотипності товарів, що пропонуються покупцю, та сезонність попиту на продукцію. До того ж, певні вимоги висуваються до професіональних навичок флористів, що надають послуги клієнтам. Тому маркетингові дослідження є вкрай важливими , щоб врахувати особливості ринку та попиту на продукцію.

Зважаючи на це, за мету ми поставили дослідити ситуацію щодо попиту та уподобань покупців квітів на локальному ринку задля прийняття рішення щодо розвитку квіткового бізнесу. В якості об'єкта досліджень виступив ринок квітів м. Херсона. Предметом дослідження виступили уподобання покупців та їхні мотиви придбання квіткової продукції, профіль цільового споживача.

Цілі дослідження носили розвідницький характер. Ми проаналізували за матрицею потреб природу потреби людини в квітковій продукції та з'ясували перспективність цього виду бізнесу для виробників, який є можливим за відповідного маркетингового забезпечення. Польовий етап збору інформації та її аналізу тривав з 1.10 по 20.11 2020 року. Опитування було проведено шляхом анкетування та експертного опитування. Формою для збору інформації виступила структурована анкета закритої форми, яка містила 25 запитань. При виконанні маркетингового дослідження ми використали безповторну одноступінчату довірчу вибірку. Обсяг вибірки 100 респондентів, похибка 10 %.

За результатами досліджень 91% опитаних вважає за потрібне купувати квіти для особливих подій (ювілей, весілля, дні народження, свята, корпоративні заходи, різні обставини в житті близьких , наприклад дитини – необхідність привітати вихователя, вчителя тощо). Незначна частка опитаних (18%) вважає за потрібне використання квіткових композицій для прикрашання оселі. Але ця частка споживачів вирізняється високорозвиненим стилем споживання, тяжіє до краси, естетичності, ексклюзивності квіткових композицій, менш чутлива до ціни, тобто також може бути цікавою для виробників квіткових композицій та навіть представляти цільову аудиторію для них, що буде забезпечувати прибутковість їх бізнесу. Відносно ж клієнтів за стилем життя за методикою VAlues LifeStyles (VALS) серед психографічних груп, у яких квіти та квіткові композиції присутні у їхньому житті в наборі товарів, що вони купують, їх можна за ступенем зацікавленості у даній

продукції за результатами опитування представити таким чином: Innovators (Новатори-95%), Achievers (Досягають результату- 87 %), Believers (Послідовники -82%) ; Experiencers(Експериментатори 79%), Strivers(Прагнучі-75%); Thinkers (Мислителі- 56%); Makers (Творці-36%), Survivors (Спонуковані нестатком 6%). Щодо переваг в споживчих уподобаннях видів квітів, то було встановлено що на сьогодні в смаках херсонців переважають традиційні квіти, тобто роза (31%), хризантема (21%) , гвоздика (13%) , гербера (11%), тюльпан (10%) , лілія (6%) , орхідея (5%) і лише незначна частка опитаних (3%) надає перевагу іншим, не дуже поширеним видам, таким як: нарцис, гіацинт, пеларгонія, ромашка, цикламен; бегонія, розмарин, рододендрон, азалія, кала, півонія, ірис, бальзамін та ін. Відносно ж вибору на користь зрізаних квітів та рослин у контейнерах (оздобних), то смаки розподілились 60 % до 40 %. За результатами опитування, при виборі квітів та композицій із них більшість респондентів (87%) зазначили естетичний вигляд, свіжість квітки та унікальність композиції. Відносно ж ціни, то як з'ясувалося, незважаючи на чутливість покупця до цього фактору, в даному випадку вона поступається місцем естетичності та унікальності продукції, і це зрозуміло, бо товар не є предметом першої необхідності та купується споживачем з метою створити настрій та приємні враження для близьких людей, або для себе, тобто головними мотивами здійснення покупки є: краса, насолода, самоутвердження, повага, сопричетність, тобто як бачимо у споживачів уже сформувався стиль споживання даного виду продукції.

Як показали дослідження, квітковому ринку притаманні сезонні коливання, найбільший попит традиційно спостерігаємо на День Святого Валентина та Восьмого березня. Крім того, за результатами опитування споживачів намітилася тенденція формування уподобань покупців до букетів– асорті (3-5різних квітів в букеті) та квіткових композицій,коли квіти поєднуються з цукерками, елітними алкогольними напоями, горішками, іншими продуктами, сухоцвітами в каркасах оригінальної форми з штучних та природних матеріалів. Також почала набирати оберти подача квітів у скляних пробірках. Це щось нове для нашого ринку. Не забуваємо про класичні букети. Вони завжди в тренді та трансформуються під сучасні погляди споживачів, коли відходять від яскравого оформлення до більш естетичного, ніжного природного та екологічного. Крім того, результати опитування виявили потребу споживача в надійності виробника та продавця квіткової продукції.

Таким чином, проведені дослідження виявили перспективність квіткового бізнесу у м. Херсон, зважаючи на наявність попиту на дану продукцію та послуги флористів, тому при відповідному маркетинговому забезпеченні : оригінальні каркасні композиції, фірмовий салон, брендингові інструменти просування продукції, розширення каналів продажу, в тому числі і в он-лайн середовищі , виробники квіткових композицій мають добрі шанси на успіх.

Список використаних джерел:

1. Бутко М. П., Соломаха І.В. Теоретичні засади становлення ринків флористичної продукції . *Регіональна економіка*. 2012. №4(66). С. 161-169.

2. Соломаха І. В., Жабинська А.В. Вплив аукціонної діяльності на динаміку експорту-імпорту квіткової продукції Нідерландів. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. -№ 4 (4). С. 163-171.

3. Черняєва А.Н. Стратегії і методика стратегічного планування торговельних підприємств, що працюють на ринку квітів. *Торгівля і ринок України.* 2010. Вип. 30, Т.1. С.250–254.

УДК 371.31

Т.С. Дронова, канд. екон. наук,
tatyana_sergiivna@i.ua
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

Маркетингові дослідження доцільності запровадження дистанційної освіти в Україні та світі

Дистанційна освіта з її опорою на нові інформаційні та педагогічні технології стає особливо актуальною, так як може враховувати потреби споживачів освітніх послуг і відіграє роль інноваційного технологічного засобу маркетингової комунікації на основі Інтернет між учнем і вчителем. Онлайн-освіта уможливлює для кожного учня в будь-якому місці вивчення шкільної програми і таким чином забезпечити права кожного школяра на вільний доступ до інформації та освіти.

Проте введення дистанційної форми навчання викликає у суспільстві суперечності щодо визнання її універсальною формою освіти, зведення сутності цієї форми до набору засобів і методів передачі навчальної інформації.

Ще до появи пандемії світовий ринок онлайн-освіти стрімко розвивався. За оцінкою Global Market Insights [2], в 2017 році він вимірювався сумою $ 159 млрд, в 2018 р. - $ 190 млрд, в 2019 р. - $ 205 млрд.

Стрімка тенденція розвитку онлайн-освіти свідчить про його цифровізацію. Запровадження онлайн-технологій в освіту, можливість дистанційного навчання, створення засобів маркетингових комунікацій на основі Інтернет - інтернет-платформ для розміщення навчальної інформації тощо.

Найбільш міцні і виграшні позиції в глобальній індустрії EdTech у США, країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону (APAC) і Латинської Америки. У 2020 році, імовірно, на APAC припадатиме 54% усього міжнародного ринку онлайн-освіти. На думку експертів, з 2019 по 2024 рр. за темпами середньорічного зростання в онлайн-освіті буде лідирувати також Азіатсько Тихоокеанський регіон: + 19,40% проти + 10,26% CAGR в середньому по світу. Відзначимо, що збільшення частки регіону від загальної величини ринку відбувалося планомірно упродовж 2010-х [2].

Якщо в 2016 році частка США від всього ринку становила 50-55% (при 23-24% у APAC) [2], то в 2017 році вона «Просіла» до 43%, а за підсумками

2018 року зменшилася до 40%. Причина - в уповільненні темпів зростання північноамериканського ринку EdTech як найбільш зрілого серед світових (+ 5% на рік на відрізку 2017-2022 рр. проти, наприклад, 14% у європейському регіоні). Крім того, зміцнюються позиції ринків, що розвиваються, в першу чергу, китайського.

Запроваджена дистанційна форма навчання в умовах появи пандемії викликала дискусійні погляди в українців. За результатами опитування Gradus Research [3], більше половини батьків українських школярів під час карантину стали більше часу проводити за уроками, сильніше втомлюватися і вважають, що їх дітям не вистачає спілкування зі шкільними друзями. Батьки відмітили, що стали більше займатися з дітьми уроками (72 %), більше втомлюються (65 %), дітям онлайн-освіта подобається менше (46 %), дітям не вистачає спілкування зі шкільними друзями (65 %), не вистачає шкільної атмосфери в цілому (50 %), не вистачає додаткового спілкування з учителями (49 %), респонденти вважають віддалену освіту не настільки ефективною, як традиційну (71 %), а вважають ефективною (5 %), батьки вважать, що дітям доведеться заново проходити вивчений віддалено матеріал після відновлення роботи шкіл (70 %), не підтримують ідею подальшої часткової дистанційної освіти (51 %), дотримуються думки про необхідність надання навчальних матеріалів, адаптованих до віддаленого навчання (50 %) і надання консультацій вчителів (53 %).

Організацією економічної співдружності і розвитку [1] було проведено опитування 330 респондентів 98 країн щодо результатів запровадження дистанційної освіти. Більшість опитаних лише в деякій мірі задоволені дистанційною освітою. Вони відзначають, що новий формат навчання позитивно вплинув на учнів, вчителів та батьків. Зокрема, посилилась участь та співпраця батьків (138 осіб), підвищилась педагогічна автономія вчителів (134 особи), запроваджено нову техніку та технології в навчання (129 осіб), учні навчились управляти своїм часом (131 особа). Проте відмічають і негативні наслідки: відсутність контролю за навчанням з боку батьків (122 особи), відсутність спроможності або готовності викладачів адаптуватися до змін, які вимагає ситуація (137 осіб).

В результаті впровадження онлайн-освіти не всі батьки були задоволені: відсутність контролю батьків за навчанням дитини, відсутність соціалізації дитини, відсутність можливості додаткового спілкування з учителями, більша втомлюваність дітей, неефективність, дітям не вистачає спілкування зі шкільними друзями тощо. Поряд з невдоволенням дистанційним навчанням відмічаються й позитивні сторони: батьки більше приділяють увагу дітям, підвищилась педагогічна автономія вчителів, запровадження нових технологій у навчання.

Список використаних джерел:

1. A framework to guide an education response to the COVID-19 Pandemic of 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=126_126988-t63lxosohs&title=A-framework-to-guide-an-education-response-to-the-Covid-19-Pandemic-of-2020. — Назва з екрану

2. Исследование российского рынка онлайн-образования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://research.edmarket.ru/

3. Уставшие родители и дети без друзей. Каков эффект карантина в школах – опрос [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://news.liga.net/society/news/ustavshie-roditeli-i-deti-bez-druzey-kakov-effekt-karantina-v-shkolah---opros. — Назва з екрану

УДК 65.012.412

Н. О. Єфремова, канд. екон. наук, доцент
yefremova@knau.kharkov.ua
М. С. Пономарьова, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва

Значення та роль соціально відповідального маркетингу в агробізнесі

Передумовою виникнення концепції соціальної відповідальності здійснення маркетингової діяльності є концепція соціально-етичного маркетингу, соціальна концепції, екологічна концепція та інші різновиди даного напрямку концепцій. Концепція соціальної відповідальності спрямована на те, що суб'єкт підприємства агробізнесу, кожен його працівник несе відповідальність за ті товари, що вони пропонують на ринку.

Таким чином, концепція соціально відповідального маркетингу стала наслідком розвитку бізнесу, оскільки став актуальним вплив бізнесу та його цілей на екологічні проблеми середовища проживання людини, проблему обмеженості природних ресурсів і проблеми соціальної сфери. Важливим аспектом є зниження ймовірності виникнення соціальних конфліктів усіх видів.

Концепція соціально відповідального маркетингу в агробізнесі має на увазі визначення потреб та інтересів цільових ринків і забезпечення максимальної задоволеності більш ефективними способами з одночасним збереженням і зміцненням благополуччя споживача і суспільства в цілому [1, 2].

У сучасних умовах розвитку економіки соціально відповідальному маркетингу належить виконання важливої соціальної та економічної ролей. Соціальна відповідальність тісно пов'язана зі стилем управлінням маркетинговою діяльністю суб'єкта господарювання сфери агробізнесу.

У світі все більше суб'єктів господарювання не тільки великого, а й малого і середнього бізнесу на сьогодні залучаються до здійснення програм соціальної відповідальності. Багато в чому це пов'язано з тим, що в процесі реалізації даних програм агробізнес отримує низку переваг, таких як позитивний імідж і репутація в очах споживачів, партнерів, конкурентів та інших зацікавлених сторін, лояльне ставлення з боку потенційних клієнтів тощо.

Таким чином, соціально відповідальний маркетинг в агробізнесовій сфері повинен стати провідною функцією, яка визначає його технічну, виробничу, комерційну політику, стиль і характер управління всією підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Єфремова Н. Маркетингові аспекти корпоративної соціальної відповідальності в контексті інноваційного розвитку бізнес-структур. Галицький економічний вісник. 2020. Том 66. № 5. С. 155-161.

2. Пономарьова М. С., Єфремова Н. О., Нагорнюк О. П. Інструменти маркетингу в умовах зростання конкурентних переваг агробізнесу. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2018. № 1. С. 247–257.

УДК 339.658.8

В.Є. Зарецька, здобувач вищої освіти [*]

zve2003@i.ua

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна

Роль маркетингових досліджень у забезпеченні належної роботи підприємства

Необхідною складовою маркетингу підприємства є система маркетингових досліджень, яка являє собою вкрай вагомий інструмент маркетингу, що створює можливості для інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства [1]. Особливістю маркетингового дослідження, що робить його відмінним від процесу збирання та подальшого аналізу поточної інформації є його цільовий характер, тобто зосередженість на розв'язанні конкретного завдання чи системи маркетингових завдань. Така цілеспрямованість перетворює збір і аналіз інформації на маркетингове дослідження. Безпосереднім наслідком здійснення маркетингового дослідження постає інформація, що необхідна для прийняття керівництвом підприємства обґрунтованих рішень [2]. Серед іншого, маркетингові дослідження дозволяють скоротити рівень ризику та попередити можливі негативні наслідки від прийняття невдалих управлінських рішень. З метою організації маркетингового дослідження підприємством може бути використано один з багатьох методів дослідження, наприклад: спостереження, опитування, експеримент тощо [3].

Отже, проведення маркетингового дослідження є необхідним для успішного та результативного функціонування підприємства. З метою досягнення цієї мети підприємства мають організовувати у своїй структурі маркетингові підрозділи чи залучати сторонні організації, які здатні на високому професійному рівні забезпечити проведення маркетингового дослідження.

[*]Науковий керівник – Д.А. Міщенко, д.н.держ.упр., професор.

Список використаних джерел:

1. Міронова Л.О. Принципи організації агропромислової маркетингової діяльності. Всеукраїнська конференція молодих учених – аграрників: Економіка, менеджмент, освіта в системі реформування агропромислового комплексу. Харків: ХДАУ. 2000. С.89-90.

2. Міщенко Л.О., Міщенко Д.А. Маркетингове дослідження бізнес-середовища в Україні. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8177 (дата звернення: 05.02.2021).

3. Амонс С.Е., Красняк О.П. Маркетингові дослідження ринку і його структурних елементів: теоретичний аспект. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7926 (дата звернення: 07.02.2021).

УДК 339.138

М.О. Зюзіна, здобувач вищої освіти спеціальності 075 Маркетинг
Zuzinamaria8@gmail.com
А.А. Масленникова, здобувач вищої освіти спеціальності 075 Маркетинг
В. Д. Хурдей, канд. екон. наук, доцент
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна

Вплив пандемії COVID-19 на маркетинг і поведінку споживачів

Фатальна ситуація сьогодення, коронавірус, дистанційне життя, закриття кордонів та економічна криза − все це можна узагальнити, як так звану Другу Велику Депресію. В даних кризових умовах опинився весь світ. Невизначеність буквально зруйнувала фундамент економіки, що вплинуло на докорінну зміну споживчих звичок майже 70% населення.

На сьогодні ринок маркетингу опинився в неоднозначному становищі. З одного боку, зважаючи на кризове положення, бізнес починає урізати витрати на рекламу. З іншого боку, компанії намагаються вижити за рахунок Інтернет торгівлі. В умовах пандемії важливо підтримувати рівень впізнаваність бренду та не втрачати зв’язок зі споживачем, адже потім повернутися до попереднього рівня майже неможливо.

Карантин змусив підприємства працювати віддалено та в Інтернеті. Продавці навчаються виконувати плани продажів дистанційно, а клієнти домовлятися з постачальниками через Zoom. Вже майже рік, як цифровий маркетинг став єдиним каналом взаємодії з клієнтами і надалі залишатиметься основним. Він представлений такими складовими: пошукова оптимізація – дозволяє збільшити органічний трафік у пошукових системах; контент-маркетинг – передбачає побудову комунікації з потенційними клієнтами завдяки розміщенню спеціалізованої інформації; email маркетететинг– передбачає сегментацію потенційних клієнтів на певні групи за різними характеристиками; маркетинг у соціальних мережах – орієнтований на залучення цільової

аудиторії соціальних мереж; онлайн-реклама – залучає клієнтів у мережі інтернет через різноманітні варіанти рекламних повідомлень; контекстна реклама – передбачає вибір відвідувачів з певними інтересами, які співпадають з тематикою рекламних повідомлень; веб-аналітика – система вимірювання та збору комплексної статистичної інформації про активність на сайті; мобільний маркетинг – це комплекс заходів, які реалізують через мобільні пристрої та які орієнтовані на просування товарів і послуг [1].

Зазнали змін не тільки маркетингові інструменти взаємодії із клієнтами, але й потреби людей. Пандемія змусила людей переосмислити ставлення до певних речей, більш того – поставила свої рамки. На основі цього становища можна спостерігати зміни у поведінці споживачів. Порівняймо потреби людства до всесвітньої кризи та під час за класифікацією американського психолога Маслоу Абрахам Харольда. Психолог вважає, що людські потреби мають рівні від найпростіших до більш високих. Автор відтворив цю ступінчасту модель у вигляді піраміди. Перша ступінь даної моделі починається з фізіологічних потреб: їжа, вода, сон, повітря тощо. Друга ступінь – це вимога до безпеки, тобто бути здоровим, мати дах над головою, бути спокійним за майбутнє. Наступна ланка піраміди Маслоу – це дружба, сім'я, інтимність, адже людина не може повноцінно жити без спілкування. Самоповага, впевненість та досягнення займають передостанню ступінь та вважаються не фізіологічними вимогами, а психологічними. Кінцева зупинка моделі є творчість та моральність – самореалізація себе, як особистість [4].

В своїй роботі «Мотивація і особистість» Маслоу припустив, що людина проходить, як по сходах, рівні своїх запитів. Тільки людина опанує одне, вона вже прагне до більшого – відповідно потреби збільшуються [3].

До пандемії Covid-19 люди починали свій шлях потреб з найнижчого і поступово рухалися в гору, або зупинялися на одному – кожен індивідуально, але у 2019 році все змінилося: абсолютно всі люди на планеті, незважаючи на те, на якому етапі запитів вони були, повернулися до перших трьох. Дистанційне життя виробило велику жагу бачитися з друзями, близькими, бо тривалий час і дотепер багато хто собі не може дозволити цього через ризик зараження вірусом. Людство, як ніколи переосмислило своє ставлення до здоров’я та безпеки себе загалом. Потреба у здоров’ї перехрещується з необхідністю доброго сну, правильної їжі, чистого повітря. Усі вищенаведені потреби людей створюють більший попит на той чи інший товар.

Удосконалення маркетингу дозволить компаніям створювати товари релевантні ситуації, підвищити ефективність онлайн-продажів, підвищити імідж бренду, здійснювати вибір клієнта та впливати на поведінку споживачів, що підвищить задоволеність споживачів, довіру до бренду, постійний збут і стабільний прибуток [2].

Отже, світ ступив на нову сторінку життя. Зараз споживачів найбільше турбує здоров’я їхніх близьких, вільний доступ до товарів першої необхідності, а також їх фінансовий стан. Для задоволення сьогоднішніх потреб споживачів, маркетингова система має бути адаптивною до споживчих інтересів, враховувати їх при оновленні комплексу маркетингових заходів та вміти

миттєво реагувати на зміни у торговельному середовищі. Але головним питанням залишається те, як це зміниться після закінчення карантину, що повернеться в колишній стан, що збережеться на якийсь час і що зміниться назавжди.

Список використаних джерел:

1. Вплив COVID-19 на економіку і суспільство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/User/AppData/Local/Temp/Concensus_2020_ukr_52_Aug.pdf.

2. COVID-19: вплив на маркетинг.Всеукраїнська Рекламна Коаліція. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://vrk.org.ua/news-events/2020/covid-and-marketing.html Назва з екрана

3. Маслоу А.Г. Мотивація та особистість / Переклад. з англ. Татлибаевой А.М. СПб.: Євразія, 1999. с. 352

4. Хлебников Д. В. Применение пирамиды иерархии потребностей Маслоу при проектировании системы мотивации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. management.com.ua/hrm/hrm053.html.

УДК 339.138; 658.8; 633.162

В.Ю. Кузіна, здобувач вищої освіти доктора філософії*
victoriyaku798@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Реалії сучасного маркетингу ячменю пивоварного призначення в Україні

Повноцінний ринок пивоварного ячменю в Україні, набув чітко визначеної структуризації у площині виробництва і збуту лише на початку нового століття. Відроджене та докорінно модернізованих зусиллями іноземних та вітчизняних інвесторів солодове виробництво вже у 2008 році досягло пікового показника 541 тис. тонн [1], знявши проблеми сировинної імпортозалежності вітчизняної пивоварної галузі та створивши передумови для виходу на зовнішні ринки. Успіх забезпечила сформована навколо солодових підприємств сітка господарств - партнерів з вирощування ячменю пивоварного призначення з чітко означеним механізмом виробничо-комерційних взаємовідносин.

Проте, копіюючи у своєму розвитку всі проблеми пивоварної галузі, вже в послідуючі роки виробництво солоду впало майже у два рази, до 276 тис. тонн у 2020 році [1], що спричинило подвійне падіння ринкового попиту на ячмінь пивоварний до 400 тис. тонн/МР. Окрім цього, пивоварна галузь, вже працююча за європейськими стандартами, змінила вимоги до якості ячменю пивоварного призначення на більш високі і ширшого діапазону в порівнянні з національними стандартами, розробивши при цьому власні правила формування ціни внутрішнього ринку. Підвищені вимоги до якості, що

вимагали додаткових витрат на впровадження інноваційних елементів технології на фоні ресурсної обмеженості господарств та нестабільність ринкової кон'юнктури порушили рівновагу у виробничо-комерційному механізмі взаємовідносин вже споріднених підприємств. Зростаючий диспаритет між реалізаційною ціною та собівартістю, які значно зменшують долю прибутку призначену для ведення розширеного виробництва та проблеми з гарантованим викупом вирощених обсягів в роки несприятливих погодних умов, коли погіршувалася якість, спонукають аграрія до пошуку шляхів підвищення ефективності напрямку виробничої діяльності з вирощування пивоварного ячменю і, частково, до роздумів про доцільність вирощування пивоварного ячменю, перегляду структури посівних площ і виходу з цього бізнесу. В цій ситуації не аби якої важливості набуває роль маркетингової стратегії сільськогосподарського підприємства, як одного з основних чинників підвищення ефективності в секторі виробництва пивоварного ячменю.

Управління маркетингом передбачає: аналіз маркетингового середовища, планування, втілення в життя і контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку вигідних торгівельних операцій з цільовими покупцями заради досягнення певних завдань підприємства, таких, як отримання прибутку, зростання обсягу збуту, збільшення частки ринку. «Попросту кажучи, управління маркетингом - це управління попитом» [2,с.30].

Загальнодержавний ринок пивоварного ячменю формують три ведучі компанії з виробництва солоду: Soufflet, Malteurop і «Оболонь», з частками від 25 до 40 відсотків, конкуруючи між собою та ведучи боротьбу за ринок сировини і кожна з них має відпрацьований ринок збуту виробленого ними солоду в Україні і на зовнішньому ринку. Між виробниками солоду існує конкуренція, оскільки споживач не обмежений у виборі постачальника. Територіальними межами товарних ринків більшої частини пивоварного ячменю є загальнодержавні ринки України. Тобто, в рамках зазначеної діяльності відбувається вертикальна концентрація на ринках ячменю. Потреби вітчизняної солодової галузі в пивоварному ячмені задовольняються приблизно на 70% за рахунок діючих, так званих «Агропрограм» від солодових компаній та на 30 відсотків з «вільного ринку».

Формують ринок пивоварного ячменю в Україні договірні взаємовідносини між сільгоспвиробником та підприємствами солодової галузі. Будь-яка державна підтримка товаровиробника в цьому напрямку діяльності відсутня, регулювання ринку з питань якості зерно продукції регламентується частково діючими ДСТУ та, в більшій мірі, вимогами договірних специфікацій солодових підприємств.

Ціну на ячмінь формують основні споживачі, а також налагодженість світових маркетингових каналів. Ціна внутрішнього ринку на пивоварний ячмінь формується за домовленістю сторін, аграрія і виробника солоду, в повній залежності від ціни фуражного ячменю з незначними поправками експортних тенденцій. При її визначенні на протязі останніх п'ятнадцяти років застосовується коефіцієнт 1,15 -1,2 від ринкової ціни фуражного ячменю. Діє ця ціна лише при дотриманні вимог специфікації договору по якості. У боротьбі за

якість застосовуються самі різноманітні важелі впливу: дисконти – знижки в ціні, обмеження в обсягах закупівлі та повна відмова в ній.

Тобто сільгоспвиробник в площині збуту ячменю пивоварного призначення знаходиться в повній залежності від осучаснених ринкових вимог солодових корпорацій і дещо відчуває їх монопольний тиск у комерційних відносинах. Особливо відчутним він стає в роки несприятливих погодних умов, коли значна частина врожаю пивоварного призначення вибраковується внаслідок втрати пивоварної якості і виробник змушений реалізовувати її в якості фуражного, за цінами значно нижчими від провізорних. В такі роки розмір премії за пивоварну якість стає значно меншим декларованого в договорах внаслідок дії дисконтів і кінцева ціна закупівлі вже не несе стимулюючої функції, а є лише компенсацією додаткових витрат, які змушений нести аграрій для забезпечення необхідної пивоварної якості за договором. В цих випадках прибутковість виробництва ячменю помітно падає, що негативно впливає на баланс у взаємовідносинах між ринкоформуючими субстанціями.

Сучасний ринок ячменю пивоварного призначення, його правила та тенденції вимагають від аграрія чітко визначеної маркетингової стратегії, яка має враховувати нішевість цільового використання, значну залежність від розвитку солодового виробництва та налагодженості виробничо-комерційних взаємовідносин.

Управління маркетингом пивоварного ячменю, з огляду на специфіку вимог з якості та вищезазначені особливості кон’юнктури ринку, як комплекс організаційно-управлінських заходів, розпочинається ще на етапі планування його вирощування. З метою забезпечення гарантованого збуту зерна завчасно, у січні-лютому, складається договір між ринкоформуючими підприємствами, аграрним та з виробництва солоду, який регламентує зобов’язання сторін: площу та обсяг, сорт, вимоги до якості, порядок формування ціни та строки поставки. Все це дає змогу максимально накопичити розрахунково необхідний технологічний ресурс до початку весняно польових робіт у відповідності до складених технологічних карт і вже на першому етапі спрогнозувати ефективність виробництва та налаштувати безпосередніх виконавців на безперечне досягнення запланованого результату. На слідуючих етапах управління виробник забезпечує своєчасне виконання сільськогосподарських робіт з вирощування, збирання, доочищення зерна та формування партій, якісне відокремлене зберігання у відповідності до специфіки вимог покупця, періодичний контроль якості спеціалізованою лабораторією виробника солоду та поставка відповідно до умов договору.

Як свідчить аналітика за останні сім маркетингових років, майже 90 відсотків пивоварного ячменю солодові підприємства закупали у серпні - жовтні, коли індекс ціни на ячмінь порівняно нижчий середньорічного. Тому, фінансово стійким господарствам, достатньо забезпеченим обіговими коштами, з сучасними складськими комплексами з активною вентиляцією, варто реалізацію перенести на більш пізні і вигідні строки у грудні – березні місяцях маркетингового року. Плануючи більш пізні строки продажу пивоварного ячменю сільгоспвиробник повинен враховувати специфіку поведінки покупця –

виробника солоду та його майже монопольне положення на внутрішньому ринку і завчасно скласти форвардну угоду - контракт гарантованого збуту з фіксацією ціни як мінімум на 10 -15 відсотків вищою від серпневої.

В ринковій системі економічних відносин зменшити негативний вплив ризиків агропідприємств внаслідок дії цінової кон'юнктури ринку та природно-кліматичного фактору можливо лише за умов забезпечення ефективного використання ними власного ресурсно-виробничого потенціалу, застосування сучасних інноваційних технологій та оптимізації маркетингово-логістичної стратегії.

Список використаних джерел:

1. Українська галузева компанія по виробництву пива, безалкогольних напоїв та мінеральних вод "УКРПИВО". URL: http://www.ukrpivo.com (дата звернення: 15.01.2021).

2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. Пер с англ. Москва: Издательский дом "Вильяме", 2007. 656 с.

3. Інформаційно-аналітичне агентство «АПК-Інформ». URL: https://www.apk-inform.com/ru/prices (дата звернення: 18.01.2021).

УДК 339.198

І.І. Монтрін, канд. екон. наук
i.montrin@knute.edu.ua
О.С. Бондаренко, д-р екон. наук, професор
Київський національний торговельно-економічний університет, Україна
Л.В. Танська
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», Україна

Особливості використання мерчандайзингу в системі просування підприємств

В останні роки в Україні спостерігається зростання роздрібної торгівлі на 15,9%, що свідчило про певну стабілізацію української економіки. Між тим, зважаючи на останні події і серйозні проблеми вітчизняної економіки підприємствам роздрібної торгівлі стає дедалі важче вижити на ринку. Тому будь-яка компанія, що пов'язана з роздрібною торгівлею, має піклуватися не тільки про вигляд та атмосферу магазину, а і приділяти особливу увагу використанню всіх засобів мерчандайзингу [1].

Щодо основних функцій мерчандайзингу, то в структурі просування до них можна віднести: створення конкурентної переваги магазину і окремих марок; ефективне представлення товару на ринку; забезпечення покупців необхідною інформацією; формування прихильність до магазину і окремим торговим маркам, збільшення числа лояльних покупців і завоювати нових; привернення уваги покупця до товарів, звертання увагу на нові продукти і спеціальні пропозиції; закріплення у свідомості покупців відмінних рис марок;

вплив на поведінку споживачів, дотримуючись при цьому соціальної законності і етичних норм; підвищення рівень прийняття рішень покупцем безпосередньо в точці продажу, збільшити час перебування покупця в магазині і число скоєних ним покупок [2].

Все це свідчить про багатофункціональність мерчандайзингу та широкий асортимент інструментів. Які здатні реалізувати зазначені вище функції.

Проте, існує певна різниця у застосуванні мерчандайзингу різними суб`єктами ринкової діяльності. Зокрема, це стосується роздрібної торгівлі та виробниками. Основні цілі, які ставить перед собою виробник це збільшення рівня привабливості своїх товарів та просуванні своїх власних торгових марок.

Щодо основних цілей які ставить перед собою роздрібний торгівець, то це залучення максимального потоку покупців в магазин, у формуванні прихильності до нього, удосконаленні структури свого асортименту магазину та підвищенні прибутку [3]. Магазин також зацікавлений в якісних ТМ, як і бренди в магазинах але товар тут це засіб, за допомогою якого можна залучити і задовольнити покупця. Для реалізації стратегії мерчандайзингу використовуються різні інструменти, які відрізняються за своїми функціями (таблиця). Для збільшення кількості спонтанних покупок використовують планування та дизайн торгового простору. Щоб вплинути на поведінку споживачів використовують колір, а для того щоб виділити товари з поміж інших розроблюють систему освітлення. Для донесення інформації до споживачів та рекламної підтримки застосовуються POS-матеріали [4, 5]. Проте, основні функції інструментів мерчандайзингу це стимулювання продажів. І використовуючи всі ці інструменти підприємство може значно підвищити продажі і тим самим свої прибутки.

Отже, будь-яка компанія, яка прагне успішно працювати на ринку споживчих товарів, повинна орієнтуватися не тільки на якість і актуальність продукції, що випускається, а й замислюватися про мерчандайзинг. Для успішного досягнення запланованих результатів необхідно створення та впровадження комплексної програми мерчандайзингу, що включає розробку інструментів мерчандайзингу та його організацію в компанії.

Список використаних джерел:

1. Козаков О. Азбука мерчандайзинга. [Електроний ресурс] - Режим доступа: http://www.klubok.net/article800.html.

2. Канаян К. Мерчандайзинг / К. Канаян , Р. Канаян. – М.: РИП-холдинг, 2003. – 236 с.

3. Діброва Т. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика: навч. посіб. для студ. ВНЗ / Т. Г. Діброва. – К.: Стилос, 2011. – 294 с.

4. Котляренко М. Мерчандайзинг – это искусство // Маркетинг и маркетинговые отношения. –2001. – №7. – с. 26 – 30.

5. Старицький Т. Мерчандайзинг як інструмент отримання додаткового прибутку // Маркетинг в Україні –2018. – №2. – с. 34-39.

УДК 65.011.1

В.А. Муштай, канд. екон. наук, доцент
vamushtai@gmail.com
Сумський національний аграрний університет, м.Суми, Україна

Стратегічний розвиток як основа забезпечення конкурентних переваг підприємства

За сучасних ринкових умов для більшості підприємств все більшої актуальності набуває питання підвищення ефективності їх виробничо – комерційної діяльності, що обумовлено недостатнім рівнем практичних навичок в запровадженні запланованих заходів розвитку господарюючих суб'єктів, неефективністю управлінських рішень в процесі вибору стратегічних напрямів подальшого розвитку, що в кінцевому підсумку призводить до недостатності або відсутності конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників, котрі покликані забезпечувати підвищення ефективності їх функціонування та стабільне економічне зростання. Тому, стратегічний розвиток підприємств являється однією з важливих умов створення та утримання ними конкурентних переваг, їх сталого розвитку та подальшого підвищення ефективності функціонування, в кінцевому підсумку - конкурентоздатності. При цьому його вибір обумовлюється станом оточуючого середовища, наявним потенціалом підприємств, їх місією та цілями.

Змістовно досліджуючи сутність категорії «розвиток» було виявлено, що більшість науковців розвиток підприємства розглядають в контексті отримання кількісних та якісних показників, котрі забезпечують отримання максимального економічного ефекту від здійснення господарської діяльності як в поточному, так і в прогнозному періодах.

Райко Д. в своїй праці розвиток визначає як цілеспрямований процес кількісних та якісних перетворень у внутрішньому середовищі суб'єкта господарювання, що обумовлює подальші зміни в його зовнішньому середовищі через вирішення наявних суперечностей між інтересами всіх контрагентів ринку, а саме товаровиробників, постачальників, посередників та споживачів на основі їх ринкових взаємодій [1, с. 113].

Литвинов О.І. має свій погляд і пропонує розвиток розглядати у вигляді процесу формування та реалізації прогресивних змін економічної діяльності підприємства, котрі за думкою автора, покликані призводити до формування принципово нових кількісних та якісних перетворень, елементів, властивостей, характеристик, що здатні забезпечувати ефективне функціонування підприємства у довгостроковій перспективі [2].

Розвиток підприємства найчастіше пов'язують з визначенням та подальшим формуванням його конкурентних переваг як запоруки ринкової стійкості. Саме характер конкурентних переваг вказує на необхідність адаптації підприємства до оточуючого середовища, обумовлюючи основні ризики для результативних показників його господарювання.

Викладене дозволяє стверджувати, що підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств, внаслідок обґрунтовано визначених конкурентних переваг, без сумніву залежить від чітко сформованої та об'єктивно обраної стратегії його подальшого розвитку. З огляду на те, що дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища організації являється необхідним елементом формування місії та визначення цілей організації, саме сформовані стратегії обирають за інструменти досягнення останніх.

Боковець В.В. та Іванченко Г.В. в своєму дослідженні наголошують на тому, що задля досягнення окресленої мети вкрай важливо детально розробляти та надавати обґрунтування напрямів дій підприємства, формуючи їх з огляду на можливості самого підприємства, стану ринкового середовища та конкуренції на ринку. Саме це, на думку авторів обумовлює необхідність стратегічного планування [3, с. 146].

Каличева Н.Є. зазначає, що ефективний розвиток підприємства в умовах сьогодення обумовлюється саме стратегічним плануванням, в основі якого має покладатися програмно – цільовий підхід задля вирішення важливих завдань подальшого розвитку господарюючого суб'єкта та забезпечення йому конкурентних переваг на цільовому ринку та конкурентоспроможності взагалі [4, с.34].

На нашу думку, саме врахування конкурентних переваг під час формування напрямів розвитку підприємств дозволяє обрати обґрунтовану послідовність дій щодо реалізації концепції та формування системи стратегічного управління суб'єктом господарювання, що в перспективі сприятиме збільшенню шансів підприємства на виживання, стійкому розвитку та забезпечить прихильність споживачів.

Отже, високий рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання має ґрунтуватися на диференційованих конкурентних перевагах, під якими варто розуміти наслідок різних видів діяльності. Зазначене сприятиме отриманню кращого ніж у конкурентів результату та являтиметься вагомою умовою формування конкурентоспроможності підприємств. Основною ж задачею сучасних підприємств є постійне покращення показників своєї діяльності для посилення існуючих та створення нових переваг на обраному ринку, що й витікає з визначеної раніше сутності поняття розвитку підприємства.

Огляд літературних джерел дозволив дійти висновку, що поняття «розвиток» та «стратегія» являються взаємопов'язаними категоріями, оскільки з наведеного вище, розуміємо, що розвиток являється наслідком правильно обраної та запровадженої стратегії. Стратегія в свою чергу являється одним з інструментів, що забезпечують розвиток підприємства. Саме за використання стратегії у підприємства з'являється можливість формувати бачення його майбутнього розвитку.

Тож, обґрунтований вибір стратегічного розвитку підприємства є запорукою підвищення ефективності реалізації виготовленої продукції, зростання прибутку, укріплення та поліпшення позицій на ринку. Орієнтація на довгострокову перспективу та цілісне і систематичне дослідження потреб

ринку призводить до розробки ефективних диференційованих товарних інновацій і таким чином, створюються стійкі конкурентні переваги.

Маковська Ю.А. в своїй роботі пропонує під стратегічним розвитком розуміти набуття підприємством нових якостей, котрі сприяють ефективному досягненню поставлених цілей, що обумовлені безпосередньо місією підприємства, а саму стратегію розглядати як програму або ж стратегічний план досягнення мети [5]. Значущість стратегічного розвитку підприємства підтверджується через його сутність як процесу котрий спрямовується на формування конкурентних переваг підприємства та зміцнення ефективних конкурентних позицій підприємства на опанованих ним ринках збуту, що є запорукою високої конкурентоспроможності суб'єкту господарювання в мінливих ринкових умовах його діяльності. Проте, слід брати до уваги, що стратегічний розвиток підприємства неможливий без злагодженої роботи всіх його функціональних підрозділів задля досягнення поставлених цілей.

Отже, під час дослідження питання стратегічного розвитку сучасних підприємств доходимо висновку, що метою зазначеного процесу є створення конкурентних переваг суб'єктів господарювання та укріплення їх стратегічних позицій на цільових ринках, що, в перспективі має сприяти розвитку їх стратегічних потенціалів, забезпеченню ринкової стійкості в поточному періоді та довгостроковій перспективі. Викладене вказує на необхідність переорієнтації діяльності підприємств на засади якісно нового напряму соціально - економічного зростання з акцентуванням управлінського впливу на підвищенні ефективності функціонування суб'єктів господарювання та забезпеченні їх стратегічного розвитку в перспективі.

Список використаних джерел:

1. Райко Д. В. Визначення розвитку маркетингової діяльності промислового підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2011. Т.1. № 3. С. 109 - 117. URL: https://clck.ru/TLMWT (дата звернення: 03.02.2021).

2. Литвинов О.І. Стратегічні напрями стабілізації та розвитку економічної діяльності торгівельних підприємств. *Ефективна економіка*. 2013. № 10. URL:http://surl.li/louq (дата звернення: 27.01.2021).

3. Боковець В.В., Іванченко Г.В. Вибір стратегії управління корпорацією в контексті забезпечення її ефективності і масштабності розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки: науковий журнал.* 2017. №2. Т. 1. С. 145-148. URL: http://surl.li/lour (дата звернення: 04.02.2021).

4. Каличева Н.Є. Вплив стратегічного планування на забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту. *Інтелект XXI.* 2019. №1. С. 34 – 36. URL: http://surl.li/louo (дата звернення: 04.02.2021).

5. Маковська Ю.А. Механізм забезпечення стратегічного розвитку дорожньо – експлуатаційних підприємств. *Ефективна економіка.* 2020. №11. URL:http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/205.pdf (дата звернення: 05.02.2021).

УДК 338.242

Л. Ю. Семенова, канд. екон. наук, доцент
lddfa@i.ua
В. В. Даценко, канд. екон. наук, доцент
vd20042011@gmail.com
Університет митної справи та фінансів, Україна

Соціальний маркетинг як інструмент забезпечення соціально-економічної безпеки

На сучасному етапі невизначеності перед усіма країнами світу постають завдання пошуку балансу між економічними та соціальними потребами, вихід зі станів депресії та рецесії, зміцнення соціально-економічної безпеки в умовах глобалізації й формування економіки майбутнього.[6, с.367] Стабільне функціонування економіки країни напряму залежить від надійної системи захисту і забезпечення соціально-економічних інтересів.

Безпека є важливою передумовою життя кожної окремої людини та колективу загалом, яким може виступати і трудовий.[4, с.673] Категорія «соціальна безпека» почала формуватися з кінця дев'яностих років двадцятого століття. Уже тоді це поняття вміщало в собі цілий комплекс факторів, що визначають, крім економічних і політичних аспектів, усе безпосереднє середовище проживання людини – біологічну, фізичну, психологічну, матеріальну сфери, і зрештою, значну частину того, що вміщає в себе поняття якості життя. [1, с.226]

Соціальна безпека – це стійке функціонування держави, соціальних інститутів суспільства, що забезпечують стабільний розвиток особистості й суспільства на основі підвищення якості життя своїх громадян.[8, с.153] Високий рівень соціальної захищеності означає наявність можливості для кожного задовольнити свої основні життєві потреби шляхом отримання гарантів по кожній складовій частині соціально-економічної захищеності: гарантій зайнятості та економічної захищеності, захисту трудових прав та свобод, професійної захищеності та безпеки умов праці.[5] Очевидно, що сучасна соціально-економічна політика, яка зорієнтована на проблемах забезпечення рівня і якості життя, потребує нових кардинальних змін через поширення інновацій не тільки на галузі науки й техніки, але й на сферу суспільних відносин. З цією метою необхідно враховувати інноваційні процеси, пов’язані з глобалізацією, регіональною інтеграцією, розвитком соціального виміру, високих технологій та інформатизацією суспільства.[6, с.375]

Гармонійне поєднання маркетингових цілей з вирішенням соціальних проблем призвело до виникнення новітньої концепції – соціального маркетингу. Поняття «соціального маркетингу» з’явилося у 1970-х роках, коли Філіп Котлер озвучив думку про те, що однакові маркетингові принципи застосовуються як для продажу продуктів, так і для «продажу» ідей. Виникнення соціального маркетингу Котлер пояснює так: «На початку моєї професійної діяльності всі були впевнені, що маркетинг – це продаж супів,

бобів та іншої їжі. Я почав говорити про те, що маркетинг – це продаж будь-якого продукту: ви запрошуєте туристів до свого міста – і це маркетинг населеного пункту; ви застерігаєте людей від паління – і це маркетинг певного способу життя. Я називав це соціальним маркетингом».[2] Аналізуючи особливості соціального маркетингу, можна виділити такі його специфічні особливості, як глобалізм, стратегічне дослідження ринку (тобто дослідження перспектив розвитку, в тому числі і комплексний аналіз соціально-економічного розвитку) і активне використання паблік рілейшнз. У сучасному суспільстві соціальне регулювання, управління соціальними змінами базується на використанні маркетингового інструментарію: технологій переконання, стимулювання рішень, тощо. Сьогодні можна говорити про тенденцію до адаптації традиційного маркетингового інструментарію у відповідності з новими поглядами соціального маркетингу. Соціальний маркетинг наглядно демонструє свої можливості для посилення ефективності змін в суспільстві. [3]

Для забезпечення сприятливого розвитку соціального маркетингу в Україні доцільно ширше пропагувати успішний досвід організації бізнесу на основі концепції соціального маркетингу у засобах масової інформації, формувати повний інформаційний банк даних про соціальні проекти та участь у них бізнесу.[7, с.304] Подальше впровадження соціального маркетингу для забезпечення соціально-економічної безпеки і економічної стабільності в Україні повинно здійснюватися системно і комплексно на всіх рівнях управління економікою.

Список використаних джерел

1. Венглюк І. В. Становлення соціально-економічної безпеки підприємства. Економічний вісник Донбасу No 3 (33), - 2013 р. С.226-230

2. Дарія Корнейчук. Навіщо бізнесу соціальний маркетинг. https://nv.ua/ukr/biz/experts/navishcho-biznesu-socialniy-marketing-2495706.html

3. Забарна Е. М. Формування проблеми соціального маркетингу сучасності / Е. М. Забарна, К. О. Ваннік, /Ефективна економіка № 12, 2014 http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3606

4. Коленда Н. В. Поняття соціально-економічної безпеки підприємства. Економіка і суспільство, випуск № 7,- 2016 р. С. 672-678

5. Півень А.О. Шляхи забезпечення соціально-економічної захищеності працівників аварійно-рятувальних служб Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17 http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/51.pdf

6. Томаневич Л.М. Соціально-економічна безпека в умовах глобалізації. Науковий вісник №2. Львівського державного університету внутрішніх справ.- 2011 р. С. 367-376

7. Шимко О. В. Соціальний маркетинг як інструмент соціально-економічного розвитку суспільства. Наукові записки. Вип. 14 Стр. 297-304

8. Язлюк Б. О. Теоретичні основи сутності та змісту соціально–економічної безпеки. Економічний аналіз, т. 16. No 1, - 2014 р. С. 149-154

УДК 339.1:005.7

М.В. Солдатенко, здобувач вищої освіти*
soldatenkomaria50@gmail.com
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна

Удосконалення маркетингового підходу до управління підприємством

Під управлінням маркетингом на підприємстві розуміють діяльність щодо аналізу, планування, втілення в життя і контролю за здійсненням заходів, спрямованих на встановлення і підтримання обмінів з клієнтами з метою досягнення певних завдань підприємства (підвищення обсягів реалізації, зростання прибутковості, захоплення додаткової частки ринку і т.д.). Маркетингова діяльність передбачає знаходження найкращих варіантів подальших дій у ході взаємодії виробників і споживачів. Відтак, переважна більшість маркетингових рішень є складними управлінськими рішеннями.

Сама процедура укладання маркетингового рішення ґрунтується на таких основних напрямах теорії прийняття рішень: теорії прийняття раціональних рішень та психологічної теорії прийняття рішень [1].

Маркетингова діяльність в рамках удосконалення маркетингового підходу до управління підприємством є важливою складовою в управлінні та діяльності підприємства в цілому для забезпечення його довготривалого успіху і стійкого прибутку.

Створення, практичне використання, постійне удосконалення маркетингового механізму на підприємстві, з метою задоволення потреб споживачів в товарах і послугах, це є сучасною філософією управління маркетингом [2].

Досвід зарубіжних країн свідчить, що маркетингова спрямованість підприємства створює умови для забезпечення високої ефективності та рентабельності його функціонування. При побудові механізму розвитку підприємства на засадах маркетингу необхідно мати на увазі ті закономірності та підходи, що є притаманними управлінню всіма економічними системами. Враховуючи сучасні тенденції щодо глибоких змін у економічному, політичному, соціальному, науковому, середовищах, величину і складність проблемних питань в управлінні підприємствами, нагальною є потреба у розрахунково-аналітичному забезпеченні прийнятих рішень.

Список використаних джерел:

1. Лук’янець Т.І. Економічний механізм маркетингу: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2006. 464 с.

2. Ткач О.В., Баланюк І.Ф., Копчак Ю.С., Баланюк С.І. Маркетинговий менеджмент у діяльності підприємств. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. Випуск 1(47).Т.2. С. 291-296.

*Науковий керівник – Д.А. Міщенко, д.н.держ.упр., професор.

УДК 339.1:339.5

К.А. Хмельницька, здобувач вищої освіти*
ekaterina.hmelnickaa2@gmail.com
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна

Застосування інструментів маркетингової логістики у митній сфері

Логістика є наукою про планування, організацію, управління, контроль і регулювання переміщення матеріальних та інформаційних потоків у просторі та часі від їхнього первинного джерела до кінцевого споживача та включає в коло своїх інтересів значну частину сфери економічного життя суспільства [1].

Митну логістику можна охарактеризувати як функціональну область логістики, що займається плануванням, контролем і керуванням транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними та нематеріальними операціями, що здійснюються над сировиною, матеріалами, напівфабрикатами, готовою продукцією в процесі перетину митного кордону, а також передачею, зберіганням та обробкою відповідної інформації.

Важливість логістичної організації митної справи на засадах маркетингу пояснюється всезростаючими обсягами зовнішньоекономічної діяльності, все більшою інтеграцією економіки України у світове економічне співтовариство [2].

Наразі актуальним напрямом подальшого розвитку системи державних митних послуг є імплементація маркетингових підходів, що повинно сприяти підвищенню якості митного адміністрування, міжнародній торгівлі, прискоренню зовнішньоторговельного товарообігу і забезпеченню комфортності ведення зовнішньоекономічної діяльності без зниження ефективності митного контролю [3]. Базою повинні стати положення концепції некомерційного маркетингу, адаптовані до діяльності митних органів. Обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності і надання логістичного сервісу державними митними органами повинно здійснюватися за допомогою різноманітних маркетингових інструментів.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко В.М. Формування взаємозв'язків маркетингу та логістики в підприємницькій діяльності. *Ефективна економіка*. 2015. №7. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4454

2. Остапенко А.С., Повод Т.М. Управління ефективністю та митними ризиками в логістичних процесах зовнішньоекономічної діяльності. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Випуск 1 (24). С. 221-228.

3. Сушкова О.Є. Митна логістика : навч. посібник. Ірпінь : Університет ДФС України. 2018. 266 с.

*Науковий керівник – Д.А. Міщенко, д.н.держ.упр., професор.

УДК 339.138:338.242

В. Д. Хурдей, канд. екон. наук, доцент
vkhurdey@gmail.com
М. В. Гета, здобувач вищої освіти спеціальності 075 Маркетинг
А. О. Животова, здобувач вищої освіти спеціальності 075 Маркетинг
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро Україна

Маркетинг в антикризовому управлінні підприємством

Криза – не вирок, а нові можливості. Становище економіки 2020 року в Україні та у світі досягло критичного стану, тому що такого досвіду ще не було. Фінансовий дефіцит наздогнав в першу чергу малі підприємства.

Зазвичай, підприємством передбачене кризове становище, та не кожне в змозі його подолати. Пандемія 2020 року повністю зруйнувала маркетингові стратегії на підприємстві: маркетингові відділи були змушені шукати нові ніші, задля того, щоб втриматись на ринку. Першим, що спало на думку – це запускати нові рекламні компанії та привертати уваги покупця до свого продукту. Недоліком цього рішення стала величезна кількість пропозицій, які просто губилися у пам'яті клієнта.

Під час кризи саме маркетингове управління відіграє велику роль. Найважливіші рішення, які приймаються маркетологами, утримують компанії на плаву за рахунок пошуку нових ніш, створення нової продуктової політики та раціонального використання раніше закладених резервів.

Завдяки маркетинговому управлінню виживають великі та малі компанії. Під час кризи основні проблеми закриває маркетинговий підхід. Аналіз зовнішніх та внутрішніх причин кризи дозволяє пом'якшити наслідки та обрати шлях розвитку за даних умов.

Коронавірус став поштовхом для диверсифікації деяких галузей виробництва і торгівлі: таким чином, ми спостерігаємо занурення до цифрового світу. Починається перетворення ринків, перенесення їх у онлайн-режим, засвоєння нових методів просування товарів та послугу інтернет мережах з метою утримання своїх позицій на ринку.

Стресова ситуація на ринку дала змогу власникам компаній подивитися на свою робочу команду по іншому, адже маркетологи, орієнтовані на досягнення результату, почали діяти задля збереження або навіть підвищення економічного стану підприємства.

«Коронокриза» ставить набагато більше питань, ніж відповідей. Наразі жоден маркетолог не береться напевно прогнозувати, як довго відчуватимуться наслідки кризи та наскільки серйозними вони стануть. Тому завдання маркетингового управління аналізувати ситуацію тут і зараз та знаходити оптимальні рішення.

Тобто, для маркетолога, криза – це період, під час якого можна проявити всі свої зусилля, побудувати нову маркетингову стратегію, адже саме вона гарантує підприємству розвиток у обраному напрямку.

Досвідчені маркетологи-стратеги пропонують декілька золотих правил в період кризи[2]:

1. Переходити на антикризовий режим управління з коротким горизонтом планування.
2. Знижувати витрати, наскільки це можливо.
3. Заморожувати інвестиційні проекти, максимально зменшувати боргові забов'язання та збільшувати готівкові грошові запаси.
4. Намагатися зберегти ключових працівників та ділову репутацію.

Тож, відслідковуючи нинішні тенденції, пропонуємо наступні маркетингові інструменти управління в кризовій ситуації:

1. Моментальна реакція на зміни в економіці та запитах споживача. Відомий факт, що криза – двигун нових ідей та можливостей, тому вдалим рішенням для підприємця буде спробувати нові можливості та ніші.
2. Налагодження зв'язку із вже існуючими клієнтами. Розробка вигідних індивідуальних пропозицій для клієнтської бази налагодить лояльні відносини та сприятиме рекомендаційному ланцюгу, що є джерелом нових клієнтів.
3. Вивчення учасників мікросередовища. Слід розглянути партнерство з допоміжними підприємствами або навіть конкурентами.
4. Піклування про ефективні продажі. Необхідно приділити більшу увагу рекламній кампанії, створенню контенту. Це можуть бути рекламні інтеграції, таргетована реклама або вихід бізнесу у соцмережі.
5. Корпоративний клімат. Не слід забувати про співробітників компанії, підтримуйте теплі відносини у колективі для підвищення ефективності роботи.

Щоб мінімізувати ризики, необхідно скласти план сприятливого і несприятливого розвитку подій, оцінити наслідки у разі виконанні або не виконанні тих чи інших заходів, адже прописані правила, які були ефективні у часи стабільності, у момент кризи можуть стати згубними.

Якщо бізнес постраждав, то на етапі відновлення слід звернути на основні елементи: комунікація із цільовою аудиторією; створення унікальної цінності продукту; орієнтованість у нових тенденціях; управління репутацією та довірою; пошукова оптимізація (SEO) тощо.

Змінити контент в залежності від змін потреб споживачів дасть можливість споживачам зрозуміти, як працює підприємство в умовах карантину. Fact-checking не менш важливо, але якщо на сайті підприємства надається будь яка інформація стосовно пандемії, кризи або навіть погоди, вона має бути достовірна, неправдиві факти можуть забруднити репутацію компанії.

Отже, не існує рецепту виживання під час кризи, але є індивідуальні підходи, які зможуть утримати підприємство, доречним буде перегляд і традиційних підходів, а також набуття гнучкості та швидкості реагування на ситуацію та запит клієнтів. Тож антикризовий маркетинг має: забезпечити підприємство актуальною інформацією стосовно ситуації на ринку, повідомити про зміни у конкурентному середовищі, проаналізувати ефективність діючих

каналів збуту, а також надати звіт споживчих переваг. Зібрана інформація надає підприємству можливість приймати рішення в умовах високої конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Семенова Л. Ю., Даценко В. В., Хурдей В. Д. Маркетинг 4.0 / *Підприємництво та інновації*. 2020. № 11. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8322 (дата звернення: 02.12.2020). DOI: 10.37320/2415-3583/14.1
2. Устьян О. Маркетинг у кризу. Виживання вимагає змін, 2020. – URL: https://zmist.pl.ua/blogs/marketing-u-krizu-vizhivannya-vimagaje-zmin
3. Хурдей В.Д., Ніфталієва А. Маркетинг як стратегічний інструмент. / *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки. 2019. №11.* – URL: https://doi.org/10.25313/2520-2294-2019-11-5353

СТУДІЯ 4. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 330.341:338.24:338.4

Yuliia Horiashchenko, Ph.D (Economics), Associate Professor
julia.goryaschenko@gmail.com
University of Customs and Finance, Ukraine

The main trends in the development of innovative entrepreneurship in Ukraine

Socio-economic conditions of entrepreneurship change significantly: there is a dematerialization of science and technology, the emphasis shifts from economic achievements as the highest priority towards the establishment of quality of life, the development of opportunities for individual self-affirmation.

Society has entrusted hopes and expectations to innovation, and entrepreneurship has become not only an economic but also a social category (and it is not just about social entrepreneurship). In the rather difficult conditions of postmodernization, it is necessary to describe innovative trends and strategies of modern entrepreneurship.

First of all, it should be noted that modern entrepreneurship is developing in the context of digitalization of Ukraine's economy, and since the digital (digital) economy is endowed with global content, entrepreneurship should be studied as an element of the global innovation ecosystem.

The peculiarity of the functioning of modern entrepreneurship is the separation of new subjects and objects of entrepreneurial activity – respectively, the leaders of innovation platforms and, in fact, the platforms themselves. An example of an innovative platform is the iPhone (Apple plays the role of leader and offers its partners a platform for creating value (iPod / iPad / iPhone) and a platform (iTunes) for assigning value [1, p. 263-264].

Innovation platforms in the modern innovation ecosystem are a model of highly efficient entrepreneurship with well-established marketing, a high level of information support, knowledge, skills, iterations and innovations.

In Ukraine today, there is a growing interest in the industries of the sixth mode – biotechnology, nanotechnology, robotics, new medicine, high humanitarian technologies, new nature management. In this situation, it is very important for the country, in our opinion, to catch up with R&D in the social sciences and humanities, which have recently lagged far behind the technical ones. Such an imbalance creates an information vacuum for the humanities and social sciences.

In general, the problem that slows down the development of the high-tech sector of the economy is the lack of funding and logistics for research and development in priority areas of science and technology, reducing the number of scientists and more.

Statistics of investments in the acquisition of new and used, or self-production of tangible and intangible assets, the cost of capital repairs and modernization of Ukrainian enterprises with the division into large, medium, small and micro enterprises show that there is currently a trend towards growth of total capital investments of large, medium, small and micro-Ukrainian enterprises in all types of economic activity [2]. Confident growth in this indicator is demonstrated by large and medium-sized enterprises, which are mainly engaged in manufacturing and mining. The dynamics of capital investment in software acquisition is positive for all domestic enterprises and shows a tendency to increase. Thus, the main economic actors and elements of the innovation ecosystem in Ukraine are large enterprises (mostly well-known financial and industrial groups), where the necessary financial, human and other resources are concentrated, and investing in entrepreneurship means trust, cooperation, iterations and possible innovations.

Modern entrepreneurship in Ukraine occupies a worthy place in the innovative ecosystem of the country. Given the distribution of capital investment in intangible assets of domestic enterprises, it can be argued that much greater confidence in the global innovation space is caused by large enterprises of Ukraine compared to medium and small.

Unfortunately, without medium and small enterprises, startups that are flexible and «empathetic», to develop in the country such industries as biotechnology, nanotechnology, robotics, new medicine, high humanitarian technologies, new nature management, computer equipment production, does not seem possible. Whereas, in conditions when there is a dematerialization of science and technology, this is extremely important.

References:

1. Agarwal R., Audretsch D., Sarkar M. The Process of creative construction : knowledge spillovers, entrepreneurship and economic growth. / R. Agarwal, D. Audretsch, M. Sarkar. Strategic Entrepreneurship Journal. B., 2007. № 1 (2). P. 263–286.

2. Capital investments of enterprises by types of economic activity with division into large, medium, small and micro-enterprises (2010-2019) URL : http://ukrstat.gov.ua/

УДК [640.4+338.48]:330.341

Д.С. Бутенко, канд. екон. наук, доцент
butenko.hneu@gmail.com
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна

Тенденції та шляхи розвитку готельно-ресторанного бізнесу

На сьогоднішній день в кожній галузі України відбувається пошук нових шляхів розвитку. Винятком не стала і галузь тимчасового розміщення й організації харчування, яка спрямована на отримання прибутку через надання різноманітних послуг у вигляді житла, харчування, транспортного та іншого сервісу. Також важливим моментом розвитку готельно-ресторанного бізнесу є його вплив на інші галузі економіки, до яких належать туризм, транспорт, будівництво, зв'язок, торгівля та ін.

Слід відзначити, що готельно-ресторанний бізнес є прибутковою та перспективною галуззю національної економіки багатьох країн світу. До таких країн, безумовно, належить США. Високі вимоги американців до рівня сервісу, а саме: якість послуг, швидкість обслуговування та обґрунтованість ціни створили сприятливі умови для розвитку цієї галузі. Таким чином, загальний прибуток США від надання послуг тимчасового розміщення й організації харчування у 2019 р. склали 303,2 млрд. дол. США, що на 2,1 % вище ніж у попередньому році. Та незважаючи на негативний вплив пандемії Covid-19 прогноз Global tourism industry показує позитивну динаміку прибутку галузі упродовж наступних 4 років, так у 2024 р. очікуваний прибуток становитиме 326,1 млрд. дол. [2]. Таким чином, з досвіду США можна зробити висновок, що готельно-ресторанний бізнес повинен відповідати максимально високій якості послуг. Також, необхідно використовувати сучасне обладнання і новітні технології. Наприклад, підвищення рівня якості обслуговування клієнтів за рахунок використання новітніх технологій, а саме [1]:

екрани-планшети на столах – поки замовлення готується, відвідувач може почитати свіжі новини, дізнатися про ресторан побільше, замовити таксі тощо;

сенсорні дисплеї, встановлені в холі готелю – актуальні для великих готелів з декількома ресторанами.

меню ресторану у виді QR-коду – двомірного штрих-коду – який надає можливість клієнту ресторану не користуватися паперовим меню, що є дуже актуальним у період пандемії.

Кажучи про тенденції готельно-ресторанного бізнесу в Україні, статистичні дані свідчать про поступовий ріст кількості суб'єктів господарювання. Так, у період з 2015 до 2019 рр. їх кількість збільшилась на 19 % (що відповідає 11253 од.) і складає 69689 од. Також значно збільшилась кількість зайнятих працівників у готельно-ресторанному бізнесі з 195,2 тис. осіб у 2015 р. до 281,7 тис. осіб у 2019 р. [4]

Незважаючи на використання зазначених новітніх технологій у вітчизняній галузі готельно-ресторанного бізнесу та позитивну динаміку розвитку, науковці та практичні діячі звертають увагу на те, що нині в Україні готельні-ресторанні послуги суттєво відстають від світових стандартів [3]. Так, експерти стверджують, що вітчизняні готельні та ресторанні послуги недостатньо контролюються з боку держави, підготовка персоналу є не досить кваліфікованою, а також не має відповідних стандартів якості надання послуг.

Вирішення проблеми якості вимагає значних капіталовкладень на модернізацію галузі та підвищення конкурентоспроможності. Залучення інвестицій можна забезпечити за рахунок впровадження цифрових технологій у сфері надання послуг. А підвищити прибутковості галузі за рахунок підвищення попиту на послуги через застосування інтернет-маркетингу, реклами у соціальних мережах та ведення блогів тощо.

Також пильної уваги потребує розробка заходів щодо залучення іноземних туристів, кількість яких за окремими даними знизились на 30-60 % в останні роки. До таких заходів можна віднести: стабілізацію політичної ситуації в країні, популяризації вітчизняного туризму серед жителів розвинутих країн, впровадити систему преференцій для туристичних операторів та готелів, які обслуговують іноземних туристів в Україні (податкові пільги, мікрокредитування для малого бізнесу, податкові канікули для підприємців тощо).

Також, необхідно підкреслити, що розвиток готельно-ресторанного бізнесу здатен забезпечити приріст ВВП, поповнення державного бюджету, підвищення привабливості для іноземних туристів та створення нових робочих місць.

Список використаних джерел:

1. Вікарчук О. І. Інноваційний стан сфери готельно-ресторанного бізнесу в Україні. Стратегічні перспективи готельно-ресторанного бізнесу в Україні: досвід, проблеми та інновації : збірник праць І Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. м. Житомир, 14-15 лютого 2019 р., Житомир. 2019. URL : http://spf.zu.edu.ua/pdf/info/konferencii/internet_konf_menedzment_2019.pdf (дата звернення: 15.02.2021)

2. Global tourism industry – Statistics & Facts [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – URL: https://www.statista.com/topics/962/global-tourism (дата звернення: 15.02.2021)

3. Капліна Т. В., Столярчук В. М. Особливості формування якості послуг готельно-ресторанного господарства. Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Черкаси, 23 – 24 березня 2017 р). Черкаси. 2017. С. 28-31

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [електроний ресурс]. – URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/DSG_2019.pdf

УДК 334.012.6:658.15

О. Б. Ватченко, канд. екон. наук, доцент
alex1255211@gmail.com
Р. С. Шаранов, здобувач ступеню вищої освіти доктора філософії
Університет митної справи та фінансів, Україна

Особливості антикризового управління різних форм суб'єктів господарювання

Сучасна економічна ситуація не сприяє бізнесу в Україні. Спалах коронавірусу, карантинні обмеження, низький попит на товари, нестабільна політична ситуація, високі податкові ставки, високий регуляторний тиск – всі ці фактори буквально вимушують виживати підприємства, і особливо малий бізнес, частка якого в Україні складає понад 99% [1] всіх суб'єктів господарювання.

Малий та середній бізнес є важливим індикатором функціонування ринкової економіки, які формують конкурентне середовище і забезпечують гнучкість та індивідуалізацію виробництва, що веде до зростання добробуту країни. У розвинених країнах частка виробленої продукції малими підприємствами сягає близько 40 %, в Україні цей показник у 2019 р. становить 19% (середні підприємства – 43%, великі – 38%) [1].

В Україні малі та середні підприємства (МСП), а особливо фізичні особи-підприємці (ФОП), є важливими роботодавцями, які роблять значний внесок у ВВП України. За даними Державної служби статистики України МСП складали левову частку від загальної кількості підприємств в Україні у 2019 році. В абсолютних числах кількість середніх підприємств становить 18,5 тис., малих — 192,3 тис., з яких мікро — 186,4 тис. підприємств (у т.ч. серед них майже 156,1 тис. ФОП). Великих же підприємств всього 518 од. [1].

Метою роботи є виявлення особливостей антикризового управління щодо різних форм суб'єктів господарювання задля протидії мінливому економічному середовищу та зміцненню їх фінансового стану.

У ринковому середовищі діяльність будь-якого суб'єкта господарювання схильна до ризику. Фактори, що впливають на кризовий розвиток діяльності підприємства можуть бути як зовнішні, так і внутрішні. До зовнішніх факторів відноситься нестабільність економічної та політична ситуація в країні, зміни у законодавстві, посилення конкуренції. До внутрішніх факторів виникнення криз – неефективність управління, низька кваліфікація працівників, застарілі обладнання та технології, відсутність моніторингу фінансового стану підприємства тощо.

Кожен суб'єкт господарювання індивідуальний. Для одного криза – це лише зниження попиту на товари, а для іншого це різкий спад обсягів виробництва, що може призвести до банкрутства. Тому антикризове управління необхідне для кожної форми суб'єктів господарювання.

Особливість антикризового управління суб'єктів великого підприємництва, полягає в тому, що на таких підприємствах зазвичай діє превентивне антикризове управління, з найманим антикризовим менеджером або навіть відділом, що дозволяє вчасно виявити внутрішні або зовнішні ознаки кризи для недопущення подальшого розповсюдження. Великі підприємства постійно відслідковують зміну положення підприємств, проводять діагностику фінансового стану та використовують вже існуючі моделі прогнозування банкрутства.

У великих компаній завжди є план, в який бік підприємство буде розвиватися. Під час кризи цю стратегію необхідно переробляти – пріоритет зі сталого розвитку змінюється на збереження позицій.

Антикризові заходи великих підприємств, на відміну від малих та середніх, більш глобальні та потребують часу на їх реалізацію. Серед них: активна комунікація з персоналом, зниження витрат (скорочення персоналу, зниження витрат неосновної діяльності), реорганізація структури компанії (закриття філій, підрозділів, створення дочірньої компанії з власним бюджетом і керівництвом), збільшення фінансових надходжень (вихід на нові ринки, випуск акцій та облігацій, участь у держзакупівлях), оптимізація грошових потоків (продаж обладнання або матеріалів, що не використовуються, суборенда), реструктуризація заборгованості.

Малий та середній бізнес – особлива форма бізнесу, що має свої відмінності від великого. Малий бізнес займає сектор переважно надання послуг, що пов'язано з швидким обігом коштів. Кількість малих підприємств переважає в таких сферах як оптова та роздрібна торгівля (43,2%), інформація та телекомунікація (10,7%) та професійна, наукова і технічна діяльність (7,0%). Середніх підприємств найбільше в таких сферах як промисловість (28,2%) і в оптовій та роздрібній торгівля (18,5%), тобто спеціалізується на виробництві товарів, виконанні робіт (будівельна галузь) та в наданні послуг [1].

Особливостями МСП є те, що економічна ситуація може змінитися в будь яку мить, при цьому не важливо криза в країні чи зростання економіки. Половина підприємств гине в перший рік свого існування, але їх місце займають новостворені фірми. Також особливостями є більш висока ступінь нестійкості на ринку, обумовлена високим рівнем ризику, підвищена чутливість до змін факторів внутрішнього і зовнішнього економічного середовища, недостатність капіталу, довго- терміновість віддачі вкладень, і, як наслідок, низька інвестиційна активність, труднощі в залученні додаткових фінансових ресурсів та отриманні кредитів [2].

В Європейському союзі є багато програм підтримки МСП, наприклад, гранти на старт та розвиток бізнесу, допомога кредитних гарантій, зниження відсоткових ставок за позиками тощо. Крім того, в ринкових країнах впроваджуються кластери – драйвери розвитку, що підвищують конкурентоспроможність економік регіонів і цілих країн. В Україні розробляються програми щодо здійснення заходів задля розвитку МСП, але все це залишається на папері. Таким чином, малому та середньому бізнесу залишається сподіватися тільки на себе.

Антикризове управління МСП, насамперед, ґрунтується на основі фінансової стабілізації підприємства за рахунок підтримання фінансової стійкості та усунення неплатоспроможності.

Особливостями антикризового управління малого та середнього підприємництва полягає в тому, що, по-перше, на таких підприємствах зазвичай не діє превентивне антикризове управління, що ускладнює виявлення ознак кризового стану. По-друге, суб'єктом антикризового управління виступає сам підприємець (керівник), оскільки кількість персоналу обмежена та залучення консультантів несе додаткові витрати. По-третє, поширення кризи на таких підприємствах дуже швидке і зволікання із впровадженням антикризових заходів може бути критичним. По-четверте, на малих та середніх підприємствах майже відсутні моделі щодо виявлення банкрутства. Тому малому та середньому бізнесу важливо регулярно проводити антикризовий моніторинг діяльності підприємства.

Для того, щоб криза на малих чи середніх підприємствах не стала несподіванкою підприємцю необхідно аналізувати стан власного бізнесу і використовувати антикризові заходи:

1. Заходи щодо просування товарів, продукції або послуг компанії – більш ретельна робота з клієнтом, формування нових програм лояльності, партизанський маркетинг (візитки, листівки, флаєри).
2. Зменшення витрат підприємства – система «заявок на витрати», скорочення персоналу, проведення організаційних змін на підприємстві.
3. Зміцнення платіжної дисципліни – торгівельні кредити, повернення простроченої продукції, оцінка дебіторської та кредиторської заборгованості.
4. Диверсифікація виробництва та пошук нових каналів збуту продукції.

В умовах економічної нестабільності великий бізнес відносно краще почуває себе, володіючи значними ресурсами, у т. ч. кадровими, для ведення бізнесу та розробки і впровадження антикризових заходів. Малий та середній бізнес не має ні ресурсів, ні значної підтримки з боку держави. Отже, підприємці мають постійно проводити антикризовий моніторинг діяльності підприємств щодо зменшення витрат і зміцнення платіжної дисципліни, що дасть можливість відновити ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20.01.2021).
2. Бердинець М. Д., Сурженко А. В. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч. посібник. Київ: «Центр учбової літератури», 2016. 352 с.

УДК 338.432:338.32

Я.Г. Власенко, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*
yaanavlasenko99@gmail.com
Р. В. Грінченко, канд. екон. наук, доцент
Одеський національний економічний університет, Україна

Теоретичні засади формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства

Особливості сучасних економічних відносин зумовили необхідність пошуку підприємствами інструментів активізації розвитку, які забезпечують їм високий рівень конкурентоспроможності. Одними з таких інструментів вважаються стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств, адже їх успішне стійке функціонування визначається конкурентною позицією на ринку. Конкурентоспроможність підприємства передбачає його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісних послуг чи продукції, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність свого функціонування. Щоб забезпечити лідируючу позицію підприємства на ринку, нині важливим стратегічним завданням стає випередження конкурентів у розробці і освоєнні нових товарів, нової технології, нового дизайну, нового рівня витрат виробництва, нових цін, нововведень у системі розподілу і збуту.

У сучасній економіці чітко простежується перехід від використання порівняльних переваг, укладених за допомогою низьких витрат на робочу силу і природні ресурси, до конкурентних переваг, що базуються на розвиненому інноваційному середовищі, нових організаційно-інституційних формах, унікальних товарах і технологіях, що постійно вимагають формування стратегії та розробки відповідних інструментів забезпечення конкурентоспроможності. Загальний підхід до розробки інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку полягає в тому, що фактори підвищення конкурентоспроможності підприємства і обґрунтовуються з точки зору клієнтоорієнтованості. Іншими словами, враховується перехід в конкурентній боротьбі від використання порівняльних характеристик, сформованих за низьких витрат на робочу силу, природні ресурси, до конкурентних переваг, що базуються на компетенціях, цінностях, інноваціях, клієнтоорієнтованості.

Передумови формування стратегій та їх змін пов’язані з періодами розвитку економічних відносин. Кожне підприємство повинно постійно підтримувати на високому рівні свою конкурентоспроможність, щоб мати можливість, систематично аналізуючи макро- і мікроекономічну ситуацію на ринку, розширювати свої конкурентні позиції, що забезпечує тривале економічне зростання підприємства та його високий конкурентний статус.

* Науковий керівник – Р. В. Грінченко, к.е.н., доцент

Концепція розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності спирається на теорію стратегічного управління і відображає понятійний апарат стосовно визначення понять, які характеризують стратегію; склад і структуру об'єктів і суб'єктів; принципи побудови стратегії; визначення підприємством призначення на цільовому ринку; ринкову позицію; конкурентних переваг; критерії прийняття рішень; досягнення стратегічних цілей.

Формування стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах конкуренції – це процес прийняття управлінського рішення щодо пріоритетності фінансування функціональних стратегій з метою забезпечення конкурентних переваг на ринку. За умови використання такого підходу стратегія підвищення конкурентоспроможності визначається з трьох позицій: як спосіб досягнення стратегічних цілей; як характеристика призначення і місії діяльності підприємств на ринку; як обраний напрям розвитку з необхідним для цього ресурсним потенціалом [2, с. 128]. Реалізація такої стратегії потребує наявності стратегічних альтернатив з урахуванням особливостей функціонування підприємств на ринку. Одним з аспектів вибору стратегії та обґрунтування напрямів і програми її реалізації є ефективне використання впливу окремих чинників на підвищення конкурентоспроможності підприємств. Серед ринкових чинників слід назвати внутрішній потенціал підприємства, запити споживачів, тиск постачальників сировини і матеріалів; серед інституційних – поведінку власників, дії банків-кредиторів, економічну політику уряду, стан конкуренції на цільовому ринку. До впливу ринкових чинників, які було обстежено, виробники пристосувалися і можуть знайти стратегічні альтернативи розвитку в умовах зміни конкурентного середовища. Більшість чинників інституційного напряму, крім поведінки власників, скоріше перешкоджає розвитку підприємств, ніж сприяє йому, тому викликає необхідність змінювати або коригувати стратегію.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємств важливим є визначення механізмів її підтримки на різних стадіях їх економічного розвитку, оскільки це пов'язано з шерегом проблем стосовно формування їхнього статусу в умовах стратегічної конвергенції на етапі прискорення інтеграційних процесів [3, с. 204]. Тобто, формуючи стратегію, необхідно пов'язувати стадію економічного розвитку зі стратегічним типом підприємства.

Враховуючи різноманітність чинників, які за- безпечують конкурентоспроможність, формувати портфель стратегій необхідно на основі принципів системності та комплексності. Такий підхід дозволить сформувати систему на збалансованій основі (від за- гального до часткового) та визначити можливості для забезпечення конкурентоспроможності підприємств. При цьому процес розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств може бути представлений у вигляді етапів послідовного вирішення низки взаємопов'язаних стратегічних питань: виявлення сфери діяльності для використання капіталу підприємства; визначення основної стратегічної мети, місії діяльності підприємства. оцінка впливу чинників; визначення тактичних завдань і пріоритетів у процесі здійснення перетворень і стратегії; оцінка сучасного технічного та

технологічного стану підприємства; аналіз діяльності потенційних конкурентів даному ринку; формулювання стратегії досягнення поставленої мети. На завершальному етапі вибирається альтер- нативний варіант, на основі якого управлінський персонал розробляє детальний бізнес-план реаліза- ції стратегії. Для того щоб обрана стратегія почала функціонувати, необхідно: розробити систему цільових показників, які б орієнтували підприємство на досягнення цілей, закладених у стратегії; здійснити відповідні зміни в організаційній структурі; забезпечити виробничий комплекс не обхідними ресурсами згідно із затвердженою стратегією [4, с. 52].

Отже, стратегія як інструмент є комплексної моделі, як процес фактично формує принципи та правила, а як результат є певною логікою поведінки підприємства, що визначає напрями розвитку на основі альтернати. Результатами реалізації стратегій, а отже, і економіки на підприємствах, повинні стати досягнення ними високих науково-технічних рівнів, зростання ефективності виробництва, а отже, і бізнесу, якісно кращих рівнів ресурсозбереження й екологізації діяльності. Правильно обрана та адекватно змістовно наповнена стратегія інновацій як певний стратегічний набір усіх рішень щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства є запорукою тривалого успіху будь-якого підприємства, засобом забезпечення його конкурентоспроможності та конкурентостійкості.

Список використаних джерел

1. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. М.Г. Саєнко. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 390 с

2. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: монографія Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Г.В. Назарова та ін. Х.: ІНЖЕК, 2006. – 382 с.

3. Маховський Д.В. Формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК ,Агросвіт. 2017. № 13. С. 51–53.

УДК 338.431: 631.1

М. І. Грицаєнко, канд. екон. наук, доцент
nick.grytsayenko@tsatu.edu.ua
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, Україна

Теоретико-методологічні засади формування та використання соціального капіталу аграрної сфери

Головною метою розвитку аграрної сфери є виробництво якісної та конкурентоспроможної продукції з одночасним вирішенням суспільних соціально-економічних та екологічних проблем села.

Вважаємо, що у підвищенні ефективності участі сільського населення в програмах розвитку аграрного виробництва та сільських територій велику роль відіграє соціальний капітал, який проявляється у громадський довірі, відчуттях солідарності та приналежності. Тобто, доцільною є думка, що «… вирішальним нематеріальним ресурсом сьогодення стає саме людина з її зв'язками – соціальний капітал, який формується на різних рівнях ієрархічної системи національної економіки під впливом різноманітних чинників, тому має неповторний характер в кожній сфері діяльності» [1, с. 87].

В процесі формулювання теоретико-методологічних засад формування та використання соціального капіталу був визначений власний погляд на його сутність як сукупність здатних приносити доход зв'язків та соціально-економічних відносин, які виникають у певній соціальній мережі на основі існуючих норм та довіри [2, с. 132; 3, с. 61; 4, с. 430].

Для дослідження особливостей соціального капіталу аграрної сфери її необхідно розглядати як ієрархічну систему, що пов'язує сукупність агентів – домогосподарства, громади, об'єднані територіальні громади, а також суб'єкти господарювання, в тому числі особисті селянські господарства, фермерські господарства, сільськогосподарські підприємства, агрохолдинги тощо. В цьому випадку соціальний капітал виступає засобом горизонтального та вертикального зв'язку між окремими елементами аграрної сфери, які, в свою чергу, мають комплементарний характер зв'язку між елементами аграрного і сільського розвитку.

Соціальний капітал аграрної сфери створюється завдяки спільним інтересам окремих осіб, які одночасно є членами домогосподарств, громад, працівниками підприємств тощо, і це безпосередньо впливає на стабільність усієї системи. Виникає мультиплікативний ефект, який проявляється у формуванні підприємницьких мереж, саморегулюванні підприємницької діяльності.

Накопичення та подальше ефективне використання соціального капіталу в аграрній сфері сприяє розвитку підприємницької діяльності, зниженню трансакційних витрат її суб'єктів, яке відбувається внаслідок скорочення витрат, що пов'язані з доступом до ринків, ресурсів, інформації, інвестицій, інновацій тощо. Вважаємо, що важливим напрямом вирішення цих завдань є

розбудова інститутів аграрного підприємництва, одним з яких є сільськогосподарська кооперація. Однак в сільськогосподарському виробництві останнім часом набули поширення концерни та агрохолдинги, але об'єднання, в тому числі обслуговуючі кооперативи, аграрні кластери, асоціації, громадські об'єднання, в яких зберігаються автономія та господарська самостійність окремих суб'єктів, не мають таких позицій. На наш погляд, це пояснюється недостатнім рівнем інституційної довіри сільгоспвиробників – тобто, недостатнім соціальним капіталом.

Вагома частина валютних надходжень країни забезпечується агротоваровиробниками експортноорієнтованої продукції і залежить від їхньої конкурентної позиції. Умови відкритої економіки змушує їх дотримуватись правил міжнародних торгових організацій і світових ринків, формувати сучасну збутову політику на засадах взаємозв'язків та співпраці. Більшої уваги привертає застосування кооперації в логістиці, послуг експортно-кредитних установ, в тому числі експортно-імпортних банків, спеціалізованих страхових компаній, що, на наш погляд, пов'язано з наявністю та використанням соціального капіталу.

Інструментом формування соціального капіталу, на наш погляд, є соціальні інвестиції [5]. Для реалізації структурної перебудови та забезпечення сталого розвитку аграрної сфери необхідна розробка стратегії соціального інвестування, яка матиме вагоме значення для ефективної взаємодії міжнародних організацій, урядових структур, представників агробізнесу і населення сільських територій.

Вважаємо, що на створення соціального капіталу аграрної сфери суттєвий вплив оказують аграрні навчальні заклади та науково-дослідні установи, які поширюють взаємозв'язки як між окремими особами, так і між суб'єктами господарювання.

Перспективами подальших досліджень є аналіз аспектів формування та використання соціального капіталу як своєрідної основи розвитку сільських територій та аграрного підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Грицаєнко М.І. Соціальний капітал аграрної сфери: теоретичний концепт оцінки засад формування і функціонування. *Економіка АПК: міжнародний науково-виробничий журнал*. 2020. № 10. С. 87-98.

2. Грицаєнко М.І. Роль ВНЗ у формуванні соціального капіталу регіону. *Економіка і суспільство*. 2017, № 8. С. 129–136.

3. Грицаєнко М.І. Сутність соціального капіталу та його особливості в аграрній сфері. *Економіка АПК: міжнародний науково-виробничий журнал*. 2018. № 1. С. 60–65.

4. Hrytsaienko M., Hrytsaienko H., Andrieieva L. and Boltianska L. The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 427-440.

5. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко М.І. Соціальні інвестиції в соціальний капітал. *Бізнес Інформ*. 2018. № 1. С. 188-194.

УДК330.341.42

В.М. Ільченко, канд. екон. наук, доцент
vikusijzajac@gmail.com
В.Р. Кисельов, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
vladislav.kiselev.2016@gmail.com
Університет митної справи та фінансів, м.Дніпро, Україна

Ключові проблеми розвитку соціального підприємництва в Україні як шляхи до покращення якості життя громадян

Концептуальна основа соціального підприємництва ґрунтується на тому, що воно має вирішувати соціально значущі проблеми бізнесовими методами, при цьому, отриманий прибуток не є об'єктом розподілу між власниками, а спрямовується на вирішення цих самих проблем та сприяє підвищенню якості життя громад. Ключовими видами діяльності соціальних підприємств є трудова інтеграція соціально уразливих груп, надання персональних соціальних послуг, розвиток депресивних регіонів. Варто зазначити, що основний аспект в соціальному підприємництві відіграє використання інноваційних підходів до господарювання та новітніх інформаційних ресурсів до обслуговування системи підприємництва.

Статистична інформація щодо кількісних та якісних показників щодо діяльності соціальних підприємств майже відсутня не лише в Україні, а й у Світі. За даними Євросоюзу налічується близько 2,8 млн соціальних підприємств, але акцентуємо увагу, що дані є лише приблизними. За цими ж даними, в регіонах задіяно понад 13,6 млн співробітників, що являє собою 7% всіх працюючих осіб та лише 5,2% соціальних підприємств в Європі змогли пропрацювати більше десяти років [1]. Для України не зважаючи на новизну соціального господарювання, цей показник є все ж в десятки разів меншим.

Досліджуючи, чому ж такі низькі статистичні показники, автори виділили низку проблем, які вливають на них. Одна з головних проблем – це відсутність взагалі офіційних даних щодо кількості соціальних підприємств, динаміки їх розвитку, кількості працівників та економічних показників діяльності. Також це відсутність й організацій, які б проводили такі дослідження. Вирішенням на наш погляд, має бути лише законодавче регулювання доступу до економічної інформації, діяльності самих соціальних підприємств та виокремлення державних підрозділів у справах соціальних підприємств.

Однією з вагомих проблем все ж таки є відсутність фінансової мотивації. Не варто забувати про те, що соціальне підприємництво не має на меті отримання прибутку та збагачення, а отже є просто нецікавим для багатьох і лише та частина, котра соціально налаштована та має купу ідей – з часом зіштовхується з економічними труднощами. На наш погляд, вирішенням цієї проблеми має бути стійка бізнес-модель та план її реалізації. А це є розширення клієнтського сегменту (робити для тих, кому це справді потрібно), це є диверсифікація, яка має бути мобільною (щоб бути конкурентними), та це є якісна PR-кампанія, яка повинна донести до свідомості людей, що завдяки

діяльності соціального підприємництва будуть вирішуватися соціальні питання на певних територіях [2].

Вагомою проблемою, на думку авторів, є те, що багато соціальних підприємців не мали досвіду роботи в бізнес-сегменті (і приходять лише тому, щоб вирішити соціальні питання). А досвід керування персоналом та економічними ресурсами залишається досить важливим. Тому за державної підтримки необхідно започатковувати стартапи, проводити вебінари та тренінги, спрямовані на практичну освіту людей, спрямованість чого має бути на підтримку соціального бізнесу та розвиток ідей.

Звісно, що проблемою залишиться найближчим часом недостатній доступ до капіталу. Більшість підприємців не можуть отримати вільного доступу до бажаного типу фінансування своєї діяльності. Тому варто з боку держави регулювати процеси доступних державних позик та кредитів, а з боку організацій - створювати гранти, спрямовані на підтримку ідей, які зможуть вирішити соціальні питання [3].

Таким чином, на даний час соціальне підприємництво в Україні не має достатньої підтримки з боку держави та мало знайоме суспільству, саме тому вимагається створення організаційно-законодавчих та фінансових інструментів регулювання інноваційної господарської діяльності у русі соціального підприємництва. Тому найочікуваніші сподівання для соціальних підприємців у 2021 році мають бути як теоретичні (закріплення «соціального підприємництва» в законодавчих актах) та практичні (розбудова системи яка б забезпечила доступ до публічної інформації, монетарної підтримки та інших ресурсів, перевтілення благодійних організаторів у соціальних інвесторів та т.і.). І лише при взаємодії влади, бізнесу та суспільства, розуміння кожного громадянина свої участі у процесі діяльності держави, можливе покращення економічного середовища в країні та якості життя кожного з нас.

Список використаних джерел

1. Гулевська-Черниш А. Соціальне підприємництво: європейський зліт vs український реалізм. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/SOCIUM/socialne-pidpriyemnictvo-yevropeyskiy-zlit-vs-ukrayinskiy-realizm-272250_.html

2.Назарук В. «5 великих можливостей для розвитку соціального підприємництва в Україні». - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //http://socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-ukraini/156-5-velykykh-mozhlyvostei-dlia-rozvytku-sotsialnoho-pidpryiemnytstva-v-ukraini

3.Chien-Chung Huang Blair Donner. The Development of Social Enterprise: Evidence from Europe, North America, and Asia. Research Report #40 March 2018. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://socialwork.rutgers.edu/sites/default/files/report_40.pdf

УДК:331.5.024.5

А.І. Капліна, канд. екон. наук, доцент
kaplina.anastasia.ivanovna@gmail.com
Херсонський державний аграрно-економічний університет, Україна

Молодіжне підприємництво – реалії та перспективи

Важливість молодіжного підприємництва величезна. Однак більшість не знає, як правильно його просувати, тим більш, що за останні 20 років відбулася суттєва трансформація мислення та ставлення до цього молоді. Чому молодіжне підприємництво важливе? Тому що формальна освіта не дозволяє розвивати наші навички та таланти у правильному векторі. Ми витрачаємо багато років на підвищення кваліфікації, яка не є цінною для досягнення нашого успіху. Після закінчення університету ми можемо стати тільки хорошими робітниками і не завжди гарними фахівцями.

За підрахунками соціологів, лише близько 8-10% молодих українців задіяні у підприємницькій діяльності. Така низька, порівняно з розвиненими економіками світу, цифра пов'язана передусім як з низькою ефективністю вітчизняного законодавства та відсутністю дієвих програми сприяння малому бізнесу (які є нормою в європейських країнах) [1, с. 198], так і з низьким рівнем ініціативи та розуміння бізнес-культури серед населення.

Розвиток нашої країни, поліпшення соціально-економічного становища, відродження духовних та національних надбань українського народу можливе при залученні молоді на всіх гілках управління. Законом України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» визначено відповідний вік громадян від 14 до 35 років. Однак, на сьогоднішній день головною проблемою є молодіжне безробіття. 45% молоді України виїжджають за кордон через фінансову складову, тим самим держава втрачає так званий розумовий інтелект.

Державна служба статистики сьогодні наводить дані про 37% безробітних(саме у віці до 35 років). Дана ситуація з року в рік буде погіршуватися, на це впливаю і ситуація навколо пандемії Covid 19, і відсутність дієвого законодавчого механізму, і відсутність першочерговості в працевлаштуванні. На повістці дня сьогодні має стати самозайнятість молоді і створення для цього усіх умов., не забуваючи використовувати передовий світовий досвід.

З якими проблемами стикається молодь створюючи власний бізнес: відсутність необхідних знань; низькі темпи розвитку молодіжного підприємництва; низький рівень інноваційної складової; якість освіти; економічні та політичні умови; недоліки податкової системи; стартовий ресурс тощо. Робити те, що ви любите, нести відповідальність за прийнятті рішення, ризикувати - все це сприяє досягненню вашої мети. Саме тому молодіжне підприємництво рекомендується для кожної молодої людини.

Закордонний досвід свідчить про те, що завдяки розвитку молодіжного підприємництва підвищується рівень зайнятості населення, зокрема молоді, створюються робочі місця, покращується добробут населення та держави в цілому. Коли ви досягнете своєї мети, як молодий підприємець, ви, нарешті, зможете поважати себе. Ви будете мати можливість побачити, що ви здатні досягти всього, про що ви мріяли. Розпочати свій власний бізнес, безумовно, має бути однією з ваших цілей. Це дійсно не має значення, якщо вам 13 або 18 років. Успіх не прийде за ніч. Перше, що ви повинні зробити, це, безумовно, покращити свої знання і навички. Освіта це те, що вам потрібно буде поліпшувати на щоденній основі. Абсолютно кожне слово, яке ви будете читати або чути, допоможе вам стати успішною людиною у вашій галузі бізнесу. Багато спікерів, які вже успішні лідери бізнесу із задоволенням діляться своїми знаннями зі студентами.

Також свою роль відіграє віддаленість системи освіти від умов бізнесу – студенти часто не в змозі отримати реальну практику діяльності за фахом або ведення бізнесу. Тому, окрім вирішення юридичних питань, необхідне підвищення якості підприємницької освіти через оновлення навчальних програм та підручників, а також втілення принципу відповідальності бізнесу, що в свою чергу дасть можливість готувати більш кваліфіковані кадри, які матимуть реальний досвід роботи. Перспективною сферою започаткування власного бізнесу вважаємо галузі креативної економіки. Термін «креативна економіка» був вперше сформульований Джоном Хоукінсом в однойменній книзі у 2001 році, і означав передусім сукупність економічних систем, головною цінністю в яких були креативність та оригінальні інтелектуальні здобутки, а не традиційні ресурси на кшталт праці, землі та капіталу [3]. На думку Дж. Хоукінса, саме свобода і вільний ринок дають унікальну можливість перетворювати свої власні ідеї на товар чи послуги. У секторі креативних індустрій виділяють ряд груп: реклама; архітектура; художній та антикварний ринок; ремесла; дизайн; мода; виробництво кіно- та відеопродукції; програмування, в том числі створення розважальних та інтерактивних програм і комп'ютерних іграшок; музика; виконавчі мистецтва; видавнича справа; теле-, радіо- та Інтернет- трансляції [4]. Частиною креативної економіки є інфраструктурні одиниці, так звані креативні хаби: коворкінги, майстерні, інкубатори, лабораторії та кластери. Підприємництво в креативній економіці передбачає перетворення інтелектуального ресурсу в "творчий продукт", покращує показники розвитку економіки, створює нові робочі місця. Ця галузь економіки є надзвичайно перспективною: у 2013 році на культурні та креативні індустрії припадало 3 % світового ВВП, вони забезпечують 29,5 млн. робочих місць у всьому світі. Європа є лідером у цьому секторі: згідно з показниками 2011 року, у ЄС частка основних креативних галузей у ВВП за доданою вартістю склала 558 млрд. євро – приблизно 4,4% від загального європейського ВВП, ці галузі забезпечують приблизно 8,3 млн. повних робочих місць (або 3,8 % від загальної їх кількості у Європі) [5, с. 9]. Залучення української молоді до підприємництва у креативній економці є вигідним не лише через значні темпи розвитку галузі, але й тому, що вона не потребує значних капіталовкладень та

наявності великої кількості матеріальних ресурсів. Наявність високоінтелектуальних та кваліфікованих фахівців в Україні, сприяння динамічному розвитку стартапів й інноваційних парків дозволить збільшити кількість робочих місць, які вважаються «креативними». Глобалізація сучасного життя, доступ до цифрових технологій та технологічні зміни, викликані Четвертою промисловою революцією поступово змінюють основні галузі економіки, систему освіти, соціальні стандарти життя. Ми можемо звернутися до досвіду Індії, яка всього за декілька років перетворилася з аграрно-орієнтованої країни з мільйонами неписемних громадян в регіонального промислового лідера та провідного гравця на ринку програмного забезпечення [1, с. 199]. Досягти цих результатів їм вдалося завдяки співпраці з американськими ТНК (General Electric і Citibank), що спрямували замовлення до індійських спеціалістів (значною мірою через невисоку вартість їх праці, що давало корпораціям змогу зекономити до 60% фактичної вартості контракту) та державним програмам заохочення іноземних інвестицій в національну економіку (звільнення від мита, відміна податку на прибуток для фірм-експортерів) упродовж 1990– 2019 рр.

Таким чином, молодіжне підприємництво повинно бути в центрі уваги усіх прошарків влади, тому що саме воно формує середній клас бізнесу, забезпечує молодь робочими місцями, забезпечує стабільність та вирішує іншу безліч економічних задач. Розвиток молодіжного підприємства неодмінно стане платформою для соціально-економічного розвитку регіонів та країни. Головна функція полягає в формуванні бізнес середовища, яке задовольняє та вирішує основні соціальні та економічні проблеми; слугує гарантом стабільності та демократичного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Думанська І.Ю. Молодіжне інноваційне підприємництво як національна доктрина модернізації економіки. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. № 4. т. 2. С. 194-200.

2. Левченко А.О., Янішевська А.В. Молодіжне підприємництво – перспективний шанс для молодих спеціалістів. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2009. № 15. С. 52-56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2009_15_10. (дата звернення 01.09.2020).

3. ОстріковаТ. Креативна економіка: що це таке та чому саме вона може врятувати Україну. URL: https://24tv.ua/kreativna_ekonomika_shho_tse_take_ta_chomu_same_vona_mozhe_vryatuvati_ukrayinu_n1024780. (дата звернення 01.09.2020).

4. Культурні індустрії в сучасному місті. URL: http://www.creativecities.org.ua/uk/creativeindustries/texts/?newsid=22. (дата звернення 01.09.2020).

5. Кристина Фарінья Розвиток культурних та креативних індустрій в Україні. URL: https://www.culturepartnership.eu/upload/editor/2017/Research/Creative%20Industries%20Report%20for%20Ukraine_UA.pdf. (дата звернення 01.09.2020).

УДК: 330.34:631.147

І.В. Кошкалда, д-р екон. наук, професор
irinavit1506@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім.В.В.Докучаєва, Україна

Органічне виробництво як складова збалансованого розвитку

Сучасний розвиток економіки орієнтовано на мінімальний негативний вплив на довкілля. І саме питання, що пов’язані з концепцією сталого розвитку лежать в основі формування і функціонування підприємницьких структур аграрного сектору економіки.

Хижацьке ставлення до навколишнього природного середовища, нераціональне використання земельних ресурсів та нехтування заходами, спрямованими на охорону земель спричинило екологічні загрози вирішення яких неможливе без переорієнтації на засади сталого розвитку. Економічне зростання, матеріальне виробництво і споживання, виважена соціальна політика державних органів та підприємницьких структур та безпечне природне навколишнє середовище мають сприяти життєдіяльності теперішнього та майбутнього поколінь.

Світовою спільнотою було визначено збалансований розвиток, який передбачає гармонійне поєднання економічних, соціальних та екологічних складових розвитку. Збалансований розвиток передбачає формування такого суспільства яке не руйнує середовище свого існування а навпаки розвивається у гармонії з природою. А отже, такий розвиток не буде виснажувати природні та людські ресурси і триватиме досить довго. Головними принципами збалансованого розвитку мають бути: розвиток суспільства в поєднанні із збереженням природи; задоволення основних потреб людини; досягнення рівності та соціальної справедливості; сприяння культурному різноманіттю; розвиток цілісності екосистем тощо.

З огляду на вищезазначене, одним із складових збалансованого розвитку є органічне виробництво. В останні роки людство потерпає від споживання неякісної продукції, продукції яка не є збалансованою за вмістом необхідних мікроелементів та вітамінів, продукції, яка в переважній більшості є продуктом хімічної галузі. А отже, виробництво якісної, безпечної для людини продукції є нагальною потребою, оскільки від того яку їжу споживає людина напряму залежить і її здоров’я. На підтвердження цього свідчать дослідження вчених, які визначили, що здоров'я людини: на 10-15% визначається спадковістю; на 10-20% – екологічною ситуацією, на 10-15% – рівнем розвитку систем охорони здоров'я; 50-70% залежать від способу життя, найважливішим складником якого є харчування, обумовлене кількісним вмістом та якісним складом споживаних людиною нутрієнтів.

Так, за даними моніторингу, проведеного Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства в Україні у 2019 році загальна

площа сільськогосподарських земель з органічним статусом та перехідного періоду склала близько 468 тис. га (1,1 % від загальної площі земель сільськогосподарського призначення України). При цьому нараховувалось 617 операторів органічного ринку, з них 470 – сільськогосподарські виробники [1]. При цьому основними видами органічної продукції, яка виробляється в Україні є зернові культури, молоко та молочні продукти, крупи, м’ясо та м’ясні продукти, фрукти та овочі.

Станом на 31 грудня 2019 року в Україні найбільші площі сільськогосподарських угідь, сертифікованих за стандартом, що еквівалентний органічному законодавству ЄС та США (NOP) мають такі області: Херсонська – 84540 га, Київська – 60423 га, Одеська – 49608 га, Черкаська – 41428 га та Запорізька – 40433 га.

Запровадження органічного виробництва має певні переваги і недоліки. А тому варто їх розглянути. До переваги можна віднести: продукти органічного походження значно безпечніші для людини і смакують краще; молочна продукція, яйця та м'ясо містять більше жирних кислот та вітаміну А (бета-каротину) і Е; овочі та фрукти містять більше вітаміну С, корисних мінералів та природних антиоксидантів; виробництво органічної продукції сприятливе для навколишнього природного середовища (зменшення рівня парникових викидів, відновлення балансу поживних речовин у ґрунті, збільшення вмісту гумусу, підвищення урожайності сільськогосподарських культур); забезпечення зайнятості та самозайнятості населення (самозайнятість населення особливо актуалізується в умовах, коли держава не може забезпечити занятість населення, яке прагне працювати) тощо.

До недоліків можна віднести: виробництво органічної продукції більш трудомістке і для нього необхідно виділити тривалий проміжок часу; великий відсоток ураження сільськогосподарських культур до хвороб та шкідників ніж при вирощуванні урожаю з використання мінеральних добрив та гербіцидів; органічна продукція є дорожчою оскільки вищі витрати виробництва; оскільки при вирощуванні органічної продукції дозволено використання деяких інсектицидів, малотоксичних для людини, внаслідок чого дана продукція може містити залишки пестицидів, але у значно меншій кількості тощо.

Для того щоб мати можливість займатися органічних виробництвом сільськогосподарської продукції необхідно дотримуватися певних вимог, серед яких є: земельна ділянка, на якій буде вирощуватися органічна продукція має пройти екологічну експертизу та протягом трьох років не оброблятися речовинами хімічного походження; у тваринництві застосовувати переважно природні методи репродукції; органічні тварини повинні вирощуватися та утримуватися окремо від неорганічних тварин; лише після отримання відповідного сертифікату виробництво продукції може вважатися органічним; продукт є органічним якщо він містить не менше ніж 95 відсотків органічних інгредієнтів сільськогосподарського походження та не більше 5 відсотків неорганічних інгредієнтів, внесених до Переліку речовин, що дозволяється використовувати у процесі органічного виробництва та які дозволені до використання у гранично допустимих кількостях; обов’язковим є щорічне

проходження сертифікації; використання державного логотипу з написом «органічний продукт» та відповідного графічного зображення, маркування органічної продукції тощо.

В Законі України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» визначено основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції, засади правового регулювання органічного виробництва, обігу органічної продукції та функціонування ринку органічної продукції, правові основи діяльності центральних органів виконавчої влади, суб'єктів ринку органічної продукції та напрями державної політики у зазначених сферах [2]. Натомість, ряд положень Закону потребує вдосконалення та доопрацювання. Так, зокрема, ст. 25, де визначено перехідний період становлення органічного рослинництва від 2 до 3 років. Якщо взяти до уваги досвід ПП «Агроекологія» Шишацького району Полтавської області, то їм знадобилося більше 20 років для отримання дійсно здорового ґрунту, який свідчить про повноцінне ведення органічного виробництва.

Також у Законі потребують доопрацювання положення щодо державної підтримки органічного виробництва. Так, у ст.8 визначено, що державна підтримка може надаватися операторам у рамках загальнодержавних та регіональних програм за рахунок і в межах видатків за бюджетними програмами, спрямованими на підтримку розвитку сільськогосподарських товаровиробників. Проте на наш суб'єктивний погляд необхідно заохочувати до виробництва органічної продукції більш активніше пропонуючи спеціальний режим оподаткування, запровадження пільгового земельного податку та передбачити стимулювання товаровиробників органічної продукції за підвищення якісних характеристик ґрунту та застосування інших поліпшень.

Отже, виробництво органічної продукції, як складова збалансованого розвитку сприяє більш раціональному використанню земельних ресурсів та покращенню навколишнього природного середовища а також забезпечує зайнятість та самозайнятість населення. Органічна продукція є більш корисною для людини а тому збільшення її виробництва сприятиме покращенню якості харчування населення. В свою чергу, держава має створювати умови для сільськогосподарських товаровиробників які мають можливість і бажання займатися виробництвом органічної продукції.

Список використаних джерел:

1. Органічне виробництво в Україні. Опубліковано 11 грудня 2020 року. URL: https://agro.me.gov.ua/ua/napryamki/organichne-virobnictvo/organichne-virobnictvo-v-ukrayini (дата звернення: 11.02.2021).

2. Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції: Закон України від 10.07.2018 р. № 2496-VIII. Дата оновлення: 06.06.2019. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19#Text (дата звернення: 12.02.2021).

УДК 338.1

І.В. Лещух, канд. екон. наук, старший науковий співробітник
ira_leschukh@ukr.net
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. Долішнього НАН України», м. Львів, Україна

Імпортозаміщення як інструмент стимулювання розвитку промислових підприємств

Каталізатором структурних зрушень в економіці, передумовою її інноваційного розвитку, стимулом нарощення ділової активності, а також основою для розвитку експортного потенціалу вітчизняних товаровиробників є імпортозаміщення. Отже, ефективне використання і нарощення потенціалу промисловості промисловоорієнтованих регіонів України можливе в умовах *державної підтримки імпортозамінних виробництв*, що у перспективі підвищить їх конкурентоспроможність як на національному, так і світовому ринках.

Зарубіжний досвід свідчить, що країни, які на сьогоднішній день досягли вершини у світовому економічному рейтингу за рахунок вільного ринку та політики вільної торгівлі (наприклад, Великобританія, США, Німеччина, Японія), у минулому були найбільш активними у використанні протекціоністських заходів для підтримки вітчизняних товаровиробників. Однак, необхідно наголосити, що в умовах членства України в СОТ, а також дії ЗВТ з ЄС і високого ступеня експортоорієнтації національної економіки застосування обмежувальних інструментів протекціоністської політики держави (дискримінаційних або заборонних ввізних мит, тарифів, квот та ін.) з метою захисту національного виробника є проблематичним. Порушення міжнародних зобов'язань і штучний захист призведе до тривалих негативних наслідків для конкурентоспроможності продукції вітчизняної промисловості. Відтак, імпортозаміщення потрібно розглядати не як протекціонізм, а як систему інструментів стимулювання розвитку і реалізації внутрішнього потенціалу у виробництві промислової продукції усіх видів споживання і основного капіталу для заповнення потенційних ніш на внутрішньому і зовнішньому ринках. Це, своєю чергою, потребує розробки і реалізації комплексної стратегії імпортозаміщення. Ключовою ціллю такої стратегії має бути відновлення та посилення міжгалузевої взаємодії секторів економіки у напрямку збільшення обсягів та рівня технологічності промислової продукції, розширення асортименту та географії середньо- і високотехнологічного експорту та задоволення попиту на продукцію проміжного і кінцевого споживання та основного капіталу на внутрішньому ринку [1].

Підтримуємо позицію авторів [2], що ефективними інструментами регулятивного впливу держави на стимулювання розвитку імпортозамінних виробництв в Україні можуть бути:

- *фіскальні*, зокрема, пільгове оподаткування прибутку, що реінвестується в модернізацію основних фондів; інвестиційні податкові кредити (відтермінування сплати податку) при реалізації проектів імпортозаміщення; тимчасове пільгове 30 оподаткування підприємств, які займаються виробництвом інноваційної імпортозаміщувальної продукції;

- *інструменти торговельної політики* – розширення застосування нетарифних методів регулювання, дозволених СОТ, зокрема спрощення процедур ліцензування, сертифікації, технічних регламентів, фітосанітарних норм та ін.;

- *організаційні* – забезпечення режиму оперативного вирішення проблем, пов'язаних з отриманням дозвільної документації, відведенням земельних ділянок, підключенням до комунікацій новостворюваних виробництв.

Дієвим інструментом політики імпортозаміщення є державні замовлення. Використання цього інструменту дозволить цілеспрямовано розвивати стратегічно важливі виробництва у сегменті проміжного споживання і валового нагромадження основного капіталу.

Список використаних джерел:

1. Переробна промисловість регіонів України: проблеми та перспективи розвитку: монографія / ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України"; наук. ред.: С. О. Іщук. Львів, 2020. 341 с. (Серія «Регіони: моніторинг, прогнози, моделі»). URL: http://ird.gov.ua/irdp/p20200002.pdf

2. Оцінка імпортозалежності економіки України (за сегментами споживання продукції переробної промисловості): науково-аналітична доповідь / [С.О. Іщук, Л.Й. Созанський]; НАН України. ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього Національної академії наук України". – Львів, 2018. – 42 с.

УДК 338.48

А.О. Литвиненко канд. екон. наук, доцент
l_alisha@ukr.net
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна
Литвиненко О.Д. канд. екон. наук, доцент
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

Стратегії розвитку в управлінні діяльністю підприємств готельно-ресторанного бізнесу

У сучасних кризових умовах національної економіки, коли система управління обмежена у використанні фінансових ресурсів, слід швидко реагувати на мінливість та невизначеність в економічному середовищі, тому важливим є використання світового досвіду в ефективному управлінні

суб'єктом господарювання. Проблематика суспільно-політичних проблем економіки України вимагає власного наукового вирішення сучасних проблемних аспектів, які повинні вирішуватися в межах сформованої стратегії розвитку підприємства, враховуючи закономірності розвитку ринкової економіки, галузі регіону, впливів зовнішнього та внутрішнього середовища

Умови ведення бізнесу в готельно-ресторанній галузі характеризуються збільшенням конкуренції, відповідно, ринок пропозиції послуг з розміщення та організації харчування збільшується, тому обумовлюється потреба у доцільності розробки стратегій розвитку як на короткостроковий термін, так і на довгострокову перспективу з метою пошуку резервів для підвищення обсягів діяльності та пошуку вигідних споживачів.

А. М. Баранович пропонує термін «стратегія розвитку підприємства» визначати як довготривалий план управління, який спрямовується на виконання певних цілей та напрямів діяльності з метою ефективного використання наявного майна для забезпечення сталого розвитку [1].

М. О. Корнілевська процес розробки стратегії рекомендує здійснювати за такими етапами: аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища; формування стратегічних альтернатив, що враховують різні стани зовнішнього середовища, наявних ресурсів і поставлених завдань; оцінка запропонованих стратегічних альтернатив; вибір однієї з найкращих (декілька найкращих) стратегій, що використовуватиметься у діяльності підприємства [2].

М. Ю. Лайко вибір стратегії пропонує проводити за такими етапами: визначення методів забезпечення зростання підприємства; встановлення прийнятної стратегії ринкової диверсифікації відповідно до позиції на конкурентному ринку [3].

Серед стратегій розвитку, які підприємства готельно-ресторанного бізнесу мають можливість застосовувати, виділяють:

стратегія концентрованого зростання, що полягає у зміні виду послуги або ринку. За таких умов підприємства готельно-ресторанного бізнесу здійснюють поліпшення послуг, що пропонуються, або пропонують нові види послуг з метою зміцнення власного статусу на конкурентному ринку;

стратегія інтегрованого розвитку – передбачає розширення видів діяльності шляхом доповнення переліку послуг, що пропонуються суб'єктами дослідження;

стратегія диверсифікації діяльності – застосовується у випадку, якщо підприємства готельно-ресторанного бізнесу не мають змоги розвиватися на існуючому рівні (з переліком видів послуг, що є на підприємстві);

стратегія перегрупування сил – застосовується з метою підвищення ефективності з відновленням функціонування на якісно новому рівні, що передбачає структурну перебудову діяльності підприємства, яка спрямована на оновлення видів послуг відповідно до вимог сучасного попиту споживачів [4].

Під час розробки стратегії досліджувані підприємства повинні враховувати норми, які встановлені на державному та регіональному рівні, а також структуру управління, що впливають на формування власної стратегії.

Характеристику стратегій суб'єктів підприємництва наведено у табл.1.

Таблиця 1

Характеристика стратегій розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу

Назви стратегій	Положення всередині галузі	Шляхи розвитку підприємства
І група - стратегії концентрованого зростання		
Посилення позиції на ринку	Існуючий стан	Пошук нових можливостей покращення свого положення на ринку
Розвитку ринку	Існуючий стан	Пошук нових ринків надання послуг
Розвитку послуги	Існуючий стан	Продуктові інновації (нові послуги)
ІІ група - стратегії інтегрованого зростання		
Зворотної вертикальної інтеграції	Нове	Інтеграція з клієнтами
Прямої вертикальної інтеграції	Нове	Інтеграція з туристичними фірмами тощо
ІІІ група – стратегії диверсифікованого зростання		
Центрованої диверсифікації	Існуючий стан	Пошук нових можливостей
Горизонтальної диверсифікації	Існуючий стан	Надання нових послуг, виходячи з наявних можливостей
Конгломератної диверсифікації	Існуючий стан	Використання технологій для надання різних нових (нових) видів послуг
IV група – стратегії скорочення		
Ліквідації	Граничний випадок стратегії скорочення, коли неможливо продовжувати подальше виробництво	
«Збирання врожаю»	Змінюється	Скорочення витрат і повний розпродаж майна
Скорочення	Змінюється	Закриття або продаж окремих підрозділів
Скорочення витрат	Існуючий стан	Зниження витрат, підвищення продуктивності, припинення надання збиткових послуг

У сучасних умовах виділяють стратегії [4, 5, 6], які ефективно можна застосувати для підприємств готельно-ресторанного бізнесу України (рис.1.)

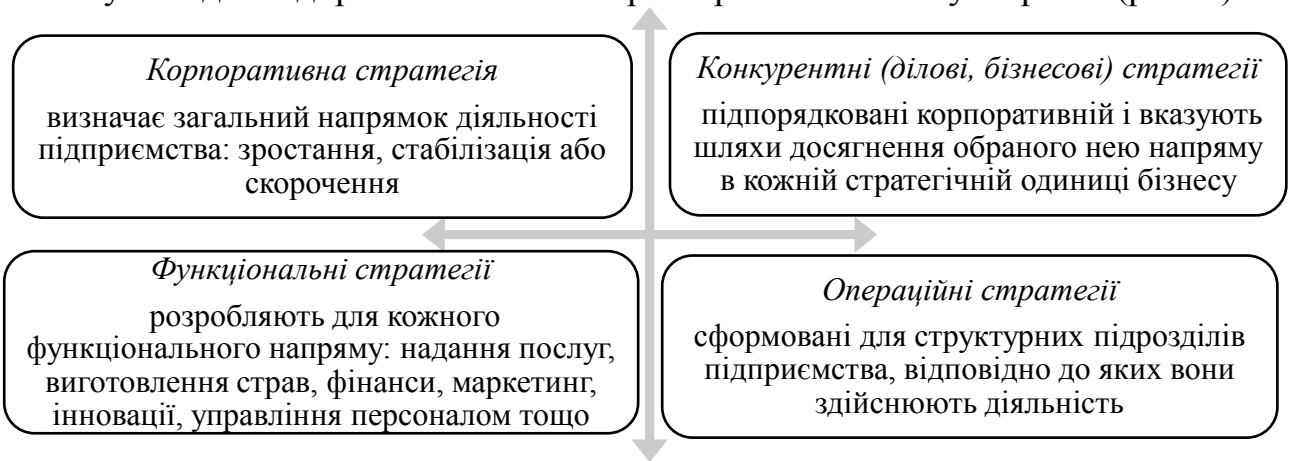

Рис. 1. Структура стратегій підприємств готельно-ресторанного бізнесу

Таким чином, незважаючи на той факт, що сучасна економічна ситуація характеризується високим ступенем невизначеності та ризику, сутність концепції стратегічного розвитку підприємств готельно- ресторанного бізнесу

полягає у використанні системного підходу в управлінні послугами з розміщення та організації харчування, опрацюванні напрямів їх постійного вдосконалення, оптимізації управлінської структури, що дасть змогу сформувати конкурентні переваги на ринку готельно-ресторанних послуг України.

Список використаних джерел:

1. Баранович А. М. Теоретико-методичні засади формування стратегій розвитку підприємства / А. М. Баранович // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Вип. 8. Ч. 2. – 2014. – С. 77-81.

2. Корнілевська М. О. Управління готельним бізнесом та тенденції його розвитку / М. О. Корнілевська : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2009/Economics/47534.doc.htm.

3. Мировой опыт развития индустрии гостеприимства / [под ред. проф. М.Ю. Лайко]. – М. : ГОУ ВПО «РЭА им. Г. В. Плеханова», 2008. – 289 с.

4. Катькало В. С. Эволюция теории стратегического управления : [монография] / В. С. Катькало. – СПб. : Издат. Дом СПб. гос. ун-та, 2006. – 548с.

5. Мізюк Б. М. Стратегічне управління : [наук. видання] / Б. М. Мізюк. – Львів : Магнолія, 2007. – 392 с.

6. Нечаюк Л. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент : [навч. посіб.] / Л. Нечаюк, Н. Нечаюк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 344 с.

7. Смирнова Н. К. Реализация стратегий компаний: от простого к сложному / Н. К. Смирнова, А. В. Фомина : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.elobook.com.

8. Литвиненко А. О. Когнітивне моделювання в механізмі стратегічного управління розвитком потенціалу промислового підприємства / А. О. Литвиненко, А. А. Пилипенко // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове фахове видання. – 2015. – №8. – С. 567-572.

УДК 004.087:339.338(477)

Н.С. Меджибовська, д-р екон. наук, професор
nmedzh@oneu.edu.ua
Одеський національний економічний університет, Україна

Публічні закупівлі в Україні: аналіз за CPV

Державні закупівлі є найвпливовішою діяльністю, що привносить вагомий внесок в розвиток економіки світу і окремих країн. Так, в країнах ОЕСР державні закупівлі становлять приблизно 12% ВВП [1]. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, обсяг державних закупівель в Україні щороку складає близько 13% ВВП [2]. З цієї точки зору активне залучення бізнесу для забезпечення державних закупівель є

найважливішою задачею, що не тільки дозволяє економити кошти платників податків, а й створює джерела для функціонування для бізнесових структур.

На нашу думку, підвищенню ефективності державних закупівель мають сприяти наукові дослідження та розробки. Нами проведено дослідження щодо напрямків публічних закупівель за кодами CPV (The Common Procurement Vocabulary – англ., єдиний закупівельній словник) за основними процедурами закупівлі.

За даними професійного модуля аналітики ProZorro [3], найбільш затребуваними процедурами в 2019 році були допорогові закупівлі, процедури звітування про укладений договір та відкриті торги (за кількістю тендерів). За параметром очікуваної вартості найбільша частка всіх закупівель припадає на відкриті торги із публікацією англійською мовою, далі – відкриті торги та процедури звітування про укладений договір, що є одними з найуживаніших за параметром кількості тендерів. Тому для подальшого аналізу ми обрали саме вищеназвані процедури закупівлі.

Для аналізу було обрано вимір "договори", тобто заключного етапу закупівельного процесу. На наш погляд, аналіз саме за цим виміром більш повно відображає реальну картину господарських відносин, які встановлено між державним замовником і постачальником товарів / послуг.

Дослідження було проведено таким чином. На першому етапі були зібрані дані про укладені договори в розрізі агрегованих підрозділів CPV лота. Далі, розраховано питомі ваги кожного з підрозділів та обрані по три найбільших категорії за параметрами кількості договорів і їх поточної суми. На третьому етапі отримані дані були зібрані в єдину площину і підраховано "рейтинг" окремих підрозділів CPV лота за їх наявністю в трійці лідерів за питомою вагою по параметрам кількості договорів та їх суми.

Основними результатами дослідження стали такі:

1. Будівельні роботи та поточний ремонт є абсолютним лідером серед усіх товарів/послуг, що закуповувались державними установами в 2019 році – їх частка є максимальною за параметром суми договорів для всіх досліджуваних процедур. За параметром кількості договорів дані послуги є найпопулярнішими для процедур звітування про укладений договір і по всій системі державних закупівель в цілому.
2. Для підрозділу CPV "Будівельні роботи та поточний ремонт" по всім досліджуваним категоріям частка по параметру суми договорів значно перевищує частку по параметру кількості договорів, іншими словами, договори на закупівлю даного виду послуг є відносно крупнішими у вартісному еквіваленті. Більш того, на ці послуги припадає практично половина всіх витрат державних установ, реалізованих через процедуру відкритих торгів, що є основною конкурентною процедурою закупівлі (55,41% для відкритих торгів, 48,57% – для відкритих торгів із публікацією англійською мовою).
3. Наступним помітним напрямком витрат державних установ у 2019 році були нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії – він входить до трійки найбільш популярних підрозділів CPV по параметру суми договорів по всіх досліджуваних категоріях. Для відкритих торгів частка цих

товарів є максимальною за кількістю договорів серед всіх товарів, що закуповуються державними установами, для відкритих торгів із публікацією англійською мовою – входить в трійку найбільш популярним за цим параметром.

4. Товари медичного обладнання, фармацевтична продукція і засоби особистої гігієни входять в трійку лідерів для процедури відкритих торгів, мають максимальну питому вагу за параметром кількості договорів для відкритих торгів з публікацією на англійській мові, входить в трійку лідерів за цим параметром для процедури допорогових закупівель, але не є лідером з точки зору предметів закупівлі по всій системі державних закупівель в цілому.

5. Продукти харчування, напої, тютюн та супутня продукція входять в трійку лідерів за параметром кількості договорів в цілому по системі публічних закупівель і для процедур звітування про укладений договір зокрема, а також є лідером за цим параметром для процедур допорогових закупівель.

Таким чином, проведене дослідження дозволило виокремити тенденції в постачанні державних установ з точки зору агрегованих підрозділів CPV.

Список використаних джерел:

1. Government at a Glance 2019 // Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2019_8ccf5c38-en.

2. Реформа державних закупівель [Електронний ресурс] // Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=38c083f3-2571-466a-9583-3b43c2804ad9&title=ReformaDerzhavnikhZakupivel.

3. Професійний модуль аналітики [Електронний ресурс]. ProZorro. 2020. Режим доступу до ресурсу: http://bipro.prozorro.org.

УДК 338.43

Р.В. Морозов, д-р екон. наук, професор
professor.morozovr.v@gmail.com
Л.Д Потанер, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*[*]
Херсонський державний аграрно-економічний університет, Україна

Теоретичні засади підвищення ефективності збутової діяльності малих та середніх аграрних підприємств

Тривалий процес реформування аграрної галузі призвів до появи великої кількості посередницьких структур, які майже монополізували процес збуту виготовленої сільськогосподарської продукції, особливо зернової, як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Середні і малі сільськогосподарські підприємства, які являються основними виробниками, майже відсторонені від процесу збуту та не мають можливості розвивати власний експортний потенціал.

[*]Науковий керівник – Р.В. Морозов, д-р екон. наук, професор

За результатами опрацювання наукових джерел [1; 2] встановлено, що більшість видів сільськогосподарської продукції реалізується через посередників. Так, частка постачання зерна переробним підприємствам знизилась з 66,3 % у 2000 р. до 5,8 % у 2019 р., реалізація насіння олійних культур відповідно з 92,9 % до 4,6 %, цукрових буряків – безпосередньо переробним підприємствам, хоча посередницькі комерційні структури і в даному напрямі поширюють свій вплив, тому 11,3 % цукрової сировини у 2019 р. було реалізовано через ринок.

Аналіз показав, що традиційними каналами реалізації сільськогосподарської продукції в Україні є: комерційні посередники, власна торговельна мережа, інші аграрні товаровиробники, працівники підприємства й споживачі, що купують продукцію у виробника. Альтернативними методами розподілу продукції є продажі з використанням таких інструментів як переробка сільськогосподарської продукції на давальницьких умовах, товарний кредит тощо. Прогресивною формою співробітництва підприємств усіх сфер агропродовольчого комплексу у сфері виробництва й збуту продукції є організація маркетингових систем її розподілу [2, с. 103].

На сьогоднішній день аграрні підприємства потребують особливої уваги з боку держави. В умовах пандемії продовольча безпека має бути одним з пріоритетних напрямків виваженої державної політики. І це не дивно. Як показує досвід, у країнах з розвиненою ринковою економікою роль і вплив держави мають суттєве значення у формуванні аграрного ринку. Прикладом для вітчизняних підприємств є багаторічний досвід та успішний розвиток кооперації в Західній Європі, США та інших країнах з ринковою економікою, де створене високоефективне та високотехнологічне сільське господарство, основою якого є розгалужена та працююча за активної підтримки держави система кооперації. Так, наприклад, швецькі збутові кооперативи реалізують 80 % виробленого в країні зерна, кооперативи США – 40 %, Канади – 54 %, Німеччини – 80 % [4, с. 20].

Нині і вітчизняні бізнесмени почали розуміти, що один – не гравець на ринках реалізації виготовленої продукції, що масштаби діяльності аграрного підприємства суттєво впливають як на формування системи ринкового розподілу його продукції. При цьому чим більшими є обсяги виробництва окремого виду сільськогосподарської сировини, незалежно від її галузевого відношення, тим легше знаходять практичну реалізацію намагання підприємства до залучення найвигідніших каналів розподілу продукції для використання при збуті своєї продукції. Пояснюється дана обставина тим, що більші за розмірами, виробничим потенціалом, а отже, і масштабами виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції підприємства здатні акумулювати комерційно цікаві товарні партії, які підприємство здатне реалізовувати на більш високих рівнях маркетингової інфраструктури цільового ринку.

Для малих та середніх аграрних товаровиробників актуальним є налагодження власної оптової торгівлі на основі об’єднання підприємств у збутові кооперативи, що дозволить їм залишити у себе значну частку оптової

націнки та знизити роздрібну ціну на власну продукцію. Внаслідок цього забезпечується підвищення товарності продукції та отримання додаткового прибутку. У кооперативі можна спільно утримувати фахівців з маркетингу, які краще орієнтуються у потребах ринку і вимогах споживачів, можливостях успішного просування продукції на місцеві і регіональні продовольчі ринки. Через кооператив можна сформувати значно більші партії продукції з високою товарною якістю, сортуванням, пакуванням товару, що завжди вигідно як для продавця, так і для покупця. Отже, одним із найбільш перспективних шляхів просування сільськогосподарської продукції до споживача є схема: «виробник – збутовий кооператив – оптовий ринок (переробник)» [1, с. 10].

Захистити свої інтереси дрібні сільськогосподарські виробники можуть лише за допомогою створення та налагодження кооперацій них зав'язків. Однією з найбільших переваг кооперації є те, що вона надає аграріям можливість зайняти свою унікальну нішу в локальній продовольчій системі, та використовуючи спільну господарську діяльність, підвищити ефективність виробництва. Так як посередник купує сільськогосподарську продукцію за відносно низькою ціною і продає на вигідних для себе умовах, велика частка посередницьких каналів збуту основних видів сільськогосподарської продукції говорить про нездатність аграрних підприємств самостійно формувати попит на виготовлену продукцію. Це призводить до того, що виробник втрачає свій унікальний вплив на формування ціни продажу. Створення об'єднання дозволить організувати збут продукції підприємства через централізовану систему логістично-збутового кооперативу. Результатом стане зменшення посередників та збільшення прибутку аграріїв [3 с. 193].

Кооператив матиме більше можливостей створити свій бізнес-план, який включатиме глобальну стратегію та цілі, аналіз ринку та маркетингову стратегію, технологічний опис процесу виробництва, планування, управління, сучасні методи прийняття рішень, фінансові прогнози – все те, що досить складно втілити в життя на невеликому аграрному підприємстві чи фермерському господарстві.

Створення логістично-збутового кооперативу надає переваги для аграрних підприємств-членів, які формуються виходячи з його основних функцій:

- інформаційно-комунікаційної: збір інформації щодо виробничо-збутових технологій, збір інформації щодо кон'юнктури ринку, формування іміджу кооперативу, співпраця з іншими кооперативами та державними регулюючими органами;
- інвестиційної: спільне інвестування в нові технології виробничої та збутової логістики, фінансове забезпечення збутової служби, забезпечення доступу до зовнішніх джерел фінансування (державних та приватних);
- ціноутворюючої: формування принципів ціноутворення, планування та забезпечення максимальних цін реалізації;
- заготівельної: заготівля та доробка продукції, зберігання продукції до моменту її продажу;

- збутової: сертифікація продукції, аналіз та пошук ринків збуту, підготовка та доведення продукції до вимог споживача, формування товарних партій, організація прямих продажів (експорту), проведення переговорів та підписання контрактів, прогнозування майбутнього збуту.

Отже, пошук і розвиток нових, ефективніших каналів збуту продукції є найбільш критичним важелем прибутковості сільськогосподарських товаровиробників. Підвищенню ефективності виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції малих і середніх суб'єктів господарювання сприяє посилення їх зусиль на розвиток кооперативних засад. Ефективний розвиток середнього та малого агробізнесу в Україні, може бути забезпечений лише за допомогою формування та впровадження виваженої та стабільної державної політики стосовно заготівельно-збутової кооперації, розвитку та узгодження законодавчої бази щодо діяльності та оподаткування кооперативів.

Список використаних джерел:

1. Колос З. В. Проблеми збутової діяльності сільськогосподарських підприємств/ З.В Колос // *Агросвіт*. 2016. №10. С. 8–11.

2. Кадирус І. Г. Економічні особливості збутової діяльності аграрних підприємств / І. Г. Кадирус, А. С. Донських, Ю. Л. Якубенко // *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2019. № 15. С. 102–107.

3. Ревуцька А. О. Кооперація як перспективний напрям розвитку агропромислових підприємств. *Економічний простір*. 2014. № 84. С. 190–199.

4. Бабан Т. О. Обґрунтування ефективності кооперації сільськогосподарських підприємств для експорту зерна ячменю. *ScienceRise*. 2017. № 7. С. 19–23.

УДК 658.155.2

О. О. Покотило, здобувач вищої освіти ступеня магістра[*]
misspokotilo@gmail.com
Одеський національний економічний університет, Україна

Основи формування прибутку підприємства

Для того, щоб свідомо і цілеспрямовано приймати організаційно-технічні і господарсько-управлінські рішення, створювати сприятливі умови реалізації планів і програм по збільшенню обсягу прибутку, необхідно знати основні резерви і шляхи впливу на величину прибутку.

Прибуток підприємства – найважливіша економічна категорія, є основною стратегічною метою і умовою функціонування підприємства в ринковій економіці, що забезпечує розширене відтворення на засадах

[*] Науковий керівник – В. О. Літвінова, кандидат економічних наук, доцент

самофінансування; укріплює конкурентоспроможність підприємства; сприяє розвитку науково-технічного прогресу, матеріальної бази, усіх форм інвестування і є джерелом сплати податків, забезпечує об'єднання інтересів держави, підприємства, працівників, власників [1, с.150].

Прибуток займає одне з важливих місць в загальній системі вартісних взаємин ринкової економіки і являє собою найважливіший елемент економічного механізму управління виробництвом. За допомогою цієї вартісної форми оцінюється діяльність усіх підприємств економіки. Прибуток є найбільшим джерелом фінансування розширеного відтворення, важливим критерієм його ефективності, основним джерелом формування фондів економічного стимулювання і одним з головних джерел доходів державного бюджету [2, с. 486].

На думку Акатової А.С. і Козлової Ю.А. існує 3 шляхи збільшення прибутку: зниження витрат, збільшення ціни продукту і збільшення обсягів продажів. Швидше за все прибуток можна збільшити першими двома способами, але найбільш довготривалий результат досягається збільшенням обсягу продажів [3, с.454].

Знизити собівартість продукції досить складно, оскільки постачальники зазвичай підвищують ціни на свої послуги, транспортні витрати також збільшуються. В якості тимчасового заходу можна знизити управлінські витрати. Щоб досягти максимальної ефективності, потрібно впровадити всі варіанти збільшення прибутку від продажів: підвищити ціни на продукцію, знизити витрати, збільшити обсяги торгівлі. Виконання даних пунктів призведе до збільшення прибутку від продажів в декілька разів.

Для збільшення прибутку від продажів використовуються прийоми економії використовуваних трудових і матеріальних ресурсів. Позитивну динаміку можна досягти за рахунок зниження трудомісткості і підвищення продуктивності праці, яка забезпечується кількома способами. Найефективнішим серед них є механізація і автоматизація процесу виробництва, впровадження новітніх технологій. Однак заходи з модернізації техніки не гарантують високого результату. Бажано покращувати паралельно і організацію праці.

Вихідним моментом в розрахунках показників прибутку є виручка від продажу продукції, товарів і послуг, яка характеризує завершення виробничого циклу організації, повернення авансованих на виробництво засобів і перетворення їх в грошову форму, а також початок нового циклу в обороті всіх коштів. Зміна в обсязі продажів надає найбільш чутливий вплив на фінансові результати діяльності організації.

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються показниками отриманого прибутку і рівня рентабельності. Тому система показників фінансових результатів включає в себе не тільки абсолютні (прибуток), але і відносні показники (рентабельність) ефективності використання. Чим вище рівень рентабельності, тим вище ефективність господарювання.

Фактори, що безпосередньо впливають на зростання ефективності роботи підприємства: зменшення собівартості виробництва, збільшення обсягу виробленої продукції, зниження часу обороту оборотних коштів і основних фондів, встановлення норм запасів готової продукції, незавершеного виробництва, а також матеріальних ресурсів. Висока конкурентоспроможність підприємства є гарантом отримання високого прибутку в ринкових умовах. При цьому підприємство має на меті досягти такого рівня конкурентоспроможності, який допомагав би їй виживати на досить довготривалому часовому відрізку. Особливо важливо вивчити механізм конкуренції в умовах української економіки, яка тільки починає освоювати цей механізм.

Таким чином, головна мета виробничого підприємства в сучасних умовах – отримання максимального прибутку, що неможливо без ефективного управління капіталом. Пошуки резервів для збільшення прибутку підприємства становлять основну задачу керівника – введення в повсякденну практику шляхів зменшення витрат. Часом, налагоджений облік і аналіз витрат обігу призводить до значного скорочення видаткової частини. Комплексний підхід по всіх статтях витрат допоможе значно зменшити витрати і підвищити прибуток компанії, її ефективність. Але необхідно пам'ятати і враховувати по кожному напрямку зниження витрат обігу зворотний бік такого скорочення, щоб не погіршити економічний стан підприємства.

Список використаних джерел:

1. Зінченко О.А. Стратегія планування прибутку підприємства як складова політики підвищення його конкурентоспроможності/ О.А. Зінченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – С. 150–155.

2. Болфінова А. А. Шляхи збільшення прибутку // Молодий вчений. - 2015. - №8. - С. 485-487.

3. Акатова А. С., Козлова Ю. А. Збільшення прибутку як важливий фактор розвитку підприємств // Молодий вчений. - 2014. - №4. - С. 453-456.

УДК 332.012.332:657

І. В. Полякова, здобувач вищої освіти ступеня магістра*
irkapoliakova@gmail.com
Р. В. Грінченко, канд. екон. наук, доцент
Одеський національний економічний університет, Україна

Шляхи та напрямки покращення використання необоротних активів

Підвищення ефективності використання необоротних активів у цей період часу, коли Україна переживає широке та глобальне падіння виробництва. Підприємства, які розпоряджаються необоротними активи,

* Науковий керівник – Р. В. Грінченко, канд. екон. наук, доцент

змушені не лише прагнути їх модернізувати, але й максимально та цілеспрямовано використовувати те, що вони мають, в умовах дефіциту фінансів та виробничих інвестицій, які існують у цих економічних реаліях. Це актуально на сьогодні, оскільки необоротні активи на багатьох підприємствах є морально і фізично застарілими.

Серед способів збільшення продуктивності виробництва на промислових підприємствах є забезпечення необоротними активами в потрібній кількості та асортименті й ефективне їх використання. Положення та результативність використання необоротних активів, які оперативно впливають на виконання виробничого плану підприємства і можливість отримання прибутку.

Основною ознакою збільшення рівня ефективного використання необоротних активів підприємства є підвищення об'єму виробництва продукції. Величина виробленої продукції при існуючих розмірах промислового апарату залежить, з одного боку, від фонду часу продуктивної роботи машин та обладнання протягом дня, місяця чи року, тобто їх екстенсивного завантаження, а з іншого – від ступеня використання інструментів праці за одиницю часу (інтенсивного навантаження).

Покращення використання необоротних активів гарантує:

1. зростання об'єму виробництва без додаткових капіталовкладень;
2. прискорення відновлення знарядь праці, що зменшує можливість застаріння обладнання та спонукає до технічного прогресу в галузі;
3. зниження собівартості продукції з допомогою амортизаційних відрахувань у розрахунку на одиницю продукції. [1, с. 46]

Ефективне використання необоротних активів є важливою економічною проблемою. Вирішення якої дають зробити висновки про зростання виробництва необхідної для суспільства продукції, збільшення віддачі створеного виробничого потенціалу і більш повне забезпечення потреб населення, покращення балансу устаткування в країні, зменшення собівартості продукції, збільшення рентабельності виробництва та одержання прибутків підприємств.

Головними шляхами підвищення результативності використання необоротних активів, наприклад його основний показник – фондовіддача, це збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок інтенсивнішого застосування та зменшення середньорічних витрат цих фондів шляхом усунення зношених, непродуктивних та не використовуваних у промисловій діяльності підприємства необоротних активів.

Однією з головних умов підвищення ефективності користування необоротних активів та їх відновлення є оптимальний термін служби необоротних активів і, перш за все, активної їх частини, у відповідності до первинного технологічного призначення. Зменшення терміну використання необоротних активів, з однієї сторони, забезпечує можливість прискорення їх оновлення, зменшує моральне старіння та зменшує витрати на технічне обслуговування, а з іншої – спричиняє зростання собівартості продукції за рахунок сум амортизації. [2, с. 41]

Інтенсивне використання необоротних активів збільшується за рахунок технічного поліпшення знарядь праці та технології виробництва, скорочення термінів, необхідного для досягнення проектної продуктивності техніки, покращення наукової організації праці, виробництва й управління, підвищення кваліфікації та професійних навичок працівників.

Покращення структури необоротних активів є дуже значним резервом для кращого екстенсивного та інтенсивного користування необоротних активів.

Необоротні активи формують необхідні умови для науково-технічного прогресу як чинника розвитку національного економічного стану і соціального розвитку суспільства. Зростання обсягу необоротних активів та поліпшення їх якісного складу є передумовою покращення умов праці та підвищення її продуктивності.

Також, від структури та інтенсивності використання основних засобів залежить ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства. Відповідно, важливим напрямком фінансової роботи на підприємстві і є підтвердження та вибір оптимальних джерел фінансування придбання та експлуатації основних засобів підприємства, визначення показників ефективності їх використання, формування ефективної амортизаційної та інвестиційної політики. [3, с. 95]

Забезпечення певних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе при умови інтенсифікації відтворення та кращого застосування наявних основних засобів. Дані процеси, з одного боку, спонукають постійному підтриманню належного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого – дозволяють збільшити обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знизити собівартість продукції шляхом зниження питомої амортизації й витрат на утримання виробництва та управління ним, зростання фондовіддачі та прибутковості.

При проведені економічного аналізу ефективності використанням нематеріальних активів необхідно враховувати наступні фактори:

– надавати аналітикам вичерпну інформацію, тому що від цього залежить глибина та точність досліджень щодо використання нематеріальних активів суб’єктами господарювання;

– в першу чергу провести аналіз структури та динаміки, наявності та руху, а також аналіз ліквідності нематеріальних активів, охарактеризувати резерви підвищення ефективності використання нематеріальних активів;

– дотримуватися системного підходу при діагностиці ефективності відтворення та використання нематеріальних активів підприємства, який спонукає до найбільш оптимального забезпеченню наявності та руху нематеріальних активів на підприємстві. [4, с. 104]

В результаті аналізу компанії, яка здійснює облік необоротних активів закордоном, та в порівняння з українським досвідом, стає зрозумілим, що необхідно внести зміни до Національних стандартів обліку необоротних активів, щоб вони відповідали Міжнародним стандартам. В умовах глобалізації бізнесу та розвитку інформаційних технологій головним завданням українських підприємств є повна автоматизація процесу бухгалтерського обліку, включаючи

облік необоротних активів, оскільки, діяльність будь-якого підприємства починається з придбання необоротних активів і не можуть продовжуватись без їх експлуатації, вони є своєрідною основою для кожного суб'єкта господарювання.

Таким чином, аналіз необоротних активів, що має на меті забезпечення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств, а також для досягнення ними тактичних і стратегічних цілей в умовах падіння вітчизняного виробництва та процесу відтворення в цілому, займає вирішальне місце в системі всебічного аналізу діяльності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Пипко В. А., Булавіна Л. Н. Бухгалтерський облік і аудит необоротних активів : Фінанси і статистика, СтГАУ "АГРУС", 2016. 180 с.

2. Александров А. В. Аналіз методів оцінки нематеріальних активів: Успіхи сучасної науки і освіти., № 6., 2016. 150 с.

3. Пахомова Т. В. Управління нематеріальними активами як елемент стратегії розвитку підприємства : *Економічне середовище*., № 4. 2016. 100 с.

4. Пузиня Н. Ю. Оцінка вартості нематеріальних активів компанії : Корпоративні фінанси і реалії XXI століття: кол. монографія., 2016. 115 с.

УДК 339.56(045)

О. М. Сумець, д-р екон. наук, професор
sumets.alehander@gmail.com
В. Ю. Догадіна, в.о. директора
Харківський інститут ПАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»», Україна

Інноваційні технології і системи в торговельно-посередницькій діяльності

Торговельно-посередницька діяльність – явище доволі поширене на міжнародних і внутрішніх ринках. У чисельній кількості літературних джерел сутність торговельно-посередницької діяльності ототожнюють із поняттям торгівлі і наголошують, що це ініціативна, самостійна діяльність щодо здійснення купівлі та продажу товарів з метою отримання прибутку. Проте в цьому визначенні не висвітлено багатогранності цієї діяльності, бо її необґрунтовано зводять до процесів «купівлі та продажу товарів» [1].

Процеси купівлі-продажу, безумовно, є важливим складником торговельно-посередницької діяльності, але її зміст значно ширший. Адже торговельне посередництво передбачає виконання на користь виробника (продавця) значного обсягу робіт щодо пошуку контрагентів з купівлі-продажу товару, підготовки та здійснення угоди, кредитування сторін, надання гарантій реалізації товару й отримання відповідних коштів продавцем, страхування товарів та ризиків під час транспортування, проведення рекламних заходів із просування товарів на ринки, надання організаційно-комерційних,

консалтингових та інших послуг [1]. Виходячи з цього, визначається сутність торговельно-посередницької діяльності.

Торговельно-посередницька діяльність – це ініціативна, самостійна діяльність юридичних та фізичних осіб щодо виконання комерційних операцій, пов'язаних із купівлею-продажем товарів та встановленням комерційних зв'язків від імені, або за дорученням третьої сторони. Або, торгово-посередницька діяльність – це діяльність, при якій посередники виступають контрагентами в купівлі-продажу товарів; займаються вивченням попиту та пропозиції товарів і закупівлею їх у товаровиробників, оптовим продажем товарів покупцями [2].

Торговельно-посередницька діяльність на цей момент часу зазнала певних трансформацій, що зумовлені спалахом пандемії. Проте торговельно-посередницькі структури продемонстрували досить високу гнучкість і адаптивність до ситуації, що склалася. І це сталося завдяки запровадженню нових технологій і систем.

Більше ніж 80 % керівників вважають, що до 2025 року найбільш перспективними технологіями стануть інтелектуальні системи здійснення покупок, програмне забезпечення для керування персоналом і прескриптивна (приписна) аналітика. Про це свідчать результати 13-го щорічного дослідження Global Shopper Study (https://connect.zebra.com/Shop2021_us?tactic_type=PRP&tactic_detail=RT_Global ShopperSurvey-pressrelease_TW_EMEA_RU) компанії Zebra Technologies Corporation (https://connect.zebra.com/Shop2021_ru). Ключові показники опитування по регіонах наведені нижче:

– Азійсько-Тихоокеанський регіон: сім із десяти (70 %) покупців замовляють товари із прямою доставкою, а не забирають замовлення у магазині; 65 % покупців віддають перевагу магазинам із можливістю безконтактної оплати.

– Європа і Близький Схід: більше восьми з десяти (83 %) керівників стверджують, що пандемія прискорила реалізацію планів щодо впровадження мобільних пристроїв та рішень. І це найвищий показник серед всіх регіонів; приблизно три чверті (76 %) покупців віддають перевагу покупкам онлайн у мережах, які мають магазини із фізичною адресою.

– Південна Америка: 87 % покупців погоджуються з тим, що використання технологій дозволяє роздрібним продавцям здійснювати безпечне та комфортне обслуговування. І це найвищий показник серед інших регіонів; майже 90 % покупців мають досвід здійснення покупок через мобільні пристрої та планують продовжувати купувати онлайн у майбутньому.

– Північна Америка: приблизно 72 % співробітників магазинів вважають за краще мати поставлені завдання, ніж читати звіти, які покликані допомагати в організації їхньої рутини; більш ніж три чверті (77 %) керівників повідомили, що відчували сильну потребу вдосконалити процес виконання замовлень та підвищити ефективність, щоб можна було запропонувати різні варіанти доставки і терміни виконання замовлень.

Тепер, що стосується України. Аналітика внутрішнього ринку свідчить про те, що продажі у другій половині 2020 року почали збільшуватися за рахунок розвитку електронної торгівлі, використання інтелектуальних систем здійснення покупок тощо.

Загалом, за оцінками різних експертів, близько 78-82 % українських Інтернет-користувачів відвідують сайти, пов'язані зі сферою електронної комерції. Найбільш динамічною частиною, що розвивається, є здійснення саме електронної торгівлі на основі використання сучасних інформаційних технологій і інтелектуальних систем.

То ж у висновку можна зауважити, що інтелектуальні системи і інформаційні технології змістовно змінюють і по-новому наповнюють торговельно-посередницьку діяльність і ефект від цього суттєво зростає.

Список використаних джерел:

1. Проблеми торговельно-посередницької діяльності в Україні. URL : https://kyrsova.com.ua/articles/item/problemy-torgovelno-poserednytskoi-dijalnosti-v-ukraini.

2. Бєлявцев М. І., Шестопалова Л. В. Інфраструктура товарного ринку. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 416 с.

УДК 330.341.2

А.І. Сухоставець, канд. екон. наук, доцент
andrii.sukhostavets@snau.edu.ua
Сумський національний аграрний університет, Україна

Вплив інновацій на розвиток підприємництва в аграрній сфері

Інноваційний розвиток відіграє одну з важливих ролей в державотворенні та поступовому нарощуванню економічного потенціалу. Держава, як один із базових суб'єктів інноваційної діяльності, в своїй діяльності сприяє забезпеченню впровадження інновацій у підприємницьку діяльність чим зміцнює національну економіку в цілому. Сьогодні динаміка розвитку та економічне зростання представлена країнами, державна політика яких базується на інноваційній моделі розвитку, яка по суті вимагає виробництва найсучасніших технологій на основі нових досягнень, розробки високотехнологічних продуктів, активних технічних і технологічних винаходів та корисних моделей в різних галузях народного господарства. Наприклад енергозбереження, вдосконалення системи управління фінансовими ринками, оптимізація системи освіти, охорони здоров'я, вирішення екологічних проблем та інше.

Розвинені країнах спостерігають зменшення обсягів виробництва традиційних галузей промисловості. Тому на сьогодні наука стає головним джерелом інновацій і невід'ємною частиною економічних процесів у світі, галузях народного господарства, підприємствах, малому бізнесі та інше. В

індустріальних країнах поступово відбувається інтенсивний перехід до інноваційного типу розвитку, а саме від експорту капіталу до трансферу технологій. Виходячи з вищенаведеного, на нашу думку, держава повинна створювати сприятливе середовище для розвитку інноваційних процесів, які встановлюють цивілізовані ринкові відносини у сфері інтелектуальної власності, концентрацію фінансових ресурсів на пріоритетних сферах науково-технічного розвитку. Важливим також є створення певних організаційно-правових умов для інноваційного підприємництва.

Швидкість вступу України до сучасної траєкторії інноваційного розвитку залежить, перш за все, від збереження потенціалу науково-дослідних інститутів, оскільки вони відіграють важливу роль у процесі розвитку інновацій. Тому витрати на науку є важили ви з точки зору сприяння інноваційного розвитку. Аналіз кількості організацій, які здійснювали науково-дослідні роботи за секторами діяльності показує, що загальна кількість таких організацій зменшилася на 27,1 відсоток, в тому числі у підприємницькому секторі на 33%, державному секторі на 20,6%, секторі вищої освіти на 25,3 відсотка, а в приватному секторі на початок 2020 року не було ні одної організації, яка б здійснювала науково-дослідну діяльність[1].

Викликає занепокоєння факт, що кількість дослідників, які задіяні у виконанні науково-дослідних робіт у 2019 році в порівнянні з 2017 роком зменшилася на 15012 осіб, в тому числі 8271 особа дослідників, 1674 особи техніків та 5067 допоміжного персоналу. Аналізуючи кількість працівників задіяних в НДР у сільському господарстві, лісовому та рибному господарстві кількість працівників зменшилася в три рази, в тому числі дослідників на 101 особу, техніків на 57 осіб та допоміжного персоналу на 50 осіб. Питома вага працівників за напрямом сільське господарство складало в 2017 році 0,33 відсотка, а в 2019 році тільки 0,13 відсотків, що на 0,2 п.в. менше. Це негативні фактори, які впливають на розвиток підприємництва в аграрній сфері[1].

Кількість організацій, що здійснювали науково-дослідні роботи за видами економічної діяльності показує на невелике зменшення на 13 організацій або на 1,3 відсотка. Але в загальній кількості за видами діяльності наприклад сільське, лісове та рибне господарство втратило 50 відсотків організацій або 7 одиниць; переробна промисловість втратила 31 організацію або 62 відсотки; професійна, наукова та технічна діяльність навпаки додала 86 організацій або 12,5 відсотка; відбулося зменшення також по напрямку освіта на 18 організацій або на 11,8 відсотків. Найбільше занепокоєння викликає охорона здоров'я та надання соціальної допомоги з 16 організацій залишилася одна та зменшення відбулося на 93,7 відсотка. Це результати проведених реформ в системі науки та освіти, яке передбачає реформування закладів та організацій і переведення їх на нову систему фінансування. Негативним фактором є те, що віковий склад дослідників, які задіяні в науково-дослідній роботі має стійку тенденцію до старіння, а саме 20,2% складають особи, які досягли віку 65 років і старше, а також, якщо рахувати в загальній кількості осіб старше 50 років, то кількість таких науковців складає в 2019 році 48,6 відсотків. Тому зусилля держави необхідно направити на підтримку не тільки самих інновацій, а й персоналу та

залучення молодих дослідників у освітні та наукові установи. Загально на виконання НДР за галузями наук показує, що якщо загалом по державі обсяг витрат на НДР збільшилася на 29%, у підприємницькому секторі на 31,3 відсотка, а в секторі вищої освіти на 8,9 відсотка. По галузі сільськогосподарських наук збільшення відбулося на 17,2 відсотка та найбільше збільшення відбулося в державному секторі на 17,2 відсотка та в секторі вищої освіти на 11,9 відсотка, а в підприємницькому секторі на 4,1 відсотка[1].

Дослідження свідчать що рекордні рівні економічного зростання в країнах різного масштабу, історичному, культурному та соціальному розвитку, таких як Сінгапур, Фінляндія, Ірландія, Південна Корея та провідних держав Європейського Співтовариства, свідчать про важливість цілеспрямованої державної підтримки інноваційних процесів. Інноваційна модель економічного розвитку, що характеризується масштабним впровадженням нових знань, технологій, науково-технічних розробок, має на меті досягнення високих темпів соціально-економічного розвитку, а також розвиток ринку високотехнологічних технологій та насиченого внутрішнього ринку.

Список використаних джерел:

1. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник. 2019. 99с.

УДК 338.58:65.014

А.І. Сухоставець, канд. екон. наук, доцент
9264374@gmail.com
М.В. Васильченко, студентка
Сумський національний аграрний університет, Україна

Фінансові аспекти формування виробничого потенціалу аграрних підприємств

Формування збалансованої структури виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, забезпечення його безперебійний розвитку має суттєве значення на покращення стану їх матеріально-технічної бази, якісних параметрів функціональної структури та соціально-трудових відносин в агросекторі. Дані фактори мають позитивний вплив на підвищення рівня конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств, розмір їх прибутку та рівень соціально-економічного розвитку як конкретних регіонів, так і держави в цілому.

Дослідимо сутність виробничого потенціалу та її специфіку для сільськогосподарських підприємств. Ряд науковців поняття «виробничий потенціал» характеризують наявними та прихованими можливостями щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції [1]. В.С. Габор визначає виробничий потенціал як

поліструктурна система, до складу якої передусім включають потенціал землі, основних засобів, оборотних засобів, технологічного персоналу, технології, інформацію, природно-кліматичні умови [2]. Н.Г. Шепель та А.Ю. Берьозкіна трактують виробничий потенціал у вигляді сукупності вартісних та натурально-речових характеристик виробничої бази підприємства, яка забезпечує можливість виробляти продукцію визначеної номенклатури, технічного рівня та якості в необхідному обсязі [3]. А.І. Яковлєв та О.П. Косенко, відзначаючи, що поняття «виробничий потенціал виробничої системи» треба сприймати як граничну здатність системи створювати, тиражувати та використовувати нововведення в умовах наявного ресурсного забезпечення. Виробничий потенціал – це гранична здатність створювати продукцію, сприймати вже створену продукцію і вчасно відмовлятися від уже застарілої продукції [4]. З урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва дану дефініцію розглядає А. Е. Юзефович, який вважає, що аграрний ресурсний потенціал господарств і регіонів визначається наявністю, якістю і збалансованістю природних, біологічних, матеріальних і трудових ресурсів, у процесі взаємодії яких реалізується їх інтегральна здатність виробляти адекватні їй обсяги продукції [5]. О.Ю. Єрмаков вважає, що категорія «виробничий потенціал» це здатність наявних ресурсів до виробництва конкурентоспроможної продукції та послуг в процесі ефективного їх використання. Виробничий потенціал підприємства при цьому є матеріальною передумовою прискорення науково-технічного прогресу [6]. Розглядаючи дане визначення на макроекономічному рівні, науковці визначають, що виробничий потенціал суспільства характеризує максимально можливий обсяг виробництва товарів і послуг при повному та ефективному використанні наявних у країні трудових ресурсів, основних виробничих фондів та природних ресурсів [7].

Зазначмо, що динамічний розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств потребує залучення додаткових фінансових ресурсів в необхідних обсягах та на сприятливих умовах, оскільки «за весь період ринкових трансформацій найбільш гострою і болючою проблемою залишається фінансове забезпечення поточної діяльності та перспективного економічного розвитку сільськогосподарських підприємств [8]. Для вирішення даної проблеми, на нашу думку, необхідна не тільки ефективна внутрішня система управління ресурсами підприємства, а й сприятлива фінансово-кредитна, бюджетно-податкова політика держави, з розвинутою необхідною інфраструктурою, зручна система страхування застави, продуктивна реалізація міжнародних програм підтримки агровиробників в Україні.

Одним з важливих джерел фінансового забезпечення діяльності аграрних підприємств є кошти державної підтримки. Згідно з попередніми результатами виконання державної програми «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів у 2020 році», майже 1,05 млрд. грн. із запланованих 1,2 млрд. грн. було компенсовано фермерам та сільськогосподарським виробникам, програмою скористалися понад 4,2 тис. аграрних підприємств.

На нашу думку, перспективним напрямком притоку фінансових ресурсів є використання аграрних розписок. Залучення аграрних розписок створює нові можливості більш прозорого та ефективного кредитування малого та середнього агробізнесу. Лідерами по кредитуванню під заставу фінансової аграрної розписки є комерційні банки АТ «ОТП Банк» АТ «Агропросперіс Банк». Нажаль державні банки поки що не використовують даний інструмент у своїй роботі. За результатами наших досліджень, надзвичайно дорогим джерелом поповнення обігових коштів (3-4% на місяць) залишаються кредити для сільськогосподарських виробників з банком землі до 100 гектар. Це визвано відсутністю підходящої застави для банків, недосконалим веденням обліку на даних підприємствах, великими витратами на оформлення кредитів, відсутністю позитивної кредитної історії.

Одним з напрямків покращення фінансово-кредитного забезпечення малих та середніх аграрних підприємств має стати Фонд часткового гарантування кредитів в сільському господарстві, створення якого передбачено в законопроекті №3205-2, прийнятим у першому читанні 18.02.2021 р. на засіданні Верховної Ради України. Очікується, що функціонування вказаної фінансової установи спростить доступ до кредитних ресурсів дрібним фермерам, які не мають позитивного кредитного рейтингу. Міністр І.Петрашко зазначив, що «Фонд гарантування кредитів – це ще один інструмент, який спростить доступ аграріям, в тому числі і малим фермерам, до фінансування. Господарства, які обробляють землю до 500 гектарів, матимуть більше можливостей отримати кредити на розвиток свого бізнесу, адже виконання їх зобов’язань перед банками будуть гарантуватися Фондом» [9]. Фонд у своїй практиці передбачає використання певних інструментів і обмежень, що повинні сприяти рівню відкритості та ефективності діяльності: видача гарантії в розмірі до 50% невиплаченого обсягу основного боргу на термін дії кредитного договору, але не більше 10 років. Передбачається, що інвестована з державного бюджету одна гривня призведе до отримання восьми гривень сільгоспвиробником завдяки застосуванню кредитного левериджу один до чотирьох. Діяльність Фонду буде направлена саме на ту категорію агровиробників, які найбільше потребують для свого розвитку додаткових фінансових ресурсів: дрібні фермери, з земельним банком до 500 гектарів; відповідають вимогам законодавства, що висуваються до середніх, малих та мікропідприємств з урахуванням всієї групи пов’язаних осіб.

Виконання зазначених пропозицій та програм має покращити рівень забезпечення малих та середніх сільгоспвиробників доступними кредитними ресурсами та сприятиме розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2004. 316 с, с. 15.

2. Габор В.С. Потенціал підприємства як економічна категорія. URL: http://econf.at.ua/publ/konferencija_2016_12_8_9/sekcija_5_ekonomichni_nauki/potencial_pidpriemstva_ jak_ekonomichna_kategorija/61-1-0-1458.

3. Шепель Н.Г. Мобілізація потенціалу підприємства для реалізації стратегії. URL: http://www.investplan.com.ua/index. php?op=1&z=1101&i=12.

4. Яковлєв А.І., Косенко О.П. Економічна сутність та методичні основи визначення рівня потенціалу виробничої системи. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_2_172_178.pdf.

5. Юзефович А.Э. Аграрный ресурсный потенциал: формирование и использование / А.Э. Юзефович. - К.: Наукова думка, 1987. - с.13.

6. Єрмаков О. Ю. Виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств та напрями його розвитку / О. Ю. Єрмаков // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2013. - № 4. - С. 9-12. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_4_3.

7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: …С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

8. Стецюк П.А. Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва / П.А. Стецюк, О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С.73-78.

9. Верховна Рада підтримала створення Фонду часткового гарантування кредитів в сільському господарстві. URL: https://www.me.gov.ua/News/Print?lang=uk-UA&id=8e5a1c76-48bd-4f91-a313-adc2f38e1d8e.

УДК 631.115.11:338

В.А. Худавердієва, канд. екон. наук, доцент
victoria1515@i.ua
Харківська державна зооветеринарна академія, Україна

Особливості реалізації підприємництва в сільському господарстві

Виникнення і становлення багатоукладності в сільському господарстві, інституційні перетворення, викликані появою і розвитком ринкових відносин на селі зумовили необхідність адекватного реагування підприємництва на виникнення цілого ряду проблем, що вимагає дослідження з урахуванням специфіки організаційно-виробничої структури, особливостей сільськогосподарського виробництва, ризиків, чинників соціально-економічної значущості і відповідальності. Підприємництво слід розглядати як підсистему ширшої системи ділових відносин або системи бізнесу. Підприємництво - це особливий вид бізнесу. Організаційно-управлінська компонента підприємництва включає не тільки виробництво, але і фази обміну і розподілу. Іншими словами, підприємництво - це особлива інноваційна форма виробництва, яка у відповідних історичних і соціально - економічних умовах стає переважаючою, що і забезпечує всьому суспільному відтворенню необхідну динаміку. Країна, якій властивий такий тип відтворення, багато в чому захищена від збоїв і великих потрясінь в господарській і економічній

сферах; їй притаманна перспектива динамічного і стійкого суспільно – економічного прогресу [1].

Аграрне підприємництво також має свою специфіку і його діяльність регулюється Законами України «Про селянське (фермерське) господарство», «Про власність», «Про підприємництво». Відповідно до статті 1 Закону України «Про фермерське господарство» від 31 березня 2016 року N 1067-VIII фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність або користування, у тому числі в оренду, для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, відповідно до закону [2-4].

Серед радикальних перетворень, зроблених в ході аграрної реформи, ведуча роль в плані дії на структуру аграрного підприємництва належить приватизації землі і майна сільськогосподарських підприємств. Як широкомасштабна акція вона стала здійснюватися в 1992 році на другому етапі аграрної реформи, після ухвалення відповідних законодавчих актів. Початa раніше земельна реформа, хоч і внесла значні зміни в земельні відносини, але у той же час істотного впливу на соціально-економічну і організаційно-господарську структуру не надала.

В Україні існують свої проблеми підприємництва в сільськогосподарській галузі. Так, основною проблемою можна назвати відсутність кадрів і їх професійну підготовку. Сучасний розвиток сільського господарства заснований на останніх досягненнях науки і новій техніці, які вимагають певну кваліфікацію персоналу. У сільськогосподарських вузах країни зараз вчиться невелика кількість студентів. Ще більше погіршує ситуацію відтік трудових ресурсів в розвинені країни Європи і світу.

Друга проблема стосується малого бізнесу в сільськогосподарській галузі. Їм не вистачає капіталу для вдосконалення виробництва. Кредитні послуги в основному надають для крупних виробників. Малому бізнесу для отриманнядержавної підтримки необхідно зібрати велику кількість документів, провести експертизи і зробити багато бюрократичних кроків. Це знижує доступність кредитів для них. Окрім цього, існує проблема браку інвестицій в довгостроковій перспективі [1].

Зі всього цього витікає ще одна проблема - якість продукції. Деякі види продукції поступаються за якістю аналогам з інших країн, із-за чого продукти місцевих виробників менше купують, віддаючи перевагу кращим товарам.

Таким чином, підприємництво в сільськогосподарській галузі має невирішені проблеми, як на світовому рівні, так і в окремо взятих країнах. Актуальність даної теми обумовлюється необхідністю формування високоефективного, конкурентноздатного і якісного підприємництва в сільському господарстві. До однієї з перспектив розвитку можна віднести підвищення ефективності виробництва. Розширення застосування новітніх технологій дозволить виробляти не тільки більше продукції за менший час, але

і значно покращити її якість. Окрім цього, зростання технічних і технологічних можливостей сприятиме розвитку сільського господарства і підприємництва.

Наступним напрямом для розвитку є міжнародна співпраця. Тобто країни, що розвиваються, одержуватимуть допомогу від розвинених країн, як у вигляді матеріальної і фінансової підтримки, так і в перейнятті їх досвіду і методів ведення підприємницької діяльності. Це допоможе в подоланні відсталості агропромислового комплексу країни, а також у виявленні їх потенціалу [5].

Третя перспектива розвитку підприємництва в сільському господарстві України - це підвищення державної ролі. Досягнути цього можна за допомогою розширення існуючих державних програм підтримки, створення нових, обов'язкового державного страхування сільського господарства від ризиків, підвищення рівня фінансування і формування доступніших кредитів.

Звичайно, державна допомога дуже важлива, але даній галузі також необхідні інвестиції. Це є наступною перспективою. На даний момент інвестування практично у всі сегменти сільського господарства - досить ризикована справа. Але, для якісного розвитку вітчизняна сільськогосподарська галузь потребує значного притоку інвестицій, які допоможуть вийти їй на новий рівень. Ще одним перспективним напрямом можна вважати розвиток технологій і власної наукової бази .

В даний час в умовах глибокої аграрної кризи відставання вітчизняного сільського господарства ще більш посилилося. В зв'язку з цим провідні фахівці намагаються зараз знайти і обґрунтувати дієві заходи для його підйому, часто акцентуючи увагу в основному на необхідності його державної підтримки. Не заперечуючи значущої ролі держави у відродженні і регулюванні аграрного сектора, в той же час очевидно, що рішення цієї проблеми неможливе зараз і в майбутньому без розвитку підприємництва. Як показує практика, в більшості сільгосппідприємств, навіть при сприятливих економічних умовах, не було зацікавленості у високоефективній праці, досить повільно змінювалася науково-технічна основа виробництва. Тому, державні капітальні вкладення в аграрний сектор в такій ситуації не давали достатньої економічної віддачі[5].

Дослідження цього питання показують, що для раціонального використання засобів, вкладених в сільське господарство, як самими сільгосппідприємствами, так і державою, не вистачало найголовнішого, - достатньо широкого кола людей зорієнтованих на ринок і здатних виконувати необхідні інноваційні функції. До них слід віднести керівників і фахівців, які в змозі забезпечити нерозривний зв'язок науки і виробництва, а також особисто зацікавлених в постійному його оновленні, модернізації і ефективності.

Без підприємницького підходу, умілого управління і організації раціонального використання фінансових, людських і інших ресурсів, творчого комбінування їх в процесі виробництва і збуту сільськогосподарської продукції ефективна інтенсифікація, як і ефективність сільськогосподарського виробництва взагалі не можливі. Це підтверджує як досвід країн з високо розвинутим аграрним сектором, так і діяльність окремих вітчизняних сільськогосподарських підприємств, які досягають і в нинішніх складних

економічних умовах стабільних і високих результатів в порівнянні з іншими. Тому, розвиток підприємництва в аграрній сфері є не тільки необхідною умовою, але і передумовою економічного прогресу в ній.

У зв'язку з тим, що підприємництво в сільському господарстві має широке розповсюдження по всьому світу, то дякуючи йому з'являється безліч можливостей для міжнародної співпраці. Воно може приносити користь, як і в окремих державах, прискорюючи їх розвиток і розкриваючи потенціал, так і в світовій економіці в цілому, виводячи її на новий рівень.

Список використаних джерел:

1. Аналітика, консалтинг, новини АПК України. Результати комплексного дослідження. URL:http://www. ukragroconsult.com.

2. Про фермерське господарство. Закон України від 19.06. 2003 № 973 – IV (із змінами і доповненнями). URL:http://www. zakon.rada.gov.ua.

3. Про особисте селянське господарство. Закон України від 15.05.2003 №742-IV. URL:http://www. zakon. rada.ua

4. Про підприємництво. Закон України. URL:http://www.search. ligazakon.ua.

5. Земельні відносини в Україні: дослідження суб'єктів земельних відносин в сільській місцевості. URL: http:// www. irbis-nbuv.gov.ua .

УДК: 332.6: 657.9

П.Ф. Цигікал, канд. екон. наук, доцент
Pftsygikal@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

Особливості оцінки вартості аграрного бізнесу

Ефективність функціонування аграрного сектору економіки і окремого сільськогосподарського підприємства визначається конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання та виробленої аграрної продукції. В свою чергу цей процес базується на раціональному використанні виробничих ресурсів, серед яких ключову роль відіграє земля, як головний засіб виробництва. Збільшення прибутку і пошук нових можливостей — сутнісні цілі підприємництва за всіх часів. При цьому сьогодні бізнес найчастіше сам розглядається як товар. Інвестувавши гроші в підприємство, власники розраховують у випадку його продажу одержати їх назад. В кінцевому результаті ефективність функціонування підприємства характеризується вартістю бізнесу.

Оцінка бізнесу припускає визначення його ринкової вартості, що відображає ймовірний ціновий рівень, на якому відбулася б угода купівлі-продажу при відсутності яких-небудь нетипових умов фінансування, відсутності будь-яких додаткових зобов'язань сторін їх незалежності і зацікавленості, компетентності, а також добровільності їх дій. При цьому об'єкт оцінки, як правило, розглядається як автономна одиниця. Варто відмітити, що

ринкова вартість, відповідно до Міжнародних стандартів оцінки, визначається без врахування будь-яких транзакційних витрат.

Існує три методичних підходи оцінки бізнесу. Кожний з них має власний алгоритм розрахунків, який в остаточному підсумку дозволяє визначити вартість підприємства на конкретну дату. Роблячи вибір на користь того або іншого методу, слід насамперед дивиться на характеристики підприємства і його специфіку. 1. Дохідний підхід до оцінки бізнесу. Тут в основі — доходи підприємства. Саме від них залежить, скільки в підсумку буде коштувати об'єкт: чим більше грошей приносить бізнес, тем вище його ціна. Експерт оцінює, скільки зараз «коштує дохід», який у майбутньому зможе одержати власник у випадку успішної роботи підприємства або його продажі, а також економічні ризики, з якими пов’язаний цей процес. Дохідний підхід не є єдино вірним. Для того щоб одержати максимально точний результат, має сенс застосувати та інші підходи в оцінці бізнесу. 2. Витратний підхід до оцінки бізнесу. Підприємство розглядають із позиції понесених витрат. В основі — той факт, що балансова вартість активів не відповідає ринкової. Це породжує необхідність скорегувати баланс. Даний метод застосовують у випадках, коли бізнес не приносить стабільних доходів. 3. Порівняльний підхід до оцінки бізнесу. В основу розрахунків оцінювач закладає інформацію про підприємства, аналогічні тому, яке підлягає оцінці. Наскільки точно буде встановлена вартість, прямо залежить від вірогідності відомостей про конкурентів. Вартість підприємства орієнтована на суму, за яку можна продати аналогічну фірму, яка уже є на ринку. Підхід використовують рідко, оскільки знайти два зовсім однакові підприємства на ринку важко.

Досить поширена точка зору, відповідно до якої навіть при єдності методології оцінка бізнесу може мати свої особливості залежно від галузевої приналежності. Це в значній мірі стосується сфери аграрного виробництва, специфіка якого пов'язана із впливом природних умов де основним засобом виробництва є земля, соціально-економічною ситуацією, що відрізняє сільські території, різними аспектами агромаркетингу і т.д.

Аналізуючи ці особливості, слід зазначити, що кращим є використання дохідного підходу до оцінки аграрного бізнесу, незважаючи на його високу фондомісткість. Витратний підхід дозволяє досить об'єктивно визначити вартість підприємства, однак у сільському господарстві машини й устаткування багатьох підприємств, що не входять до складу агрохолдингів, мають високий ступінь фізичного й морального зносу, ринкова вартість нерухомості невисока.

Дохідний підхід має ті переваги, які дозволяють у достатньому ступені врахувати ріст турбулентності зовнішнього середовища в технологічній і соціально-економічній сфері, що досить актуально для сільськогосподарського виробництва. При цьому для прогнозування обсягу продажів, що має визначальне значення при обґрунтуванні прогнозних величин грошового потоку, у сфері агробізнесу більшою мірою застосовні методи, засновані на експертних судженнях оцінювача, чому формалізовані методи регресійного аналізу, що зводяться у виявленню трендів у ретроспективному періоді.

Особливе значення в даній сфері має оцінка вартості бізнесу, метою якої є

не тільки визначення ціни підприємства в умовах різних варіантів переходу права власності на бізнес у цілому або його частина, але й необхідність підвищення ефективності керування виробничими процесами, розробки стратегії розвитку підприємства, обґрунтування управлінських розв'язків у рамках реалізації підходу, заснованого на максимізації вартості компанії (Value-Based Management).

Висновки з проведеного дослідження.

1. Ринок далекий від ідеальних моделей, конкуренція недосконала, а кількість показників в основі формул занадто великий. Тому різні підходи, швидше за все, покажуть різні результати. Вибирати потрібно той, який більшою мірою забезпечений інформаціє.

2. Це стосується і сфери аграрного виробництва, специфіка якого пов'язана із впливом природних умов, соціально-економічною ситуацією, що відрізняє сільські території.

3. Показниками, що характеризують якісні зміни в бізнесі, є вартість компанії, а оцінка бізнесу виступає інструментом визначення цієї вартості та в кінцевому результаті вартості землі що важливо в умовах формування ринку земель сільськогосподарського призначення.

СТУДІЯ 5. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК: 005:007

Л.Г. Бага, канд. екон. наук, доцент
bagalilija@gmail.com
Порохняк Н.В., здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії[*], Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Інтелектуальний капітал як національне багатство

Інтелектуальний капітал став значною частиною національного багатства, відповідно до рекомендацій Світового банку, ввійшовши до складових національного багатства, згідно розширеної концепції трактування й оцінки даного показника, в складі неречового (або нематеріального) капіталу (intangible capital). Відповідно до даної методики, інтелектуальний капітал трактується як ресурс, котрий характеризує величину знань, рівень інтелектуального потенціалу кожної окремої країни. Він виступає одним з нових критеріїв при оцінці конкурентоспроможності країни, використовуючись в різних рейтингових індексах. Рівень застосування інтелектуального капіталу на пряму впливає на ефективність функціонування економіки, хоча не має конкретної матеріальної форми, хоча деякі інтелектуальні активи можуть бути матеріальними[1].

[*] Науковий керівник - Ярова В.В., канд. екон. наук, доцент

Існуюча система нерівномірного формування та практичного застосування інтелектуального капіталу, котра спирається на вплив постіндустріальних країн та міжнародних корпорацій, створює особливий фактор їх успішності в світовій економіці. Багато вчених, спираючись на фактор впливовості інтелектуального капіталу, вважають, що останнім часом, окрім класичного розподілу країн на розвинені та ті, котрі розвиваються, сформувалась ще одна розділова ознака, котра вказує на значний розкол між державами: країни поділились на ті, які в своїй діяльності спираються на інформаційно-інноваційній економіці, та ті котрі не можуть використовувати інтелектуальні пріоритети.

Результатом такого поділу стало те, що розвинені країни сконцентрували в своїй економіці зосередили значний промисловий і інтелектуальний потенціал. Відповідно, саме вони стали лідерами світового розвитку, спираючись в своєму виробництві на технологічно унікальні товари на основі інноваційних технологій. Їм належить найбільша частка у світовому валовому продукті, структурна специфіка якого наприкінці XX ст. вказує на те, що найбагатшим країнам (в них проживає 20% світового населення) належить 86% світового валового продукту, тоді як 20% найбідніших країн виробляють лише його 1%.

Закономірним результатом такого включення стало збільшення маси багатства більшості розвинених країни, але не лише через вартісну оцінку інтелектуального капіталу, а й через приріст інноваційної вартості новоствореного продукту. Дослідження, котрі були проведені Світовим банком у 192 країнах, свідчать, що в сучасній економіці вплив на формування суспільного добробуту з боку використання фізичного капіталу складає, в середньому 16% від загального обсягу, вплив природного капіталу охоплює 20%, а частка інтелектуального капіталу впливає на рівень добробуту країни на 64%[2].

Показник національного багатства підтверджує, що в останні 20 років питома вага створених у світі багатств, котрі належить громадянам постіндустріальних країн, зросла з 70% до 82,7%, тоді, як питома вага багатства, що належить найбіднішим країнам, зменшилась з 2,3 до 1,4%. Зростає питома вага інтелектуального капіталу і в галузевій структурі розвинених країн. Наприклад, частка інформаційного сектору в економіці США на кінець XX ст. забезпечувала зайнятість 48,3% населення і його питома вага постійно зростає. Інформаційні технології в економіці США забезпечують більше третини приросту валового продукту, а також формують близько 75% від доданої вартості у промисловості країни

Специфікою інтелектуального капіталу є його існування в матеріальній та нематеріальній формі. Сучасні трактування більшістю зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів щодо сутності інтелектуального капіталу, можна поділити на два основні типи:

1) інтелектуальний капітал, котрий ототожнюється лише з людським фактором. Даний вектор було виділено Б. Мандельбротом та Р.Л. Хадсоном, котрий інтелектуальний капітал трактував як

комбінацію специфічної генетичної спадщини, рівня освіти, особистого досвіду, менталітету [3, с. 46]. Серед українських вчених до даної групи науковців відноситься Н. Маркова, котра розглядає інтелектуальний капітал як особливі інтелектуальні здібності людей, котрі використовуються для отримання соціально-економічного ефекту.

2) інтелектуальний капітал розглядається як специфічна система, в якій процеси і структура зорієнтовані на пошук оптимальної інтелектуальної ефективності організаційно-економічної роботи фірми. Видатний представник даного напрямку Т. Стюарт трактує інтелектуальний капітал як специфічні знання і досвід, котрі можуть використані в процесі створення багатства, але одночасно з цим специфічним об'єктом інтелектуальної власності [3, с. 58].

Інший представник даного напрямку, В. Іноземцев, описує інтелектуальний капітал, як специфічний втілений в працівниках компанії людський капітал, виражений у формі їхнього досвіду, професійних знань, навиків та здібностей. Результатом такого втілення є формування на підприємстві нововведень, культури і філософії фірми, її внутрішніх цінностей; а також розвитку структурного капіталу, котрий включає патенти, ліцензії, торговельні марки підприємства, його організаційну структуру, наявні бази даних та діяльність в електронних мережах . Серед українських науковців даного вектору виділимо М.А. Ескіндарова, котрий трактує інтелектуальний капітал як специфічну систему характеристик на основі здібностей людини в якості робочої сили.

Варто відзначити, що значна кількість фахівців розглядають категорію інтелектуального капіталу ще ширшому трактуванні. Наприклад, дослідження Дж. Фітценца стверджують, що інтелектуальний капітал повинен розумітись як величина «інтелектуальної власності» підприємства, формуючи ланцюг специфічних процесів, котрі пов'язані з людським капіталом [4, с. 23]. Також до факторів оцінки інтелектуального капіталу він додає можливості фірми отримувати від нього прибуток, також поєднуючи в інтелектуальному капіталі відносини між працівниками, їхнім оточенням та специфічною структурою організаційно-економічної діяльності підприємства. К. Свейбі також специфічно трактує інтелектуальний капітал як особливі нематеріальні ресурси. При цьому ним була запропонована модель моніторингу нематеріальних активів, в яку вклбчено й категорію інтелектуального капіталу. Науковцем виділено три характеристики інтелектуального капіталу: індивідуальні специфічні навички; внутрішні та зовнішні інтелектуальні структурні одиниці окремої компанії [5].

Список використаних джерел:

1. The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millen nium. – The World Bank, Washington, DC, 2011, https://siteresources.worldbank.org/ENVIRONMENT/Resources/ ChangingWealthNations.pdf. 27

2. Worldbank ANNUAL REPORT 2019 Ending Poverty. Investing in Opportunity. https://www.worldbank.org/en/about/annual-report

3. Мандельброт Б., Хадсон Р.Л. Непослушные рынки. Фрактальная революция в финансах. М.: Издательский дом Вильямс, 2006. 400 с

4. Fitzenz J. Rentowność inwestycji w kapitał ludzki. Krakow, Oficyna Ekono miczna. - 2001. – 117c.

5. Sveiby K.-E. Measuring Intangibles and Intellectual Capital. An Emerging First Standard/Internet version, Aug 5. 1998.-25p.

УДК 331.104

Г.Є. Бєсєдіна, канд. екон. наук, доцент,
besedina-manec23011964@ukr.net
Д.Ю. Скрипник, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Соцально-економічна сутність категорій «трудовий потенціал», «трудові ресурси», «персонал»

Процес праці є складним соціально-економічним явищем, яке з одного боку являє собою процес доцільної діяльності людини, спрямований на перетворення предметів праці на споживчі вартості, що визначає фізіологічний аспект процесу праці; з іншого – в процесі праці людина не лише цілеспрямовано впливає на предмети праці за допомогою засобів праці, а й взаємодіє з іншими людьми, вступаючи в певні суспільні відносини. Матеріальною основою відтворення виступають усі елементи продуктивних сил, найбільш важливим елементом яких є люди, їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Матеріальні елементи продуктивних сил є лише потенціальними засобами виробництва, поки вони не приведені до дії робочою силою. З посиленням орієнтації у відтворенні на інтенсивні фактори розвитку все більшого значення набувають знання, досвід, професійні навички, творча енергія та ініціатива людей, тобто людський фактор.

Для прискореного розвитку сільськогосподарського виробництва надзвичайно важливо зацікавити кожного працівника в підвищенні результативності виробництва. Рівень кваліфікації працівників повинен відповідати вимогам сучасної техніки та технологій. Досягнення лише такої відповідності є недостатнім для ефективного розвитку виробництва, інтенсифікація розширеного відтворення є все більш залежною від суб’єктивного фактору.

Становлення та розвиток праці є одночасно становленням та розвитком людини. В економічній науці для характеристики трудової діяльності людей існує система понять, вивчення змісту яких дозволить сформувати основи наукових поглядів на трудові процеси у сільському господарстві та їх провідну роль при створенні та використанні виробничого потенціалу. Праця в кожному

конкретному випадку набуває певної форми організації та відбиває соціально-економічні особливості найсуттєвіших ознак виробничих відносин.

Сільськогосподарське, як і будь-яке матеріальне виробництво, являє собою процес впливу людини на елементи природи з метою утворення споживних вартостей, що задовольняють потреби людей. Необхідною умовою здійснення цього процесу є наявність певних факторів виробництва: суб'єктивного – праці людини та об'єктивних – засобів виробництва. Одним з основних факторів інтенсифікації виробництва є якісний розвиток трудового потенціалу. Узагальненим показником трудового потенціалу є сукупна характеристика кількості, якості та людської здібності до праці. Вона визначає можливості і в суспільно-корисній діяльності і здійсненні цілей соціально-економічного розвитку працездатного населення за існуючого рівня розвитку продуктивних сил та економічних відносин. Трактування поняття «трудовий потенціал» як узагальнюючого, на думку переважної кількості дослідників, визначається багатогранністю таких його складових, як створення матеріальних, духовних цінностей, а також забезпечення демографічного відтворення населення. Відносно аграрної сфери трудовий потенціал являє собою запас праці певної кількості і якості, які є в розпорядженні галузі і залежить від загальної чисельності трудових ресурсів, їх складу за статтю, віком, рівнем освіти, кваліфікації, територіальної і професійної мобільності, а також трудової активності.

Трудові ресурси – ширше і багатогранніше поняття, ніж робоча сила. Довгий час поняття категорії «трудові ресурси» і «робоча сила» ототожнювалися [162]. Вартість робочої сили визначається вартістю життєвих засобів, необхідних для підтримання життя її власника. В процесі її використання витрачається певна кількість фізичних та духовних сил, які підлягають відшкодуванню. Постійне поновлення трудової діяльності робітника вимагає, щоби сума життєвих засобів забезпечувала нормальний перебіг його життєдіяльності. Поряд з цим потреби, як і їх задоволення, залежать в значній мірі від звичок та умов формування працівників, крім того вартість робочої сили повинна включати і ті життєві засоби, які необхідні для утримання родини і забезпеченню відновлення поколінь працівників. Для підготовки та набуття звичок в окремій галузі праці також необхідна деяка сума життєвих засобів, які включають суму витрат на навчання, освіту, виховання. Вона буде залежати від кваліфікації працівників, в наслідок цього, сума витрат на навчання є частиною вартості робочої сили [1, 2].

Трудові ресурси, на думку більшості вчених – це сукупність людей, які здатні приймати участь у виробництві. Повний запас трудових ресурсів складається з двох основних частин: чисельності зайнятих суспільно-корисною працею у всіх сферах діяльності і чисельності потенційно здатних до праці людей. Відносно сільського господарства, до трудових ресурсів окрім тієї їх частини, що безпосередньо зайнята у суспільному виробництві, відносять й ту, що приймає участь в особистому підсобному і домашньому господарстві, професійній підготовці.

Соціальною сутністю трудових ресурсів є люди в певних виробничих умовах, а економічною – робочий час, необхідний для виконання суспільно необхідної праці. Дослідження доводять, що 64 відсотки успіху виробництва залежить від людини, 20 – від природних умов і 16 – від забезпечення ресурсами. Ринкові перетворення вимагають принципових змін у підходах до кадрового забезпечення сільськогосподарського виробництва. Самостійність в прийнятті рішень, підприємливість, практичність, розумний ризик в теперішній час заміняють адміністративні методи управління змінили пріоритетність у оцінці працівників як старанних виконавців. Якісний склад управлінських кадрів, нажаль, погіршується і не відповідає вимогам часу. Успішне здійснення перетворень пов'язане з розвинутим економічним мисленням і стратегічним баченням перспектив очолюваного колективу у керівників, а також вмінням спиратися на людей і керувати за результатами. Здатність керувати, природний інтелект, високий професіоналізм мають вирішальне значення для кар'єри [3-5].

Для характеристики всієї сукупності працівників підприємства використовують терміни «персонал». Категорія «персонал» виділяється як узагальнююча, універсальна. Категорія «персонал» більшістю дослідників трактується як основний штатний склад працівників організації, які виконують виробничо-господарські й управлінські функції. Згідно з номенклатурою розрізняють три категорії службовців: керівники, спеціалісти і технічні виконавці. Керівники здійснюють підбір і розстановку кадрів, координацію роботи окремих виконавців, різних ланок апарату управління, контроль і регулювання процесу виробництва, адміністративно-розподільчі функції, мобілізацію колективів на виконання виробничих завдань. Спеціалістами вважаються працівники, що виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи. Технічні виконавці реалізують допоміжні управлінські функції, підготовку і оформлення документації, займаються господарським обслуговуванням. В середині груп персонал поділяють на посади, кожна з яких передбачає межі компетенції працівника, коло його обов'язків, прав і відповідальності [6].

У зв'язку з орієнтацією на раціональний підхід у сільськогосподарському виробництві, передбачається використання такої кількості фахівців, яка б забезпечувала максимальну віддачу з урахуванням їх досвіду, рівня освіти. Великого значення набувають питання обґрунтованого планування кадрів, їх ефективної підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації та оцінки, що суттєво підвищуються вимоги до якості персоналу. Професійне просування працівників повинно визначатись підвищенням їх кваліфікації, оскільки в межах професійного росту відбувається накопичення і удосконалення знань, досвіду. Вкладення, які підприємство здійснює у працівника, повинні відобразитися в підвищенні його професіоналізму та майстерності.

Список використаних джерел:

1. Струмилин С.Г. Избранные произведения Т.3: Проблемы экономики труда. Москва: Экономика, 1957, 736 с.

2. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. Второе перераб. изд. Санктпетербург: Право, 1911, 511с.

3. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник, 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: КНЕУ, 2002, 624 с.

4. Бєсєдін М.О. Аграрний менеджмент: оцінно-ситуаційний підхід: практикум Харківський державний аграрний ун-т ім. В.В. Докучаєва. Харків: 2002, 160 с.

5. Завадський Й.С. Менеджмент. Т.2. Київ: Видавництвово Эвропейського університету, 2002, 640 с.

6. Хміль Ф.І. Управління персоналом. Київ: Академвидав, 2006, 488 с.

УДК 330.342

Є.В. Бутенко, канд. екон. наук, доцент
Н.О. Іщенко, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
nadia.ischenko28.04@gmail.com

Національний університет біоресурсів і природокористування, Україна

Механізм досягнення сталого розвитку - біоекономіка

Існує історично перевірений взаємозв'язок між економічним розвитком, станом навколишнього природного середовища, використанням енергії, соціальною стабільністю, і цей зв'язок не завжди є позитивним.

Вирішення цього еколого-економічного протиріччя можливе за умови створення нової моделі господарювання, збалансованої або сталої економіки, що базується на принципах екологізації. Це дуже складна задача, і її виконання багато в чому суперечить тому, що є характерним для моделі несталого або економоцентричного розвитку, який розпочався з переходом людства до товарного ринкового господарства. Тому є актуальним визначення основних механізмів досягнення сталого розвитку.

Сутність переходу до сталого розвитку полягає у виживанні людства та одночасному збереженні біосфери. Сталий розвиток розглядається швидше як концепція, відображає стратегічну мету розвитку економічної системи. Зазвичай, досить складно визначити конкретні механізми та інструменти досягнення сталості. І тому біоекономіка є тим механізмом, котрий визначає практичні дії, є конкретним шляхом досягнення цілей сталого розвитку. Саме біоекономіка забезпечує взаємодію трьох складових сталого розвитку: економічної, екологічної та соціальної систем.

Зокрема, біоекономіка здатна поєднати у собі економічний і соціальний елементи за рахунок виробництва продукції на основі біотехнологій, забезпечуючи при цьому задоволення потреб сучасного населення без урізання можливостей наступних поколінь, крім того, за рахунок розвитку біоекономіки відбувається зростання зайнятості, підвищення рівня доходів населення, розвиток сільських територій.

Найвагомішими аргументами переходу до біоекономіки можуть бути наступні: реалізація концепції сталого розвитку, змін клімату, забезпечення

енергетичної безпеки країни та економічної незалежності, наявність нових економічних можливостей та поліпшення якості життя. Впевнено можна сказати, що перехід до біоекономіки може створити нові можливості для українських підприємств і регіонів. Ці можливості є результатом існуючої структури економіки, де можна побачити саме ті сторони, які будуть відігравати ключову роль у цьому переході: сільське господарство і агропромисловий комплекс, які забезпечують сировиною біотехнологічні підприємства; хімічна промисловість для виробництва проміжних і кінцевих продуктів; транспорт і логістика, яка забезпечує розподіл і доставку біомаси; виробники енергії. Ключовим елементом у позиції України стосовно розвитку біоекономіки є врахування кількості сільськогосподарських угідь, доступних для виробництва біомаси та інших продуктів на основі біотехнологій. Таким чином Україна може відігравати важливу роль у розвитку міжнародної біоекономіки як постачальник біомаси.

Майбутній розвиток світу, в тому числі й України, повинен базуватися на принципах сталого розвитку. Для цього необхідно визначити конкретні механізми, інструменти, які можуть забезпечити взаємозв'язок трьох основних складових сталого розвитку: економічної, екологічної та соціальної. І тому таким інструментом виступає біоекономіка.

Можна зробити висновок, що розвиток біоекономіки сприятиме стабілізації економічної системи країни за рахунок виробництва товарів та послуг, забезпеченню енергетичної безпеки, розвитку різних галузей економіки, інновацій та залученню інвестицій у провідні сектори біоекономіки та інше. Формування біоекономіки зменшить антропогенний вплив на навколишнє природне середовище за рахунок використання відновлюваних ресурсів, безвідходних технологій, виробництва біотехнологічної продукції, що забезпечить позитивний вплив на екологічну складову сталого розвитку. В результаті розвитку біоекономіки можна досягти також і соціального ефекту за рахунок впровадження соціальної та екологічної відповідальності бізнесу, формування нового світогляду, який базується на необхідності розумного споживання та ідеях збереження навколишнього природного середовища, можливості соціуму впливати на владу і бізнес. Перспективи подальших розвідок ми вбачаємо у розробленні конкретних організаційно-економічних механізмів впровадження біоекономіки в Україні.

Список використаних джерел:

1. Клименко Л., Клименко М., Клименко О. Сталий розвиток місцевих громад: підручник / за ред. Л.Клименко. Київ.: Видавничий дім «КОНДОР», 2018. 296 с.

2. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 № 806-р. URL: http://zakon5.rada.gov.ua. (дата звернення: 12.02.2021 рік).

3. Бутенко Є.В. Еколого-економічна оцінка сільськогосподарських землекористувань у ринкових умовах: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.06. Національний ун-т біоресурсів і природокористування України. К., 2009. 20 с.

УДК 338.26.338.432

Г.П. Пасемко, д-р наук з держ. упр., професор
pasemko.gal@gmail.com
І.С. Борисовський, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Державне регулювання аграрного ринку

Державне регулювання аграрного ринку є надзвичайно багатовимірним і складним видом людської діяльності. Державне регулювання аграрного ринку переважно здійснюється шляхом реалізації програм, що стосуються різних функціональних сфер, таких як землекористування, природні ресурси, довкілля, продовольча безпека, зовнішньоекономічна діяльність тощо. Тому результат такої діяльності сам по собі є складним, може бути розщепленим на окремі компоненти і оціненим з точки зору окремих індивідів, виходячи з групових інтересів, суспільних цінностей чи навіть з переконань самих державних службовців і настанов державних організацій.

Атрибутивною ознакою суспільної корисності державного регулювання є рівень реалізації прав та інтересів людини, що обумовлюють стан тих відносин, які вони визначають. Тобто, реалізацію прав і інтересів людини, як суб'єкта аграрного ринку можна вважати абсолютною метою державного регулювання, всі інші цілі є похідними від неї або забезпечувальними. При оцінюванні регулювання аграрного ринку необхідно виходити саме з суспільних інтересів, маючи на увазі, що метою регулятивного впливу є підвищення рівня життя [1].

Зміна економічної структури суспільства на користь формування перших двох ступенів є загальним всеохоплюючим критерієм результативності державного регулювання аграрного ринку. У повсякденному сприйнятті поставлена мета часто вважається досягнутою, якщо спостерігається позитивний безпосередній ефект. Однак наявність позитивного ефекту не завжди свідчить про досягнення суспільної результативності, тобто результативності співвіднесеної з кінцевою метою функціонування суспільної економічної системи або певної її сфери. Справа в тому, що оцінка ефекту найчастіше базується на критеріях, встановлених самим суб'єктом регулювання і використання яких для оцінки суспільних зрушень є обмеженим, оскільки за своїм призначенням вони дозволяють оцінити лише результативність окремих регуляторних впливів, а не загальні зміни стану соціально-економічних відносин [2].

Обумовлена множинністю цілей результативність державного регулювання аграрного ринку визначається також їх специфічними особливостями, а відповідно і змістовними відмінностями діяльності в

* Науковий керівник – Г.П. Пасемко, д-р наук з держ. упр., професор

регулювання, під впливом якої виникають зміни стану аграрного ринку, що підлягають оцінці. У процесі оцінки результативності державного регулювання аграрного ринку слід розрізняти два її аспекти. Перший пов'язаний з виявленням життєздатності бажаних змін, що викликаються ініційованими державою заходами. Другий стосується безпосередньої оцінки змін аграрного ринку, які відбулися під впливом регуляторних дій держави.

Наявність передумов, що детермінують нежиттєздатність державних регуляторних дій, повністю виключає не тільки можливість забезпечити їх результативність, але й власне можливість застосування цих дій. Абсолютною перешкодою забезпечення результативності державних регуляторних дій може бути не лише їх протиправний характер, але й відсутність у суб'єктів аграрного ринку достовірної та своєчасної інформації щодо нормативних умов застосування тих чи інших регуляторних заходів. Особливої гостроти ця проблема набуває в умовах, коли суб'єкти регулювання вводять у дію приписи, відомі обмеженому колу суб'єктів аграрного ринку, що суттєво порушує принципи рівності умов [3].

Поряд з системою безпосередніх і опосередкованих наслідків в сфері аграрного ринку особливо слід звернути увагу ще на один аспект результативності державного регулювання – додатковий вплив, здійснюваний людиною, яка під впливом державного регулювання набула нового економічного або соціального статусу. Цю реакцію можна назвати ефектом соціалізації, який зокрема може набувати негативного відтінку унаслідок ухвалення несправедливих рішень по відношенню до суб'єктів аграрного ринку. Головне, з точки зору результативності державного регулювання, полягає в тому, що особа, яка підпала під таке рішення, в процесі спілкування з іншими людьми своїм досвідом руйнівно впливає на цінності і соціальні настанови оточуючих і тим самим сприяє деформації всієї системи відносин між державою і конкретними економічними суб'єктами. Виникає принцип «пошуків справедливості» поза межами держави, що неминуче веде в тенета криміналітету, а державне рішення набуває віртуальних ознак [3].

Суспільні зміни, що виникають під впливом державного регулювання аграрного ринку та виступають складовою частиною досягнення більш далекосяжної суспільної економічної та соціальної мети – це і є опосередкована результативність державного регулювання. Проблема забезпечення опосередкованої результативності має надзвичайно велике значення у період великих соціальних зрушень або економічних трансформацій.

Список використаних джерел

1. Вайс К. Оцінювання: методи дослідження програм та політики / К. Вайс [пер. з англ. Р. Ткачук, М. Корчинська; наук. ред. . пер. О. Кілієвич]. – К. : Основи, 2006. – 671 с.

2. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм / Еверт Ведунг ; [пер. з англ. В. Шульга]. – К. : Всеувито, 2003. – 350 с.

3. Пасемко Г.П., Лозинська Т.М. Критерії оцінювання та показники результативності державного регулювання аграрних відносин // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». – 2015. – №2. – С. 31–40.

УДК 657.01

Г.П. Пасемко, д-р наук з держ. упр., професор
pasemko.gal@gmail.com
І.О. Часовітін, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Специфічні особливістю землі як засобу виробництва

Приватизації землі підсилює негативний вплив на ефективність використання сільськогосподарських угідь. Приватна власність на землю як правомочність землекористування є закріплена суспільством правомірна можливість на вичерпання гумусу на власний розсуд, а отже, і взагалі правом на руйнування земельних ресурсів. У зв'язку з цим право приватної власності як правомірності природокористування та отримання з цього доходів в усьому світі стає усе більше екологічно обмеженим [1].

Найважливішим природно-економічним джерелом протиріччя використання землі є те, що аграрне виробництво - це біологічно обумовлена сфера діяльності, де ґрунт, як специфічне органічне тіло виконує функції посередника між живою та неживою природою, між працею та відтворювальними біологічними процесами. З цього витікають два наслідки. З одного боку, використання землі має характер природного процесу, підпорядкованого своїм внутрішнім біологічним закономірностям, а, з іншого – оскільки біологічні процеси, що створюють продукт, відбуваються на землі як економічному ресурсі, використання землі здійснює визначальний вплив на відтворення у його економічному розумінні.

Розбіжність у сільськогосподарському виробництві природних і економічних циклів обумовлює виникнення характерної для нього структури часу виробництва і, найголовніше, неспівпадіння часу вкладень у землю з часом реального прояву ефективності цих вкладень [2]. Біологічно обумовлена інерційність виробничих процесів у сільському господарстві ставить виробника у становище, при якому він не може одразу ж відповісти на зміну ринкової кон'юнктури, нові умови кредитування чи оподаткування тощо.

Неспівпадіння по термінах ринкових змін і можливості врахувати їх безпосередньо у процесі виробництва робить сільське господарство у всьому, що стосується створення ринкового продукту, надзвичайно ризикованим. Аграрний ризик безпосередньо зв'язаний також із специфічною особливістю землі як засобу виробництва, яка проявляється у неоднорідності земельних ділянок за їх якістю. Це дає підґрунтя для розподілу земель на більш або менш родючі та їх класифікації за категоріями в залежності від цільового призначення, що дозволяє забезпечити диференційований підхід до здійснення

* Науковий керівник – Г.П. Пасемко, д-р наук з держ. упр., професор

будь-яких дій із землею. Усі ці землі використовуються у відповідності до встановленого до них цільового призначення та правового режиму.

Цільове призначення земель – це встановлений законодавством порядок, умови, межа експлуатації (використання) земель для конкретної мети у відповідності до категорії земель. Правовий режим земель визначається сукупністю правил їх використання. На землях, віднесених одразу до декількох категорій, діють всі правила й обмеження, встановлені для відповідної категорії.

У разі виникнення суперечки відносно правового режиму земельної ділянки пріоритет має категорія земель більш строгого правового режиму. Цільове призначення та правовий режим основних категорій земель визначаються законами України і відображаються у землевпорядній документації. Віднесення земель до тієї чи іншої категорії здійснюється на підставі рішень органів державної влади та органів місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень. Зміна цільового призначення земель проводиться органами виконавчої влади або органами місцевого самоврядування, які приймають рішення про передачу цих земель у власність або надання у користування, вилучення (викуп) земель і затверджують проекти землеустрою або приймають рішення про створення об'єктів природоохоронного та історико-культурного призначення.

Що стосується земель сільськогосподарського призначення, то у статті 22 Земельного Кодексу України вони визначаються як землі, надані для виробництва сільськогосподарської продукції, здійснення сільськогосподарської, науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщення відповідної виробничої інфраструктури або призначені для цих цілей [3].

Для земель сільськогосподарського призначення встановлений особливий правовий режим, оскільки вони забезпечують виробництво продуктів харчування, а також значної кількості сировини для промисловості. Але оскільки окремими видами сільськогосподарських земель володіють не тільки аграрні підприємства, варто зазначити, що землі, придатні для нужд сільського господарства, мають пріоритетність у використанні. На практиці це означає, що такі землі надаються, перш за все, для ведення сільськогосподарського виробництва (ст. 23, п. 1, ЗК) [3]. Придатність земель для нужд сільського господарства встановлюється за даними земельного кадастру.

Список використаних джерел:

1. Пасемко Г.П. Державне регулювання аграрних відносин в умовах соціально-економічних трансформацій [моногр.] / Г.П. Пасемко – Х. : «Міськдрук», 2012. – 260 с.

2. Пасемко Г.П., Лозинська Т.М. Соціально-економічні чинники впливу на державну політику в сфері земельних відносин// Вісник ПДАА. - 2015. - № 2.- С. 35-43.

3. Земельний кодекс України. / Законодавство України про землю.-К.: Юрінком Інтар, 2002.- С.7-25. Земельний кодекс України. / Законодавство України про землю.-К.: Юрінком Інтар, 2002.- С.7-25.

УДК 330.8

Н. Б. Тірон-Воробйова, канд. техн. наук, доцент
natasha.vorobyova051982@gmail.com
В. О. Тімофєєва, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти [*]
Дунайський інститут Національного університету «Одеська морська академія», м. Ізмаїл, Україна

Економічні потреби суспільства та можливості їх задоволення

Сучасна економіка – це наука про раціональний розподіл обмежених ресурсів суспільства для задоволення потреб людей.

У тезах проаналізовано потреби людей та способи їх задоволення, цільову функцію економічної діяльності людей, розглянуто, які ресурси необхідні для виробництва економічних благ, що означає обмеженість ресурсів і до яких наслідків вона веде, проблему вибору і основні питання будь-якої економічної системи.

Потреба – це нужда в чому-небудь, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності.

Потреби як визначний чинник доцільної поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки. Вони відбивають внутрішні спонукальні мотиви діяльності людей і утворюють складну цілісну систему [1].

Так, всім відома «піраміда потреб» А. Маслоу, в якій йдеться, що вищі запити людини не виступають на перший план доти, доки не будуть задоволені найнагальніші. Задоволення первинних потреб породжує бажання задовольнити наступні за вагомістю (вторинні) потреби, які стають рушійною силою свідомої діяльності.

Зростаючі потреби є спонукальним мотивом удосконалення економічної діяльності, вони відображають внутрішньо необхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом і споживанням, потребами та існуючими можливостями їх задоволення. Отже, безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу все нових і нових потреб. Він характеризує не тільки зростання потреб, але і зміну їх структури, їх новий якісний рівень.

Таким чином, виникає суперечність між невгамовністю потреб та обмеженістю ресурсів, і саме вона породжує проблему вибору, визначає мету економічної діяльності, тобто вибір напрямів та способів використання обмежених ресурсів для задоволення зростаючих потреб людини. Це протиріччя вирішується шляхом вибору альтернативних шляхів використання ресурсів з урахуванням їх економічної ефективності.

Характеристика співвідношення потреб і ресурсів:

[*] Науковий керівник: Н. Б. Тірон-Воробйова, к.т.н., доцент

1. людські потреби постійно зростають (гарною ілюстрацією є відома казка про золоту рибку);

2. ресурси суспільства, необхідні для виробництва товарів і послуг, обмежені за обсягами.

Критерієм при вирішенні питання «Які потреби найбільш важливі і якою мірою вони можуть бути задоволені?» – виступає цінність. У ринковій економіці цінність поряд з витратами, визначає ціну товарів, а оцінювання проводиться покупцем. Більшій потребі відповідає готовність платити більш високу ціну. Деякі грошові витрати, такі як плата за навчання, являють альтернативні вартості, бо можуть бути витрачені на інші потреби. Неминучі (обов'язкові) грошові витрати, наприклад на одяг, харчування, існують завжди і тому не розглядаються як альтернативна вартість [2].

Виявлення шляхів ефективного використання обмежених ресурсів з метою максимально можливого задоволення безмежних потреб пов'язане з постійною оцінкою та вибором альтернативних варіантів розвитку господарської діяльності, а саме: які блага, якої якості та у якій кількості виробляти; які ресурси та технології використовувати для виробництва благ.

Отже, виявлення потреб споживачів і вміння задовольнити ці потреби одночасно з вирішенням завдань раціонального використання обмежених ресурсів стає вирішальною умовою успіху життєдіяльності.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В. Д. Економічна теорія. Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. Київ.: Знання – Прес, 2006. 719 с.

2. Базилевич В. Д., Баластрин Л. О. Макроекономіка: опорний конспект лекцій. Київ.: Четверта хвиля, 2010. 224 с.

УДК 631.155

С.В. Шевченко, канд. екон. наук, доцент

svetshew@gmail.com

С.В. Довгаль, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Теорія трудової вартості в еволюції концепцій ціноутворення

Розробка теорії ціни відноситься до ранньої стадії розвитку капіталізму. Протягом XVII-XIX ст. сформувалися основні теоретичні концепції щодо вартості товару. Світовій економічній науці відомі три найбільш поширені підходи до процесу формування ціни (теорії ціноутворення).

Перша теорія ціноутворення – це теорія трудової вартості, яскравими представниками якої є В. Петті, А. Сміт [1], Д. Рікардо [2], К. Маркс [3]. Саме вони заклали основи вартісної теорії ціни, відповідно до якої вартість товару визначається кількістю праці, необхідної для його виробництва.

Першим визначення вартості дав В. Петті, який був представником

класичної школи, що виникла в XVII ст. в Англії. В. Петті називає вартість «природною ціною». Природна ціна товару, або його вартість, визначається кількістю праці, витраченої на його виробництво. В. Петті у своїх судженнях ототожнює вартість із міновою вартістю, зводячи її до грошей, тому із самого початку не відрізняв вартість від ціни.

А. Сміт здійснив значний вклад у розвиток теорії вартості. На відміну від В. Петті, він визнавав працю основною субстанцією вартості – «її дійсним мірилом». А. Сміт продовжує досліджувати природу товару й указує на дві його властивості: корисність і можливість придбання інших предметів. Першу властивість А. Сміт називає споживчою вартістю, другу – міновою вартістю.

Аналізуючи проблему вартості (і ціни) А. Сміт висунув два положення:

- вартість (і ціна) товару визначається витраченою на нього працею. Вартість – це матеріалізована в товарі праця, необхідна для даного рівня розвитку продуктивних сил;

- вартість (і ціна) складаються із витрат на виробництво товару, тобто, із витрат праці, прибутку, земельної ренти [1].

Перша, «трудова» концепція, на думку А. Сміта, застосовувалася лише на перших сходинках розвитку суспільства, в «примітивному суспільстві». Друга «трьохфакторна» концепція функціонує в умовах капіталістичного виробництва.

Таким чином, зміна умов суспільного виробництва призводить до різких протиріч з положеннями трудової теорії вартості, оскільки вироблений продукт повинен реалізуватися на основі його грошової оцінки, яка забезпечує необхідний рівень комплексного економічного ефекту. Тобто технічний прогрес і вдосконалення на його основі виробництва, що дозволяють виробляти не лише більше товарів, але й вищої якості з нижчими витратами праці, часто суперечать загальній схемі трудової теорії вартості.

Д. Рікардо – видатний представник англійської класичної політекономії, центральне місце у своїх працях приділяє теорії вартості. Д. Рікардо погоджується з А. Смітом, що мінова вартість товару визначається кількістю праці, витраченої на його виробництво. Однак він суперечить іншому положенню Сміта про те, що вартість товару визначається працею, що купується. Таким чином, Д. Рікардо, дійшов висновку, що «праця є основою всякої вартості». Він встановив, що у вартість товару входить також і вартість засобів виробництва, яка переноситься на готовий продукт.

Д. Рікардо розрізняв абсолютну й мінову вартість. Якщо абсолютна вартість являла собою втілену у товарі працю, то відносна (або мінова) виступала як вираження вартості одного товару в іншому. У своїй теорії вартості Д. Рікардо виділяв природну й ринкову ціни. Першу він вважав вираженням вартості, а другу пов’язував з відхиленням від неї під впливом попиту та пропозиції. Він писав, що «ціна товарів регулюється, в остаточному підсумку, витратами виробництва», а не попитом та пропозицією, які можуть лише «тимчасово вплинути на ринкову ціну».

Прагнення позбавити класичну політичну економію неоднозначності у визначенні величини вартості продукту призвело до формування двох

альтернативних концепцій вартості: трудової теорії вартості Д. Рікардо, який прагнув більш послідовно реалізувати трудовий підхід [2] і теорії факторів виробництва Ж. – Б. Сея.

Ж. – Б.Сей «перевернув» концептуальний підхід Сміта. На його думку, джерелами доходів являються наступні фактори: праця породжує заробітну плату, капітал – прибуток, земля – ренту. Таким чином, вартість товару не результат праці, а похідна від факторів [4]. Згідно цієї теорії джерелом цінності (вартості) є не один фактор (праця), а сукупність факторів. Розвиток ідеї Ж. - Б. Сея отримали в роботах представників класичної школи, включаючи Дж. Ст. Мілля (вартість товару визначав вартістю витрат виробництва, які зводилися до заробітної плати й прибутку, а вартість основного капіталу виключалася з них). Виробничі фактори зазвичай розглядаються як рівнозначні джерела цінності. Подальший розвиток і конкретизацію теорія факторів отримала в теорії виробничої функції (оптимальних взаємозв'язків факторів в виробничому процесі). В той же час вона виникла і формувалась свого роду антитез трудової теорії вартості, заперечення положень і висновків класичної школи політичної економії.

Англійський економіст Томас Роберт Мальтус у своїй роботі «Принципи політичної економії» використовував протиріччя вчень Д. Рікардо для того, щоб довести помилковість його трудової теорії вартості. Трудовій теорії вартості Д. Рікардо, Т. Мальтус протиставляв варіант теорії вартості А. Сміта: визначення вартості товару працею, яка купується. Суть всіх аргументів Мальтуса зводилася до заперечення виключної ролі праці як джерела вартості, тому що іншим елементом оголошувався прибуток, який розглядався як залишок над працею, витраченої на виробництво товару [5].

Найбільш послідовним прихильником вартісної теорії ціни є К. Маркс із своїм вченням про абстрактну працю, як об'єктивну субстанцію вартості. Сутність цієї концепції полягає в наступному: товар має вартість і ціну. Вартість – це втілені в товарі суспільно-корисні витрати праці, але не всякі, а тільки відповідні середнім (для даного періоду) умовам, умілості й інтенсивності праці. А оскільки всякий товар є результат праці, то це робить всі товари якісно однорідними, а, відповідно, такими, які можна порівняти. При такому підході праця, втілена в товарах, також стає якісно однорідною, працею «взагалі», позбавленою конкретики. В економічній теорії таку працю прийнято називати абстрактною. Тобто, відношення вартостей різних товарів відображає відношення представлених у них величин абстрактної праці. Ці величини й визначають об'єктивні пропорції обміну товарами (або купівлі-продажу). Що ж стосується ціни товару, то вона є грошовим вираженням його вартості. Ціна окремого товару може відхилятися від його вартості під впливом випадкових ринкових факторів [3]. Таким чином, К. Маркс вбачає у вартості об'єктивну основу ціни, тим самим розрізняючи вартість і ціну.

З теорії трудової вартості випливає важливий в теоретичному плані висновок про те, що формування вартості (ціни) здійснюється в сфері виробництва, а проявляється за посередництвом обміну. Тому в основі підходу до формування ціни прихильники теорії трудової вартості вбачають суспільно-

необхідні витрати праці.

В цілому концепція ціноутворення, побудована на засадах теорії трудової вартості, дає можливість виявити глибинні аспекти економічного змісту категорії «ціна», з'ясувати її об'єктивну основу та характер перетворень і модифікацій. Однак, дана теорія не спроможна вирішувати конкретних проблем ціноутворення. Підтвердженням цієї тези була ірраціональна система цін в СРСР та інших соціалістичних країнах, яку десятиріччями намагалися будувати за К. Марксом [6].

Список використаних джерел:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. *Антология экономической классики: Петти, Смит, Риккардо*. Москва: Эконов-Ключ, 1993. С. 102 – 105.

2. Риккардо Д. Начала политической экономии и податного обложения. Москва: Соцэкгиз. 1935. С 294.

3. Маркс К. Капитал. Теории прибавочной стоимости. Т. 2. Москва: Политиздат, 1966. С. 711.

4. Сэй Ж. Б. Трактат политической экономии. Москва, 1896. С. 36 – 42.

5. Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения. Т. 1.; пер. П. А. Бибиков. Спб: В типографии И. И. Глазунова, 1868. 476 с.

6. Загальна економічна теорія (політична економія): Підручник у 2-х частинах /за ред. В. М. Ковальчука. Тернопіль: Лідер. 2005. С. 8.

УДК 331.108.2

Д. В. Шиян, д-р екон. наук, професор
dm_shiyan@ukr.net
Є. О. Севрюкова, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця, Україна

Розвиток персоналу: сучасні підходи та погляди

У сучасних умовах світового розвитку запорукою успішної діяльності будь-яких підприємств є утримання їх конкурентоспроможних позицій на ринку. Жорстка конкуренція спонукає підприємства до постійного удосконалення своєї діяльності, впровадження нових технологій та методів управління.

Виходячи із реалій сьогодення, можна стверджувати, що висока організація управління персоналом є вагомим аспектом у забезпеченні успішної діяльності організації.

Теоретична складова з управління персоналом має суттєві відмінності із реальним практичним досвідом. Саме цей аспект привернув увагу великої кількості відомих вчених. Так, питанням удосконалення системи управління персоналом присвячено багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних

науковців: І. Беккера, Т. Пітерса, Н. Суровкіна, Д. Богині, А. Колота, В. Петюха Л. Федулової.

Формування згуртованого колективу, що діє в інтересах підприємства і підтримує його корпоративні цінності є не менш важливим за професійні компетентності працівників. Також слід зазначити, що за відсутності високої організації управління, трудовий потенціал кадрового складу досить часто залишається не розкритим, що в цілому суттєво уповільнює процес розвитку підприємства.

В. М. Петюх у своїх наукових працях виділяє два підходи до управління персоналом: комплексний (що полягає у поєднанні і взаємозв'язку соціальних, економічних, психологічних, організаційних, технічних аспектів) та системний (що відхиляє будь-які взаємозв'язки між окремими аспектами, орієнтований на розробку кінцевої мети, визначення шляхів її досягнення та створення необхідного механізму управління, який забезпечить комплексне планування, організацію та стимулювання системи роботи з персоналом на підприємстві) [4].

На практиці підприємства вдаються до використання різних підходів або їх часткового поєднання, проте найважливішим моментом є переорієнтація поглядів на відповідність вимогам сучасності. Нововведення у роботі персоналу підприємства пов'язані як правило із зміною технології виробництва, зміною потреб споживачів організації, розвитком НТП, трансформацією цілей організації, зміною дій конкурентів, призначенням нового керівництва, заміною внутрішніх потреб організації тощо [5].

Удосконалення системи управління персоналом повинно також базуватися на розвитку персоналу оскільки наразі це є перспективним інвестиційним рішенням. Будь-яке підприємство має бути зацікавленим у постійному вдосконаленні знань, умінь та навичок своїх працівників шляхом забезпечення навчання, підвищення кваліфікації, перекваліфікації та надання перспектив подальшого кар'єрного росту.

Вищезазначені переваги сприяють ефективному функціонуванню організації та підвищенню рівня її конкурентоспроможності з одночасним підвищенням освіченості та професійних навичок персоналу.

Сучасний підхід до управління персоналом може бути відображений у: впровадженні нової кадрової політики чи стратегії з управління; перегляді системи оплати праці, преміювань чи заохочень; функціональному поділу праці та сприянні розкриттю трудового потенціалу працівників.

У загальному висновку слід зазначити, що розвиток персоналу є одним із важливих аспектів при формуванні сучасного підходу до управління персоналом. Розвиток персоналу суттєво підвищує ефективність роботи як самих працівників, так і організації, що є запорукою збільшення прибутків та завоювання конкурентних переваг на ринку.

Список використаних джерел:

1. Грищенко Д. Г. Мотивація персоналу як основний інструмент досягнення цілей організації / Д. Г. Грищенко, Ю. С. Дворак // Наукові праці

Національного університету харчових технологій. - 2017. - Т. 23, № 1. - С. 100-108. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2017_23_1_13.

2. Денисенко М. П. Управління персоналу на підприємстві / М. П. Денисенко, Л. В. Терещук // Інвестиції: практика та досвід. - 2017. - № 7. - С. 53-57. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2017_7_12.

3. Кабанов А. І. Принципи та функції управління інноваційним потенціалом персоналу підприємства / А. І. Кабанов, М. В. Адаменко // Агросвіт. - 2017. - № 5. - С. 15-20. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2017_5_4.

4. Петюх В.М. Управління персоналом: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / В.М. Петюх. – К.: КНЕУ, 2000. – 124 с.

5. Управління розвитком персоналу: [навч. посіб.] / Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська; за заг. ред. М.С. Татаревської. – Одеса: Атлант, 2013. – 427 с.

СТУДІЯ 6. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

УДК 657

Hasanova Nargiz Tofik
Senior Lecturer of the Department of Accounting and Auditing
nargizaliyeva@inbox.ru
Azerbaijan State Agrarian University Ganja, Republic of Azerbaijan

The method of determining rental payments in the agricultural sector

The method of determining rental payments in the agricultural sector is of great importance both for the organization of accounting and for the purposes of taxation of participants in leasing transactions. Calculation of a profitable payment amount is one of the most important aspects of financial planning in the management system of all parties to the agreement, which provides the leaser with the opportunity to achieve a certain level of profitability that is not lower than the average rate of return on investments, and the lessee the opportunity to receive the appropriate level of expenses under certain conditions.

In our opinion, the calculation methodology is especially important in financial lease (leasing) transactions. In essence of the operation, the leasing company provides equipment to the lessee in some respects by leasing it. It is clear that the total amount of leasing payments should not only cover the actual cost of the leased asset from the lessee, but also pay a certain commission. It should be noted that this is a unique analogue of bank interest.

In turn, payments made by the lessor will will be the initial value of the property if the object is reflected on its balance sheet, and this plays a role in taxation, since the various options for assessing the leased property affect, for example, the amount of property tax, depreciation amount and the procedure for its inclusion in the cost of goods sold.

Considering the standard method for calculating leasing payments in the agricultural sector, based on the specific conditions of leasing transactions, we analyze the possibilities of its modification, the shortcomings of the standard approach and offer possible ways to balance them.

In this regard, we will first consider a standard approach to the calculation of leasing payments in the agricultural sector and its modification. It should be noted that the method of calculating leasing payments in the agricultural sector should be based on the economic content of the leasing transaction. When acquiring property for further leasing, the lessee must compensate for his investment expenses through leasing payments and receive a certain percentage of the invested capital. Investment costs often include the actual costs associated with the purchase of property, as well as maintenance costs, if specified in the lease. Currently, a single method is not used to calculate leasing payments, therefore leasing companies have the right to independently develop and apply their approaches.

According to the Civil Code of the Republic of Azerbaijan leasing payments include the total amount of payments under the lease for the term of the contract. This amount includes compensation for the lessor's expenses related to the acquisition of the leased asset and transfer to the lessee, compensation for expenses associated with the provision of services under the lease agreement, as well as the lessor's income. If the lease provides for the transfer of ownership of the leased asset, the total cost of the lease agreement may include the purchase price of the leased asset.

Note that the composition of leasing payments includes the following components:

- Cost of leased property (book value);
- Payment of interest to the lessor for credit resources used by the lessee to acquire property under a lease agreement;
- Commission (interest) fee of the tenant;
- Insurance of leased property, as well as property tax paid by the lessor;
- Amount paid to the lessee for additional services.

According to international practice, there are guidelines for calculating lease payments, based on these recommendations, the total amount of lease payments is calculated as follows:

$$LP = DF + CP + CF + AE + VAT \quad (1)$$

Here

DF - value of depreciation charges to be paid to lessors in the current year;

CP - payment for credit resources used by the lessee;

CF - commission fee paid to the lessee;

VAT - value added tax paid by the lessor in return for services of the lessor (only if the lessee is not exempt from VAT).

The payment for credit resources used by a lessee for the purpose of obtaining property is calculated by the following formula:

$$CF = \frac{CR \times Cr}{100} \quad (2)$$

Here CR - credit rate (%);

Cr - the amount of credit resources used by a lessee to acquire an object of leasing.

Note that the commission fee can be calculated in two ways:

• From the book value of the property:

$$CF = p \times CV ; \quad (3)$$

• Average annual residual value:

$$CF = \frac{RVb+RVe}{2} \times p \quad (4)$$

p - commission fee rate (per unit);

CV - the carrying value of the property in the tenant (lessee);

RVb and RVe the residual value of leased property, at the beginning of the reporting period and at the end of the reporting period.

Thus, this method is the sum of all investment costs, that is, the costs associated with the purchase and rental of property, and, in addition, the fees paid to the lessee. It should be noted that the current activities of the lessee, that is, the leasing company, are covered by commission fees, labor costs and other commissions. The commission fee is also considered the source of income of the lessor, excluding expenses and income taxes associated with current activities. It should also be noted that the size of the commission is not as large as the percentage of lease payments. This factor must be considered when planning the current expenses of the tenant.

As a result, it should be noted that when calculating leasing payments in the agricultural sector, it is clear that this method is based primarily on the value of rented property, agricultural machinery and equipment, and, more precisely, on the depreciation in each specific period. At present, the value of depreciation in the amount of VAT payments is 68.5%. At the same time, the lessee may face a shortage of funds if the loan repayment schedule is not equal, and in addition, the loan agreement provides for accelerated loan repayment.

Used literature

1. Alexander, Alan A. Managing and Leasing Commercial Properties, 2nd Edition./ Alan A. Alexander, Richard F. Muhlebach – Illinois: Institute of Real Estate Management, - 2016. – 592 p.
2. Fabozzi, F. G. Introduction to Structured Finance./ F.G.Fabozzi, H.Daris, M. Choudhry - New York: Cohn Wiley&Song, -2006. – 400 p.
3. Levkovich, A.O. Formation of the market of leasing services / Levkovich A.O. - M .: Publishing house of business and educational literature, 2014. - 336 p.
4. Nevitt, P.K., Equipment Leasing 4th ed./ P.K.Nevitt, F.G.Fabozzi - New York:John & Sons, -2000. – 523 p.
5. State Program of socio-economic development of the regions of the Republic of Azerbaijan for 2014 - 2018 // Decree of the President of the Republic of Azerbaijan. - Baku: Decree, 2014 - 151 p.
6. The Civil Code of the Republic of Azerbaijan was adopted on December 28, 1999 (as amended on December 3, 2019). - Baku: Law, 2019 - 679 p.

УДК 332.33.004.12:631.95

Я. О. Артеменко, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
artemenkoyarosiava@gmail.com
К. І. Посилаєва, кан. екон. наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Методологія факторного аналізу

В управлінні економічними системами особлива роль надається факторному аналізу, оскільки він дає можливість формувати та змінювати параметри об'єкта управління шляхом відповідного підбору та коригування чинників, які їх обумовлюють. Основою факторного аналізу є побудова факторної моделі, в якій фактори повинні знаходитись в причинно-наслідкових зв'язках із досліджуваним показником.

З теоретичної точки зору, факторний аналіз являє собою розділ багатомірного статистичного аналізу, який поєднує методи оцінки розмірності безлічі спостережуваних змінних за допомогою дослідження структури коваріаційних або кореляційних матриць [1] . Іншими словами, це є перехід від реальної великої кількості ознак або причин, визначаючих спостережувану мінливість, до невеликого числа найбільш важливих змінних чинників з мінімальною втратою інформації.

У діяльності сільськогосподарських підприємств усі явища та процеси знаходяться у взаємозв'язку і взаємозалежності, а кожне явище можна розглядати як причину і як результат. Наприклад, обсяг валової продукції сільського господарства залежать від рівня продуктивності праці, яка в свою чергу обумовлена рівнем фондозабезпеченості і фондоозброєності, забезпеченістю підприємства персоналом і його кваліфікацією, іншими чинниками [1].

Застосування факторного аналізу фінансово – господарської діяльності сільськогосподарських підприємств має свої особливості, які об'єктивно зумовлено існуванням трьох взаємопов'язаних і взаємозумовлених передумов:

1) об'єктивна взаємопов'язаність, взаємозалежність та взаємозумовленість природно – кліматичних умов, агротехнологічних та організаційно - економічних процесів;

2)діяльність підприємства, будь-якої його ланки, підрозділу, їх функціонування та розвиток відбувається в умовах складної взаємодії комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів;

3) необхідність розроблення та реалізації заходів і механізмів впливу на керовані об'єкти (явища або процеси) для досягнення поставленої мети (визначених результатів). [2].

Усі форми реальних взаємозв'язків складаються на основі причинності, поза якою не існує жодне явище дійсності, а практична реалізація проведення факторного аналізу передбачає, в першу чергу, визначення типу факторної

моделі. У зв’язку з цим розрізняють такі типи факторного аналізу, як детермінований і стохастичний. При цьому вплив детермінованих факторів на результати діяльності підприємств становить приблизно 85-90%. Тому для оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства, як правило, спочатку використовують детермінований, оскільки для нього є характерним функціональний зв’язок чинників з досліджуваним (результативним) показником, а для стохастичного притаманний неповний, ймовірний (кореляційний) зв’язок факторів з результативним показником. Якщо при функціональному зв’язку із зміною аргументу завжди відбувається зміна функції, то при кореляційному зв’язку зміна аргументу може дати декілька значень приросту функції в залежності від сполучення інших факторів, які визначають даний показник [3].

Важливою особливістю детермінованого факторного аналізу слід вважати, що всі фактори, що входять до системи, повинні бути не тільки необхідними елементами формули, але й перебувати у причинно-наслідковому зв’язку з досліджуваними показниками. Інакше кажучи, побудована факторна модель повинна мати пізнавальну цінність. Факторні моделі, які відображають причинно-наслідкові зв'язки між показниками, мають значно більше пізнавальне значення, ніж моделі, створені за допомогою прийомів математичної абстракції.

В основу моделювання факторної системи повинні бути покладені такі економічні критерії виділення факторів, як елементів факторної системи: причинність, достатня специфічність, самостійність існування та облікова приналежність. При цьому фактори у факторній системі повинні бути кількісно вимірювальними.

Отже, менеджери будь-якої бізнесової одиниці повинні глибоко розібратися в причинах зміни досліджуваних процесів (явищ), точно оцінити місце і роль кожного фактора у формуванні величини результативних показників. Така система підходів дозволяє класифікувати фактори за групами в залежності від загальних ознак.

Список використаних джерел:

1. Нестерова, С. В. Делеган Є. Ю . Методологічні основи факторного аналізу у процесі оцінки фінансового стану підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. Ужгород : ПП"Повч Р.М.", 2010. 29. Ч.1. С. 241–244.

2. Посилаєва К.І. Факторний аналіз у дослідженні показників господарської діяльності. *Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал.* URL: http://magazine.faaf.org.ua/faktorniy-analiz-u-doslidzhenni-pokaznikiv-gospodarskoi-diyalnosti.html

3. Синькевич Н.І., Василишин Т.М. Аналіз існуючих прийомів і методів фінансового аналізу діяльності суб’єктів господарювання. *Бізнес Інформ*. 2015. № 4. С. 313-317.

УДК [631.15:33.021]:632.2

В.О. Велієва, канд. екон. наук, доцент
v.velieva@ukr.net
Харківський національний аграрний університет ім. В. В Докучаєва, Україна

Аналіз виробництва соняшника

В сьогоднішніх умовах спаду галузей в АПК України та її регіонів важливого значення набуває вирішення проблем збільшення обсягів виробництва рослинного білка і олії. Вони заслуговують на увагу ще й тому, що за один рік дають два врожаї найцінніших сполук — білків і жирів, які в сумі залежно від культури становлять 60–80 % всього врожаю. Окремі з них при переробці практично не мають відходів.

Завдяки цьому саме олійні культури мають найвищі темпи виробництва у світовому землеробстві. Така економічна ситуація вимагає об'єктивної оцінки подій в галузі, а отже виникає потреба в проведенні поглибленого дослідження питань щодо її подальшого розвитку і підвищення ефективності в нових умовах господарювання.

Основна сума доходу господарствами одержується за рахунок реалізації сільськогосподарської продукції. Крім того, додатковими джерелами доходу є реалізація продукції промисловості, промислів та виконання ними робіт та надання послуг. На фінансові результати впливають також прибутки (збитки), які не пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, тобто позареалізаційні наслідки; а саме: збитки від стихійного лиха, їх відшкодування; прибутки (збитки) від ліквідації основних засобів; штрафи пеня та інше. Прибуток і рентабельність – це результативні показники господарської діяльності господарства, які характеризують ефективність господарства. Величина отриманого сільськогосподарським підприємством прибутку характеризує ефективність використання виробничих фондів, землі, матеріальних і трудових ресурсів.

Протягом останніх трьох років підприємство, за яким проводилось дослідження, отримувало прибуток від реалізації соняшника. При цьому, найвищий його рівень спостерігається у 2018 році – 128477,4 тис. грн, а найнижчий у 2019 році – 59224,5 тис. грн. За даними нашого дослідження, найнижчий рівень прибутку від реалізації соняшнику у 2019 році підприємство отримало через зменшення виручки від реалізації на 51565,3 тис. грн, порівняно з минулим роком та зростанням собівартості реалізованої продукції на 17687,6 тис. грн. Тобто, досліджуваному підприємству вкрай необхідно переглянути складові собівартості реалізованої продукції, оскільки збільшення її впливає на зменшення прибутку від реалізації соняшника.

Детальний аналіз показав, що кількість реалізованого соняшника у підприємстві за звітний рік зменшилась на 55346 ц, а собівартість реалізованого 1 ц соняшника – збільшилась на 265,2 грн/ц, при цьому незначно зросла ціна

реалізації соняшнику – 40 грн/ц. Зміна цих факторів і призвела до отриманого рівня прибутку підприємством у 2019 році.

Для визначення впливу факторів на ефективність виробництва насіння соняшника з метою її підвищення ми обрали лінійну кореляційну модель, яка в загальному вигляді представлена рівнянням:

$$y = a_0 + a_1x_1+a_2x_2+a_3x_3+a_4x_4+..+a_nx_n + e, \quad (1)$$

де y = залежна змінна; $x_1,x_2,x_3...x_n$ – незалежні змінні; $a_1,a_2,a_3...a_n$ – відповідний фактор впливу; e – випадкова величина; n – загальна кількість факторів впливу.

В якості залежної змінної (y) було обрано прибуток із розрахунку на 1 га. До числа факторних показників віднесено такі: урожайність, ц/га (x_1); собівартість 1 ц соняшника, грн (x_2); ціна реалізації 1 ц насіння соняшнику, грн (x_3) [1, С.30].

Інтерпретація результатів даних засвідчує, що зміна прибутку з 1 га соняшника на 96,2 % (значення коефіцієнта детермінації R^2 = 0,962) пояснюється впливом факторів (незалежних змінних), котрі були включені в дану модель.

В результаті дослідження було встановлено, що підвищення урожайності (за умови незмінності інших факторів, включених у модель) призводить до зростання прибутку на 1 га на 158 грн., збільшення собівартості 1 ц соняшнику зменшує його прибуток з 1 га на 47,4 грн, а підвищення ціни реалізації 1 ц на 1 грн призводить до збільшення прибутку з 1 га на 33,8 грн.

Проблема підвищення економічної ефективності виробництва соняшника вимагає тільки комплексного розв’язання економічних, організаційних і агротехнічних питань, які дозволяють забезпечити суттєве зростання обсягу виробництва, підвищення якості насіння і, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності. До основних шляхів підвищення ефективності виробництва, можна віднести комплекс таких основних заходів: поліпшення використання та поліпшення родючості землі; підвищення якості і збереження виробленої продукції; широке використання прогресивних форм організації виробництва і оплати праці тощо.

Список використаних джерел

1. Тонюк М.О., Концеба С.М. Шляхи підвищення ефективності виробництва олійних культур у регіоні. *Економіка АПК*. 2015. №3. С. 28-33.

2. Коденська М.Ю. Напрями фінансування інвестицій на виконання державних цільових програм розвитку АПК України. *Агроінком*. 2018. № 3. С. 27-28.

3. Попов С.О. Урожайність та якість соняшнику залежно від попередників та системи удобрення у зоні Східного лісостепу України. Бюлетень Інституту сільського господарства степової зони. 2014. № 7. С. 103-107.

4. Шиян Д.В. Ефективність витрат у сільськогосподарських підприємствах: монографія. Х.: Міськдрук, 2012. 204 с.

УДК 336.1

Ю.С. Герасименко, канд. екон. наук, доцент
gerasimenkou04@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Іноземне інвестування в АПК України

Сільське господарство як базова галузь в Україні спроможна бути "двигуном" у забезпеченні передового і нового рівня соціально-економічного розвитку українського суспільства. Але для виконання цієї мети ця галузь має пройти важкий шлях відновлення та корекції: необхідно збільшувати обсяги якісної та екологічно чистої продукції, зменшувати витрати, вводити новітні технології, збільшувати продуктивність праці та інше. Головну роль у цьому процесі буде віддано іноземному капіталу.

Інвестиція – це такі вкладення коштів, що передбачає закупівлю основних фондів, нематеріальних активів, прав корпорацій та цінних паперів в обмін на їх майно та кошти.

Інвестиції розподіляються за ознаками:

• об’єкти вкладених коштів ;
• період інвестування;
• форма власності ;
• характер участі ;
• регіональна ознака.

В інтеграції України до Світової системи господарювання є важливою умовою виходу на нові ринки збуту та зміцнення конкурентних переваг вітчизняних підприємств. Це й передбачає залучення і використання іноземного капіталу.

Наукова спільнота підтверджує, що залучення іноземного капіталу дає можливість країнам подужати свої економічні проблеми і запровадити гідний розвиток [1].

В АПК України запропоновано різні форми залучення іноземних інвестицій:

– видання кредитів іноземними країнами Україні;

– відкриття кредитування на вигідних умовах міжнародними банками для здійснення проєктів;

– інвестиційне кредитування іноземними фірмами вітчизняних товаровиробників.

Вигода цього інвестування в тому, що воно дає багато таких можливостей:

• створення повноцінного підприємства із нинішньою зарубіжною технологією;

• виготовлення конкурентоспроможної продукції, яка відповідає стандартам якості;

• покладення відповідальності на іноземного інвестора маркетингових досліджень зовнішнього ринку;

• забезпечення через іноземного інвестора виходу продукції на зовнішні ринки від початку її випуску;

• використання довгострокового кредиту іноземного інвестора у вигляді поставки обладнання на вигідних умовах;

• сплата кредиту з використанням своєї продукції на безвалютній основі [1].

Широке поширення здобувають різні види коротко- і довготермінових кредитів. Іноземні партнери доставляють вітчизняним підприємствам садивний матеріал, пестициди та інше. Часто ці форми такого кредитування застосовують у рослинництві: виробництво зерна, соняшнику, сої.

Результативним є залучення іноземних інвестицій у формі вкладу у створення спільних підприємств в АПК України. Інвестиції, які здійснює іноземний партнер, має перевагу в кредитах та інших формах іноземної участі. Створення спільних підприємств – це поєднання власності партнерів різних країн і утворення на цій основі виробничих фондів, які належать спільному підприємству, в межах якого учасники втілюють свої права на спільне керівництво цим формуванням, разом несуть відповідальність в процесі підприємницької практики [2].

Іноземний інвестор в такому випадку зацікавлений в результативному використанні його коштів, так як прибуток від них є не тільки учасника, а й його самого. На користь цього він фінансує найкращу технологію, організовує продаж продукції на вигідних умовах, з використнням задля цього своїх джерел. Нові технології допомагають активізувати підприємницьку діяльність, підвищити конкурентоспроможність продукції, продуктивність праці, і в кінці - прибутку.

Досліджуючи питання іноземного інвестування, найбільш передовими напрямками приваблення іноземних інвестицій вважаю: переробка сільськогосподарської продукції; харчова промисловість; виробництво сільськогосподарської продукції; сільськогосподарське будування техніки; торгівля сільськогосподарської продукції продукцією.

Список використаних джерел

1. Патика Н.І. Іноземні інвестиції в сільському господарстві України: сучасний стан та вплив на його розвиток. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 5. С. 26-31.

2. Однорог М.А. Особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/viewFile/2823/2531. (дата звернення 15.02.2021).

УДК *631.145:631.1*

М. С. Герасимчук, здобувач вищої освіти*
nikolay.gerasimcuk2109@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Взаємозв'язок економічного аналізу з бухгалтерським обліком

У зв'язку з відновленням та розвитком економіки держави, основна мета економічного аналізу як однієї з важливих функцій контролю та управління за суспільним виробництвом є формування управління господарської діяльності підприємств із застосуванням інформаційного простору. З допомогою економічного аналізу вивчаються тенденції розвитку на мікро- та макрорівнях, детально досліджуються чинники змін результатів діяльності, обґрунтовуються бізнес-плани підприємств та виявляються резерви підвищення ефективності виробництва.

Наукові дослідження в цьому напрямку стають надзвичайно актуальними. В науковій літературі з цих питань свідчить, що досліджуючи роль економічного аналізу в системі управління господарською діяльності підприємств з бухгалтерським обліком, кожен науковець трактує це поняття по-різному. Вагомий внесок, здійснювалося такими вітчизняними науковцями: Гончаренко Н.Г., Димитрова Д.О., Демиденко С.Л. та інш.

На думку Гончаренко Н.Г., для стабілізації та економічного зростання в країні необхідно багато чого змінити як на державному рівні, так і на рівні кожного окремого підприємства. Підприємствам необхідно підлаштовуватися під норми та стандарти обліку, які висувають європейські ринки, та знайти канали реалізації своєї продукції на цих ринках. Здійснити цю роботу можна лише за умов комплексного системного аналізу на базі даних обліку із застосуванням економічних розрахунків[1, с. 685].

В свою чергу Димитрова Д.О. та Демиденко С.Л. наголошують, що підприємство є складною системою ланок і підрозділів, котрі взаємодіють між собою та виконують різноманітну низку функцій в процесі виробництва та реалізації продукції. При цьому провідне місце в системі успішної та ефективної системи управління їх підприємницькою діяльністю займає економічний аналіз. По відношенню до нього планування і облік являють собою функції інформаційного забезпечення[2, с. 93].

Основною метою функціонування підприємства в умовах ринкової економіки є досягнення високих кінцевих результатів його діяльності при ефективному використанні ресурсів. Досягти цього допоможе тісний зв'язок достовірного, об'єктивного бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємства і своєчасного аргументованого економічного аналізу.

* Науковий керівник – К.І. Посилаєва, канд. екон. наук, доцент

Взаємодія аналізу з обліком, дає можливість відображати господарські операції в первинній документації, здійснювати формування записів у регістрах синтетичного та аналітичного обліку. Як правило, завершальним етапом роботи бухгалтера аналізу балансу є складанням фінансової звітності та розробка кінцевих висновків про результати підприємства. Об'єктами економічного аналізу кінцевих результати роботи підприємства включають:

- економічні результати;
- виробничі результати;
- результати технічного розвитку;
- соціальні результати;
- фінансовий стан підприємства.

У процесі економічного аналізу, первинна інформація обліку проходить аналітичну обробку: проводиться порівняння досягнутих результатів виробництва з даними за минулі відрізки часу з показниками інших підприємств; визначається вплив різних факторів на величину результативних показників; виявляються недоліки, помилки, невикористані можливості перспективи і т.д.

Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання є логічним продовженням бухгалтерського обліку, оскільки контрольна функція бухгалтерського обліку не може бути реалізована в повній мірі без аналізу його даних. Використання показників бухгалтерського обліку надає аналітичним висновкам документальну обґрунтованість. Глибоке знання методології та форм бухгалтерського обліку є необхідною умовою для успішного проведення аналізу. Однак, між економічним аналізом і бухгалтерським обліком існує і зворотний зв'язок. Аналіз сприяє вдосконаленню бухгалтерського обліку шляхом підвищення його аналітичності. Вимоги аналізу враховуються при обґрунтуванні об'єктів обліку, запланованих показників, формування плану рахунків, первинних документів та форм звітності, а також при автоматизації бухгалтерського обліку.

Таким чином, зв'язок аналізу з бухгалтерським обліком також має двоїстий характер:

- *по-перше* – данні формування бухгалтерського обліку є головним джерелом інформації в ході аналізу господарської діяльності;
- *по-друге* – вимоги, котрі ставляться перед аналізом прямо або побічно належать до бухгалтерського обліку.

В свою чергу, *прямий зв'язок* – пов'язаний із формуванням інформаційного забезпечення аналітичної процедури, та залученням системи бухгалтерського обліку. Бухгалтерська звітність відтворює інформаційну модель господарської діяльності підприємства, що підлягає здійсненню економічного аналізу. *Побічний зв'язок* – пов’язаний із прийняттям управлінських рішень, що базуються на основі економічного аналізу. Певне застосування зв’язку відіграє вплив на відображення відповідного об’єкту в процесі бухгалтерського обліку, або трансформацію облікової політики[3].

Єдність методології бухгалтерського обліку і економічного аналізу пов'язано з подальшим удосконаленням і пошуком нових способів вирішення таких завдань, як:

- формування єдиної системи показників, що забезпечують кількісно певні оцінки стану, результатів і перспектив розвитку суб'єктів господарювання;
- орієнтація на перспективи розвитку виробництва;
- визначення причинно-наслідкових зв'язків між показниками;
- обґрунтування еталонів оцінки і ранжирування показників;
- оцінка невизначеності і ризику розвитку сучасного виробництва;
- врахування їх при складанні звітності та її аудиторської перевірки.

Реалізація перспективних можливостей розвитку підприємств передбачає відповідний підхід до організації бухгалтерського обліку і економічного аналізу. У бухгалтерському обліку – це відображення виробничих ресурсів, потужностей і витрат з їх обслуговування, в економічному аналізі - нові підходи до оцінки доцільності витрат і рівня використання ресурсів. Роль аналізу, як засобу управління виробництвом, з кожним роком зростає. Це зумовлено необхідністю неухильного підвищення рівня виробництва; підвищенням капіталомісткості виробництва, перехід від командно-адміністративної системи управління до ринкових відносин та створенням нових форм господарювання.

Отже, взаємодія бухгалтерського обліку та економічного аналізу орієнтована переважно на забезпечення перспективи розвитку суб'єкта господарювання, що передбачає вдосконалення теоретичного та практичного підґрунтя, інструментарію обліку для формування і аналізу консолідованої звітності.

Список використаних джерел:

1. Гончаренко Н.Г. Роль комплексного системного аналізу в управлінні підприємством / Збірник наукових праць «Економіка і суспільство». Мукачево: МДУ, 2017. № 12. С. 683-686.

2. Демиденко С.Л., Димитрова Д.О. Оперативний економічний аналіз: сутність, переваги та недоліки. Науковий вісник Ужгородського національного університету «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2017. №13(1). С. 91-94.

3. Норд Г.Л., Фокін О.К. Взаємодія економічного аналізу та бухгалтерського обліку як основа зворотного зв’язку. Науково-практичний журнал «Ефективна економіка». 2017. № 11.

4. Огійчук М.Ф., Сколотій Л.О., Беленкова М.І. та ін. Фінансовий та управлінський облік за міжнародними стандартами: підручник / за ред. проф. М.Ф. Огійчука. Київ: Алерта, 2016. 1040 с.

УДК 339.172

І.С. Денисенко, провідний економіст відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів

isdenisenko2016@gmail.com

Державна установа Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України, Україна

Особливості використання земельного консалтингу в Україні

В умовах розвитку ринкових відносин, диференціації продукції і послуг та інтеграції України в світову економіку, важливого значення набуває розвиток сфери фінансових послуг. Ринок консалтингу є сьогодні необхідною умовою, що забезпечує ефективний розвиток національних і міжнародних ринкових відносин, що сприяють стабілізації та зростання економіки, її прозорості. В Україні консалтинг є надзвичайно важливими елементами ринкової інфраструктури країни.

Економіка, що розвивається, приватизаційні процеси, розвиток підприємств промислового сектора, їх реструктуризація, інтерес з боку іноземних інвесторів, процеси ринкової трансформації економічної системи, реформування відносин власності, започаткування інституту підприємництва – це ті чинники, які сприяють розвитку цієї послуги в Україні.

Сфера консалтингових послуг є однією з важливих складових економіки, поряд з промисловістю, сільським господарством, фінансами і іншими областями. Ця сфера включає в себе сукупність галузей національної економіки, спрямованих на створення особливого виду продукту, споживаного безпосередньо в процесі його виробництва.

В Україні перші консалтингові підприємства почали функціонувати у дев’яностих роках одночасно з відкриттям відомими міжнародними компаніями своїх представництв. Перші консультативні фірми виникали стихійно, їх основним завданням була підготовка підприємств до приватизації.

На ринку консалтингових послуг в Україні домінують великі міжнародні компанії: Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte, KPMG, McKinsey та Boston Consulting Group та близько 300 найбільших національних підприємств, які надають виключно консалтингові послуги. При цьому лідери консалтингу надають перевагу або комплексу універсальних послуг, або їхнім пріоритетом є вузька спеціалізація. Усього в Україні функціонує близько 5 тис консалтингових компаній, які суттєво диференційовані за обсягами ринкової частки, кількістю працюючих, сукупністю додаткових сервісів. За даними досліджень ЄБРР, 72% середніх та малих підприємств не користуються консультаційними послугами, оскільки 50% із них вважають, що не потребують сторонньої допомоги, а інші не мають для цього фінансової можливості. [1]. Офіційної релевантної статистики стосовно ринку консалтингу в Україні з елементами деталізації не існує. Це пояснюється тим, що консалтинг як

окремий вид діяльності у КВЕД не виділяється. Державною службою статистики консалтинг рекомендовано відносити у звітності до діяльності у сфері права, бухгалтерського обліку та інжинірингу, а також до надання послуг підприємцям [2]. Окрім того, значна частка консалтингових послуг в Україні функціонує у тіньовій сфері, що є національною специфічною ознакою.

Розвиток консалтингового сегмента національного ринку послуг розвивається відповідно до трендів зміни основних макроекономічних показників держави та водночас є відносно нестабільним.

Земля – це унікальний актив, кількість та якість якої завжди буде обмежено. Земельні ділянки використовуються для ведення безлічі видів бізнесу, таких як, наприклад, девелопменту нерухомості, промислового виробництва, надання транспортних, рекреаційних послуг, виробництва енергії, фермерства, а також великого агробізнесу. Ефективно використовувати такий актив дозволяє така послуга як земельний консалтинг. Будь-яку земельну ділянку, не дивлячись на первинне цільове призначення, можливо використати безліччю способів залежно від того, яку саме вигоду від його використання хоче отримати власник. Частіше найбільш очевидне рішення та найбільш продуктивне використання активу − це не одне і те ж. Щоб вирішити, як краще розпорядитися власністю, необхідно кілька видів експертиз та досліджень, як самої ділянки й поточного стану ринку, так і можливих перспектив в майбутньому. Потрібно розрахувати можливий прибуток протягом тривалого часу для кожної можливості та проаналізувати ризики кожного сценарію.

Ділянка землі може бути не тільки продана або здана в оренду, вона може виступати заставою для отримання кредиту, бути об'єктом інвестицій, використана для сільськогосподарських потреб, для забудови або виступати основою в іншому бізнесі. Варіантів отримання прибутку у власника завжди багато. В результаті замовник отримує аналітичний звіт, в якому викладені доступні альтернативи експлуатації землі, розрахунки та їх методологія, дані експертиз і проведених лабораторних досліджень (наприклад, аналіз ґрунтів, геодезичні та/або геологічні роботи). Великий обсяг даних, на підставі яких можна прийняти обґрунтоване та зважене рішення. Нерідко буває, що для реалізації бізнес-стратегії необхідна специфічна ділянка землі з наперед заданими характеристиками. Це завдання зворотно встановленню найбільш ефективного способу використання землі.

Список використаних джерел:

1. Огляд ринку консалтингових послуг в Україні / Дослідження консалтингової групи «Астарта-Таніт» на замовлення ЄБРР. [Електронний ресурс]. – https://issuu.com/training.com.ua/docs/distribution_materials_-_18.11.2010__formated__red/4

2. Статистичний щорічник України за 2018 рік / за ред. І.Є. Вернера. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 482 с.

УДК 631.158:331.522

О.С. Ментей, канд. екон. наук, доцент
oleg-mentey@mail.ru
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Проблеми формування ефективної зайнятості сільського населення

Розвиток сільських територій розглядається як процес, спрямований, насамперед, на підвищення зайнятості та стабільне забезпечення збалансованого розвитку сільськогосподарського виробництва, системної соціально-економічної розбудови і на цій основі формування екологобезпечного середовища як гарантії надійного відтворення сільського населення.

В сучасних умовах господарювання на селі особливо відчутно на формування рівня зайнятості вплинула аграрна реформа, яка призвела до розукрупнення сільськогосподарських підприємств. Розповсюдження приватної власності, зниження попиту на робочу силу, нарівні з одночасним занепаданням села та паралельним скороченням його інфраструктури, вплинули на збільшення відтоку працівників з сільськогосподарського виробництва і, як наслідок, погіршення ефективної зайнятості.

За останні роки рівень зайнятості сільського населення в Україні становив близько 62%. При цьому, загальна кількість зайнятих у сільському господарстві становить 2,9 млн осіб, з яких частка самозайнятих і безкоштовно працюючих серед зайнятих у сільському господарстві становить близько 80%. Інша вражаюча цифра – це обсяги трудової міграції. Якщо за офіційними даними кількість трудових мігрантів становить близько 7% від економічно активного населення, то за неофіційними оцінками, кількість трудових мігрантів із села дорівнює 2 млн осіб при чисельності економічно активного сільського населення 5,6 млн осіб [1]. Це свідчить про неефективну зайнятість на селі.

Практичне вирішення проблеми ефективної зайнятості сільського населення потребує диференційованого підходу в кожному окремому випадку. Зокрема, найбільш активним і мобільним населенням є чоловіки і жінки у віці до 30 років, для яких характерно більш високий освітній рівень порівняно з іншими групами населення більш старшого віку. Отже, підвищення частки молоді, особливо чоловічої статі (зважаючи на складний та специфічний характер праці в сільському господарстві), в складі трудових ресурсів належить до факторів першого порядку, які можуть підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва [2, с. 277].

Вихід молоді на ринок праці відбувається в основному після закінчення навчання. Саме на даному етапі виникає безліч проблем щодо реалізації її трудового потенціалу. Деякі проблеми вирішуються самою молоддю, проте окремі з них можуть вирішуватися лише за державного сприяння через

розробку річних та довгострокових територіальних і державних схем регулювання зайнятості сільського населення [3, с. 205].

Методичні схеми регулювання зайнятості повинні спрямовуватися на покращення механізму формування трудових ресурсів в поєднанні зі створенням нових робочих місць, професійної орієнтації, підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників, а також ефективне використання робочої сили в умовах її надлишку або нестачі [4, с. 7].

Таким чином, можна виділити основні причини, що не забезпечують ефективної зайнятості сільського населення, а саме: сезонність сільськогосподарського виробництва; зональний розвиток галузей економіки України; сформований рівень густоти населення під впливом стихійного відтоку працездатного населення; неоднорідність розвитку продуктивних сил на території держави та за її межами.

Саме тому, основними шляхами підвищення ефективної зайнятості сільського населення є: матеріальне стимулювання безробітних громадян для організації ними власної підприємницької діяльності; сприяння розвитку малого і середнього бізнесу через введення пільгового оподаткування; удосконалення освітньої і професійної підготовки населення відповідно до потреб економіки та сільського ринку праці; нарощення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, особливо тваринництва, що створить передумови для згладжування сезонних коливань в сільському господарстві та забезпечить цілорічну зайнятість.

Список використаних джерел:

1. Регулювання зайнятості сільського населення в умовах реформування аграрного сектору України: Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України. URL: https://niss.gov.ua/doslidzhennya/socialna-politika/regulyuvannya-zaynyatosti-silskogo-naselennya-v-umovakh (дата звернення: 10.02.2021).

2. Михайлова Л.І., Михайлов А.М. Розвиток персоналу у великотоварних агропромислових формуваннях. *Формування ринкової економіки: Збірник наукових праць КНЕУ імені Вадима Гетьмана*. 2015. № 33. С. 276-284.

3. Кириченко Т. Організаційно-економічні засади розвитку людського капіталу в системі управління персоналом аграрних підприємств за умов інтеграційних процесів. Національний менеджмент в умовах інтеграційних та глобалізаційних викликів: монографія. / за наук. ред. д.е.н., проф. Л.І. Михайлової. Суми: ФОП Литовченко Є. Б., 2019. 314 с.

4. Ткачук В.А. Сучасний стан і тенденції розвитку аграрного ринку праці. *Економіка АПК*. 2019. № 7. С. 6-12.

УДК 631.155:658.511

К. І. Посилаєва, канд. екон. наук, доцент
Posylaevak@gmail.com
С. В. Шерстюк, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва

Особливості перспективного економічного аналізу розвитку сільськогосподарських підприємств

На сучасному етапі розвитку суспільного виробництва, коли результати багатьох прийнятих рішень повністю проявляються у порівняно віддаленій перспективі, зростає значення довгострокового планування, що базується на науково-обґрунтованих прогнозах і перспективному економічному аналізі. Чим швидше та динамічніше розвивається виробництво і прискорюється науково-технічний прогрес, тим важливішим є передбачення перспективи і більш широким повинен бути діапазон перспективного економічного аналізу.

На практиці, на думку Приходько Н.С. [1], перспективний аналіз розвитку сільськогосподарських підприємств базується на простих, традиційних методах дослідження. При цьому його формалізація і застосування кількісних методів аналізу просто необхідна. Група авторів на чолі з Горкавим В. К. [2] розглядають перспективний аналіз з точки зору виявлення причино-наслідкових зв'язків між факторами та результативними показниками, визначення кількісної залежності між ними у русі від минулого до теперішнього і від теперішнього до майбутнього.

Перспективна спрямованість економічного аналізу значною мірою визначає особливості його методики: дослідження явищ і процесів господарської діяльності з позиції майбутнього (перспективного), з точки зору проекції складових елементів минулого і сучасного господарської діяльності в елементи майбутнього[3].

Однією з властивостей перспективного аналізу є необхідність розробки таких варіантів і прийняття на їх основі правільний рішень на близьку перспективу (наприклад, на наступний рік), які б не виключали, а навпаки посилювали можливість правильного рішення у віддаленій перспективі. Це досить важливо у звязку з тим, що сільськогосподарське виробництво має не тимчасовий локальний характер, а є безперервним процесом. В основу перспективного економічного аналізу покладено генетичний принцип, який полягає у тому, щоб прослідкувати можливі напрями і етапи майбутнього розвитку, спираючись на оцінку початкового рівня, теперішнього стану і перспектив посилення чи послаблення тих чи інших тенденцій у майбутньому. Тому одним з основних методів перспективного аналізу є динамічні ряди.

Для дослідження динамічних рядів застосовують прийоми детермінованого і стохастичного аналізу. Вихідним пунктом першого є визначення наступності або визначеної стійкості змін економічних показників від одного звітного періоду до іншого, від попереднього до поточного, від

поточного до наступного. Перспективний детермінований аналіз базується на тому, що тенденції, залежності і закономірності, які склалися в мінулому, в основному зберігаються і в майбутньому.

Для передбачення розвитку процесу в майбутньому необхідно досліджувати динамічні ряди минулого, оскільки без цього дослідження буде неповноцінним, ненауковим. Це пояснюється тим, що фактори, які впливали в мінулому, продовжують впливати певною мірою і в майбутньому. Використання рядів динаміки різних показників діяльності підприємств для перспективного аналізу має ряд особливостей, зумовлених тим, що ряди динаміки складаються з послідовних взаємопов'язаних показників, кожний з яких містить у собі майбутнє для минулих і минуле для наступних.

Таким чином, у перспективному детермінованому аналізі вирішальним є фактор часу. При цьому слід розуміти, що статистично виведені закономірності від зміни показників не зазнають змін і зберігаються в майбутньому, тобто кожний проміжок часу приріст фактора приносить рівноцінний приріст результативного показника. Водночас, тимчасові фактори між собою не однакові й можуть по-різному впливати на результативний показник. Наприклад, фактори віддаленого минулого зумовлюють недійсне збільшення ролі минулого. Фактори безпосередніх минулих років можуть справити досить оптимістичний, але не обєктивний, вплив на показник, що аналізується. Тому для перспективного аналізу сільськогосподарського виробництва велике значення має довжина динамічного ряду. Надмірне подовження ряду економічних показників може зумовити вплив екстенсивних факторів, а надмірне скорочення може призвести до нереального впливу погодно-кліматичних умов.

Для здійснення перспективного аналізу застосовують різні функції. Проте при прогнозуванні розвитку комплексних показників проявляється обмеженість у виробничих факторних функціях, оскільки виробничі функції, у тому числі й багатофакторні, не включають всі фактори, що зумовлюють величину показника, який прогнозується. Наприклад, функція не відображає впливу організації виробництва або удосконалення системи управління, що відіграє достатньо важливу роль. Водночас всі ці фактори в комплексі неусвідомлено акумулюються і в сукупності враховуються в часовому факторі.

Список використаних джерел:

1. Приходько Н.С. Проблеми теоретичних основ економічного аналізу. *Регіональні перспективи. 2001. № 2-3 (15-16). С.160-161.*

2. Горкавий В.К., Посилаєва К.І., Гончаренко Н.Г. Теорія економічного аналізу: Навч. посібник. *ХДАУ ім. В.В. Докучаєва. Харків: 2000. С.243.*

3. Посилаєва К.І., Посилаєв В.В., Шерстюк С.В. Особливості методики перспективного економічного аналізу розвитку сільськогосподарських підприємств. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. (Серія «Економічні науки). Харків: ХНАУ, 2019. -№ 2. С. 80-90.

УДК 339.138:338.242

В. Д. Хурдей, канд. екон. наук, доцент
vkhurdey@gmail.com
Д. С. Наконечний, здобувач вищої освіти спеціальності 075 Маркетинг
shut1910@gmail.com
Університет митної справи та фінансів, Україна

Маркетинговий аналіз у системі антикризового управління підприємством

В сучасних умовах кожен суб'єкт господарювання на ринку економіки відносно сам приймає економічні, маркетингові рішення та за наслідки їх реалізації несе відповідальність. У ситуаціях, які можуть привести до кризових явищ, або до ліквідації вже наявних ознак кризи, кожне підприємство вживає необхідні заходи. Ці заходи в маркетинговій сфері відносять до так званої системи антикризового управління. Антикризове управління в широкому розумінні має на меті не тільки подолання наслідків негативних подій на підприємстві, але й запобігання їх появі. Тому на підприємстві створюються системи такого антикризового управління, які б дозволили уникати фінансової кризи, у тому числі і банкрутства підприємства вітчизняних суб'єктів господарювання, забезпечили б стабільний розвиток економіки підприємства і глибокі структурні зрушення відносно нових світових тенденцій науково-технологічних процесів та економічних процесів в цілому.

Істотною специфікою антикризового управління Н. Приходько вважає те, що воно постійно пов'язане із суттєвими змінами в умовах діяльності підприємства, з непередбачуваністю ситуацій та новими управлінськими проблемами [1].

Антикризове управління – це управління, у якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, маркетинговий аналіз, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання його факторів для наступного розвитку [2].

Для ефективного подолання кризи необхідно розрізняти аспекти: симптоми, причини та фактори.

Симптоми – це перший, зовнішній прояв кризових явищ, що не завжди характеризує істинні причини кризи, але на основі якого деякі причини можна встановити. Симптомами кризи на підприємстві можуть виступати зростання фінансових проблем, ділові конфлікти, тобто поява перших ознак негативних тенденцій та їх стійкість.

Причини – явища чи події, унаслідок яких з'являються симптоми та фактори кризи. Причини кризи - різноманітні. За особливостями виникнення причини криз можна поділити на: об'єктивні, що пов'язані з циклічними потребами у модернізації та реструктуризації; суб'єктивні, що відображають помилки і волюнтаризм управління; природні, що характеризують зміни оточуючого середовища.

З точки зору підприємства як суб'єкта економічної діяльності причини криз можна поділити на: зовнішні, що пов'язані з тенденціями і стратегією економічного розвитку, конкуренцією, політичною ситуацією в країні, розвитком світової економіки; внутрішні, що пов'язані з недосконалістю управління маркетинговою стратегією, недоліками в організації виробництва, інноваційною та інвестиційною політикою підприємства, внутрішніми конфліктами.

Причинами кризи можуть бути фінансово-економічні прорахунки, загальний стан економіки, низька кваліфікація персоналу, недоліки системи планування.

Фактори – події, або встановлені тенденції, що свідчать про появу кризи. Фактори виникнення криз на підприємстві можуть бути різними. У зв'язку з цим необхідно бачити симптоми та виділяти їх причини криз, щоб мати можливість своєчасно використовувати програми антикризового управління. Факторами кризи є зниження якості продукції, порушення технологічної дисципліни, старіння технічних засобів, велика заборгованість по кредитах [3].

Маркетинговий аналіз і синтез виникаючих кризових ситуацій, інтеграція діяльності функціонально чи предметно спеціалізованих ланок і складають функцію керівництва. Реалізація функції керівництва – складна наукова і практична проблема. У першу чергу тому, що необхідно мати опис і ранги виникаючих проблемних ситуацій, розробити алгоритм вирішення проблем, сформувати відповідну нормативну базу. Необхідно визначити і критерії вибору тієї чи іншої стратегії вирішення виникаючої проблеми, а це пов'язане з наявністю ресурсів і можливостей маневру ними.

Створення на підприємстві системи антикризового управління має базуватися на певних маркетингових принципах, дотримання яких дозволить забезпечити її ефективне функціонування у майбутньому. Серед таких принципів фахівці виділяють своєчасну діагностику кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства, терміновість реагування на різні кризові явища, адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовому добробуту, а також повну реалізацію внутрішнього потенціалу для виходу з кризи [4].

Сучасні маркетингові дослідження пропонують достатньо широкий арсенал інструментів антикризового управління. Інструменти можуть суттєво відрізнятися за напрямом дії і силою впливу, за групами суб'єктів антикризового менеджменту, що їх застосовують. Маркетингові інструменти антикризового управління на підприємстві діляться на: фінансово-економічні, що спрямовані на оперативне покращення фінансових показників діяльності підприємства; організаційно-технологічні, що спрямовані на підвищення ефективності використання наявних ресурсів у коротко- і середньостроковому періодах; стратегічні, що спрямовані на кардинальні довгострокові зміни у сфері менеджменту підприємства. До маркетингових інструментів антикризового управління відносяться: горизонтальна та вертикальна інтеграція, реструктуризація підприємства, диверсифікація діяльності, реінжиніринг [5].

Таким чином, можна зробити певні висновки, що в ринкових умовах успіх чи невдача підприємства визначається мірою використання в їх діяльності принципів маркетингу та вмінням запобігати кризової ситуації.

Антикризове управління на підприємстві є багатоплановим, трудомістким процесом знаходження заходів по виявленню ознак явних та прихованих криз, спрямованих на їх подолання, на розробку антикризової стратегії , на своєчасне проведення внутрішнього аудиту підприємства та на усунення наслідків кризових ситуацій, які заявляються на підприємстві.

Тому можна стверджувати, що маркетинговий аналіз – це та база, яка забезпечує в подальшому обґрунтованість дій підприємства в ринковій стихії та запобігання кризових ситуацій.

Список використаних джерел:

1. Приходько Н. П. Сутність антикризового управління на підприємстві: Маркетинг, 2015. URL: http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/potatuev/library/article02.htm

2. Ковалевська А. В. Сутність та специфіка антикризового управління підприємством: Економіка та підприємництво. ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – С. 46. – URL: https://core.ac.uk/download/pdf/78067019.pdf

3. Рамазанов С.К., Степаненко О.П., Тимашова Л.А. Технології антикризового управління: Монографія. Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2004. – С. 13 URL: http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/3360/1/ Технології%20антикризисного%20управління.pdf

4. Бєляєва С.Г., Кошкіна В.І. Теорія та практика антикризового управління: Маркетинг. ЮНИТИ, 2005. – С. 258.

5. Грибан С. В. Система антикризового управління підприємством: Маркетингові стратегії, 2013. URL: http://www.economy.nayka.com.ua

УДК 65.012.12.003.1

К.Д. Шерстюк, здобувачка першого (бакалаврського) рівня*

sh.katyusha28@gmail.com

Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого, Україна

Теорія пізнання як методологічна основа економічного аналізу

Формування і функціонування ринкових засад господарювання невід'ємно посилюють роль економічних законів і фінансових категорій, а це потребує більш ґрунтовних економічних знань, якісно нового аналітичного розуміння діючих процесів і умов фінансово-господарської діяльності суб'єктів ринку.

Методологічною основою всіх галузей науки виступає теорія пізнання, яка визначає можливості і закономірності пізнання світу від відчуттів, уявлень,

* Науковий керівник – К.І. Посилаєва, канд. екон. наук, доцент

понять до об’єктивної реальності, до дійсності; всебічно досліджує етапи, ступені і форми пізнавального процесу, умови і критерії, досягаючи встановлення його достовірності та істинності. Дана теорія дає визначення поняттям об’єкту (об’єктивна дійсність, практика, матеріальна діяльність людини, що становить основу розвитку людства) *і* суб’єкту (людина або спільнота людей, які творчо відноситься до об’єкту пізнання) пізнання, діалектична єдність яких й забезпечує його достовірність.

Теорія пізнання визначає сутність, необхідність і послідовність економічного аналізу, як науки.

Процес пізнання широко використовує такі важливі інструменти, як аналіз і синтез, експеримент, моделювання. Активною складовою при цьому виступає людське мислення, яке являє собою найвищу аналітично-синтетичну спроможність людського мозку і охоплює поняття, судження, висновки.

Мислення, а в даному випадку й аналіз відображають загальне, диференціюють і групують якості речей, явищ, показників у відповідності з їх поняттями, сутністю, реальностями, об’єктивністю, в їх розвитку та протиріччі.

Процес мислення базується на таких прийомах, як: аналіз – умовне розчленування, розкладання досліджуваного об’єкту на частини, елементні складові; синтез – мислене об’єднання, складання елементів досліджуваного об’єкту; індукція – це пізнання об’єкту від часткового до загального, від знання окремих факторів до до узагальнених положень; дедукція - це пізнання об’єкту від загального до часткового, перехід від загальних положень до висновків більш конкретного характеру.

Таким чином, під аналізом у широкому плані розуміється спосіб пізнання предметів і явищ навколишнього середовища у всьому різноманітті зв'язків і залежностей.

Процес мислення, тобто процес аналітико-синтетичної діяльності людського мозку, проходить три взаємопов’язані стадії: споглядання, наукову абстракцію, формування нових практичних пропозицій та умозаключень. Споглядання через спостереження, фактофіксацію відображає початок процесу пізнання, початковий етап аналізу, а збір необхідних фактів слугує основою абстрактного наукового узагальнення на рівнях більш високих порядків. Споглядання являється суттю теоретичного дослідження, теоретичного аналізу зібраної раніше інформації.

Абстрактне мислення, засноване на об’єктивних даних, що пройшли логічну обробку первинного матеріалу, розкриває глибинний зміст досліджуваних явищ, виявляє певні закономірності в їх розвитку. Це дозволяє формулювати висновки, конструювати відповідні практичні пропозиції, спрямовані на подальше удосконалення практики.

Таким чином, логіка аналітичного дослідження являє собою метод сходження від абстрактного до конкретного, до перетворення теоретичних положень у практичні діла (якщо потрібно, то й через додатковий науковий експеримент).

Економічний аналіз базується на основних принципах матеріалістичної діалектики, до яких слід віднести ті, які стверджують, що все пізнається: у русі;

у певних зв’язках, взаємозв’язках, взаємозалежності та взаємообумовленості; у причинно-наслідковій підпорядкованості; у координаційній та субкоординаційній визначеності; у прояві необхідності та випадковості; у переході кількості в якість і якості в нову кількість; у запереченні заперечення.

Отже, виходячи з вище викладеного, можна узагальнити, що економічний аналіз - це науковий спосіб пізнання сутності економічних явищ і процесів, заснований на розкладанні їх на складові частини і вивченні їх у всьому різноманітті зв'язків і залежностей.

Список використаних джерел

1.Поклад И. Теоретические основы экономического анализа. Учеб. пособие. М.: Финансы. 2009.

2.Прокопенко І. Ф., Танін В.І. Методика і методологія економічного аналізу. *Навч. посіб. К. Центр навч. літ-ри, 2008. 430 С.*

3.Горкавий В.К., Посилаєва К.І., Гончаренко Н.Г. Теорія економічного аналізу. *Навч. посібник. Харк. держ. аграрн. університет ім. В.В. Докучаєва. Харків. 2000. 243 С.*

УДК 331.5

В.В. Ярова, канд. екон. наук, доцент
yarovaya.stat@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Тенденції зміни продуктивності праці у сільському господарстві

У 1991 р. світ побачила монографія «Раціональне використання трудових ресурсів у колгоспі». До авторського колективу входив професор Шиян Віктор Йосипович [6]. Не дивлячись на тридцятирічний період, що минув з тих пір, поставлені вченими питання не втратили актуальності і розвиваються у наукових працях сучасних дослідників [1, 2, 3, 4, 5, 8].

Український письменник Самчук Улас Олексійович у першому в Україні романі-хроніці про Голодомор 1923 - 1933 років «Марія» писав, що «на землі перший трактор - людина» [7]. Цей творчий погляд, як ніякий інший, вказує на роль людського фактора у розвитку суспільства. Забезпеченість робочою силою, її збереження, ефективне використання виступають запорукою збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, сталого економічного зростання підприємств агропромислового комплексу.

Питання ефективності використання трудових ресурсів вивчаються в тісному зв‘язку з аналізом обсягу виробництва продукції, продуктивності праці, трудомісткості робіт. У 2018 році сільськогосподарськими підприємствами Харківської області було вироблено валової продукції на суму 37525,2 млн. грн. (у постійних цінах 2016 р.), у тому числі продукції рослинництва на суму 31615,4 млн. грн., тваринництва − 5909,8 млн. грн.

Тенденції виробництва валової продукції сільськогосподарськими підприємствами Харківської області за десятирічний період характеризуються такими відносними показниками. За 2009 – 2018 рр. загальні індекси фізичного обсягу продукції становлять, відповідно, 147,6%, 163,3% і 97,5%. Отже, за десять років виробництво продукції рослинництва зросло на 63,3% (або на 5,6% у середньому за рік), продукції тваринництва зменшилося на 2,5% (або на 0,28% у середньому за рік). Тому, у цілому обсяги виробництва продукції сільського господарства збільшилися на 47,6% (або у середньому за рік на 4,42%). Розрахунок ланцюгових індексів показав, що за весь досліджуваний період було лише два роки, коли відбувалося зростання виробництва і продукції рослинництва, і продукції тваринництва: це 2013 р. (темпи приросту 22,3% і 9,4%) і 2018 р. (темпи приросту 6,9% і 1,9%).

Невтішними є тенденції зміни структури виробленої продукції, які характеризуються постійним зменшенням частки продукції тваринництва на користь продукції галузі землеробства. У 2009 році на долю продукції рослинництва припадало 76,2%, продукції тваринництва − 23,8%. У 2018 році ці показники становили, відповідно, 84,3% та 15,7%.

Використання показників варіації для аналізу ступеня коливання обсягів виробництва продукції за 2009 – 2018 рр. дало наступні результати. Середня вартість продукції рослинництва в постійних цінах 2016 року по сільськогосподарських підприємствах Харківської області становила 27213,4 млн. грн., середнє квадратичне відхилення індивідуальних значень обсягів виробництва від середньої величини − 5687 млн. грн., показник варіації − 20,9%. Середня вартість виробленої продукції тваринництва по господарствах області за 10 років становила 6358,5 млн. грн. Обсяги виробництва по цій галузі мають значно менший рівень коливання, що разом із показниками динаміки підтверджують багаторічні негативні тенденції. Показник варіації вартості валової продукції тваринництва становить 5,75%.

Для розрахунку вартісного показника продуктивності праці ми визначимо відношення суми валової продукції сільського господарства до середньооблікової чисельності штатних працівників. Знаменник дробу до 2017 року можна було взяти із статистичного бюлетеня «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах Харківської області». Чисельність працівників по області за 2017 – 2018 рр. ми спрогнозували за середньорічним коефіцієнтом росту за попередні вісім років (0,9698 або 96,98%). Таким чином, теоретично очікувана чисельність працівників у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2018 році становить 21896 осіб проти 28859 осіб у 2009 році (зменшилася на 6963 особи або на 24,1%).

Як бачимо, напрями зміни чисельника і знаменника показника продуктивності праці за 10 років не співпадають, є оберненими. Так, за 2009 – 2018 рр. вартість продукції сільського господарства в постійних цінах 2016 року росте на 47,6%, в це же час чисельність зайнятих на її виробництві працівників скорочується на 24,1%. Наслідком цього стало те, що вартісний показник продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах області

зростає. Так, у 2018 р. на одного штатного працівника було вироблено валової продукції сільського господарства на суму 1713,8 тис. грн., що майже у 2 рази вище базисного року (у 2009 р. − 880,8 тис. грн.). З одного боку, зростанню продуктивності праці сприяли науково-технічні, технологічні та соціально-економічні передумови.

Проте, з іншого боку, продуктивність праці є досить суперечливою та дискусійною за змістом економічною категорією. На нашу думку, таке очевидне на перший погляд кількісне зростання не є свідченням позитивних процесів у сільському господарстві. Дійсно, за 2009 – 2018 рр. обсяги виробництва продукції збільшуються, але так можна стверджувати тільки про галузь рослинництва. Розвиток галузі тваринництва характеризується протилежними тенденціями і деструктивними процесами: обсяги виробництва скорочуються (щорічно на 16711 тис. грн.); чисельність зайнятих працівників зменшується (на 37% або на 4359 осіб); частка працівників галузі суттєво скоротилася – із 33,8% у 2009 році до 24,6% у 2018 р.); співвідношення між працівниками основних галузей погіршується (на 100 працівників тваринництва у 2009 році припадало 196 осіб галузі землеробства; у 2018 році він збільшився у 1,6 рази до рівня 307 осіб). Звільнивши із сільського господарства, люди не знайшли собі застосування в альтернативних видах виробництва, які б розвивалися на селі. Вони просто відсутні, а селяни виживають, хто як може (у кращому випадку − розвивають домашнє господарство, у гіршому − стають трудовими мігрантами і працюють на іншу країну). Із точки зору зняття соціальної напруги на селі, значення галузі тваринництва важко переоцінити. Перш за все, це зайнятість мешканців прилеглих до господарства територій протягом усього календарного року і, більш-менш, стабільний щомісячний заробіток (окрім названих переваг, за цим стоять і продовольча безпека, і рівень та якість споживання продуктів, і екологічна складова розвитку підприємств). Підтримуючи розвиток галузі тваринництва господар стає соціально відповідальним по відношенню до всіх учасників суспільства.

Виходячи із проведеного аналізу, можна дійти висновку, що, окрім науково-технічного прогресу, вдосконалення виробництва (технічного, технологічного й організаційного), появи нових матеріалів і видів енергії, невичерпним резервом підвищення продуктивності сільськогосподарської праці є відродження галузі тваринництва.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. — 3-тє вид., випр. і доп. — К.: Т-во "Знання", КОО, 2007. - 559 с.

2. Єлець О.П., Глазкова М.О. Продуктивність праці: роль, сутність та чинники. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2011. URL: http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/1365/123.pdf?sequence=1

3. Кравченко М.А. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2010. №5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=219.

4. Махначова Н.М. Раціональне використання трудових ресурсів на сільськогосподарському підприємстві: теоретичний аспект. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Випуск 4. С. 480-481.

5. Махначова Н.М., Семенюк І.Ю. Чинники та фактори впливу на ефективність використання трудових ресурсів підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск 8. URL: https://economyandsociety.in.ua/ukr/54.pdf

6. Раціональне використання трудових ресурсів у колгоспі / Горкавий В.К., Шиян В.Й., Рябуха М.Л., Ломовських О.Г., Білоусько В.С., Музальова В.В. - Київ: Урожай, 1991. – 80 с.

7. Самчук У.О. Марія. К.: Смолоскип, 2014. - 224 с.

8. Семикіна М.В., Петіна О.М., Тимошенко Д.М. Продуктивність праці: напрями підвищення. Наука – виробництву, 2015 : зб. тез доп.: XLVI наук. конф. викл., асп. та співроб., 16 квіт. 2015 р. - Кіровоград, 2015.– С. 21-24. URL: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/3869/1/produktyvnist%CA%B9%20pratsi.pdf.

СТУДІЯ 7. ЛОГІСТИКА

УДК 621.181.2

А.Г. Данилян, старший викладач
enginmarin@ukr.net
Н.Б. Тірон-Воробйова, канд. техн. наук, доцент
Дунайський інститут Національного університету «Одеська морська академія», м. Ізмаїл, Україна

Логістика в аспекті квотування вантажів

Колись найбільший порт (п.) Рені на річці Дунай з об’ємом переробки вантажів до 16 млн. тонн на рік прийшов у повний занепад.

В аспекті свого географічного розташування в українських водах річки Дунай з глибоководними причалами до 8,5 метрів, порт забезпечував прийом різних типів великотоннажних річкових і морських суден.

Якщо проаналізувати існуючі тарифи перевалки вантажів з причалу на борт судна, які з різних вантажів складають до 8,5 американських доларів за тонну (найнижчий тариф перевалки навалювальних вантажів 5,5 американських доларів), то можна уявити, які втрати понесено нашою державою. За останні кілька років переробка вантажів у п. Рені ледве-ледве досягає до 1 млн. тонн на рік.

Продовжуючи розкривати аспект вантажопереробки в п. Рені, не можна не сказати про втрати Дунайського Українського пароплавства, яке є основним перевізником різних вантажів Придунайських українських портів, включаючи порт Рені, де був зосереджений наливний флот з перевезення нафтопродуктів. Основний потік сирої нафти, газу різних марок, дизельного палива йшов на порт Лобау-Австрія, фрахтова ставка перевезення становить на сьогодні понад

50 американських доларів за тонну [1].

Причина падіння вантажопотоку в п. Рені – це знищення залізничного переходу Одеської залізничної дороги Березино (Україна) – Бессарабяска (Молдова). Українською стороною було демонтовано рейки, частково знищено насип полотна, про що не можна сказати щодо Молдавського переходу Бессарабяска. Стає очевидним недалекоглядна політика Мінтрансу України періоду становлення нашої держави. На початку 2021 року, на жаль, не знайшлось вирішення цієї найважливішої проблеми – підсумок сумний: знищуються виробничі фонди Ренійського порту, скорочується чисельність портовиків, порт передається в концесію на невигідних умовах для держави; Українське Дунайське пароплавство передається в управління приватній угорській компанії, де до кінця невідомі умови роботи флоту українським громадянам. Будь-яке роздержавлення підприємства з урахуванням концесій, передачі в управління повинно давати значимі преференції не концесіонеру і приватному управлінцю, а державі.

Протягом ряду років провідні фахівці морегосподарського комплексу України намагалися розв'язати цю не вирішену проблему державного масштабу. Дане питання розглядалося у Верховній Раді, на міжурядовому рівні двох держав: Україна-Молдова і здавалося, що вирішення питання повністю дозріло при обопільній згоді молдавською та українською стороною. Було прийнято рішення про відновлення залізничного переходу Березіно-Бессарабяска, де планувалося з бюджету виділити 300 млн. грн. За оцінкою фахівців відновлення переходу зайняло б 3-4 місяці, і здавалося задача вирішена, але нависла реальна небезпека втрати вантажопотоку на порти Ізмаїл та Рені. Молдова і Румунія, користуючись підтримкою Європейського Союзу, перенаправить більшу частину вантажів на свої порти: Джурджулешти, Галац і далі на порти Європи. У бізнесі друзів не буває, є конкретне досягнення максимального прибутку. Логістика з відкриттям залізничного переїзду різко скорочує відстань до вищеназваних портів, прибирає з логістичного ланцюга перевезення вантажів через Придністров'я, що знижує залізничний тариф до 5 американських доларів за перевезення однієї тонни вантажу [2].

Вирішення цієї найважливішої для України проблеми лежить в ключі міжурядових зв'язків двох держав і конкретного рішення Європейського Союзу, щодо квотування вантажів, що йдуть на порти України, Молдови, Румунії та Європейського Союзу. Багато документів політичного і економічного плану, підписані між Україною та ЄС, вказують на режим найбільшого сприяння в політичній, фінансовій і економічній сферах для нашої держави. Потрібно проводити наполегливу і послідовну політику для отримання відчутних квот вантажоперевезень у напрямку портів Українського Придунав'я, це єдиний правильний вихід із цієї ситуації.

Список використаних джерел:

1. Данилян А. Г. Останній рубіж Українського Придунав'я, ж-л «Транспорт», № 27 (767), 2013 р., вид-во Пласке, Одеса.

2. Александр Вельможко. Рейковий вузол Бессарабії: від Одеси до Рені та Галаца, 11 квітня 2017 р. Режим доступу до ресурсу: http://traffic.od.ua.

УДК 658.8

Ю. В. Довгань, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*
yudovhan@gmail.com
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

Логістичні можливості зростання експорту рослинних олій

Глобальний попит на рослинні олії має тривалу стійку тенденцію до зростання. Україна є традиційним світовим лідером з виробництва та експорту соняшникової олії. За результатами 2019/2020 МР частка України у світовому обсязі виробництва соняшникової олії становила більше 60 % із яких близько 95 % було експортовано [1]. Типовий логістичний ланцюг експорту українських рослинних олій складається із таких основних ланок: олійно-жирове підприємство, залізничний та/або автомобільний транспорт, наливний морський термінал, морське судно. Підвищенню темпів зростання експорту рослинних олій сприятиме, на нашу думку, наступна удосконалена схема логістичного ланцюга: олійно-жирове підприємство, автомобільний транспорт, наливний причал річкового порту, морське судно [2]. Дана експериментальна логістична схема успішно апробована в 2019 р. із використанням технології перевалки «річковий борт-морський борт», яка в Україні до цього часу для такого типу вантажів не застосовувалась.

Річковий транспорт в Україні з різного роду об'єктивних та суб'єктивних причин знаходиться в занепаді, обсяг річкових вантажоперевезень знизився на 50 млн т (в 1990 р. – 60 млн т), зношеність річкової транспортної інфраструктури досягає 75 %, В цілому позитивним кроком до подолання кризових явищ, незважаючи на окремі обґрунтовані критичні зауваження, є прийняття Закону «Про внутрішній водний транспорт», який сприяє вирішенню широкого кола раніше неврегульованих питань нормативно-правового забезпечення діяльності вантажного річкового транспорту, створює основу для формування конкурентного ринку експортних вантажних перевезень рослинних олій по воді.

Зазначимо, що, водночас з очевидною мінімізацією експортних логістичних витрат, перевагами використання річкового транспорту при транспортуванні рослинних олій стане розвантаження автомобільних доріг та зниження забруднення навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Gonchar O., Zamkova N., Polishchuk I., Dovhan Y., Sokolovska V. Oil and Fat Business of Ukraine : Marketing Orientation for Achieving Competitive Advantages. *European Journal of Sustainable Development*. 2020. Vol. 9. № 4. P. 261-272. Doi: 10.14207/ejsd.2020.v9n4p261.

2. Поліщук І. І., Громова О. Є., Довгань Ю. В. Логістизація маркетингової діяльності олійно-жирових підприємств харчової галузі. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2020. № 1 (65). С. 43-50.

* Науковий керівник – І. І. Поліщук, д-р екон. наук, доцент

УДК 65.012

Г.Л. Матвієнко-Біляєва, канд. екон. наук, доцент
galya2005mbg@gmail.com
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця, Україна

Значення логістики в розвитку підприємницької діяльності

У сучасних ринкових умовах, де щодня стають жорсткішими умови конкурентної боротьби, не можлива діяльність суб'єктів підприємництва без створення чіткої системи взаємодії з зовнішнім середовищем та оптимізації існуючої логістичної системи для задоволення потреб споживачів та максимізації прибутку підприємництва.

Для українських суб'єктів господарювання, в складних умовах сучасного бізнесу, має особливо важливе значення, оскільки зміна ситуації в країні, поступове освоєння нового економічного порядку змушує все більшу кількість підприємців і логістів усвідомлювати необхідність досягнення не тільки сьогочасних (одержання максимального прибутку), але і довгострокових цілей та вигод. В залежності від того, на якому етапі розвитку суб'єкт підприємництва знаходиться на даний момент, для нього можуть бути запропоновані заходи по оптимізації як системи в цілому, так і окремих її ланок [1].

Логістика як наука з управління матеріальними, інформаційними, фінансовими, сервісними та іншими потоками включає в себе значну частину сфери економічного життя суспільства в цілому.

Логістичне управління значною мірою впливає на стан фінансово-економічного та правового забезпечення в ринкових умовах різноманітних господарських зв'язків. Це, перш за все, відноситься до ринку транспортних послуг, організації та функціонування складського господарства, до розвитку транспортних служб у посередницьких організаціях і на підприємствах [2].

Більшість дослідників сходяться на тому, що з позицій промислово розвинених країн логістика представляє собою певну бізнес-концепцію, яка дозволяє оптимізувати ресурси підприємства, пов'язані з управлінням матеріальними і супутніми потоками. При цьому об'єктом дослідження в логістиці виступають виникнення, перетворення і споживання основних або пов'язаних з ними потоків певного економічного суб'єкта який функціонує як система, тобто, що реалізує поставлені перед ним цілі, розглянутого в цьому сенсі як єдине ціле і володіє певним синергетичним ефектом.

Таким чином, логістика є стратегічною платформою: підтримки суб'єктів підприємництва за рахунок правильного вибору логістичних концепцій, систем і технологій; правильної організації логістичного процесу; рішення проблем межфункціональної і Міжорганізаційної координації та інтеграції.

Сучасний розвиток логістики тісно пов'язаний з еволюцією ринкових відносин, а точніше – з розвитком теорії й практики управління матеріальними

та супутніми інформаційними і фінансовими потоками, з розв'язанням комплексу проблем з постачання сировини, матеріалів, готової продукції від підприємств-виробників до кінцевих споживачів відповідно до їхніх потреб.

Ефективність логістичних систем досліджували такі науковці, як М. Кристофер, Л. Міротін, Є. Крикавський, А. Гаджинский, Д. Уотерс, Л. Федоров Л., Л. Фролова та ін. Однак залишились питання у трактуванні ефективності впровадження та функціонування логістичної системи в підприємницькій діяльності.

Логістика – важлива діяльність, яка відкриває широкі можливості для застосування людських і матеріальних ресурсів, що впливають на розвиток підприємницької діяльності. Логістичне управління в значній мірі впливає на стан фінансово-економічного і правового забезпечення в умовах ринкової економіки. Це, перш за все, слід віднести до ринку транспортних послуг, організації та функціонування складського господарства, розвитку транспортних служб в посередницьких організаціях і на підприємствах [3].

У сучасній науці розвитку логістики виділяються чотири основні її концепції, а саме: аналітична, інформаційна, маркетингова і інтегральна.

Аналітична концепція заснована на твердій аналітичної бази, використовує при дослідженнях методи і моделі теорії управління запасами, дослідження операцій, економічної кібернетики, методу математичної статистики.

Інформаційна концепція з'явилася в 1960 р і тісно пов'язана з активним розвитком інформаційно-комп'ютерних технологій. Дана концепція зосереджена на конкретних функціях, виконуваних при плануванні, закупівлі матеріальних ресурсів, виробництві, розподілі. В рамках цієї концепції не ставиться завдання оптимізації всього процесу управління потоками.

Прийнято вважати, що системний підхід являє собою теоретичну основу інформаційної концепції. Він застосовується як для моделювання об'єктів , так і для здійснення процесу об'єднання систем, необхідних для інформаційно-комп'ютерної підтримки з метою використання при рішенні логістичних завдань, спрямованих на оптимізацію параметрів процесу [4].

Найбільш поширеними прикладами практичного використання основ інформаційної концепції будуть діючі сьогодні програмні модулі MRPI, MRPII, DRP, OPT, QR, CR і інші [5].

Дані модулі ефективно застосовуються при впровадженні внутрішньоорганізаційні автоматизації процесів планування та управління запасами, закупівлями, виробництвом і відвантаженням готової продукції. Зазначені програмні модулі дозволяють оптимізувати завдання, пов'язані з визначенням рівня запасів готової продукції, збільшенням виробничої потужності і роботою підйомно-транспортного обладнання. Сучасний етап розвитку ринкових відносин вимагає від логістичних систем гнучкості і інтегрованості для вирішення завдань поставок готової продукції споживачам.

Маркетингова концепція в логістиці застосовується при формуванні логістичних систем, які забезпечують підтримання конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва при вирішенні питань розподілу продукції. Система,

побудована на маркетингової основі, здатна реалізувати конкурентну стратегію підприємства на ринку. У такій логістичної системі реалізуються оптимальні рішення розподілу продукції, інтегруються логістичні операції і функції.

Концепція інтегрованої логістики стала застосовуватися при управлінні матеріальними і супутніми їм потоками в інтегрованій структурі бізнесу: «проектування - закупівлі - виробництво - розподіл - продажу – сервіс». З метою оптимізації параметрів логістичної системи концепція інтегрованої логістики об'єднує різні функціональні області і їх учасників.

Принципи та методи інтегрованої логістики направлені на зменшення загальних логістичних витрат суб'єктів підприємництва, скорочення всіх видів витрат, пов'язаних з управлінням матеріальним потоком, витрат на транспортування, складування, управління замовленнями, закупівлями і запасами, упаковку, зменшення логістичних ризиків вивільняє фінансові кошти організації для додаткових інвестицій в складське устаткування, інформаційно-комп'ютерні системи, рекламу, маркетингові дослідження.

Інтегрований підхід дає можливість об'єднання функціональних областей логістики за допомогою координації дій, виконуваних незалежними ланками логістичної системи, які поділяють загальну відповідальність в рамках цільової функції.

Отже, суб'єкт підприємництва може організувати свою роботу, яка пов'язана з логістикою, в такий спосіб: створити свій власний відділ логістики; купити окремі логістичні послуги у сторонньої організації, де будуть створені стратегічні альянси.

Таким, у даний час на передових підприємствах традиційні функціональні області логістики: управління закупівлею і запасами, транспортування, виробниче планування, складування, збут, інтегрувалися на базі загальної програмно-інформаційної платформи і формують основу корпоративної інформаційної системи.

Список використаних джерел:

1. Забуранна Л. В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку // Сталий розвиток економіки. 2010. № 7. С. 120-123.

2. Денисенко А.М. Логістичне управління як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємств. Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. С. 88-93.

3. Міщук І. П. Оцінювання ефективності системи логістики підприємства торгівлі // Механізм регулювання економіки. 2012. № 4. С. 102-110.

4. Матвієнко-Біляєва Г. Логістична система підприємства. Інфраструктура ринку. 2020. № 41. pp. 108–111. URL: http://www.market-infr.od.ua/uk/2020

5. Ляліна Н.С., Матвієнко-Біляєва Г.Л., Панчук А.С. Впровадження сучасних методів логістики в підприємницькій діяльності. Приазовський економічний вісник: Електронний науковий журнал. 2020. Вип. 2(19). С.118-124. URL: http://pev.kpu.zp.ua/vypusk-19

УДК 656:633.1

Л.А. Некрасенко, канд. біол. наук, доцент
nekrasenko.la@gmail.com
Полтавський державний аграрний університет, Україна

Особливості зернової логістики та пошук її альтернативних форм

Сьогодні Україна є одним із провідних світових виробників та експортерів зерна. Зростання світових потреб у продовольстві сприяє інтеграції української сільськогосподарської продукції в економіку ЄС. Однак цей результат може залежати від розвитку ринку послуг логістики.

Європейська Комісія прийняла в 1991 році політику заохочення заміщення автомобільних вантажних перевезень залізничними та водними перевезеннями, як частину свого "зеленого" порядку денного щодо зменшення споживання палива, викидів забруднюючих речовин, інтенсивності вуглецю та заторів на дорогах. Що стосується, зокрема, залізничних вантажних перевезень, одним з політичних інструментів, є реструктуризація залізничного сектору шляхом створення конкуренції для чинного керівництва з новими компаніями, що експлуатують поїзди.

Нами узагальнено аргументи та контраргументи в науковій дискусії щодо визначення основних викликів та шляхів сталого розвитку зернової логістики в Україні. Основною метою дослідження є виявлення особливостей логістики та пошук альтернативних форм і способів доставки зернової продукції на місця зберігання та продажу (в порти).

Методи, що використовувались у дослідженні, включали емпіричні дослідження та науковий ретроспективний аналіз. Об'єктом дослідження була обрана українська зернова логістика. Результати емпіричного аналізу вантажних перевезень зернових продуктів свідчать, що залізниця є основним видом транспорту зерна.

Актуальність проблеми полягає в тому, що сучасні тенденції зростання обсягів транспортування зерна і поточний стан транспортної інфраструктури вимагають поліпшення якості логістики й формування нових логістичних маршрутів.

Зерно - це товарний вантаж, який, як правило, транспортується навалом і у великих кількостях. З іншого боку, оскільки виробництво зерна є і змінним, і його важко прогнозувати, логістичні ланцюги зерна повинні бути одночасно надійними та еластичними. Усе це робить ринки зернового транспорту цікавим науковим полем для тих, хто вивчає ефективність політичних зусиль як щодо створення конкуренції у вантажних залізничних перевезеннях, так і для стимулювання руху вантажів з автомобільної дороги на залізничні та водні шляхи.

Нами визначено фактичний стан зернової логістики, виявлено основні тенденції, що мали місце в останні роки, сформовано пропозиції та перспективи

розвитку перевезень зернової продукції як з урахуванням існуючих потреб, так і з урахуванням перспектив зростання сільськогосподарського виробництва в Україні.

Аналіз засвідчив, що головним видом транспорту для перевезень зернових вантажів в Україні є залізниця. В цілому, залізничні перевезення становлять 56,1 % всіх вантажних тонно-кілометрів. Частка автомобільного транспорту становить всього 12,8 %, при цьому частка водного транспорту складає 1 %. Результати нашого опитування визначали що 80% респондентів вважають проблемою високі залізничні тарифи, 70% вважають проблемою низьку якість залізничної мережі та інфраструктури, і 60% відзначили відсутність вантажних вагонів [5,6]. Крім серйозних проблем із тарифами та залізничною інфраструктурою, широко відомою проблемою українських зернових перевезень є поганий стан спеціалізованого рухомого складу. Чотири п'ятих рухомого складу, що використовується для перевезення зерна, належить державній монопольній залізничній компанії «Укрзалізниця», і велика частина цього рухомого складу або повністю амортизована (вік понад 30 років, близько однієї третини парку), [1, 3]. Частково це є результатом відсутності конкуренції в залізничному секторі [7].

Автомобільний транспорт застосовується для перевезення на відносно невеликі відстані, але він має обмеження через низьку пропускну здатність автомобільних доріг. Одночасно важливим резервом для підвищення обсягів перевезень може слугувати водний транспорт. Однак він зможе перебрати на себе частину вантажопотоку тільки за умови відновлення інфраструктури та відповідних обсягів інвестицій.

Частка внутрішніх водних перевезень в вантажних перевезеннях в Україні мізерна і становить 0,25% [2, с. 10-20]. Причиною спаду після 1990 року в Україні було закриття шлюзів після чорнобильської катастрофи.

Таким чином, залізниця має пріоритетне значення в перевезенні переважної більшості вирощеної зернової продукції. Але стан залізничної системи України є найбільш серйозною проблемою.

Політика реформ на залізниці та річковому транспорті залишається предметом дискусій в Україні. Швидше за все, обмеження щодо перевезення зерна залізничним та водним транспортом, було обмеженням пропускної спроможності інфраструктури, що робить залізничні перевезення повільними, ненадійними та дорогими, а також недостатньої уваги до умов, необхідних для підтримки перевезення річками в Україні. Серед аналітиків і реформаторів існує широка згода в тому, що внутрішні водні шляхи зможуть реалізувати свій потенціал в сфері перевезення зерна тільки після реалізації законодавчих актів які сприятимуть різкому скороченню зборів, які повинні сплачувати вантажовідправники і оператори суден за використання внутрішніх водних шляхів та пов'язаних з ними об'єктів [2].

Ми стверджуємо, що увага до обмежень пропускної спроможності в залізничному секторі в майбутньому, швидше за все, буде більш ефективною для того, щоб цей режим збільшив свою частку перевезення зерна і, таким чином, зменшив частку поїздок автомобільним транспортом. Одним з важливих

елементів, який слід врахувати, є відновлення або будівництво об'єктів інфраструктури, необхідних для функціонування окремих вагонних вантажних служб (наприклад, станцій сортування та приватних сайдингів). Ці засоби важливі для того, щоб залізниця мала змогу конкурувати з автомобільним транспортом на відносно невеликих вантажах.

Ми прийшли до висновку, що поліпшення та оптимізація транспортної інфраструктури України є необхідною умовою для забезпечення зростання експорту сільськогосподарської продукції та загального економічного зростання. Результати дослідження можуть бути корисними для експортерів зернової продукції та органів влади.

Список використаних джерел:

1. Маслак О. Розвиток зернової логістики в Україні. Агробізнес сьогодні. 2016, 1 вересня, 14 (333). Отримано з http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/7937-rozvytok-zernovoi-lohistyky-v-ukraini.html

2. Підлісний П. Внутрішній водний транспорт: історія, проблеми, напрями розвитку / П. Підлісний / Економіст. - 2016. - № 1. - С. 10-20. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2016_1_5.

3. Товстопят А. Производство зерна в Украине, сопутствующая инфраструктура экспорта зерна: среднесрочная перспектива развития / А. Товстопят. – К. : Центр транспортных стратегий, 2013. – 27 с.

4. Grain logistics in Ukraine: the main challenges and effective ways to reach sustainability Nekrasenko L., Pittman RW, Doroshenko O., Chumak V., Doroshenko A. - Economic Annals-XXI 178 (7-8), 2019, 70-83. http://soskin.info/en/ea/2019/178-7-8/Economic-Annals-V178-06

5. The effectiveness of EC policies to move freight from road to rail: Evidence from CEE grain markets. Russell Pittman, Monika Jandová, Marcin Król, Larysa Nekrasenko, Tomáš Paleta Volume 37, December 2020, Article 100482 https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2020.100482

6. Pittman, R. (2017). Reforming and Restructuring Ukrzaliznytsia: A Crucial Task for Ukrainian Reformers. Science and Transport Progress (Bulletin of the Dnipropetrovsk National University of Railway Transport), 67, 34-50.

УДК 620.9:005.93

Г.О. Пудичева, канд. екон. наук
pudycheva@ukr.net
Одеський національний економічний університет, Україна

Обґрунтування врахування аспектів сталого розвитку при оцінці ефективності в енергетичній логістиці

Ефективність є багатогранним поняттям, що охоплює безліч аспектів господарювання, і тому розрахунок системи її показників може бути складним і трудомістким.

За характером ефекту (наслідків) види ефективності формують складові сталого розвитку, а саме: економічну, екологічну та соціальну.

Оцінюючи ефективність енергетичних логістичних систем, слід вказати на те, що енергетика сама по собі дуже тісно пов'язана зі всіма складовими сталого розвитку.

Дійсно, використовуючи енергозберігаючі технології у всіх ланках енергетичного ланцюга постачання, можна розраховувати на зниження енерговитрат при виробництві продукції та послуг різних галузей, забезпечуючи при цьому зниження шкідливого впливу на навколишнє середовище. Використання ж у сучасному логістичному управлінні принципу орієнтації на споживача ставить перед керівництвом енергетичних господарств соціальні задачі, пов'язані з наданням енергетичних послуг найвищої якості.

Підприємства як споживачі енергетичних послуг при виборі варіанту енергозабезпечення повинні орієнтуватися не лише на вартісні показники (які, безумовно, є пріоритетними для будь-якого бізнесу), тобто не лише на показники економічної ефективності, але й на показники, що відображають сталість цих енергетичних послуг, тобто враховувати соціальний та екологічний аспекти використання енергії. Саме з врахуванням цього повинні прийматися логістичні рішення в енергетичному господарстві підприємств, забезпечуючи підвищення ефективності.

Для оцінки ефективності логістичної діяльності світова наука та практика має у своєму розпорядженні величезний арсенал методик. Проте вони переважно оцінюють економічні аспекти ефективності.

Деякі вчені дотримуються думки про необхідність розрахунку інтегрованого (агрегованого, узагальнюючого) показника, який би дозволив провести оцінку ефективності функціонування логістики та давав можливість співставляти результати різних об'єктів.

На нашу думку, ефективність енергетичної логістики та ефективність енергетичного ланцюга постачання необхідно розглядати у контексті відповідності основних індикаторів функціонування енергетичного господарства будь-якого рівня цілям сталого розвитку. В такому випадку, множина цілей різної спрямованості (економічних, соціальних та екологічних), так само як і різних рівнів енергетичного ланцюга постачання, повинна бути виражена за допомогою різних вимірників (часткових показників)

ефективності. Утворюючи певний набір критеріїв, усі разом вони формують загальну ефективність відповідно до системного підходу.

Отже, на сьогодні не існує єдиного підходу до оцінки ефективності функціонування логістичних систем, а наявні підходи оцінюють переважно лише економічну складову сталого розвитку. Саме тому існує необхідність розробки методичних підходів щодо такої оцінки з врахуванням особливостей роботи енергетичної галузі.

Вважаємо за доцільне визначити такі особливості оцінки ефективності енергетичної логістичної системи:

1. Ефективність енергетичного господарства як логістичної системи повинна бути оцінена з урахуванням ключової мети сталого розвитку – забезпечення збалансованості між економічним, екологічним та соціальним розвитком.
2. Оцінювання повинно проводитися за допомогою інтегральних показників, які поєднують різнорідні показники з метою отримання комплексної оцінки ефективності діяльності, на основі розрахунку узагальнюючих показників, що характеризують окремі сторони досліджуваних процесів, і часткових показників.
3. Оцінювання ефективності енергетичних логістичних систем повинно передбачати послідовну оцінку від найнижчого рівня енергетичного господарства – до найвищого.
4. Оцінка ефективності функціонування енергетичних логістичних систем дозволить порівняти різні варіанти енергозабезпечення та розробити заходи щодо підвищення енергетичної ефективності як окремих підприємств, так і в енергетичному ланцюзі в цілому.
5. Пріоритет в заходах з удосконалення роботи енергетичного господарства повинен надаватися тим, які сприяють підвищенню ефективності всього енергетичного ланцюга постачання.

Проблема вибору методики оцінювання ефективності енергетичної логістики та енергетичного ланцюга постачання є важливою та актуальною з точки зору науки і практики.

Саме тому серед перспективних напрямків досліджень в енергетичній логістиці вважаємо розробку методологічного підходу щодо проведення оцінювання ефективності функціонування енергетичної логістики та енергетичних ланцюгів постачання, що враховував би економічний, екологічний та соціальний аспекти сталого розвитку. Обґрунтований вибір відповідного інструментарію дозволить комплексно проаналізувати всі аспекти функціонування енергетичного господарства, виявити «вузькі місця» та розробити систему заходів та рекомендацій з метою досягнення сталого розвитку.

УДК 631.15

І.В. Ситник, асистент
is3570068@gmail.com
Херсонський державний аграрно-економічний університет

Обґрунтування напрямків розвитку логістичних систем підприємств регіонального АПК

В умовах ринкових відносин всередині і між підприємствами особливо важливе значення має досягнення оптимального розвитку і підвищення ефективності як всієї економіки країни, так і кожної галузі, підприємства окремо. Оскільки лише на цій основі можуть бути досягнуті підвищення добробуту народу й економічної могутності держави.

Впровадження логістичних форм і методів управління дозволяє практично ліквідувати або значно скоротити всі види запасів матеріальних ресурсів у сферах виробництва і обертання продукції, знизити собівартість. Використання логістичних систем в економіці пов'язано з одержанням 20-30% валового національного продукту провідних ринкових держав. [1].

Переважна більшість видів продукції, виробленої сільськогосподарськими підприємствами, перш ніж бути відправленою до споживача, підлягає переробці. Функцію переробки, а, отже, і виробництва в АПК виконують підприємства харчової і переробної промисловості. Для нормального функціонування основних виробничих підприємств АПК необхідна виробнича інфраструктура, що забезпечує виконання виробничих функцій підприємств: енергетика, водопостачання, матеріально-технічне забезпечення, дорожні комунікації, інформаційні мережі, торгівля і т.п. [5].

Особливістю сільськогосподарського виробництва є відсутність територіальної локалізації виробничих процесів. Окрім того, підприємства переробної промисловості, що використовують продукцію як правило, просторово віддалені від джерел сировини, що викликає необхідність фізичного переміщення матеріальних потоків, як у часі, так і в просторі. Отже, маємо взаємозв'язок перерахованих підприємств АПК, що дозволяє говорити про виділені взаємозалежні елементи як про систему, що відчуває вплив навколишнього середовища і підкоряється системних закономірностей.

Період незалежності України характеризується стрибкоподібною зміною змісту як зовнішнього середовища непрямого впливу, так і зовнішнього середовища безпосереднього впливу на виробництво. При цьому наслідком бурливих впливів зовнішнього середовища, є зміна цілей, функцій і внутрішніх зв'язків системи. [3].

Перехід до ринкових відносин припускає появу ринкового середовища через яке взаємодіють всі економічні агенти, а держава здійснює лише регулюючі функції [4]. Таким чином, створюється зовсім нова система взаємодії господарюючих суб'єктів. У її рамках функціонують свої ринкові закони взаємодії (попит, пропозиція, конкуренція, кон'юнктура ринку і т.д.).

Ринкове середовище спричиняє об'єктивну необхідність зміни виробничої

структури, переорієнтування напрямків матеріальних, грошових і інформаційних потоків, що вимагає оцінки їхньої ефективності. Тут можна виділити три складові, з якими взаємодіють свої пари "продавець-покупець" [4]. Кінцевий споживач взаємодіє з ринком харчових продуктів, що входить до складу ринкового середовища, продавцями якими є сільськогосподарські підприємства і підприємства переробної промисловості. Отримані після реалізації своєї продукції кошти підприємства харчової і переробної промисловості направляють, в основному, на відшкодування витрачених засобів і розширення виробництва.

Друга складова ринкового середовища – ринок сільськогосподарської сировини, з яким взаємодіє інша пара "продавець-покупець", де продавець – сільськогосподарське підприємство, а покупець – підприємства харчової і переробний промисловості. Відповідно змінюються і логістичні потоки.

Третя складова – ринок продуктів переробки, де і продавцями, і покупцями є і сільськогосподарське підприємство, і підприємства переробної промисловості.

Ринкове середовище фактично є регулюючим і стабілізуючим систему елементом, що значно підвищує її стійкість у цілому. Найважливішими з виробничої інфраструктури, на мій погляд, є виробничі підприємства матеріально-технічного постачання, що є посередниками між промисловими підприємствами і підприємствами АПК. Без матеріально-технічної підготовки неможливе функціонування виробництва. Тому підприємства матеріально-технічного постачання займають одне з пріоритетних місць у виробничій інфраструктурі і можуть бути виділені в окремий блок.

Вищевикладене свідчить про необхідність адаптації логістичних систем агропромислового комплексу до нинішньої ринкової моделі господарювання.

Сутність і особливості ринку продовольства полягають у тому, що саме через нього відбувається вплив на сферу, що виробляє продукти харчування, і цей зворотний зв'язок дуже значний, тому що формує асортимент виробленої продукції, а її обсяг визначає необхідна кількість ресурсів у виробляючих і переробних галузях [6].

Інфраструктура ринку продукції АПК виконує ряд базових функцій в економіці країни: забезпечує потреби споживачів у продуктах харчування і сировини для переробки; забезпечує взаємодію продавців і покупців за допомогою угод купівлі-продажу; встановлює кількісні пропорції в структурі попиту та пропозиції; забезпечує виробництво інформацією про споживчі вимоги якісного і кількісного характеру; визначає рівень рівноважних цін і пропорції між цінами різних продовольчих товарів; здійснює розподіл продовольчих товарів між різними соціальними групами населення.

Попит на продукцію АПК росте швидше, ніж формується вітчизняна пропозиція. При цьому необхідно відзначити, що в міру розвитку ринку потреби і очікування споживачів все більше диференціюються. Одне з головних вимог до продукції підприємства - стабільність якості. Для виробника це означає дроблення ринкових сегментів, оскільки споживачі кожного з них демонструють зовсім особливі вимоги і переваги.

На відміну від сировинного ринку АПК ринок готової харчової продукції характеризується більш високим ступенем конкуренції. У зв'язку із широкою його сегментацією жоден великий виробник не має визначальної ринкової частки. У р ізних регіонах на продовольчому ринку складається своя структура підприємств торгівлі в залежності від типу ринку, його кон'юнктури, місцевих особливостей і кліматичних умов.

Оцінка ситуації дозволяє стверджувати, що в результаті кризи збуту слабко розвивається інфраструктура продовольчого ринку, стихійно складається її структура [2].

Слід зазначити, що в зв'язку з відсутністю системи оптових продовольчих ринків у регіоні сільськогосподарські виробники мають у своєму розпорядженні обмежену кількість каналів збуту і неможливістю їхнього системного пошуку.

Вітчизняне аграрне виробництво має потребу в створенні адекватної інфраструктури – потужностей по транспортуванню, збереженню, первинній переробці сировини. Поки ж на ринку логістики істотних змін не відбувається, і в найближчі роки може виникнути проблема зберігання і доставки сільгосппродукції. Сформована ринкова ситуація змушує виробникам у багатьох випадках самим займатися переробкою і збутом продукції, що б одержати хоч якийсь прибуток. Найважливішим каналом "організуючого" впливу в цій ситуації може послужити вертикальна інтеграція, що охоплює всі сфери внутрішнього ринку продовольчих товарів і сільськогосподарської сировини.

Вивчивши ситуацію можна стверджувати, що створення в регіоні подібного роду формувань дозволить багато в чому просунутися в рішенні проблем збуту, інвестицій і конкурентоспроможності в продовольчому секторі економіки в цілому.

У ході дослідження проблеми прийшли до висновку, що головним вертикальним і горизонтальним регіональним інтегратором повинен стати оптовий продовольчий ринок (ОПР). Для підтримки малих підприємств і приватних виробників при ОПР повинні бути створені пункти прийому сільськогосподарської продукції і сировини.

Список використаних джерел:

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку / За ред. П.К. Канінського. – К.: ННЦ „ІАЕ”, 2015. – 292 с.

2. Альбенов А.У., Федько В.П., Митько О.А Логистика коммерции: учеб. пособие – Ростов-н/Д.: Феникс, 2011. 512 с.

3. Банько В. Г. Логістика: Навч. посібник. 2-е вид., перероб. Київ: КНТ, 2010. – 332с.

4. Інфраструктура товарного ринку: навч. посібник / За ред. І.В.Сороки. – НВЦ ВО МОН України, НВФ „Студцентр”, 2002. 608 с.

5. Козловский В.А., Козловская Э.А., Савруков Н.Т. Логистический менеджмент. СПб.: Политехника, 1999. 275 с.

6. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: навч. посібник / К.: МАУП, 2004. – 180с.

УДК 65.012.34 : 338. 439

О.М. Сумець, д-р екон. наук, професор
sumets.alehander@gmail.com
Харківський інститут ПАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»»,
Харківський національний фармацевтичний університет, Україна

Логістичні зони – нові можливості розвитку регіонів

Нині про розвиток регіонів ведеться дуже багато розмов. Безумовно і робиться в деяких регіонах немало. Проте, з огляду на сучасні тренди розвитку логістики слід звернути увагу на можливості таких логістичних утворень як логістичні зони.

Що ми маємо розуміти під логістичною зоною? Логістична зона є спорідненою з такими логістичними утвореннями як логістичний вузол, логістичне містечко. Проте особливістю логістичної зони є та, що вона створюється поблизу або у межах річкових портів. То ж для міста чи регіону в цілому логістична зона являє собою інструмент, який надасть можливість реально поповнити бюджет і разом із тим розвинути регіональну інфраструктуру.

Логістичні зони показали себе успішними у країнах Європейського Союзу. І це зумовлено тим, що саме такі логістичні утворення допомагають перенести вантажопотоки з автомобільних доріг на інші види транспорту на більш далекі відстані. При цьому істотними факторами успіху країн є правильне розміщення логістичних зон у межах їх території і необхідна державна підтримка разом із залученням приватних інвесторів.

У чому ж криються переваги логістичних зон перед іншими логістичними утвореннями? Тут слід звернути увагу на такі.

1. Логістичні зони є відкритими та публічними. Відкритість зумовлена можливістю «заходу» різних вантажів різних обсягів у будь-який час. Приймання вантажів є гарантованим. Своєю чергою, публічність логістичної зони зуумовлюється тим, що вантажі приймаються від кожного суб’єкта господарювання, для якого це необхідно.

2. Логістичні зони є дієвим інструментом консолідації вантажів та розвитку «регіональної» дистрибуції. Слід визнати, що регіональна дистрибуція на цей момент часу є одним із знаків уваги логістики. То ж, щоб розвиток регіону був ефективним, необхідно постійно «розігрівати» внутрішню дистрибуцію.

3. Логістичні зони пропонують додаткові послуги та створюють синергію для потенційних інвесторів.

4. У великих містах вони виступають місцем перетину (таким собі інтерфейсом) та сприяють зменшенню числа заторів на дорогах, особливо у мегаполісах. Тобто логістичні зони є дієвим інструментом розвантаження транспортних шляхів.

5. Модальний перехід від автомобільних доріг на водні шляхи (та залізницю);

6. Скорочення шкідливих викидів від автомобілів.

7. Скорочення витрат на інфраструктуру через переваги концентрації.

9. Створення нових робочих місць та підвищення рівня добробуту населення в регіоні.

10. Податкові надходження до муніципалітетів.

11. Економічне зростання та підвищення конкурентоспроможності регіону.

Для доповнення опису переваг організації логістичних зон додамо їхні можливості. Так, наприклад, типова логістична зона площею 40 гектарів у межах річкового порту:

1) «породжує» від 300 до 500 000 тонн вантажів на водних шляхах (еквівалент 30 – 50’000 20-футовим контейнерам);

2) створює 3 600 реальних робочих місць, а також 7 200 додаткових непрямих робочих місць;

3) приносить дохід державі через оренду землі, податок на прибуток.

В організаційному аспекті логістична зона структурно у собі поєднує:

1) інфраструктуру загального користування: це дороги, водні шляхи, причали, залізниця, постачання електроенергії;

2) так звану надбудову приватно-державної взаємодії: це як правило термінал, комплекс обробки вантажів, склади загального користування;

3) приватну надбудову: це склади, приватна нерухомість, комплекси обслуговування, невеликі промислові об’єкти.

Ще однією привабливою стороною утворення логістичних зон є колективна зацікавленість в них. А зацікавленими суб’єктами в цьому процесі є: 1) державні компанії: (землеволодіння, містопланування, оператори терміналів, залізнична інфраструктура і т. ін.); 2) потенційні користувачі: (інвестори) представляють різні транспортні компанії, вантажовідправників, логістику; 3) інші учасники перевезення: (можуть бути конкурентами або потенційними партнерами) представляють порти, залізницю та інші пов’язані транспортні компанії (державні або приватні), на які може вплинути поява нових послуг; 4) місцеві органи врядування: представляють комплексні інтереси оточуючих муніципалітетів / регіонів. Це фіскальні, фінансові (у разі надання частини капіталу державою), політичні, технічні інтереси та питання захисту навколишнього середовища; 5) групи з окремими інтересами: широка категорія з різноманітними та потенційно конфліктними інтересами. Стосовно логістичних зон ця категорія може включати: а) професійні торгово-промислові та інженерні палати; б) соціальні організації; в) зацікавлені групи, такі як захисники довкілля.

То ж у висновку варто зазначити, що створення логістичних зон у регіонах, де наявні річкові порти, є актуальним і вельми вигідним завданням. Володіючи вище названими перевагами, логістичні зони реально є потужним фактором розвитку регіонів і посилення їхньої конкурентоспроможності.

СТУДІЯ 8. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК: 631.15:334

Г. О. Ахтирцева, здобувач вищої освіти ступеня магістр*
Anna.akhtyrtseva@gmail.com
Сумський національний аграрний університет, Україна

Актуальні питання автоматизації бухгалтерського обліку

Важко уявити бухгалтерію, яка б не використовувала комп'ютерну техніку в сучасних умовах господарювання. Вважається не ефективним та безперспективним ведення бухгалтерського обліку ручним способом в умовах технологічного прогресу.

Прискорити обробку облікової інформації та її передачу за всіма напрямками дозволяє застосування автоматизованої форми бухгалтерського обліку. За допомогою використання комп'ютерної програми полегшиться робота бухгалтерів під час визначення фінансового результату діяльності, прискорить оброблення облікової інформації, допоможе контролювати правильність господарських операцій. [2, с. 147]

В більшості випадків підприємства вибирають всім відомий для більшості господарюючих суб'єктів програмний продукт, який був розроблений корпорацією 1С, передбачає в загальній конфігурації "1С: Підприємство" багато інших (деталізованих), таких як "1С: Торгівля", "1С: Оперативний облік", "1С: Кадри" тощо. Однак найуніверсальнішою програмою цієї корпорації залишається "1С: Бухгалтерія". Саме за допомогою неї більшість підприємств намагаються автоматизувати ведення обліку. [1, с. 203]

Однак, на жаль, підприємств, які займаються специфічними видами діяльності дана програма не зможе задовольнити вимоги підприємств. Бо, "1С: Бухгалтерія" не дає змоги грамотно формувати собівартість продукції поліграфічного підприємства. Необхідно враховувати всі елементи витрат, спираючись на те, що протягом звітного періоду підприємство може випускати тисячі назв виробів, які різняться між собою матеріаломісткістю, трудомісткістю, бо показник собівартості продукції має безпосередній вплив на розмір фінансового результату діяльності господарюючого суб'єкта [3, с. 30].

Була створена українська програма "Акцент" для розв'язання багатьох інших завдань. Завдяки ресурсним можливостям вона дозволяє створювати спеціалізовані облікові рішення для підприємств громадського харчування, фірм-страховиків, автотранспортних та поліграфічних підприємств тощо, нарощувати функціональність існуючих настроювань, стикувати програму з торговельним обладнанням (РРО, вагами, сканерами штрих-кодів) та обмінюватися інформацією з іншими програмами в цьому і полягає її зручність.

* Науковий керівник - Л. І. Полятикіна канд. екон. наук, доцент.

Поширеним програмним продуктом бухгалтерського обліку також є Програма “АБВ-офіс”, однак таких широких ресурсних можливостей як “Акцент” та “1С: Бухгалтерія” не надає. Ця програма більше призначена для заповнення первинної документації та отримання поточної стандартної звітності.

До можливостей “1С: Бухгалтерії” наближені програмні продукти корпорації “Парус” в останніх версіях , але в користуванні ці програми не такі зручні через недосконалий доступ до довідників та побудову меню, побудови фінансової звітності та процесів визначення фінансових результатів.

Однак, немає універсального програмного продукту, який був би зручним у використанні на будь-якому підприємстві. Необхідно враховувати реальні потреби та можливості підприємства при виборі автоматизованої системи обліку.

Отже, автоматизація системи бухгалтерського обліку є важливим на підприємстві. Перш за все дозволяє істотно поліпшити працю бухгалтера, підвищує своєчасність та коректність облікової інформації. Саме тому підприємствам необхідно визначитися з вибором програмного забезпечення, щоб цей процес мав позитивні результати та був досить економним і не вимагало великих витрат на його придбання.

Список використаних джерел:

1. Сусіденко В. Т. Інформаційні системи і технології в обліку. навч. посіб. / В. Т. Сусіденко. – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 224 с. 47.

2. Лучко М.Р., Адамик О.В. Інформаційні системи і технології в обліку й аудиті: Навчальний посібник. – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – 252 с.

3. Адамик О.В. Інформаційна технологія автоматизованого вирішення задач обліку необоротних активів. Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф. 11 травня 2016 року. – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – 2016. – 432 с. – С. 29-32 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/5061 /1/%D0%90%D0%B4%D0%B0%D0%BC%D0%B8%D0%BA_%D0%9E.%D0%92 ..pdf.

УДК 657:631.145

Т. А. Бутенко, канд. екон. наук, доцент
buttan29@gmail.com
В. В. Дроб'язко, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Блокчейн технології в бухгалтерському обліку

Інформаційні технології впливають на ведення бухгалтерського обліку будь-якого підприємства, в тому числі й аграрного. Блокчейн, відносно нова технологія, яка дає можливість змінити спосіб ведення бухгалтерського обліку на більш фундаментальному рівні.

Блокчейн, тобто ланцюжок блоків транзакцій (англ. Blockchain, Block chain від block – блок, chain – ланцюг) – розподілена база даних, що зберігає впорядкований ланцюжок записів (так званих блоків), що постійно довшає. У цьому ланцюжку містяться записи про різноманітні угоди. На відміну від звичайних баз даних, змінити або видалити ці записи не можна, можна лише додати нові.

Бухгалтерський облік, виконуючи, з одного боку, інформаційну функцію, а з іншого – контрольно-аналітичну, знаходиться в жорстких рамках нормативно-законодавчої бази, наслідком чого є уніфікація форми подачі інформації та централізація самого процесу її підготовки. Це, звичайно, дозволяє накопичувати та аналізувати інформацію, але в цілому не завжди задовольняє потреби як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів, нівелюючи їх специфічні інформаційні потреби

Традиційний бухгалтерський облік на сучасному етапі розвитку не можна вважати стовідсотково придатним для відображення впливів різноманітних зовнішніх факторів на функціонування підприємства та ефективність виконання управлінських і контрольних функцій [4].

Традиційний бухгалтерський облік веде і зберігає записи в єдиній базі даних. Ця модель заснована на системі бухгалтерського обліку з подвійним записом, яка існує вже багато століть. Бухгалтер вносить всі записи в систему і всі необхідні зміни, а коли інформація потрібна клієнтові або регулюючому органу, він надає необхідні дані. Лише бухгалтер і аудитор мають прямий доступ до централізованої бухгалтерської книги. Щодо блокчейну, то він доступний для всіх зацікавлених сторін завдяки використанню моделі потрійного запису. Це означає, що бухгалтер, аудитор, клієнт, регулюючий орган завжди матимуть ідентичну копію бухгалтерської книги, спільно використовувану в тимчасовій мережі вузлів (комп'ютерів).

Інформація системи блокчейн не зберігається в одному місці, вона розподілена на безлічі комп'ютерів, що забезпечує безпеку системи. Для того, щоб внести зміни, потрібно записати їх в наступний блок інформації, а випадковий майнер створить його, після чого інші підтвердять законність і

правильність цих змін. Щоб внести зміни, які будуть «незаконними» за правилами системи, потрібно мати 51% майнінгових потужностей, що для блокчейну є практично неможливим. Для того щоб внести зміни минулим числом, необхідно здійснити перерахунок всіх наступних блоків інформації після зазначеної дати (наприклад, у системі блокчейн перерахувати більше 6 блоків назад неможливо, бо у світі на даний час немає таких обчислювальних потужностей, адже ланцюжок продовжує створювати нові блоки кожні 10 хвилин) [1].

Технологія функціонування блокчейну добре поєднується з функціями бухгалтерського обліку, адже його основами є дебети і кредити, а блокчейн схожий на реєстр, в якому записуються ці транзакції. Бухгалтерський облік полягає в реєстрації і зберіганні транзакцій, активів і зобов'язань, що допомагає розібратися у фінансах компаній, а також, відслідковувати і запобігати будь-яким шахрайським діям. Використання блокчейну – природний наступний крок на шляху до вдосконалення бухгалтерського обліку. Сьогодні впровадженням блокчейну в облікову практику займаються компанії IBM, Deloitte, PwC, Ethereum Foundation [3].

Використання блокчейн технології в бухгалтерському обліку дозволяє:

1) спростити систему закупівель, оскільки відбувається безпечна система транзакцій та збільшується операційна ефективність за рахунок автоматизації усіх операцій;

2) зробити доступнішими операції з іноземними підприємствами;

3) виключити потребу в перевірці усіх бухгалтерських документів;

4) відображати записи за операціями в спеціальній (криптографічній) формі, яка захищає систему від фальсифікації та знищення даних;

5) робити автоматичне дублювання зашифрованих операцій та ін. [2].

Блокчейн технології дозволяють вивільняти час фахівців з бухгалтерського обліку, спрощуючи роботу з інформаційною базою в частині здійснення рутинних операцій. Однак, при активному впровадженні такої технології в бухгалтерські процеси, постане питання підвищення кваліфікації бухгалтерів і перебудовувати їх образ мислення. Варто також зазначити про особливості нормативного регулювання в галузі бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко К.В. Перспективи застосування технології блокчейн в бухгалтерському обліку. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 40. С. 198-202.

2. Криворучко Г. В. Технологія блокчейн та перспективи її застосування в процесі бюджетування, орієнтованого на результат. *Вісник економічної науки України.* 2018. №2. С. 108-113.

3. Попівняк Ю. М. Технологія блокчейн у бухгалтерському обліку й аудиті: сучасний стан, можливості та перспективи застосування. *Економіка, управління та адміністрування.* 2019. № 3(89). С. 137-144.

4. Рета М. В. Становлення і розвиток парадигми бухгалтерського обліку. *Бізнес Інформ.* 2014. № 10. С. 287-293.

УДК 657:330.131

С.І. Василішин, д-р екон. наук, доцент
vasylishynstanislav@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Розвиток обліково-аналітичного забезпечення ризик-менеджменту як фактор зміцнення економічної безпеки підприємств

В умовах систематичного виникнення та поглиблення деструктивних наслідків глобальних і локальних криз підприємницької діяльності, сучасна практика доводить необхідність суттєвого перегляду існуючих підходів до інформаційного забезпечення управління ризиками та зміцненням економічної безпеки держави, галузі, регіону або окремого підприємства.

Розробку та побудову ефективної системи управління підприємством спрямовано на досягнення стратегічної мети – отримання прибутку. При цьому «підприємство провадить діяльність в умовах мінливості та невизначеності під впливом різноманітних ризиків зі сторони зовнішнього і внутрішнього середовища. Комплексна система забезпечення економічної безпеки являє собою сукупність засобів, методів і заходів, направлених на здійснення якісного захисту інтересів господарюючого суб`єкта від внутрішніх та зовнішніх загроз, які могли б призвести до економічних втрат» [1, с. 71].

Визначальну роль у процесі формування ризик-менеджменту відіграє його інформаційне забезпечення. В умовах орієнтації системи управління на концепцію сталого розвитку процес формування обліково-аналітичного забезпечення виходить на якісно новий рівень, що дозволяє управляти бізнес-процесами, які відповідають за зміни в структурі капіталу; оперативно відновлювати діяльність після кризових станів; мінімізувати фінансові збитки; задовольняти вимоги клієнтів, акціонерів, управлінців; підтримувати ділову репутацію [2].

Загальновідомо, що ядром управління економічною безпекою є управління ризиками та загрозами, які здійснюють вплив на неї. Є підстави вважати, що обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою має співвідноситися з особливостями встановлення сутності, класифікацією та характером прояву ризиків як об`єктів обліково-аналітичного забезпечення.

У нашому дослідженні ми ототожнюємо інформаційне забезпечення ризик-менеджменту з обліково-аналітичним забезпеченням управління економічної безпеки.

Досліджуючи теоретичні та практичні напрацювання провідних учених-економістів, варто відмітити, що поняття «ризик» є досить складним та багатоаспектним, і для досягнення поставлених цілей підприємства потрібно розробляти план з урахуванням ризиків При цьому кінцевий результат буде

мати ймовірнісний характер відповідно до впливу на майбутні економічні вигоди та економічні позиції підприємства.

У контексті визначення феномена «ризик» професор І.О. Бланк розуміє потенційну, чисельно вимірну можливість утрати активів підприємством; при цьому, на погляд автора, поняттям ризику характеризується невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення несприятливих ситуацій і наслідків для підприємства [3].

Уважаємо, що з економічного погляду під ризиками слід розуміти набір загроз невизначеності, волатильності та нестабільності параметрів виробничих, технологічних і фінансово-результативних напрямів діяльності підприємств, які можуть суттєво знижувати рівень економічної безпеки і вимагають обов`язкового розкриття крізь призму об`єктів обліково-аналітичного забезпечення управлінських процесів.

Чітке тлумачення понять, оцінки, методики розподілу витрат і визначення фінансового результату посилить систему бухгалтерського обліку, що уможливить ефективне використання ресурсів, стабільність розвитку підприємства, дозволить своєчасно реагувати на зовнішні та внутрішні загрози, і в цілому стане запорукою забезпечення економічної безпеки підприємства.

Таким чином, поява бухгалтерського ризику пов'язана з фактом накопичення, узагальнення та реєстрації облікової інформації про активи підприємства, власний капітал і зобов'язання, здійснення оцінки й узагальнення її в єдиному грошовому вимірнику, недотримання принципу повного висвітлення інформації в бухгалтерській звітності.

З погляду логічності та послідовності взаємозв`язку між ідентифікацією ризиків та наступним етапом реалізації ризик-менеджменту – обліково-аналітичним забезпеченням, вважаємо доцільним виокремлення стратегічних, фінансових, операційних ризиків та ризиків діджиталізації. Разом з тим ідентифікацію стратегічних і операційних ризиків зумовлено природою економічної безпеки; фінансові ризики ми пов`язуємо з ризиками викривлення та недостовірного розкриття показників фінансової звітності, а ризики діджиталізації – зі стрімким процесом розвитку ІТ-технологій та їх усебічним використанням у бухгалтерському обліку й економічному аналізі.

На етапі формування чи так званого «зародження» підприємницького ризику важливо ідентифікувати загрозу як об`єкт бухгалтерського обліку, який синтезує понад 80 % інформації, що циркулює на підприємстві. Наголосимо, що в системі обліково-аналітичного забезпечення управління підприємствами важливо аналізувати взаємозв`язок між видами ризиків та об`єктами обліку, на які вони впливають, і статтями фінансової звітності, які такі об`єкти репрезентують.

Отже, прийняття ефективних управлінських рішень щодо нівелювання впливу ризиків та загроз економічної безпеки прямо залежить від формування платформи обліково-аналітичного забезпечення ризик-менеджменту, здатного задовольнити широке коло стейкхолдерів достовірною, точною та релевантною інформацією.

Роль обліку, аналізу та аудиту у подальшому буде зростати, оскільки ризики та загрози, спричинені наслідками світових криз, наприклад постпандемічної кризи 2020-2021 рр., будуть посилювати свій негативний вплив на бізнес. Тому саме формування інформаційних драйверних моделей ризик-менеджменту дозволить формувати основи для стійкого розвитку та зміцнення економічної безпеки бізнес-суб`єктів.

Список використаних джерел:

1. Яниогло А. Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятия. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E–Journal.* 2015. Vol. 1. No. 1. С. 69–79.

2. Тарасова Т.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління сталим розвитком підприємств торгівлі: дис. … д-ра екон. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит». ХДУХТ, Харків, 2017. 431 с.

3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 784 с.

УДК 631.164

І.Ю. Гайдар, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*

irinarahulina@ukr.net

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Організація обліку загальновиробничих витрат галузі рослинництва

Сільське господарство є однією з найбільш важливих галузей нашої країни, оскільки виробляє необхідну для життя людини продукцію. Різноманітність цієї продукції велика. Проте, не дивлячись на всю значимість і важливість даної галузі, сільське господарство відчуває в даний час серйозні труднощі. Сформована ринкова кон'юнктура вимагає від сільськогосподарських підприємств збільшення виробництва продукції при одночасному зниженні її собівартості, що в умовах зростання цін зробити досить складно. Однією зі складових собівартості є загальновиробничі витрати, чия питома вага найбільш висока в структурі витрат, у зв'язку з цим облік даних витрат і контроль за їх обсягом є актуальним завданням, що стоїть перед сільськогосподарськими товаровиробниками.

Облік витрат – найважливіший інструмент управління підприємством. Необхідність обліку витрат виробництва зростає в міру того, як ускладнюються умови господарської діяльності та зростають вимоги до рентабельності. Підприємства повинні мати чітке уявлення про окупність продукції (робіт, послуг), ефективність кожного прийнятого рішення та їх вплив на фінансові результати, а також на величину витрат. Витрати на обслуговування

* Науковий керівник – І.І. Рагуліна, канд. екон. наук, доцент

виробництва та управління ним є невід'ємною частиною собівартості продукції. Їх облік найбільш складний, тому на підприємствах повинен бути чітко організований своєчасний і достовірний облік загальновиробничих витрат.

У практиці управління виробничими підприємствами особливої актуальності набуває питання адекватного розподілу між об'єктами витрат загальновиробничих витрат, тобто витрат, які пов'язані із функціонуванням та управлінням окремими виробничими структурними підрозділами (цехами, ділянками тощо) і які у момент їх визнання безпосередньо не можуть бути віднесені до конкретного об'єкту витрат [6].

Згідно з п.16 П(С)БО 16 [4] загальновиробничі витрати поділяються на постійні та змінні. Перелік і склад постійних і змінних загальновиробничих витрат встановлюється підприємством самостійно. Так, до постійних витрат можна віднести: амортизацію основних засобів загальновиробничого призначення; заробітну плату управлінському персоналу галузей за окладами, відрахування на соціальні заходи, витрати на опалення та ін. До змінних загальновиробничих витрат можна віднести: додаткову заробітну плату загальновиробничим працівникам, що нараховується за одержану продукцію (роботи) і відрахування на соціальні заходи; витрати матеріалів; витрати на ремонт та утримання основних засобів загальновиробничого призначення, витрати на відрядження загальновиробничого персоналу, витрати на охорону праці та ін. [1, 8].

Організація бухгалтерського обліку загальновиробничих витрат рослинництва багато в чому обумовлена його специфікою. Необхідно відзначити, що даний вид витрат носить сезонний характер, оскільки більша частина витрат припадає на період посівних робіт і потім вже збору врожаю. Розбіжність часу виробничого процесу з отриманням продукції в звітному році в силу тривалості його характеру викликає значні залишки незавершеного виробництва, які переносяться вже на наступний рік. Ці особливості зумовлюють необхідність чіткого поділу витрат в бухгалтерському обліку, щоб було ясно, де витрати минулих років, а де витрати поточного року, це дозволить забезпечити достовірність обліку та обчислення собівартості продукції рослинництва.

Згідно з вимогами та змістом Національного положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3], всі операції, відображені в обліку, повинні оформлятися відповідними первинними документами. Під час оформлення документації на підприємствах, що здійснюють діяльність в галузі рослинництва, є специфіка, яка стосується оформлення загальновиробничих витрат. Сезонність і нерівномірний розподіл витрат у рослинництві створюють об'єктивні передумови в розробці специфічної для даної галузі документації. Дані документи можуть застосовуватися в тому вигляді, в якому вони рекомендовані [2]. Також можуть використовуватися документи (що містять всі необхідні показники), затверджені Наказом про облікову політику підприємства. Однією з проблем в аграрних підприємствах – це наявність великої кількості первинних документів (форм регістрів), незатверджених Наказом про облікову політику.

Первинні документи містять в собі різні вимірники, що є ще однією особливістю бухгалтерського обліку витрат. Всі вимірники, що застосовуються в сільському господарстві, можна розділити на вартісні, трудові та натуральні. Слід звернути увагу на вартісні і натуральні вимірники, враховуючи при цьому той факт, що крім натуральних в рослинництві використовуються умовно-натуральні вимірники, серед яких можна відзначити наступні: кг, ц, т, $м^2$, шт, $м^3$, га, тонно кілометр, умовний еталонний гектар та ін.

З метою забезпечення достовірності ведення бухгалтерського обліку рекомендуємо підприємствам, у яких не затверджені всі необхідні для здійснення діяльності в галузі рослинництва форми первинних облікових документів, регістрів бухгалтерського обліку, розробити їх (з урахуванням вищезазначених Методичних рекомендацій) та затвердити в установленому порядку. Тільки тоді може бути забезпечена правомірність ведення бухгалтерського обліку та достовірність бухгалтерської (фінансової) звітності. Крім того, дані обліку і звітності будуть зрозумілі стороннім користувачам.

Основна мета підприємств – зниження обсягу загальновиробничих витрат, що вимагає прийняття певних заходів. Серед основних заходів, спрямованих на зниження загальновиробничих витрат можна виділити наступні: оцінка ринку насіння, добрив за допомогою вибору найбільш нижчих за ціною постачальників з метою досягнення оптимального співвідношення «ціна-якість»; здійснення тендерних закупівель; введення системи штрафних санкцій за несвоєчасну поставку товарів, виконання робіт, надання послуг, постачання неякісних або неукомплектованих товарів, або в умовах договору передбачити варіант відмови від товару без виплати штрафів за пізнє постачання товару сільськогосподарським підприємствам; вдосконалення організації фінансового (управлінського) обліку та контролю в галузі рослинництва, що сприяє своєчасному виявленню непродуктивних, малоефективних витрат і прийняття дієвих заходів щодо їх усунення.

Крім того, слід передбачити, в системі бюджетування підприємства складання планів-графіків загальновиробничих витрат продукції рослинництва, які необхідно взаємопов’язати із загальними планами виробництва. Обґрунтований план-графік, який містить вартісні та натуральні вимірники, дозволить вчасно реагувати на перевищення встановлених лімітів витрат на ті чи інші позиції загальновиробничих витрат та шукати шляхи або скорочення ряду позицій витрат, або пошуку інших управлінських і фінансових рішень.

Отже, правильна організація обліку загальновиробничих витрат галузі рослинництва може слугувати важливим засобом оперативного контролю бухгалтерського обліку, виявлення непродуктивних, малоефективних витрат та вжиття дієвих заходів щодо їх усунення.

Список використаних джерел:

1. Маренич Т.Г. Облік загальновиробничих витрат та їх розподіл // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць [спец. вип.: Удосконалення економічної роботи на сільськогосподарських підприємствах в умовах перехідної економіки]. Київ : КНЕУ, 2003. С. 442–444.

2. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2000 р. № 356.

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» : Наказ Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790.

6. Скорнякова Ю.Б. Загальновиробничі витрати: вибір та обґрунтування бази розподілу. *Економіка та держава*. № 7. 2018. С. 39–43.

7. Слюсарчук Л. Методи розподілу комплексних витрат // Бухгалтерський облік і аудит. 2002. № 10. С. 25–30.

8. Сук П.Л., Криворот О.Г. Облік загальновиробничих витрат та їх розподіл в сільськогосподарських підприємствах. *Облік і фінанси АПК*. 2006. № 8. С. 88–92.

УДК 330.5:657.37:334.72

О.В. Ковальова, канд. екон. наук, доцент
alenkoov8@gmail.com
М. Г. Курганська, здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Особливості формування та подання фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин та економіки активно розвивається мале підприємництво. Тому виникла потреба відокремити у Податковому кодексі України певну категорію юридичних осіб, що має назву «суб'єкти малого підприємництва» та до яких належать: платники єдиного податку 4 групи за ставкою 5%, що не є платниками ПДВ та юридичні особи, що наведені в п. 154.6 ст. 154 ПКУ [1]. Ці юридичні особи мають право на ведення спрощеного обліку доходів і витрат для складання фінансової звітності. Міністерством фінансів України було затверджено наказ № 422 про «Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами». В цьому документі зазначено, що представники малого підприємництва можуть впроваджувати спрощену форму бухгалтерського обліку [2].

Відповідно до п. 3 ст. 55 Господарського кодексу суб'єкти господарювання можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва, це встановлюється виходячи з кількості працівників та доходів від діяльності за

рік [3]. Умови при яких підприємство можна віднести до різних видів підприємництва визначаються в ч. 2 ст. 2 Закону від 16.07.99 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4].

Застосування МСФЗ на малому підприємництві відбувається не за кількісними показниками, що передбачені для ведення обліку за НП(С)БО, а згідно з характерними рисами та якісними показниками, визначеними п. 1.2. розд. 1 МСФЗ для МСП [5].

Існують певні особливості ведення обліку та складання звітності для підприємств малого бізнесу [6].

Першою особливістю є те, що методика спрощеного обліку витрат і визначення фінансових результатів спрямована на списання всіх витрат діяльності за елементами з кредиту рахунків класу 8 «Витрати за елементами» (не торкаючись рахунку 23 «Виробництво») до дебету рахунку 79 «Фінансові результати». Ці суб'єкти господарювання проводять інвентаризацію на кінець року та встановлюють залишок незавершеного виробництва робіт, послуг за прямими витратами матеріальних і трудових ресурсів. Встановлена вартість залишків незавершеного виробництва відображається в останньому місяці звітного року (кварталу) за дебетом рахунку 23 «Виробництво» і кредитом рахунку 79 «Фінансові результати».

По-друге, на основі первинних документів, що оформлюють рух готової продукції, підприємство забезпечує оперативний облік виробленої та реалізованої готової продукції, а також її залишку за центрами відповідальності. Ці залишки, встановлені за обліком на дату балансу, оцінюється за справедливою вартістю. Встановлена за такою методикою вартість залишку готової продукції відображається у звітному місяці за дебетом рахунку 26 «Готова продукція» і кредитом рахунку 79 «Фінансові результати».

Щодо проведення інвентаризації, то незалежно від того, яка форма бухгалтерського обліку і звітності обрана підприємством, згідно зі статтею 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»» та із пунктом 2 Порядку подання фінансової звітності, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 р. № 419, інвентаризація на будь-якому підприємстві обов'язково повинна бути проведена наприкінці звітного року перед складанням річної фінансової звітності.

Малі підприємства, в яких запроваджено спрощену форму бухгалтерського обліку доходів та витрат, установлюється скорочена за показниками фінансова звітність, до якої належать: Баланс (ф.1-м) та Звіт про фінансові результати (ф.2-м). Форма та порядок складання зазначених звітів визначається НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність».

У Балансі (ф.1-м) наводяться активи та зобов’язання, а також власний капітал. Основною умовою Балансу є те, що загальна цифра активів балансу дорівнює сумі зобов’язань і власного капіталу.

Баланс (ф.1-м), як правило, складається з активу та пасиву. У графі № 1 вказують найменування статей, в другій - їх коди, в графі № 3 відображають показник конкретної статті на початок звітного періоду, тобто року. Ці дані наведено у Балансі попереднього року. Отже, при складанні проміжного

квартального балансу показники графи №3 протягом року залишаються не змінними. А графа № 4 несе відомості про стан статті на кінець звітного періоду. У разі складання квартальної звітності показники наводять наростаючим підсумком із початку звітного року.

При складанні «Звіту про фінансові результати» (ф.2-м) необхідно дотримуватись певних правил та особливостей його складання для суб'єктів малого підприємництва: в першу чергу необхідно ознайомитись зі структурою звіту та призначенням кожного з його розділів. Після цього потрібно вивчити визначення доходів і витрат та пам'ятати, що доходи відображаються на момент надходження активу або погашення зобов'язання, які приводять до збільшення власного капіталу малого підприємства, а витрати слід відображати, коли актив вибуває чи зменшується зобов'язання, що стає причиною скорочення власного капіталу. Останнє правило - зрозуміння логіки побудови форми звіту, тобто кінцевий результат діяльності малого підприємства за звітний період визначається послідовно – спочатку валовий прибуток (збиток) підприємства, після чого чистий прибуток (збиток).

Згідно Порядку подання фінансової звітності Міністерства фінансів України від 28.02.2000 р. № 419 квартальну фінансову звітність надають не пізніше 25-го числа місяця, що настає за звітним кварталом підприємства малого підприємництва. А ті підприємства, що є платники податку на прибуток, та мають встановлений квартальний звітний період – подають звітність як додаток до декларації з податку на прибуток.

Малі підприємства, які діють на основі Міжнародних стандартів фінансової звітності для малих та середніх підприємств, не мають права подавати скорочену фінансову звітність відповідно до ч. 3 ст. 11 розд. IV Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» № 996 від 1999 року, а надають повний обсяг звітності відповідно до п. 3.17 МСФЗ для МСП. До повного обсягу звітності за МСФЗ належать: Звіт про фінансовий стан, Звіт про зміни у власному капіталі, Звіт про рух грошових коштів, Примітки.

Отже, фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва не залежить одна від одної, хоча взаємодіє та створює систему звітності суб'єкта господарювання, а її головна мета – надавати повну та достовірну інформацію для ефективного використання ресурсів малого підприємництва.

Наведені фінансові звіти є інформаційно цінними документами для фінансового аналізу, але їх аналітична цінність дещо зменшується внаслідок того, що інформація представлена на дату складання, тобто має статичний характер.

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України від 02.12.10 р. № 2755-VI. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

2. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 25 червня 2003 р. № 422. URL: http://www.rada.gov.ua.

3. Господарський Кодекс України від 16.01.03 р. № 436-IV. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

4. Закон України від 16 липня 1999 р. № 996–XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: http://www.rada.gov.ua.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 р. № 39, у редакції наказу від 24 січня 2011 р. № 25. URL: http://www.rada.gov.ua.

6. Лимешко О. Фінансова звітність малого підприємства. 28.10.2019 URL: https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-nalogi-i-otchetnost-10-finansovaya-otchetnost-malogo-predpriyatiya-%E2%80%93-2020.

УДК 371.3:33

С.О. Марченко, керівник виробничої практики
І.І. Рагуліна, канд. екон. наук, доцент
irinarahulina@ukr.net
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Досвід проведення тренінгових занять здобувачів

В умовах сучасної ринкової структури агропромислового виробництва концепція його розвитку направлена не тільки на зростання об'ємів виробництва сировини, а й на збільшення глибини її переробки, застосування біотехнологій, розширення сфери обслуговування, відродження українського села і створення нових робочих місць. Значною мірою тут може слугувати розширення соціальної сфери населення, розвиток зеленого туризму, оновлення територій, реформування системи кваліфікації тощо.

З реформуванням агропромислового комплексу одночасно повинно відбуватися вдосконалення аграрної освіти щодо технології навчання, педагогічних прийомів, наукової діяльності освіти відповідними напрямами і вимогами агросектору, а й теорія і практика вищої школи має забезпечувати всебічну потребу суспільства у фахівцях цього багатогранного виробництва, адже від рівня якості їх підготовки залежить його ефективність. Це може статися коли до безпосереднього керівництва виробничими ланками галузі прийдуть високоосвічені, компетентні та кваліфіковані фахівці, які своїми знаннями та навиками забезпечать належний сучасний підйом і розвиток.

Прагнення до впровадження інновацій в освіті є важливою складовою структури моделі науково-педагогічного працівника оскільки це сприяє розширенню світогляду, розвитку загальної культури, формуванню відповідних професійних компетентностей та стимулює процес самовиховання студентів [1]. Нова парадигма освіти обумовила оновлення фахової освіти. Впровадження

інтерактивних технологій у викладанні фахових дисциплін дає змогу докорінно змінити ставлення до об‘єкта навчання, перетворивши його на суб’єкт. Студент стає співавтором лекції, семінарського заняття тощо. Підхід до студента, який знаходиться у центрі процесу навчання, ґрунтується на повазі до його думки, на спонуканні до активності, на заохоченні до творчості [3]. Слід вбачати, що головною метою тренінгу є очікувана поведінка майбутнього спеціаліста, не скільки набуття нових знань, скільки формування поведінкових навичок та вмінь за рахунок групової роботи [2].

Для реалізації таких умов у Харківському національному аграрному університеті ім. В.В. Докучаєва, з метою узагальнення здобувачами теоретичних знань, вмінь і навичок, отриманих ними під час теоретичного навчання, на кафедрах циклу професійно-орієнтовних дисциплін галузей знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» та 07 «Управління та адміністрування» упроваджено в навчальному процесі проведення тренінгів. На відміну від традиційного навчального ця форма занять відрізняється тим, що вона передбачає інтенсивність, використання інтерактивних методів та орієнтацію на розвиток і компетенцію учасників наприкінці семестру вивчення навчальної дисципліни, особливо відбуттям здобувачів на виробничу практику до господарств, підприємств та установ різних форм власності.

Крім того, на наш погляд, тренінгові заняття стали ініціалізувати наявний потенціал здобувачів щодо рівня та обсягу теоретичних знань, отриманих для застосування у майбутній професійній діяльності, а саме, самостійність, здатність до прийняття рішень, до взаємодії тощо. В якості інтерактивного методу кафедр також застосовують рольові ігри, як додаткову активність, взаємосприйняття та взаємодію учасників під час проведення тренінгу.

Спостерігаючи за роботою здобувачів, на практичних заняттях, стає очевидним, що далеко не всі вони вміють чітко формулювати свої думки, викликати прихильність до себе людей, проявляти терпимість до чужої думки та неупереджену оцінку оточуючих, не володіють умінням слухати, але ж саме ці вміння і навички необхідні у майбутній роботі в колективі.

Проведення тренінгу повинно організовуватися за певною структурою яка є невід’ємною частиною навчальних дисциплін і основою плану його здійснення. Він включає питання ставлення здобувачів до обраної спеціальності, набуття учасниками тренінгу нових професійних навичок та умінь, формування у них професійних компетенцій щодо організації виробничих процесів на підприємстві, опанування сучасними технологіями зі свої спеціальності тощо. При чому знання під час тренінгу не подаються у готовому вигляді, а стають продуктом активності діяльності самих учасників.

Вправи тренінгу з розвитку професійного мислення повинні ґрунтуватися на розумінні свого статусу, здатності розумового процесу і можливі способи поведінки, характерних для суб'єктів діяльності. Тематика тренінгових занять складається з питань, що своєю структурою та змістом (таблиці, схеми, технологічні картки, роздатковий матеріал та ін.) відповідають розділам модульного контролю дисципліни, що вивчається. Під час тренінгу відбувається аналіз відповідності особистої думки з уявленнями інших

учасників, що дає можливість встановити напрям подальшого професійного самовдосконалення.

Для більш сприятливої реалізації програми тренінгу викладачі кафедр часто запрошують для участі у проведенні занять виробничників, представників філій кафедр, вчених дослідних установ, провідних галузевих фахівців, що додає атмосферу відкритості, розвитку довіри, уваги та інтересу учасників до питань, що розглядаються та один до одного.

По закінченню тренінгу здобувачі складають залік про засвоєння змісту питань які вивчали, відповідно програми дисципліни, під час занять. Критеріями заліку тут слугує аналіз та оцінка роботи здобувачів при обговоренні ситуацій які розглядалися за програмою, уміння подати ідею, дослідити та критично осмислити інформацію, комунікаційна співпраця з учасниками, спроможність до формування висновків та пропозицій, здатність оперувати одержаними знаннями у виробничих умовах.

Тренінговий формат проведення занять створює умови для відпрацювання професійних навичок, причому здобувачі можуть провести ряд тренінгів самостійно. При оцінці проведення тренінгу силами здобувачів результат може оцінюватися за такими критеріями: вміння організувати роботу групи, вміння поставити мету і підібрати вірні рішення для її досягнення, вміння здійснювати зворотний зв'язок. Самостійне проведення тренінгу дає можливість здобувачам відчути свою значимість, виховує почуття відповідальності і підвищує мотивацію. Одна з переваг тренінгу – організація спільної роботи учасників. Під час занять відбувається формування професійних навичок, розвиток професійного мислення та узагальнення отриманих знань в процесі навчання. Діяльність здобувачів та викладача, спільна робота здобувачів сприяють підвищенню рівня самоконтролю і самооцінки.

Отже, заняття в форматі тренінгу сприяють створенню сприятливої психологічної обстановки, дають можливість кожному бути почутим, подивитися на себе з іншої сторони, експериментувати з поведінкою. Тренінг може бути використаний на всіх етапах навчання. На засіданнях кафедр, методичних радах, вчених радах факультетів питання розробки планів проведення тренінгів, впровадження, оцінювання і контролю якості регулярно розглядаються та стають, предметом зацікавленості працедавців для поповнення кадрового складу їхніх виробничих структур.

Таким чином, методика проведення тренінгів та напрацьований досвід з успіхом виконують функцію закріплення знань та логічного завершення вивчення дисциплін та дозволяють професорсько-викладацькому складу кафедр отримані пропозиції, результати самостійної роботи здобувачів під час тренінгових занять, їхню позаурочну роботу з освоєння програми тренінгу використовувати у навчальному процесі. З упевненістю можна підкреслити, що такий підхід викладацького складу кафедр університету до тренінгових занять дає змогу здобувачам одержані вміння та практичні навички успішно використовувати під час подальшого опанування своєї спеціальності для самостійної роботи на виробництві в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Буянова Г., Удалова О. Впровадження в освітній процес інноваційних методів навчання як основа формування професійних компетенцій майбутніх педагогів // Нові технології навчання: збірник наукових праць / ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти». Київ, 2019. Вип. 92. С. 31–39.

2. Котенко Т.М. Тренінг як засіб активізації навчання у вищій школі // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 20, ч.1. Кіровоград: КНТУ, 2011. С. 143–147.

3. Федоренко Н.І. Інтерактивне навчання у вищій освіті: ефективне використання тренінгових технологій // Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки. Збірник наукових праць. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ. 2015. №1(26). С. 155–160.

УДК 657

В.В. Протасов, викладач економічних дисциплін
protasov.v@ukr.net
ВСП «Житомирський торговельно-економічний фаховий коледж КНТЕУ», Україна

Собівартість послуг допоміжних виробництв

Допоміжні виробництва промислових підприємств виконують роботи та послуги для цехів, що виготовляють основну продукцію, а також взаємно надають послуги одне одному. Важливе значення для обчислення собівартості продукції таких підприємств має правильна організація обліку витрат та калькулювання собівартості робіт та послуг, що виконують допоміжні виробництва.

Особливостям організації бухгалтерського обліку та визначенню собівартості виготовленої продукції, наданих робіт, послуг присвятили свої праці багато науковців та фахівців-практиків, зокрема, Бутинець Ф.Ф., Василенко Ю.А., Даньків Й.Я., Крупка Я.Д., Лишиленко О.В., Нашкерська Г.В., Плиса В.Й., Ткаченко Н.М., Чебанова Н.В., Чорна М.В. та багато інших. Аналіз матеріалів з даного питання свідчить, що потребує подальших досліджень порядок обліку та калькулювання робіт в допоміжних виробництвах, що використовуються на багатьох сучасних підприємствах.

Метою роботи є розгляд особливостей калькулювання собівартості зустрічних послуг в простих допоміжних виробництвах.

За особливостями, які впливають на побудову обліку витрат, допоміжні виробництва поділяють на прості та складні. У простих допоміжних виробництвах виробляють один-два види продукції (робіт, послуг). У них короткий технологічний процес, відсутнє незавершене виробництво (котельня, електроцех, компресорний, транспортний цех). Собівартість одиниці продукції розраховують шляхом ділення загальної суми витрат за звітний період на

кількість виробленої продукції, яку визначають за показниками лічильників (кількість використаної електроенергії, пари, кисню, води і т. ін.) або на основі первинних документів з обліку виробленої продукції, наданих послуг [1, с. 281]. При цьому вартість продукції та послуг допоміжних підрозділів завжди включається до витрат основних підрозділів у складі непрямих витрат [2, с. 46]. Облік витрат ведуть окремо по кожному допоміжному виробництву. Як приклад, розглянемо порядок списання витрат та калькулювання собівартості продукції на підприємстві де є котельня та транспортний цех, що виконують роботи для основних споживачів та надають одне одному взаємні послуги.

Транспортний цех будь-якого підприємства здійснює різноманітні види робіт для основних та допоміжних виробництв, наприклад - перевезення деталей всередині цехів та між ними, перевезення матеріалів, напівфабрикатів, інструментів та комплектуючих всередині складів та зі складів до цехів і т.д.

Об’єкт калькуляції визначається виходячи з особливостей та характеру виконаних робіт, наприклад, для вантажного транспорту це 1 тонно-кілометр, для спеціальних машин (автокари, автокрани) - 1 машино-час. Собівартість одиниці робіт та послуг визначається діленням загальної суми виробничих витрат на утримання кожного виду транспорту на кількість наданих послуг окремо по кожному об’єкту калькулювання транспортного господарства.

Теплорозподільчі станції або котельні виробляють пару та гарячу воду для технологічних потреб, а також для експлуатації обладнання та опалення. Витрати на виробництво пари, зокрема, витрати води, палива та допоміжних матеріалів включаються до витрат. Кількість виробленої та відпущеної споживачам пари та гарячої води визначається спеціальними контрольно-вимірювальними приладами. Якщо такі прилади відсутні, то об’єм відпущеної продукції визначають на підставі технічного розрахунку відповідно до потужності агрегатів цехів-споживачів, часу роботи та параметрів будівель. Одиницею калькулювання є 1 Гкал тепла або 1 тонна пари. Собівартість 1 Гкал тепла або 1 тонни пари визначається діленням виробничих витрат за звітний період на кількість виробленого тепла чи пари. При цьому із загальної кількості виробленого тепла чи пари кожного виду віднімають кількість тепла чи пари, використаних на власні потреби котельні.

Особливістю обліку витрат у цехах допоміжного виробництва є надання зустрічних послуг, якими обмінюються такі підрозділи, у результаті чого ускладнюється визначення фактичної собівартості продукції (послуг) кожного із таких цехів. В нашому випадку на підприємстві маємо зустрічні послуги простих допоміжних виробництв - котельні та транспортного цеху. Щоб визначити витрати транспортного цеху, необхідно знати собівартість пари, використаної ним, а щоб визначити собівартість пари, необхідно знати собівартість робіт, виконаних транспортним цехом. Зустрічні послуги допоміжних цехів оцінюють за плановою собівартістю або за фактичною собівартістю минулого місяця. Для обліку витрат допоміжних виробництв відкрито бухгалтерські рахунки 233 «Котельня» та 234 «Транспортний цех».

За даними бухгалтерського обліку фактичні витрати котельні (без вартості послуг транспортного цеху) складаються з вартості використаних

матеріалів на утримання приміщення та поточний ремонт обладнання, вартості палива, списаного на виробництво пари, заробітної плати з відрахуваннями, суми нарахованого зносу необоротних активів. Загальна сума витрат, зібраних по дебету рахунка 233 «Котельня», за поточний місяць склала 800 000 грн. Витрати транспортного цеху (без вартості послуг котельні) складаються з вартості матеріалів, використаних на утримання приміщення, вартості запасних частин, списаних на поточний ремонт автомобілів, вартості палива, використаного на експлуатацію транспортних засобів, заробітної плати з відрахуваннями, суми зносу необоротних активів. Сума витрат, зібраних по дебету рахунка 234 «Транспортний цех», становить 300 000 грн. Котельнею за звітний місяць вироблено пари 25000 т, з них 23000 т використано для опалення цехів основного виробництва, 2000 т - транспортного цеху. Об'єм виконаних робіт транспортним цехом становить 60000 т-км, з них для котельні 1000 т-км. Згідно розрахунків економістів підприємства планова собівартість 1 т пари складає 35 грн., 1 т-км - 7 грн. Послуги, надані основним споживачам, оцінюються за фактичною собівартістю, яку визначаємо наступним чином: витрати свого цеху плюс планова собівартість прийнятих зустрічних послуг від інших допоміжних виробництв мінус планова собівартість наданих зустрічних послуг. Визначення та списання собівартості робіт та послуг по взаємному обслуговуванню проводимо наступним чином:

1) Списуємо вартість робіт транспортного цеху, що виконані для котельні по плановій собівартості на суму 7000 грн. (7 грн./ т-км*1000 т-км)
(Дебет 233 «Котельня» та Кредит 234 «Транспортний цех»).
У відповідності до вказаного вище правила фактична собівартість виробленої пари становитиме 807000 грн. (800000 грн.(власні витрати) + 7000 грн.(планова собівартість прийнятих зустрічних послуг)).

2) Визначаємо фактичну собівартість 1 т пари, відпущеної основним споживачам в розмірі 32,28 грн./т (807000 грн. /25000 т).

3) Списуємо вартість пари, по фактичній собівартості, що відпущена транспортному цеху - 64560 грн. (32,28 грн./т *2000 т)
(Дебет 234 «Транспортний цех» та Кредит 233 «Котельня»).

4) Списуємо вартість пари, по фактичній собівартості, що відпущена основним цехам підприємства - 742440 грн. (32,28 грн./т *23000 т) (Дебет 91 «Загальновиробничі витрати» та Кредит 233 «Котельня»).
У відповідності до вказаного вище правила фактична собівартість робіт та послуг транспортного цеху становитиме 357560 грн. (300000 грн.(власні витрати) + 64560 грн.(планова собівартість прийнятих зустрічних послуг) - 7000 грн. (планова собівартість наданих зустрічних послуг)).

5) Визначаємо фактичну собівартість 1 т-км робіт – 6,060 грн./т-км (357560 грн. /(60000 т-км -1000 т-км)).

6) Списуємо фактичну собівартість робіт, виконаних транспортним цехом для основного виробництва в сумі 357560 грн. (58000 т-км*6,060 грн./ т-км).
(Дебет 91 «Загальновиробничі витрати» та Кредит 234 «Транспортний цех»).

В результаті проведених розрахунків обороти по дебету та кредиту рахунку 233 «Котельня» рівні 807000 грн., по рахунку 234 «Транспортний цех», відповідно, 364560 грн.

Наявність повної та достовірної інформації щодо калькулювання собівартості продукції допоміжних виробництв на кожному підприємстві має важливе значення для прийняття керівниками всіх рівнів обґрунтованих управлінських рішень та здійснення контролю за їх реалізацією.

Список використаних джерел

1. Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, Н. В. Гудзь та ін. Фінансовий облік : підруч. 4-те вид. доп. і перероб. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. 451 с.

2. Чорна М.В., Смірнова П.В., Бугріменко Р.М. Управління витратами: навч. посіб., 2017. 166 с.

УДК 657.1

І.І. Рагуліна, канд. екон. наук, доцент
irinarahulina@ukr.net
М.С. Герасимчук, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Обліково-аналітичний аспект капітальних інвестицій

Інвестиції є невід'ємною частиною сучасної економіки, що набуває змогу запускати у виробництво нові види продукції(робіт, послуг), тим самим займатися розвитком підприємства. Однак, інвестиційна діяльність підприємств України є найбільш ризиковою і складною умовою ведення бізнесу, оскільки потребує своєчасного та ефективного управлінського обліку за інвестиційними процесами.

Інвестиції в управлінському обліку є однією із видів діяльності поряд із фінансовою та операційною. З метою організації бухгалтерського обліку відповідно до Міжнародних Стандартів, визначення інвестиційної діяльності підприємства міститься також у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], за яким під інвестиційною діяльністю підприємства слід розуміти – придбання та реалізацію тих необоротних активів та фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [2].

У міжнародних стандартах фінансової звітності не наводиться чіткого визначення інвестицій, що значно погіршує розуміння цього об'єкта обліку. Основними стандартами, які регулюють облік інвестицій в міжнародній практиці, є МСФЗ (IAS) 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» [3]. Раніше існував МСФЗ (IAS) 25 «Фінансові інвестиції», він трактував визначення «Інвестиція». Інвестиція – це актив, утримуваний підприємством для приросту капіталу через розподіл доходу (наприклад, відсотків, роялті, дивідендів та ренти), для збільшення вартості капіталу або інших вигод для

підприємства-інвестора, наприклад завдяки торгівельним відносинам. Проте він був скасований, а замість нього було прийнято МСФЗ 28 «Облік інвестицій в асоційовані підприємства» та МСФЗ (IAS) 31 «Частки у спільних підприємствах» [4].

Під час досліджень ми дійшли до висновку, що основна мета інвестиційної діяльності – це максимізація прибутку із забезпеченням конкурентоспроможності підприємства та зростання його вартості. Підприємства мають право самостійно визначати напрями, види та обсяги інвестицій, а також приймати рішення про вкладення власних, позичкових і залучених фінансових та майнових цінностей в об'єкти інвестування. Можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців і учасників інвестиційної діяльності.

В сучасних умовах підприємства всіх форм власності, самостійно розробляють інвестиційні програми та забезпечують їх реалізацію фінансовими і матеріальними ресурсами. План формування капітальних інвестицій є для підприємства документом, котрий визначає стратегію його фінансових можливостей на майбутній період. При розробці стратегії формування ресурсів капітальних інвестицій підприємству необхідно проаналізувати п'ять основних методів фінансування інвестиційних програм і проектів: 1) самофінансування; 2) акціонування (випуск власних акцій); 3) інвестиційний лізинг і селенг; 4) кредитне фінансування; 5) комбіноване (змішане) фінансування.

Широкий діапазон капітальних інвестицій вимагає їх правильної класифікації. З точки зору планування, обліку і контролю – капітальні інвестиції необхідно класифікувати за такими ознаками: відтворена структура; технологічна структура; призначення; галузева приналежність; спосіб ведення робіт; джерело фінансування; форми власності.

При дослідженні, нами виявлено, що на рішення щодо залучення капітальних інвестицій для здійснення проектів підприємств Харківської області впливає комплекс факторів. До найважливіших факторів можна віднести наступні:

1. Наявність інвестиційних ресурсів, необхідних для здійснення проекту;
2. Ефективність запропонованого проекту, що розраховується як співвідношення між ефектом, досягнутим в ході реалізації проекту, і рівнем витрат, необхідних для його здійснення;
3. Тривалість життєвого циклу проекту – час, необхідний для реалізації проекту від початку його розробки до отримання планованих результатів.

Під час дослідження оцінки діючої теорії і практики обліку джерел фінансування капітальних інвестицій, доводиться констатувати відсутність комплексного підходу до організації обліку їх накопичення і витрачання: існуючі методики присвячені обліку конкретних і далеко не всіх джерел, відрізняються за змістом і в повній мірі не здатні дати відповідь на питання, за рахунок яких джерел фінансуються капітальні інвестиції.

На нашу думку, якщо на підприємстві є потреба у формуванні подібної інформації, то доцільно відкривати позабалансові рахунки по кожному з джерел фінансування капітальних інвестицій та робити на них записи щодо їх

оприбуткування наступним чином: за рахунком 83 «Амортизація» - в момент її нарахування за кредитом рахунка 13; за рахунком «Позиковий капітал» - у момент отримання кредиту або позики (по кредиту рахунку 50); за рахунком «Цільові фінансування» - в момент отримання цільових коштів (за кредитом рахунка 48).

Витратні записи по вказаних рахунках слід робити не в момент фактичних платежів, а в момент визнання капітальних інвестицій, так як, по-перше, амортизація безпосередньо не пов'язана з рухом грошових коштів, а по-друге, в іншому випадку було б порушено допущення тимчасової визначеності фактів господарської діяльності.

Сальдо по за балансових рахунках, таким чином, покаже залишки невитрачених джерел, які можуть бути використані в подальшому. Якщо ж фактичних грошових коштів в порівнянні з наявністю джерел недостатньо, то це означає дефіцит грошей і сигналізує про їх перевитрату на інші цілі. Оскільки кредитові записи по запропонованим позабалансовими рахунками можуть мати місце не тільки в разі здійснення інвестиційних проектів (виняток становить тільки рахунок «Амортизація»), для уточнення структури джерел фінансування довгострокових інвестицій та підвищення її наочності доцільно деталізувати окремі позабалансові рахунки в такий спосіб:

• рахунок «Накопичений прибуток» вести в розрізі аналітичних статей – окремих напрямків витрачання прибутку (наприклад, податок на прибуток, прибуток на фінансування довгострокових інвестицій, прибуток на фінансування дивідендів тощо);

• рахунок «Позиковий капітал» вести в розрізі аналітичних статей, що характеризують напрями використання кредитів або позик;

• рахунок «Цільові фінансування» вести в аналітичних статей, що характеризують напрями використання цільових джерел.

Вважаємо, що використання розроблених методичних підходів позабалансового обліку джерел фінансування капітальних інвестицій посприяє посиленню контролю за власними і позиковими засобами, зміцненню фінансової дисципліни підприємства більш обґрунтованому прийняттю економічних рішень в рамках реалізації капітальних інвестицій. Введення рекомендованих змін в план рахунків бухгалтерського обліку, що стосуються капітальних інвестиції, дозволить на практиці розв’язати ряд накопичених проблем, та отримати змогу складати достовірну і прозору фінансову звітність підприємств і забезпечити обліковою інформацією специфічні потреби різних користувачів.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73.

2. Герасимчук М.С. Сучасні проблеми обліку в фінансово-інвестиційній діяльності підприємства // Сучасний стан і перспективи розвитку обліку, аналізу та фінансового забезпечення підприємств агропромислового

виробництва: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 12 – 13 листопада 2020 р. / Харків. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків: ХНАУ, 2020. С. 21–23.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства». URL : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/ show/ 929_010.

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 31 «Частки у спільних підприємствах» URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_010.

УДК 657.2;338.33:01,8

І.І. Рагуліна, канд. екон. наук, доцент
irinarahulina@ukr.net
В.В. Дроб'язко, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва, Україна

Організація управлінського контролю на підприємстві

Управлінський контроль – це розроблена на підприємстві система заходів, норм і прийомів, спрямована на виконання усіма співробітниками своїх обов'язків для найбільш ефективного досягнення основних цілей підприємства. Крім того, він визначає законність операцій, що здійснюються, їх економічну обґрунтованість і доцільність.

Як справедливо зазначив З.В. Гуцайлюк «контроль – основа не тільки для визначення чи уточнення цілей виконавчої діяльності, а й для стимулювання її виконання, тобто контроль корелює дієвість» [1].

На думку Л.О. Ліготенко основною метою системи контролю будь-якого процесу є своєчасне виявлення відхилень від нормального (запланованого) перебігу провадження та здійснення адекватних управлінських заходів щодо виправлення становища для забезпечення виконання розроблених планів, досягнення встановлених цілей діяльності [3]. Схожа думка і в Н.В. Дикань з І.І. Борисенко, які в своїх працях зазначають «Найважливіша причина здійснення контролю полягає в тому, що будь-яка організація безумовно зобов'язана бути здатною своєчасно фіксувати свої помилки та виправляти їх доти, доки вони перешкоджають досягненням цілей організації» [2].

Контроль є найважливішим фундаментальним елементом управління на всіх стадіях діяльності будь-якої організації. Відповідно, такі функції управління як планування, мотивація, створення організаційних структур нерозривно пов'язані з контролем, який розглядається як процес досягнення встановлених організацією цілей. Його сутність полягає не лише у виявленні проблем, що виникають, та їх ліквідації, а й у впровадженні різноманітних заходів для запобігання подібних ситуацій у майбутньому [4].

На підставі вивчення думок науковців та виробничників, нами виявлено переваги та недоліки організації управлінського контролю. Переваги: управлінський контроль знижує ймовірність помилок; дуже допомагає в

прийнятті рішень; сприяє децентралізації влади; вказує на недоліки організації; допомагає в координації діяльності різних відділів; позитивно впливає на поведінку співробітників. Недоліки: не може контролювати зовнішні фактори; дорогий процес; зменшує або урізає свободу; дуже часто втрачає свою ефективність.

Вважаємо, що управлінський контроль – це дуже складний процес, який потребує концентрації сил та уваги з одного боку, а з іншого боку управлінський контроль – це найвища система управління підприємством та залог його успіху. Без допомоги якісного інформаційного забезпечення неможливо досягнути високого якісного управлінського контролю. Інформаційне забезпечення – це сукупність відомостей, які характеризують стан або зміну об’єкта контролю на певний момент часу. Така інформація повинна бути достовірною, релевантною, корисною, оперативною, зрозумілою, регулярною та надійною. Основна ідея управлінського контролю полягає в ефективному функціонуванні підприємства в незалежності від внутрішніх та зовнішніх факторів і в його стійкості та максимальному розвитку в умовах зростаючої конкуренції.

На нашу думку, управлінський контроль варто організовувати за допомогою ряду принципів. Тому контроль повинен: охоплювати всі сфери діяльності підприємства; здійснюватися безпосереднім керівництвом, за яким закріплено повноваження; здійснюватися з випередженням, тобто прогнозувати можливі відхилення; бути централізованим, об’єктивним, гнучким, простійним та за можливістю автоматизованим. В результаті цих досліджень нами були сформульовані наступні організаційні принципи побудови системи управлінського контролю на підприємствах різних форм власності: організованість – система управлінського контролю передбачає наявність чіткої організаційної та фінансової структури підприємства, тобто поділ адміністративної та фінансової відповідальності за структурними підрозділами та центрами фінансової відповідальності. Водночас у всіх структурних підрозділах повинні бути регламентовані всі процеси, пов'язані з обліком, звітністю та контролем; повнота – система управлінського контролю повинна працювати з повним обсягом управлінської інформації, для прийняття тактичних і стратегічних управлінських рішень; актуальність – система управлінського контролю корпоративного повинна працювати виключно з актуальною управлінською інформацією, для забезпечення актуальності інформації необхідно використовувати, в тому числі і засоби автоматизації; відповідальність – в рамках системи управлінського контролю необхідно чітке розмежування відповідальності за: надання інформації, прийняття і виконання управлінських рішень; економічність – витрати на збір, аналіз управлінської інформації та прийняття управлінського рішення в рамках системи управлінського контролю не повинні перевищувати економічного ефекту від прийнятого на її основі управлінського рішення; точність і вартісна оцінка – показники в рамках системи управлінського контролю повинні бути точними в тій мірі, у якій це необхідно для прийняття обґрунтованого управлінського рішення, а також мати вартісну оцінку.

Нами виявлено, що у практичній діяльності досліджуваних підприємств широко використовується фінансовий контроль. При цьому всі процедури контролю регламентовані відповідними документами. Фінансовий контроль здійснюється за результатами діяльності підприємства в кінці звітного періоду або на кожному етапі виробничої діяльності. Це означає, що зазначена форма контролю не робить ніякого впливу на виробничу діяльність, а лише відстежує рух фінансових потоків, що, в сутність, ніяк не позначається на ефективності діяльності підприємства.

Дати загальні та одночасно конкретні рекомендації щодо управлінського контролю виробничих процесів неможливо з огляду на те, що такі рекомендації повинні враховувати специфіку виробництва конкретного підприємства. Управлінський контроль виробничих процесів виконується на підставі внутрішніх інструкцій і методик кожного підприємства. Однак, аналізуючи зазначені процеси, можна розробити математичні моделі, за допомогою яких можна вирішити завдання оптимального розподілу ресурсів. Рішення таких завдань дозволить визначити найвищі значення показників ефективності процесів, що відбуваються на конкретному підприємстві та розрахувати допустимі відхилення від оптимального розподілу ресурсів. А це, в свою чергу, відкриє можливості для об'єктивного поетапного управлінського контролю виробничих процесів, що і буде запорукою підвищення прибутковості підприємства.

Тут слід зазначити, що контроль виробничих процесів повинен виконуватися безперервно (у вигляді моніторингу) і для його рентабельності необхідно застосовувати сучасні інформаційні технології.

Отже, від добре налагодженої організації управлінського контролю на підприємстві залежить швидкість отримання інформації про стан досягнення визначених цілей та завдань. Це слугує скороченню витрат людських, матеріальних та фінансових ресурсів, прийняттю своєчасних та обґрунтованих управлінських рішень для виправлення ситуації. Крім того, ефективно налагоджена організація управлінського контролю на підприємстві підвищує ефективність управлінських впливів та забезпечує адаптацію підприємства до факторів, які визначають ситуацію на ринку. Тому запорукою успішного функціонування підприємств є організація ефективної системи управлінського контролю.

Список використаних джерел:

1. Гуцайлюк З.В. Облік і контроль у ринковій економіці: елементи концепції: монографія // Тернопіль: Крок, 2013. 176 с.

2. Дикань Н.В., Борисенко. І.І. Менеджмент: навч. посібник. Київ: Знання, 2008. 389 с.

3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій // Київ: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2001. 580 с.

4. Огійчук М.Ф., Рагуліна І.І., Новіков І.Т. Аудит: Навч. посібник. 4-е вид., перероб. і допов. Київ: Алерта, 2020. 852 с.

УДК: 631.164

І.І. Рагуліна, канд. екон. наук, доцент
Є.Я. Король, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти*
lizakorol25@gmail.com
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва, Україна

Шляхи удосконалення обліку загальновиробничих витрат на сільськогосподарських підприємствах

Сучасні економічні відносини піддаються динамічним перетворенням відповідно до змін у нормативно-правових актах, що їх регулюють, а також відповідно до із загальною економічною та політичною ситуацією у світі. Отже, потреба в оптимізації витрат та їх обчислення виходить на перший план в існування сільськогосподарських підприємств, оскільки від цього залежить не тільки фінансовий результат, але й компетенція у їх складанні загалом.

Вартість продукції (робіт, послуг) – це оцінка вартості матеріалів та нематеріальних компонентів, що використовуються у виробничому процесі.

Під час своєї діяльності підприємство генерує багато витрат. Їх можна згрупувати за різними критеріями: за видами витрат, за місцем їх походження, за економічною роллю, яку вони відіграють у виробничому процесі тощо.

Загальновиробничі витрати включають витрати на обслуговування та організацію. Виробництво та управління (основне, допоміжне та сервісне). Сюди входять зокрема: експлуатаційні витрати виробничих потужностей, відрахування на амортизацію виробничих потужностях, витрати на ремонт обладнання, витрати на утримання виробничих потужностей, витрати на енергоресурси для забезпечення виробництва, заробітна плата працівників підприємства, які безпосередньо пов'язані з виробництвом та багато інших подібних витрат.

Значна частина структури собівартості продукції сільськогосподарської продукції припадає на загальновиробничі витрати, тобто непрямі витрати, пов'язані з організацією виробництва та управлінням цехів, бригад, відділів та інших структурних підрозділів підприємства. Ці витрати пов'язані з виробництвом декількох видів продукції, і тому їх слід враховувати при розрахунку витрат для кожного виду продукції.

Методологічні засади обліку, а також перелік витрат, які включаються до складу загальновиробничих, визначені в П(С) БО 16 «Витрати» [1]. Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат встановлюються підприємством і зазначаються в Наказі про облікову політику, оскільки в сучасній законодавчій базі немає чіткого переліку змінних та постійних загальновиробничих витрат, а самі витрати не можуть бути чітко віднесені до постійних чи змінних, оскільки існує інший тип витрат, наприклад, змішані

* Науковий керівник – І.І. Рагуліна, канд. екон. наук, доцент

витрати, до складу яких входять змінна та постійна частини.

Однією з умов правильного визначення фактичних загальновиробничих витрат на виробництві є правильне документування розподілу ресурсів, фонду оплати праці та точного розподілу витрат на відповідні об'єкти розрахунку. Проте на деяких сільськогосподарських підприємствах цей процес не досить належно контролюється: матеріали закупляються для виробництва одного об’єкта і використовуються для декількох або на взагалі на інші потреби, тому витрати одних об’єктів калькуляції можуть бути завищені, а інші занижені.

Слід зазначити, що змінні витрати на одиницю продукції продовжують змінюватися внаслідок зміни організаційно-технічних умов праці. Виробництво (цехи, дільниці) змінюється пропорційно обсягу діяльності і не змінюються. У зв'язку з цим, деякі сільськогосподарські підприємства не розподіляють взагалі загальновиробничі витрати на змінні або постійні. Удосконалення обліку постійних та змінних витрат, ціни та обсягів виробництва може бути реалізована тільки через чітко налагоджену систему ведення бухгалтерського обліку на підприємстві та застосування різних методів калькулювання [2].

Для вирішення цієї проблеми законодавча база повинна бути вдосконалена, а саме:

- Існує потреба у вдосконаленні класифікації загальновиробничих витрат, який містив би оптимальну кількість ознак, розкривав цільове призначення та економічний зміст витрат, з урахуванням організаційної структури та особливостей;

- Необхідно деталізувати план рахунків загальновиробничих витрат, як і проблема визначення складу змінних та постійних витрат.

Вважаємо, шо визначення найкращого способу розподілу загальновиробничих витрат, також пов'язане з недосконалістю сучасної законодавчої бази, тому його також слід переглянути саме з цих питань.

Не секрет, що основною метою буд-якого підприємства є отримання прибутку, для цього воно повинне виробляти продукцію (надавати послуги, виконувати роботи). В процесі своєї діяльності підприємства всіх форм власності використовують наявний ресурсний потенціал. Тому в сучасних швидко мінливих ринкових умовах дуже важливо відстежувати,чи раціонально були витрачені кошти на виробництво певної продукції.

Отже, коли облік загальновиробничих витрат організований належним чином, підприємство може відстежувати, наскільки ефективно використовується матеріальні, трудові та фінансові ресурси. Тому основною метою обліку загальновиробничих витрат ефективне управління ними та контроль виробничої діяльності.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318.

2. Шмиголь Н.М., Рибалко О.М., Єременко П.В. Актуальні проблеми та шляхи удосконалення обліку витрат на підприємствах // Вісник Запорізького національного університету № 3 (27). Запоріжжя. 2015. С.108–113.

УДК 657.471

І.І. Рагуліна, канд. екон. наук, доцент
irinarahulina@ukr.net
А.С. Нижня, здобувач початкового рівня (короткого циклу)
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва, Україна

Організація складського обліку виробничих запасів на підприємстві

Ефективна діяльність підприємства багато в чому залежить від правильного визначення потреби у виробничих запасах. Раціональне використання виробничих запасів веде до мінімізації витрат, злагодженій роботі підприємства та поліпшенню кінцевого фінансового результату. Сьогодні велике значення має ефективне використання запасів, правильність їх обліку та збереження.

Виробничі запаси забезпечують як постійність, безперервність та ритмічність діяльності підприємства, гарантують його економічну безпеку, так і на рівні сільськогосподарських підприємств потребують великих капіталовкладень. Тому від організації їх обліку та аналізу залежить точність визначення прибутк підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та в цілому ефективність роботи підприємства [3].

Належним чином організований облік виробничих запасів, тобто якісна поінформованість про їх наявність та рух, має суттєве значення в управлінні виробничою діяльністю кожного підприємства та в контролі за зберіганням матеріальних цінностей. У зв’язку з цим в сучасних умовах об’єктивно виникла необхідність перегляду існуючої практики організації обліку запасів [1].

Для забезпечення збереження виробничих запасів, правильного приймання, зберігання та відпуску велике значення має наявність на підприємстві в достатній кількості складських приміщень, оснащених ваговими та вимірювальними приладами, мірною тарою та іншими пристосуваннями [2].

Основне призначення складів – зберігання виробничих запасів. Крім того, на складах виконуються роботи пов'язані з підготовкою матеріалів до виробничого споживання та доставці безпосередньо споживачам. Втрати матеріалів при зберіганні і виробництві вантажно-розвантажувальних робіт впливають на збільшення собівартості продукції, робіт і послуг, а також створюють умови для безкарного розкрадання майна.

Робота на складах будується з урахуванням вимог виробничого процесу та забезпечення його матеріалами. Від чіткої роботи складів залежить успіх роботи підприємства, розвиток виробництва, виконання виробничих завдань.

Важливим питанням організації складського господарства на підприємстві є правильне розміщення їх на території. У будь-якому підприємстві існує технологічний зв'язок між окремими складами та споживачами виробничих запасів, а саме, можуть бути комори, які виконують

роль проміжних складів.

Склади повинні бути обладнані спеціальними пристроями для зберігання матеріалів (стелажами, бункерами, резервуарами), забезпечені справними вагами, вимірювальними приладами та мірною тарою. Правильне зберігання матеріалів на складі та подальше швидке їх знаходження при видачі передбачає їх розміщення по сортам, розмірам і навіть партіям надходження. Для забезпечення цієї умови необхідно для кожного сорту і розміру матеріалу мати певне місце зберігання: стелаж, полицю, ящик, укладаючи найбільш ходові матеріали ближче до входу або виходу. Матеріали однорідні, але надійшли на склад в різні терміни, треба розміщувати поруч, але таким чином, щоб раніше надійшли матеріали можна було відпускати в першу чергу. Важливо забезпечити відпуск матеріалів в порядку їх надходження на склад.

Автоматизоване управління технологічними процесами сучасного складського господарства дозволяє керівникам підприємств своєчасно отримувати інформацію про стан справ і при необхідності оперативно коригувати його роботу. Під автоматизацією складського господарства мається на увазі сукупність взаємопов'язаних і узгоджених процесів, методів і засобів, що забезпечують зберігання, переміщення запасів та їх комплексний облік [3].

На нашу думку, за допомогою систем автоматизації ведення складу можна вдосконалити управління процесами складського обліку такими програмними продуктами як «1С:Підприємство», «IBS Торгівля і Склад», «Галактика» та інші. Автоматизація складського обліку дозволяє швидко оформляти виписку необхідних документів, що відображають надходження та видачу запасів, своєчасне оформлення операцій з оприбуткування запасів, переміщенням їх з одного складу на інший, видачу для переробки та працівникам, повернення запасів і т.д.

Таким чином, можна відзначити, що застосування системи автоматизації дозволить суттєво зменшити час працівників на виконання складських операцій та істотно підвищити точність складського обліку виробничих запасів.

Список використаних джерел:

1. Принада І.В., Назарчук О.Д. Сучасні проблеми обліку виробничих запасів на підприємстві // Наука й економіка. 2014. № 3 (35). С. 64–67.

2. Світлична В.Ю. Актуальні проблеми організації і ведення обліку виробничих запасів підприємствами України. URL: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/716/.

3. Трапезнікова С.Ю., Левченко О.П. Проблеми організації обліку виробничих запасів на складах підприємств // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. 2013. Вип. 10 (4). С. 293–298.

УДК 657.1.011

І.І. Рагуліна, канд. екон. наук, доцент
Ю.О. Ткаченко, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
tkacenkoulia183@gmail.com
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва, Україна

Діджиталізація бухгалтерського обліку в підприємствах України

Становлення інформаційного суспільства у глобальному середовищі передбачає підпорядкування економічного зростання якісним параметрам соціального та економічного розвитку. Адже подальший прогрес визначатиметься не стільки виробництвом товарів, скільки розширеним використанням інформації.

Цифрова економіка є ефективною основою для розвитку державного управління, економіки, бізнесу, соціальної сфери та суспільства в цілому. Успішний розвиток цифрової економіки в Україні вимагає ефективної державної політики для подолання «цифрового розриву» та стимулювання розвитку цифрової економіки. Не можна досягти успіху в розвитку цифрової економіки за відсутності відповідних нормативних актів, стратегії економічного розвитку, заснованої на цифрових технологіях. Але не менш важливим є підготовка фахівців, зданих працювати з новітніми технологіями. У період цифрової трансформації соціально-економічних відносин консерватизм в бухгалтерському обліку не повинен втручатися в інновації. Цифрова трансформація бухгалтерського обліку стане обов'язковим і важливим кроком для ефективної діяльності організації. Інформація, комунікації та цифрові технології дають можливість активізувати процеси контролю, обліку та управління. Бухгалтерський облік в умовах цифрової економіки потребує гнучкості облікового процесу і відповідних знань від працівників бухгалтерії при впровадженні та використанні інформаційних систем і технологій нового покоління з метою формування своєчасної, достовірної інформації про діяльність підприємства.

Розвиток бухгалтерського обліку у зв'язку з оцифруванням соціально-економічних відносин пов'язаний, насамперед, із впровадженням ІТ-засобів та технологій, що прагнуть подолати недоліки існуючої системи бухгалтерського аналізу та контролю [1]. Зусилля щодо підвищення чіткості, узагальненості та актуальності управлінської інформації стають рушійною силою для створення ефективної бухгалтерської одиниці, яка розуміє стратегію та цілі управління, і кожне завдання виконується завдяки перспективі подолання довгих або необов'язкових складних процедур з помилковими чи непотрібними результатами. Оновлення цифрової трансформації бухгалтерського обліку в майбутньому лише збільшиться, оскільки використання ІТ-інновацій дає змогу вирішувати нові проблеми, модернізувати концепції обробки та передачі інформації, сприяє ефективності бухгалтерських процесів. На додаток до

звичайних функцій бухгалтерського обліку та звітності існує потреба в посиленні процесів управління та ІТ-послуг.

Вважаємо, що модернізація ІТ-бухгалтерії відповідно до вимог інформаційної економіки повинна складатися з програмного, інформаційного, організаційного та методологічного компонентів [2]. Ці компоненти стають найважливішими інформаційними системами, які інтегровані навколо веб-системи. Надійна та масштабована система аналізу інформації забезпечує підтримку та автоматизацію процесів управління всіма компонентами організації.

Застосовуючи Digital-технології, з'являється реальна можливість за результатами бухгалтерського обліку діагностувати тенденції поліпшення кількісних і якісних параметрів господарської діяльності підприємств, одночасно контролюючи формування звітних показників.

Якісний розвиток цифрових послуг в бухгалтерському обліку має на меті не тільки мінімізувати людський фактор у прийнятті рішень, а й отримати швидку якісну інформацію про процеси. Водночас, оцифрування – це інструмент для створення, впровадження та використання переваг системи бухгалтерського обліку, що вдосконалюється ІТ-технологіями [3].

Тому рекомендується комплексне впровадження Digital-технологій на рівні підприємств (установ, організацій), що дозволить швидко і безпомилково визначати облікові та звітні показники фінансово-господарської діяльності та максимально їх використовувати за запитами усіх цільових ланок взаємопов'язаного інформаційного ланцюжка, а саме: в економічному аналізі, плануванні, розробці фінансової стратегії і тактики тощо. Це сприятиме виявленню та задіянню існуючих резервів, раціональному бюджетуванню їх використання у вигляді інвестицій на подальше удосконалення процесу виробництва (надання послуг) і виготовлення продукції або послуг, що будуть користуватися попитом.

Цифрова економіка виступає ефективною основою розвитку системи державного управління, економіки держави та підприємництва. Як наслідок підприємницька діяльність зазнає змін та провокує аналогічні явища у бухгалтерському обліку, що у свою чергу змінює статус бухгалтерів, аудиторів та інших відповідних професій.

Література

1. Пивоваров Ю. Навіщо Україні цифрова економіка. URL: http://nv.ua/ukr/ (дата звернення 14.02.2021)

2. Руденко М.В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи. *Економіка та держава*. 2018.

3. Канцедал Н.А. Бухгалтерський облік цифрової епохи: розширення термінологічних кордонів. *Бухгалтерський облік та фінанси*. 2019. № 1(83). С. 29–34. DOI: 10.33146/2307-9878-2019-1(83)-28-34 (дата звернення 16.02.2021)

УДК: 657.22:336.226.11

І.В.Сколотій, канд. екон. наук, доцент
skoloty2010@yandex.ua
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Податок на доходи фізичних осіб в сучасних умовах

Україна продовжує курс на євроінтеграцію. І в діалозі зі своїми зовнішньополітичними партнерами наша країна, насамперед, буде відстоювати інтереси своїх громадян та виробників, у тому числі й аграріїв.

Оподаткування сільськогосподарських підприємств є доволі складним питанням для податкової служби України. В умовах євроінтеграції і глобалізації українське законодавство поступово змушене приводити норми податкового законодавства до загальноєвропейських норм і стандартів, що в свою чергу є доволі складним питанням для податкової служби України. Але слід зазначити, що сільське господарство є системоутворюючою складовою національної економіки, це дозволяє сформувати безапеляційні засади збереження суверенності держави – продовольчу та, у визначених межах, економічну, екологічну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій [1].

Україна пройшла тривалий і складний шлях економічного розвитку, податки органічно ввійшли в її економічне життя та стали стабільним джерелом формування доходів бюджету, вагомим фінансовим регулятором макроекономічних процесів. Податок на доходи фізичних осіб є досить важливим у податковій системі України. Він є загальнодержавним, встановлюється Верховною Радою України та є обов'язковим на всій території країни. Цей податок є прямим податком та має сприяти такому розподілу податкового навантаження, за якого більше платять ті члени суспільства, які мають вищі доходи.

Одними з характерних особливостей є його значне соціально-економічне значення, масштабність кількості платників цього податку, розміри загальних надходжень до бюджету. Вагомою складовою податкової системи є оподаткування доходів громадян. Податковий кодекс України передбачає оподаткування доходів фізичних осіб за помірно прогресивною шкалою, що відображає пряму залежність розміру податку від отриманого доходу і більш точно відбиває економічну сутність податку на доходи фізичних осіб [2].

Згідно Податкового кодексу України платником податку на доходи фізичних осіб є: фізична особа - резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи; фізична особа - нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні; податковий агент.

Не є платником податку нерезидент, який отримує доходи з джерела їх походження в Україні і має дипломатичні привілеї та імунітет, встановлені чинним міжнародним договором України, щодо доходів, які він отримує безпосередньо від провадження дипломатичної чи прирівняної до неї таким міжнародним договором діяльності.

Відповідно до Податкового кодексу України об'єкт оподаткування резидента – це: загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід; доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання); іноземні доходи - доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України. Об'єктом оподаткування нерезидента є: загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з джерела його походження в Україні; доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання).

Відповідно до п.164.1. ст. 164 розділу IV Податкового кодексу України базою оподаткування податком на доходи фізичних осіб є загальний оподатковуваний дохід платника податку [3].

Загальний оподатковуваний дохід є будь-який дохід, нарахований (виплачений, наданий) на користь платника податку протягом звітного податкового періоду, який підлягає оподаткуванню. Сюди відносяться: доходи у вигляді заробітної плати, нараховані (виплачені) платнику податку відповідно до умов трудового договору; суми винагород та інших виплат, нарахованих (виплачених) платнику податку відповідно до умов цивільно-правового договору; доходи від продажу об'єктів майнових і немайнових прав, зокрема інтелектуальної (промислової) власності, та прирівняні до них права; частина доходів від операцій з майном, розмір якої визначається згідно з положеннями статей 172 – 173 Податкового кодексу; дохід від надання майна в лізинг, оренду або суборенду; оподатковуваний дохід (прибуток), не включений до розрахунку загальних оподатковуваних доходів минулих податкових періодів; сума заборгованості платника податку за укладеним ним цивільно-правовим договором, за якою минув строк позовної давності та яка перевищує суму, що становить 50 відсотків місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року; дохід у вигляді дивідендів, виграшів, призів, процентів; інвестиційний прибуток від проведення платником податку операцій з цінними паперами, деривативами та корпоративними правами, випущеними в інших, ніж цінні папери, формах; дохід у вигляді вартості успадкованого чи отриманого у дарунок майна; сума надміру витрачених коштів, отриманих платником податку на відрядження або під звіт та неповернутих у встановлені законодавством строки; інші доходи.

Однією з основних складових загального оподатковуваного доходу платника податку є дохід у вигляді заробітної плати, нарахований або виплачений йому відповідно до умов трудового договору.

Відповідно до п. 164.6. ст. 164 розділу IV Кодексу під час нарахування доходу у формі заробітної плати база оподаткування визначається як нарахована заробітна плата, зменшена на суму на суму податкової соціальної

пільги за її наявності. При цьому заробітна плата на суму військового збору не зменшується [3].

Відповідно до закону України «Про Державний бюджет України на 2021 рік» (від 29.01.2021р. № 1158-IX) станом на 1 січня 2021 року мінімальну заробітну плату встановлено в розмірі 6000,00 грн.

З 2011 року ставки податку на доходи фізичних осіб визначаються в IV-му розділі Податкового кодексу України. Зазначимо, що для переважної більшості громадян та в переважній більшості випадків ставка податку на доходи фізичних осіб починаючи з 2016 року становить 18%.

Редакція Податкового кодексу України 2011 року не залишилась істиною в останній інстанції, він періодично змінюється. Останні зміни набули чинності з 29 травня 2020.

Зміни, що були внесени в травні 2020 стосувалися продажу рухомого та нерухомого майна. За продаж протягом року третього (та наступних) автомобіля доведеться сплатити не 5%, а 18% [4].

Слід зазначити, що в Україні значна частина населення отримує доходи, нижчі за середньомісячну заробітну плату по Україні, більш того – за прожитковий мінімум. Водночас, однакова відсоткова ставка по-різному впливає на рівень життя окремого платника податку. За однакової ставки при незначних доходах зменшуються витрати на вкрай необхідні матеріальні блага, а при значно більших доходах – лише заощадження.

На нашу думку, основним напрямом подальшого вдосконалення законодавчої бази у цій сфері має стати зменшення податкового навантаження на соціально незахищені верстви населення та зростання відповідальності платників податку за ухилення від оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Колеснік В.Я. Оподаткування аграрних підприємств: минулий досвід та реалії сьогодення //Агросвіт. № 20. 2018. С. 37-42.

2. Сколотій І.В. Облік податку на доходи фізичних осіб // Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу і фінансів в умовах глобалізації екокоміки: матеріали Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. Харків: ХНАУ, 2015. С. 110 –113.

3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI із змінами та доповненнями. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. (дата звернення 01.02.2021р.).

4. Мінімальна зарплата та прожитковий мінімум 2021: як зміняться податки та штрафи для підприємців. URL: https: //biz.ligazakon.net/aktualno /8224_mnmalna-zarplata-ta-prozhitkoviy-mnmum-2021-yak-zmnyatsya-podatki-ta-shtrafi-dlya-pdprimtsv. (дата звернення 01.02.2021р.)

УДК: 631.162

Л.О. Сколотій, канд. екон. наук, доцент
skoloty2010@yandex.ua
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Сучасні теоретичні та методичні аспекти управління дебіторською заборгованістю

Сьогодні в період глобальних змін в різних сферах діяльності суспільства питання дебіторської заборгованості є досить актуальним, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості. Нестабільна економічна ситуація в країні впливає на ускладнення і погіршення відносин між суб'єктами господарювання. До важливих питань обліку розрахунків з дебіторами можна віднести наступні: збільшення обсягу неплатежів; невизначеність обліку простроченої та безнадійної заборгованості; аналіз взаєморозрахунків з покупцями і замовниками підприємств та багато інших. Розв'язання цих проблем потребує комплексного підходу, інтеграції облікової та управлінської системи.

Сутність терміну «дебіторська заборгованість» неоднозначно трактується вченими. Так, Ф.Ф. Бутинець зазначає, що це сума боргів, що належать підприємству, організації, установі від юридичних осіб і виникають у процесі господарської діяльності підприємств, організацій, установ [1]. В свою чергу М.В. Кужельний та В.Г. Лінник вважають, що це заборгованість юридичних або фізичних осіб, що виникла в процесі господарської діяльності певного підприємства, організації чи установи [2]. На думку В. Золотогорова, дебіторська заборгованість - це сума боргів, які належать підприємству, організації, установі, підприємцю від фізичних або юридичних осіб у результаті господарських відносин з ними [3]. По визначенню М.Д. Білика, дебіторська заборгованість – це кошти в незакінчених розрахунках, або дебіторська заборгованість, яка становить заборгованість інших підприємств, організацій і окремих осіб даному підприємству [4]. Тлумачення сутності дебіторської заборгованості вітчизняними вченими є близькими до визначення наведеного у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [5]. Згідно П(С)БО 10 під дебіторською заборгованістю розуміють "суму заборгованості дебіторів підприємства на певну дату". П(С)БО №13 «Фінансові інструменти» - визначає дебіторську заборгованість як один із видів фінансових активів і визначається як контракт, що надає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства [6].

Ефективне управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі є актуальною проблемою для багатьох вітчизняних підприємств, адже збільшення або зменшення дебіторської заборгованості здійснює великий вплив на фінансовий стан підприємства, рівень ризикованості. Її величина залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями, періоду відстрочки платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом

дебіторської роботи і претензійної роботи на підприємстві. При цьому слід пам'ятати, що політика управління дебіторською заборгованістю є одночасно складовою не лише фінансової, а й маркетингової стратегії підприємства. Адже шляхом пом'якшення умов розрахунків з покупцями продукції можна розширити обсяги її реалізації і тим самим збільшити доходи і прибутки від основної діяльності.

Основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в мінімізації її обсягу та строків інкасації боргу. В процесі управління вирішуються такі завдання:

- визначення обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість за комерційним і споживчим кредитом;
- формування принципів та умов кредитної політики щодо покупців продукції;
- визначення кола потенційних дебіторів;
- забезпечення інкасації дебіторської заборгованості;
- прискорення платежів за допомогою сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

На сьогоднішній день невчасне погашення дебіторської заборгованості є одним з найбільш гострих питань в економіці України. Наявність таких обставин призводить до гальмування розвитку ринкової системи, а також є значною проблемою, особливо на сучасному етапі розвитку, для національної економіки в цілому. Причиною цих тенденцій є гостра нестача фінансових ресурсів, пов’язана передусім з інфляційними процесами. Крім цього, є ще ряд негативних чинників, під дією яких відбувається зниження ділової активності підприємства, а також спостерігається зниження його платоспроможності, яке, як наслідок, провокує кризовий стан суб’єктів господарювання [7].

Одним з ефективних інструментів управління дебіторською заборгованістю є належно організована система бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Істотним недоліком сучасної системи організації обліку дебіторської заборгованості є її відірваність від потреб системи управління. Інтеграція цих двох систем дозволить вжити ряд заходів уже на етапі планування дебіторської заборгованості. Заходи по організації обліку та управління дебіторською заборгованістю можна поділити на превентивні, поточні та заключні.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю має великий вплив на ліквідність, а, отже, і на зміцнення фінансового становища підприємства в цілому. Тому саме ефективне управління дебіторською заборгованістю відноситься до необхідних умов успішної діяльності, оскільки воно створює передумови для швидкого зростання бізнесу і збільшення фінансових можливостей підприємства.

Неефективність управління дебіторською заборгованістю може бути зумовлена як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками − низькою платоспроможністю або недобросовісністю покупців, інфляцією, недостатнім рівнем професіоналізму фінансового менеджера, недостатнім рівнем контролю за дебіторською заборгованістю. Функції з управління дебіторською

заборгованістю, як правило, покладаються на фінансового менеджера, а інформаційне забезпечення формує і подає бухгалтерія.

Дебіторська заборгованість є високоліквідним активом. Разом з тим вона має підвищений ризик і великий обсяг прострочених і безнадійних зобов'язань, істотно збільшує витрати на обслуговування позикового капіталу, підвищує витрати підприємства. Наявність у підприємства неконтрольованої дебіторської заборгованості призводить до зменшення фактичної виручки, рентабельності й ліквідності оборотних коштів, відповідно, як наслідок, зниження фінансової стабільності, підвищення ризику фінансових витрат підприємства. Отже, сучасна система управління дебіторською заборгованістю повинна включати всю сукупність методів аналізу, контролю й оцінки дебіторської заборгованості. Разом з тим управління дебіторською заборгованістю припускає активну і безпосередню роботу з джерелами виникнення простроченої заборгованості, а саме: постійну роботу з контрагентами, що включає не лише формування кредитної політики підприємства й організацію договірної роботи, але й управління борговими зобов'язаннями.

Виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок, що організація управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства і визначає дисконтну і кредитну політику для покупців, шляхи прискорення повернення боргів і зменшення безнадійної заборгованості, а також вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів і є однією з проблем підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: підручник. – Житомир: ПП "Рута", 2008. – 480 с.

2. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с.

3. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике. – Мн.: Полымя, 1997. – 571 с.

4. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю // Фінанси України. 2008. № 12. С. 24-37.

5. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року № 237. URL: https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo /pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021475.html. (дата звернення 10.02.2021р.).

6. П(С)БО №13 «Фінансові інструменти». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.11.01 р. № 559. URL: https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo /pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021479.html. (дата звернення 11.02.2021р.).

7. Ганусич В. О. Облік дебіторської заборгованості: управлінський та організаційний аспекти // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. 2016. Вип. 1(1). С. 441-445.

СТУДІЯ 9. ФІНАНСИ ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 336.7(477)

V. A. Fursova, Candidate of Science (Economics), Associate Professor,
v.fursova@khai.edu
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy, Ukraine

Impact of refinancing policy on the stability Ukrainian banking sectors in crisis

Since its independence, the Ukrainian banking system has already faced with three financial crises (in 1998, in 2008-2009 and in 2014-2016). That had a significant disruptive impact on the economy. The beginning of 2020 was marked by a new crisis (COVID-19 pandemic) that covered the whole world, including Ukraine. Therefore, the role of the National Bank of Ukraine, as a guarantor of support for the financial stability of the banking sector, has increased by using the methods of monetary regulation, one of which is refinancing.

In order to support the banking system during the 2014-2016 crises, the government spent about 14% of the gross domestic product (GDP). This amount included next expenses:

- 4.8% of GDP for nationalization and additional capitalization of PJSC CB «Privatbank»;
- 4.4% of GDP for compensation of retail deposits, which were saved in the failed banks;
- 2.5% of GDP for refinancing banks, many of which has gone bankrupts soon;
- 2.4% of GDP for recapitalization of state-owned banks JSC «Oschadbank» and JSC «Ukreximbank» [1].

However, these government efforts were not effective. Thus, in 2014-2016, 90 banks went bankrupt, or almost one third of the banking sector. In 2020, the debt on refinancing loans of insolvent banks amounted to UAH 41.7 billion [2].

Among the main problems that indicate the ineffectiveness of the refinancing policy of the National Bank of Ukraine are [3; 4]:

- the refinancing mechanism is closed and non-transparent;
- refinancing loans were used inappropriately - the NBU provided loans to troubled banks, which were subsequently liquidated, or loans were used by banks for other purposes;
- concentration of refinancing resources in one or several banks, that generates significant risks for the NBU;
- NBU prefers to refinance the largest banks, while refinancing loans are not available for small banks;
- banks use shadow schemes to obtain loans from the NBU;
- through refinancing the NBU tries to lend the government;
- the refinancing loans have poor collateral, which increases the credit risk;
- discrepancy between the discount rate and the basic interest rates.

Thus, the question of determining banking institutions that really need government aid and assessing the effectiveness of the impact of refinancing instruments on the banking system is very important.

In order to identify banking institutions that really need government aid and assess the degree of uniformity of the impact of refinancing instruments on the banking system, we recommend the following:

1) to determine the level of liquidity that will allow banks to fulfill their obligations and functions in time, and, accordingly, the level of necessity to obtain loans from the NBU to maintain liquidity;

2) to evaluate the impact of refinancing instruments on the banking system.

The level of liquidity may be measured by the GAP analysis. Lack of liquidity will lead to financial problems, loss of customer confidence. A surplus of liquidity indicates a low efficiency of the work of free financial resources, which can lead to losses in the future. Thus, the liquidity risk in the banking sector has an impact on the effectiveness of monetary instruments, and, consequently, their effectiveness in achieving the set goals.

To assess the impact of refinancing on the banking system, we recommend using the following indicators, which describe the availability of NBU loans to various groups of banks: the level of activity in the use of NBU loans; the demand for refinancing instruments in the banking system; correspondence of NBU loans to the contribution of borrowers to the country's economy; NBU counterparties; correspondence of the bank's requirements in NBU loans with the possibilities of obtaining them.

Thus, determining the risk of the refinancing policy in the banking system is a key task of the state monetary regulation. To improve the efficiency of the NBU refinancing policy, special attention should be paid to increasing the transparency of the refinancing mechanism. Using the proposed indicators, it will be possible to determine the level of availability of refinancing loans for banking institutions and the effectiveness of the impact of the refinancing policy on the banking system of Ukraine.

References:

1. Про діяльність Правління Національного банку України щодо розвитку банківської системи та окремих нормативних актів з питань банківської діяльності. Рішення НБУ № 29-рд від 4 липня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ips.ligazakon.net/document/PB17080 (дата звернення 12.02.2021).

2. У 2020 році обсяги погашення заборгованості за кредитами рефінансування неплатоспроможних банків перевищили 2 млрд. грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/ua/news/all/u-2020-rotsi-obsyagi-pogashennya-zaborgovanosti-za-kreditami-refinansuvannya-neplatospromojnih-bankiv-perevischili-2-mlrd-grn (дата звернення 12.02.2021).

3. Шульга Н. Рефінансування банків України // Вісник КНТЕУ. – 2016. – № 3. – С. 78-88.

4. Шевчук В. Тенденції розвитку системи рефінансування банків України // Економіст. – 2016. – №3. – С.12-15.

УДК 336

М. Ф. Аверкина, д-р екон. наук, професор
М. П. Брень, здобувач вищої освіти економічного факультету
mariia.bren@oa.edu.ua
Національний університет «Острозька академія», м. Острог, Україна

Фінансова система як система формування та використання фондів грошових коштів

Фінансова система відіграє ключову роль у формуванні економічного добробуту домогосподарств, суб'єктів господарської діяльності, здійснює обслуговування національної економіки та забезпечує підтримку стійкого економічного зростання. Фінансова система постійно знаходиться в процесі розширення та ускладнення. При цьому система стикається з фінансовою нестабільністю та фінансовими кризами, що все більше потребує уточнення стосовно доповнень, змін та оновлення понятійного апарату, підходів до створення нових фондів грошових коштів та механізмів їх формування, розподілу та використання.

Поняття «фінансова система» змінювалося і роз'яснювалося у зв'язку зі зміною суспільного ладу держави, а також відповідно до розвитку фінансової науки. А отже загальноприйнятого визначення немає.

Спочатку розкриємо сутність поняття «система», що дозволить краще зрозуміти окреслене питання. Згідно з визначенням А. Шияна, система – це сукупність деяких цілком конкретних одиниць – елементів, які перебувають у певних відношеннях і зв'язках між собою, завдяки чому вони становлять певну неподільність, унітарність, цілісність. Елементи системи об'єднані спільним функціонуванням, середовищем, у рамках якого вони під дією системних взаємозв'язків частково втрачають свої індивідуальні властивості та здобувають спеціалізацію [4].

Кожна система має свої властивості та функціонує, досягаючи поставленої мети. Узагальнюючи думки авторів, можна навести перелік властивостей, які притаманні складним системам:

- емерджентність (цілісність) – наявність у системи таких властивостей, які не притаманні жодному зі складових елементів, взятому окремо поза системою;
- інтегрованість – існування в межах системи системоутворюючих і системозберігаючих факторів, для яких важливі об'єднання та зв'язаність елементів, що посилює їх цілісність;
- комунікативність – наявність у системи великої кількості комунікації із зовнішнім середовищем, що є складним утворенням, яке задає системі вимоги й обмеження;
- ієрархічність – прояв закономірності на кожному рівні ієрархії, тобто підпорядковане розташування елементів від найвищого до найнижчого;

- закон необхідного різноманіття стверджує, що різноманіття властивостей системи не може перевищувати різноманіття параметрів її елементів;
- закономірність здійсненності й потенційної ефективності системи зводиться до того, що складність структури системи пов'язана зі складністю її поведінки;
- закономірність формулювання мети залежить від обраного методу подання й аналізу системи;
- масовий характер явищ і процесів – закономірності процесів проявляються на підставі невеликої кількості спостережень;
- випадковість і невизначеність полягає в розвитку процесів і явищ, котрі мають переважно ймовірний характер та для вивчення яких необхідне застосування економіко-математичних моделей на базі теорії ймовірностей і математичної статистики;
- динамічність, що проявляється в зміні параметрів і структури систем у часі під впливом середовища;
- залежність від змін зовнішнього середовища – неможливість ізолювати процеси, що відбуваються в системах, від навколишнього середовища, щоб спостерігати й досліджувати їх у чистому вигляді;
- активна реакція на нові фактори – здатність систем до активних, не завжди передбачуваних дій залежно від відношення системи до цих факторів, способів і методів їх впливу.

Та все ж найважливішими рисами системи є емерджентність, динамічність, комунікативність та ієрархічність.

Окреслюючи сутність та зміст фінансової системи , варто зауважити, що як і будь-яка інша система, вона є не простим набором окремих елементів, а сукупністю взаємозв'язаних елементів, що мають однорідні ознаки.

Професор І. А. Бланк у своїй праці [2, с. 22] пише, що фінансову систему держави можна розглядати як форму організації суб'єктів фінансових відносин, що забезпечують ефективний розподіл і перерозподіл сукупного суспільного продукту, кожна системна група яких характеризується специфічними особливостями формування і використання грошових фондів.

Науковці А. М. Бабич та Л. Н. Павлова фінансову систему характеризують як сукупність різних сфер і ланок фінансових відносин, в процесі яких утворюються і використовуються фонди грошових коштів [1].

Більшість українських науковців визначають фінансову систему за внутрішньою будовою та організаційною структурою. В першому випадку – це сукупність відносно відокремлених взаємопов'язаних фінансових відносин, які відображають специфічні форми та методи розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів; в другому – сукупність фінансових органів та інститутів, які управляють грошовими потоками [3, с. 44].

Фінансова система складається з централізованих фінансів, децентралізованих фінансів та фінансової інфраструктури. Централізовані фінанси відображають відносини, що пов'язані з мобілізацією, розподілом і

використанням централізованих грошових фондів, що зосереджені у розпорядженні держави та органів місцевого самоврядування. Децентралізовані фінанси включають фінанси суб'єктів господарювання та фінанси населення. Фінансова інфраструктура характеризує фінансовий ринок та систему органів управління фінансами.

Усі сфери фінансової системи поділяються на окремі ланки, які тісно взаємопов'язані між собою. Кожна сфера та ланка фінансової системи є важливою в регулюванні фінансових відносин, значно впливає на процес відтворення та виконує функції, властиві тільки їй.

Відповідно до вище наведених визначень можна узагальнити, що фінансова система – це сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних сфер та ланок фінансових відносин, які мають певні особливості мобілізації та використання фінансових ресурсів. Фінансова система України відноситься до інтеграційних систем, де відбуваються істотні кількісні та якісні зміни в процесі організації зв'язків між її елементами та ланками, а також здійснення управління ними на всіх стадіях суспільного відтворення. Складність фінансових відносин є умовою класифікації їх за сферами функціонування і кожною ланкою відповідної сфери.

Список використаних джерел:

1. Бабич А. М., Павлова Л. Н. Финансы. Денежное обращение. Кредит. М., 2000. 77 с.

2. Бланк И. А. Концептуальные основы финансового менеджмента. К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. 448 с.

3. Науменкова С. В., Міщенко С. В. Сучасна модель фінансової системи : порівняльний аналіз основних підходів. *Фінанси України*. 2006. №6. 44-56 с.

4. Шиян А. А. Економічна кібернетика: вступ до моделювання соціальних і економічних систем: Навч. посіб. Л. : Магнолія, 2006, 2007. 228 с.

УДК 336.221.4

Л.В. Барабаш, канд. екон. наук, доцент
Lesly-z@ukr.net
Уманський національний університет садівництва, Україна

Акценти трансформації податкових систем у постпандемічний період

Пандемія COVID-19, яка досі панує у світі, внесла суттєві корективи в економічні системи держав і порядок світової економіки в цілому. Тривалі карантинні заходи сприяли зародженню та прогресу інфляційних процесів, які набувають все чіткіших форм. А відтак постає необхідність усвідомлення актуальних потреб суспільства та розставлення пріоритетів реформ на найближчу перспективу.

Однією з найболючіших і водночас найнеобхідніших реформ для всіх держав є податкова. Зумовлюється дана проблематика тим, що оподаткування

пов’язане не лише з матеріальними, а й дотично з етичними та культурними потребами населення, стаючи мірилом соціальної політики та впливовим фактором рівня розвитку в усіх сферах діяльності. Саме на даний аспект – задоволення різнопланових потреб населення – у контексті постпандемічних векторів розвитку звертають увагу всі країни світу.

Риторика дослідників і державних управлінців сьогодення зосереджена на ефективності податків і податкових систем. Високий рівень фіскалізації економік більшості держав, особливо тих, що перебувають на певній стадії економічного розвитку, у поєднанні з завищеними державними витратами, створюють несприятливе поле для проведення успішних реформ. Як наслідок – питання підвищення ефективності функціонування податкових систем виходить в авангард першочергових державних завдань.

Основними меседжами оптимізації податкових систем у передпандемічний час були: встановлення між державами-учасницями альянсів і об’єднань добросовісної податкової конкуренції; протидія зменшенню бази оподаткування та переміщенню прибутків у поєднанні з пропорційністю стягнення податків відповідно до економічних можливостей держави та мінімізацією агресивного податкового планування; перегляд способів оподаткування прибутку й оптимізація функціонування ПДВ з можливістю його подальшої заміни; зміна умов і підвищення уваги до оподаткування доходів, зокрема спадщини, і багатства [1].

Пандемічна криза зумовила глибоку трансформацію пріоритетів в усіх сферах діяльності. Тому, за дослідженнями Крістіана Хальденванга, Сабін Лодж й Арміна фон Шиллер, «… Податкові системи відіграватимуть ключову роль у подоланні соціальних та економічних наслідків пандемії Covid-19 у країнах, що розвиваються, та сприянні швидкому та стійкому відновленню економіки після цього» [2]. Дослідники зазначають, що на перспективу серед першостей трансформацій податкових систем слід звернути увагу на підвищення ефективності оподаткування приватних домогосподарств й активів, а також посилення боротьби з ухиленням й уникненням оподаткування.

Останнє є цілком слушним, однак посилення оподаткування доходів домогосподарств є деструктивним явищем, оскільки в умовах трансформаційної економіки дає можливість забезпечувати певний рівень соціального спрямування оподаткування, низький показник якого є одним з провокативних чинників ухилення від оподаткування.

Саме орієнтація на соціальне спрямування оподаткування визначена однією з ключових умов реформування податкової системи Китаю. «Розвиток оподаткування у новій ері має бути орієнтований на … сприяння соціальній справедливості та … підвищувати добробут людей. Трансформація якості та ефективності доходу … повинна відходити від переслідування податкової «переваги ваги» та «переваги швидкості» до досягнення податкової «переваги якості» та «переваги ефективності» [3]. Окрім зазначених умов, пріоритети реформування податкової системи Китаю полягають у підвищенні якості й ефективності оподаткування та посилених темпах економічного зростання як базовій основі таких змін. Наслідком означених дій має стати формування

збалансованої за структурою податкової системи з дієвими податковими джерелами.

Серед потенційних векторів розбудови податкової системи Японії значаться стимулювання великих підприємств до інвестицій у стартапи в інших галузях, сприяння пришвидшенню будівництва мережі зв'язку 5G, зниження податків для сприяння цифрового розвитку галузей і стимулювання розвитку активів домогосподарств від заощаджень до інвестицій [6].

Організацією економічного співробітництва та розвитку визначено, що метаморфози податкових систем країн-учасниць у контексті пандемічних спадів слід зосередити на поступовому знятті запроваджених пільг для бізнесів, що зазнали найбільшого занепаду, а також у зменшенні рівня фіскалізації для економік держав, що розвиваються та відчувають складнощі у подоланні кризових явищ. При цьому малі та середні підприємства визначено пріоритетними для надання підтримки з боку держави. Зростання ж податкових надходжень слід досягати за рахунок провадження активних механізмів стимулювання суб'єктів господарювання, посилення інклюзії економіки та зосередження податкового навантаження на оподаткуванні доходів від капіталу, спадщини тощо [4]. При цьому універсальних підходів не визначено, оскільки кожна держава має обирати власний, адаптований до економічних умов, шлях податкових реформ.

Одним з потенційних акцентів трансформацій податкових систем європейських держав на найближчу перспективу може стати перенесення податкового тягаря з «позитивних» сфер (праця, доходи, інновації) на «негативні» (забруднення навколишнього середовища, енергія викопних видів палива, вичерпання матеріальних ресурсів та відходи) [5]. Таке перенесення закладе підвалини для ґрунтовних стимулів, в тому числі і податкових, для всіх громадян і платників податків, які дотримуються принципів екологічності життєдіяльності та виробництва.

На вітчизняних теренах пріоритети податкової реформи наразі полягають у впровадженні нульової декларації, податку на виведений капітал і стягненні ПДВ з електронних послуг, які надають українцям транснаціональні корпорації [7, 8]. Однак дані напрями не враховують загальносвітової потреби соціалізації оподаткування, що постала в світлі пост пандемічних змін, а також не відображають пріоритетів європейської спільноти.

Список використаних джерел

1. Jeffrey Owens Tax Policy in the 21st Century: New Concepts for Old Problems. European University Institute. Issue 2013/05, September 2013. URL: https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/28499/2013-5-Policy%20Brief_RSCAS_GGP.pdf?sequence=1 (дата звернення 10.02.2021)

2. Christian von Haldenwang, Sabine Laudage and Armin von Schiller A fundamental transformation of tax systems is needed in the wake of Covid-19. The Current Column of 29 June 2020. URL: https://www.die-gdi.de/uploads/media/German_Development_Institute_Haldenwang_Laudage_Schiller_29.06.2020.pdf (дата звернення 10.02.2021)

3. Modern issues in the tax system. Editor in charge: Liu Yucheng. URL: http://www.qstheory.cn/dukan/hqwg/2020-06/08/c_1126087580.htm

4. Tax and fiscal policy in response to the Coronavirus crisis: Strengthening confidence and resilience: OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19). 19 May 2020. URL: https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/tax-and-fiscal-policy-in-response-to-the-coronavirus-crisis-strengthening-confidence-and-resilience-60f640a8/ (дата звернення 11.02.2021)

5. How Europe's post-COVID-19 economy and environment can both prosper. Amid the upheaval, there might be a silver lining – an opportunity for Europe to come closer to achieving global sustainability goals. EY Global. 24 Jun 2020. URL: https://www.ey.com/en_gl/eu-institutions/how-europe-s-post-covid-19-economy-and-environment-can-both-prosper (дата звернення 11.02.2021)

6. Japan's tax reform in 2020 will be big steps. Japanese Economic and Commercial Office. 2020.01.07. http://yzs.mofcom.gov.cn/article/ztxx/202001/20.shtml (дата звернення 12.02.2021)

7. У «Слузі народу» повідомили, коли можна буде говорити про повноцінну податкову реформу. УкрІнформ. 01.02.2021. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3181977-u-sluzi-narodu-povidomili-koli-mozna-bude-govoriti-pro-povnocinnu-podatkovu-reformu.html (дата звернення 12.02.2021)

8. Гетманцев розповів, як Україна оподатковуватиме Facebook та Netflix. УкрІнформ. 11.02.2021. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3188409-getmancev-rozpoviv-ak-ukraina-opodatkovuvatime-facebook-ta-netflix.html (дата звернення 14.02.2021)

УДК 336.142.23:658.14

І. А. Бержанір, канд. екон. наук, доцент
berzhanir.i@udpu.edu.ua
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Україна

Пріоритетні напрями підвищення ефективності формування капіталу суб'єктів господарювання

У ринкових умовах достатній обсяг фінансового капіталу підприємницьких структур є визначальним чинником активного економічного зростання держави, головною передумовою забезпечення безперервності процесу виробництва. Капітал як основа виробничого процесу визначає фінансовий потенціал будь-якого економічного суб'єкта та створює сприятливі умови для його перспективного розвитку.

У складі стратегічних методів забезпечення фінансової безпеки підприємства важливу роль відіграє управління капіталом і його структурою. Метою стратегічного управління капіталом є задоволення потреб підприємства

у придбанні необхідних активів, оптимізація структури капіталу з урахуванням мінімізації його вартості і максимізації ринкової вартості підприємства за допустимого рівня ризику.

До основних завдань стратегічного управління капіталом належать:

– забезпечення відповідності обсягу залученого капіталу обсягу сформованих необоротних і оборотних активів підприємства;

– формування оптимальної структури капіталу з позицій ефективного його функціонування;

– мінімізація витрат при формуванні капіталу підприємства;

– ефективне використання капіталу в процесі господарської діяльності підприємства [1].

Фінансову основу діяльності підприємства становить сформований ним власний капітал, який визначає обсяг його чистих активів, а також потенціал залучення позикових коштів. Капітал характеризується простотою залучення, високою здатністю генерувати прибуток, а також забезпечує стійкий фінансовий стан підприємства і знижує ризик банкрутства.

Процес глобалізації трансформує природу фінансового капіталу таким чином, що грошова складова відокремлюється від продуктивної та самостійно функціонує і розвивається, модифікуючи промисловий капітал, який стає другорядним і залежним від реалізації і тенденцій грошової складової сучасного фінансового капіталу. Він стає не просто грошима, а активом, призначеним для руху на будь-якій території і в будь-який час.

Таким чином, пріоритет при здійсненні економічної діяльності надається управлінню рухом фінансових потоків, а в умовах глобалізації процес відділення капіталу – власності від капіталу – функції завершується, і фінансовий капітал перетворюється в «чисто грошовий капітал» з функціональними завданнями [2].

Головними із зазначених завдань визнаються створення великих економічних просторів і прискорення змін економічних відносин, параметрів та інститутів, що дає глобальному фінансовому капіталу можливість за допомогою формування і підконтрольного використання особливого роду міжсуб'єктних утворень – великих економічних структур забезпечувати широкомасштабне і багаторівневе господарське домінування і постійний приплив характерного для нього доходу – фінансової ренти [3].

В межах кругообігу капіталу продуктивний капітал здійснює організацію та безпосереднє створення продукту. Включає в себе не тільки необхідні для виробництва засоби виробництва і робочу силу, а й технології, інформацію. Роль фінансового капіталу полягає у забезпеченні постачання процесу виробництва необхідними факторами виробництва, а також, у вирішенні проблеми залучення інвестицій. Товарний капітал забезпечує реалізацію готової продукції, відшкодування понесених витрат і безперервність процесу виробництва.

У свою чергу, фінансовий капітал знаходитися в певному співвідношенні з виробничим капіталом. Тому основне призначення всіх форм фінансового капіталу – організація та обслуговування грошового обігу, значною мірою для

вишукування внутрішніх резервів з метою забезпечення безперервності відтворювального процесу замкнутої господарської структури.

Багатофункціональність фінансового капіталу дозволяє розглядати його як критерій прийняття оптимальних управлінських рішень, що мають стратегічний характер, основне джерело формування фінансових ресурсів, показник ефективності діяльності (зростання ринкової вартості комерційної підприємства), характеристику інвестиційної привабливості та рівня організації системи внутрішнього контролю підприємства.

Отже, процес оптимізації структури капіталу необхідно здійснювати в такій послідовності:

– аналіз складу капіталу в динаміці за декілька періодів (кварталів, років), а також тенденцій зміни його структури, рівень прибутковості поточної діяльності, податкове навантаження на підприємство тощо;

– оцінка основних факторів, що визначають структуру капіталу (галузеві особливості господарської та фінансової діяльності, стадії життєвого циклу підприємства, кон'юнктура товарного і фінансового ринків тощо);

– оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление формированием капитала. Київ : Ника-Центр, Эльга, 2002. 512 с.

2. Бичкова Н. В. Оптимізація структури капіталу вітчизняних підприємств у контексті підвищення ефективності фінансової діяльності. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2013. № 1 (48). С. 16–23.

3. Корнійчук Г. В. Фінансові ресурси як елемент фінансового потенціалу агроформувань. *Інвестиції: практика та досвід.* 2017. № 8. С. 44–45.

УДК 336.71

Н.В. Бондаренко, канд. екон. наук, доцент
nv_bondarenko@ukr.net
В.О. Крохмаль, здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Уманський національний університет садівництва, Україна

Особливості рефінансування комерційних банків

В теперішніх умовах характерної актуальності дослідження набуває вдосконалення механізмів рефінансування, саме в той час коли банківська система України перебуває у кризовому стані. При потребі підтримки ліквідності комерційні банки за своєю ініціативою можуть адресуватися до НБУ за кредитами рефінансування. Втім дані кредити рефінансування можуть отримати не усі комерційні банки, а лише ті, що дотримуються встановлених вимог НБУ.

Термін рефінансування (від англ. refinancing) визначається як погашення позичкових ресурсів за допомогою отримання нових кредитів. У закордонній літературі під рефінансуванням розуміється заміна старого облігаційного випуску новим до настання терміну погашення старого випуску або при настанні цього терміну, яке проводиться з метою зменшення процентної ставки по боргу [1]. Американські економісти У. Шарп, Р. Александер, Дж. Бейлі характеризують термін рефінансування як компенсацію витрачених на даний момент засобів фінансовими ресурсами іншого вигляду з метою продовжити надання кредиту в умовах, коли всі засоби розподілені, або забезпечити погашення заборгованості, що раніше утворилася [2].

У разі кризи на фінансовому ринку НБУ може надавати фінансові ресурси, у вигляді кредитів тим банкам, які максимально їх потребують. Варто зазначити, що НБУ мають прерогативу, але не повинні кредитувати банківські установи, тому і комерційні банки зобов'язані розуміти отримання позикових ресурсів як перевагу, а не право. Оцінка певних умов використання засобів рефінансування дозволяє виокремити наступні риси, такі як:

– спрямованість на залучення додаткових фінансових ресурсів у процесі своєї діяльності на основі використання різних кредитних і фінансових інструментів;

– наявність факту заміни одного боргового зобов’язання іншим (позика – цінний папір; цінний папір – цінний папір; цінний папір – позика).

В теперішній час необхідним було б впровадження у використання НБУ внутрішньоденних кредитів. Ціллю таких кредитів є забезпечення безперебійної діяльності платіжної системи України. Дані кредитні ресурси потрібно надавати впродовж операційного дня, понад кошти, які є на його кореспондентському рахунку, підставою для їх видачі повинні бути невиконані платіжні документи комерційного банку.

Досліджуючи зарубіжні джерела щодо рефінансування НБУ можна сформулювати наступні ознаки його використання:

– виконання НБУ операцій рефінансування тільки з організаціями які мають стабільний прибуток;

– використання стандартного забезпечення, при проведенні операцій рефінансування, які мають надаватися на єдиних умовах;

– використання при контролі за ризиками однакових інструментів, але в різних поєднаннях або секторах економіки, порядок оцінки предметів застави, первинна знижка з номіналу при оцінці, корекція знижки, заборона тісних зв’язків.

При цьому основними принципами рефінансування НБУ банківських установ є: орієнтація на макроекономічні показники грошово-кредитної політики, що припускає органічну ув’язку обсягів здійснюваних операцій (видаваних кредитів і операцій РЕПО), їх термінів і процентних ставок з параметрами грошово-кредитної політики (рівнем інфляції, величиною грошової бази, міжнародних резервів тощо); пріоритет інтересів центрального банку по відношенню до інтересів кредитних організацій, що не може визначати відносини, що виникають при цьому як партнерські; жорстке

регулювання центральним банком правил здійснення цих операцій, що мінімізує рівень його кредитного ризику; базування на загальновизнаних принципах організації кредитних відносин, якими є терміновість, платність, забезпеченість [3].

В Україні необхідно удосконалювати та поліпшувати систему кредитування комерційних банків НБУ. Оскільки створення ефективної, модерної системи рефінансування сприятиме стабільності в банківській системі та спричинить мотив до її розвитку.

Список використаних джерел:

1. Богопольская Е. В. Совершенствование системы рефинансирования. Банковское дело. 2007. № 4. С. 36–40.

2. Шарп У. Ф., Г. Дж. Александер, Дж. В. Бэйли Инвестиции : пер. с англ. М. : Инфра-М, 1998. 1028 с. (Университетский учебник). ISBN 5-86225-455-2.

3. Салтикова Г.В. Рефінансування банків: світова практика та напрями розвитку в Україні. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу № 2(14). 2011. С.142-145.

УДК 336.221

Волкова О.Г., канд. екон. наук, доцент
oksanaalians@rambler.ru
Одеський національний економічний університет, Україна

Податкова політика України в сфері зовнішньоекономічної діяльності

Загальновідомо, що податкова політика, як інструмент державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, має бути спрямована на захист економічних інтересів країни та інтересів суб'єктів господарювання, а саме: забезпечення позитивного зовнішньоторговельного балансу, залучення іноземних інвестицій, заохочення конкуренції в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Ураховуючи те, що зовнішньоекономічна діяльність країни станом на становить більше 50% ВВП, питання забезпечення ефективності податкової політики в цій сфері діяльності, зберігає свою актуальність.

Для України податкову політику у сфері ЗЕД поділяють на відповідні етапи, в залежності від завдань, які поставали у ці періоди [1,2].

Перший етап (1991-1993 рр.) характеризується обмеженням імпорту товарів широкого вжитку та харчування через установлення високих ставок мита (від 10 % до 50 %) та звільнення від оподаткування імпорту устаткування, обладнання та сировини. впроваджується оподаткування імпортних операцій акцизним збором. У зовнішній інвестиційній діяльності податкова політика має стимулюючий характер.

Другий етап(1994-1997 рр.) : фіскально-орієнтована податкова політика.

Третій етап (1998 – 2006 рр.) податкова політика була спрямована на трансформування системи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності

щодо умов ГАТТ/СОТ для вступу у СОТ та запровадження національного режиму податкового регулювання для підприємств з участю іноземного капіталу.

Четвертий етап (2007 –2010рр.) : лібералізаційні заходи у податковій політиці у зв'язку із виконанням зобов'язань СОТ.

П'ятий етап (2011– 2016рр.) : запроваджені пільги з податку на прибуток для суб'єктів господарювання, у т.ч. зовнішньоекономічної діяльності, які реалізують проекти в пріоритетних галузях економіки; лібералізація та двох рівне вий митний тариф у зв'язку з Угодою про зону вільної торгівлі ЄС Запровадження контролю за трансфетним ціноутворенням.

Шостий етап (2016р.–по теперішній час): протидія агресивному податковому плануванню і виведенню прибутку з-під оподаткування, вдосконалення адміністрування акцизного податку, вдосконалення механізму трансфертного ціноутворення.

Результатом еволюції податкової політики України в сфері зовнішньоекономічної діяльності є створення умов, орієнтованих на загальноприйняті міжнародні норми, стандарти і практику.

На розмір податкових надходжень від зовнішньоекономічної діяльності за останні п'ять років суттєво вливала зміна інструментів реалізації податкової політики в сфері зовнішньоекономічної діяльності, зокрема зростання ставок акцизного податку у розглянутий період, які поступово наближається до ставок акцизного податку європейського рівня. В результаті, питома вага акцизного податку у податкових надходженнях зросла з 5,3% у 2015 році до 15,7% у 2019 році. Зазначимо, що податкова політика в сфері акцизного оподаткування у розглянутий період була спрямована на вдосконалення адміністрування цього податку: запроваджено єдині розміри ставок акцизного податку на сигарети з фільтром та сигарети без фільтра; запроваджено планування надходжень акцизного податку за основними групами підакцизних товарів (продукції); запроваджено нову модель оподаткування акцизним податком легкових транспортних засобів.

За висновками Рахункової палати України система адміністрування акцизного податку з тютюну та тютюнових виробів в Україні залишається недосконалою [3]. На сьогодні поширення автоматизованих систем контролю за обігом підакцизних товарів є загальною тенденцією в реалізації податкової політики багатьох розвинених країн світу. Проте, в Україні ця система знаходиться на стадії запровадження.

З метою запобігання викривлення податкової бази по податку на прибуток підприємств за господарськими операціями з нерезидентами, з 1 січня 2017 року Україна приєдналася до Програми розширеного співробітництва в рамках Організації економічного співробітництва та розвитку та взяла на себе зобов'язання імплементувати Мінімальний стандарт Плану дій BEPS («розмивання оподатковуваної бази й виведення прибутку з-під оподаткування») – обов'язкові чотири заходи із п'ятнадцяти запропонованих боротьби зі стратегіями податкового планування, у яких використовують прогалини та неузгодженості у національному та

міжнародному податковому законодавстві з метою штучного переміщення прибутків до територій з низьким або нульовим рівнем оподаткування. Проте, відмічаються досить повільні дії держави до впровадження нових світових стандартів податкової прозорості та обміну фінансовою інформацією.

Необхідність посилення в Україні податкового контролю саме за трансфертним ціноутворенням підтверджується високою часткою здійснення експортних операцій через посередників, що розташовані саме у низькоподаткових юрисдикціях та високою питомою вагою податкових гаваней (офшорних юрисдикцій) у round tripping – інвестуванні: направлення резидентами за кордон коштів, які потім вертаються в країну у вигляді прямих іноземних інвестицій).

Незважаючи на постійне збільшення обсягів імпорту послуг, темпи росту надходжень від податку на додану вартість постійно знижуються. Продовжується розкрадання податку на додану вартість через незаконне відшкодування з бюджету при експорті, фіктивне підприємництво (missing trader) – зокрема, «карусельні» схеми о підміна товару («скрутки»).

Узагальнення досліджень науковців, експертів з обраної проблематики, статистичних даних, можна окреслити наступні проблемні питання податкової політики у сфері зовнішньо-економічної діяльності в Україні: [3,4, 36]: відсутність збалансованості між регулювальною та фіскальною функціями податків; недостатню економічну обґрунтованість установлених видів і ставок податків з експортно-імпортних операцій; наявність великої кількості податкових пільг, у багатьох випадках економічно не обґрунтованих та відсутність ефективного податкового контролю за їх дотиранням [4]; нерозвиненість контролю за трансфертним ціноутворенням; недосконаліть адміністрування акцизного податку з імпорту (нерівномірне податкове навантаження на сигарети різних цінових категорій, форестелінг, контрабанда).

Список використаних джерел :

1. Луценко І. С. Основні етапи реалізації податкової політики України в сфері зовнішньоекономічної діяльності. *Ефективна економіка*. 2011. № 1.

2. Хомутенко В.П., Хомутенко А.В., Волкова О.Г., Луценко І.С. Фінансова політика у сфері зовнішньоекономічної діяльності, Харків: «Діса плюс», 2018. 370с.

3. Звіт Рахункової палати України про результати аудиту обґрунтованості планування та результативності контролю за повнотою нарахування і своєчасністю надходжень акцизного податку з тютюну та тютюнових виробів до Державного бюджету України. Київ, 2019. URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2019/29-2_2019/zvit_29-2_2019.pdf (дата звернення: 03.02.2021)

4. Звіт Рахункової палати України про результати аналізу ефективності застосування суб'єктами господарювання податкових пільг та їх вплив на розвиток літакобудування, затвердж. рішенням Рахункової палати від 28.05.2019 № 12-3. URL:: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2019/12-3_2019/Zvit_12-3_2019.pdf (дата звернення: 03.02.2021)

УДК 336.71

М.О. Євдокімова, канд. екон. наук, доцент
mar.evdokim5005@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Проблеми банківської системи України

Ефективна та стабільна банківська система є необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання в Україні. Банківська система має велике значення для ефективного здійснення грошово-кредитної політики та виконує багато важливих функцій для економіки. Особлива роль банківської системи полягає у збереженні і примноженні заощаджень громадян та в забезпеченні стабільного економічного зростання підприємств.

На сьогодні основним завданням для банківської системи України є повернення довіри населення та підвищення його фінансової грамотності.

Дослідження показників роботи банківської системи України за період 2008-2019 рр. дозволяє виділити такі основні тенденції: зменшення кількості банків (із 181 в 2008 р. до 75 в 2019 р.) у зв'язку із недостатнім рівнем капіталізації та ліквідності активів; зменшення прибутковості роботи банків у зв'язку із девальвацією національної валюти, збільшенням валютних зобов'язань; перегрупування структури власності, збільшення частки активів державних та системних банків, рефінансування проблемних державних банків; погіршення якості кредитних портфелів, збільшення питомої ваги проблемних кредитів. [1]

З огляду на високу ризикованість банківської діяльності в Україні, слід очікувати подальшого зменшення кількості невеликих комерційних банків та збільшення капіталізації лідерів ринку банківських послуг (посилення концентрації). В Україні критеріями системної важливості банків є: розмір банку, ступінь фінансових взаємозв'язків і напрям діяльності [2]. НБУ щороку визначає системно важливі банки, які мають найбільший вплив на діяльність усього банківського сектору країни. Так на початок 2019 року їх залишилося лише три: «ПриватБанк», «Ощадбанк» та «Укрексімбанк».

Однією з найсерйозніших проблем банківської системи України є значно вищий рівень доларизації кредитних портфелів банків порівняно із найближчими країнами-сусідами. Унаслідок девальвації національної грошової одиниці майже на 300% більшість підприємств реального сектору економіки стали збитковими і значна кількість з них були ліквідовані. Виникла проблема в обслуговуванні банками підприємств, зареєстрованих на тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та в зоні АТО. Наслідки фінансово-економічної кризи негативно впливають і на структуру депозитів банківської системи України. Через відплив коштів клієнтів банки лишаються потужного джерела фінансування економіки.

До найбільш дієвих та ефективних способів розв'язання проблемності

банківських установ відносять наступні заходи [3]: розробка плану реструктуризації банку; рефінансування центральним банком; злиття з іншим банком або поглинання іншим банком; купівля банку з прийняттям зобов'язань або поступова ліквідація; націоналізація проблемного банку державою. Впровадження розглянутих заходів має попередити розгортання ризиків пов’язаних з націоналізацією банку та забезпечити фінансову стабільність всієї банківської системи України. [1]

Для подолання системної банківської кризи, необхідна участь держави в реструктуризації банківської системи, на проведення якої потрібні значні кошти з бюджету та державних позабюджетних фондів. Криза - це структурний феномен. Реструктуризація банківської системи, що відбувається під час криз має сприяти виходу банківської системи на прогресивний шлях розвитку [4].

Під реструктуризацією банку розуміють здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури банку, його управління, структури власності, повну або часткову зміну власника з переходом боргових зобов’язань до юридичної особи інвестора з метою фінансового оздоровлення [5].

Подальший розвиток банківської системи неможливий за відсутності використання міжнародного досвіду ведення банківської справи, впровадження сучасних банківських та інформаційних технологій, розширення і вдосконалення банківських послуг [6].

Розвиток банківської системи пов’язаний також із підвищенням прозорості діяльності її інститутів та системи загалом. Якщо фінансову інформацію банки розкривають у достатньому обсязі, то частина не фінансової інформації, зокрема стратегії управління ризиками та параметри ризиків, концентрація ризиків, оцінка фінансових інструментів – практично не розголошується. Національний банк України у сфері підвищення прозорості банківської системи повинен проводити цілеспрямовану політику щодо внесення інституційних змін і доповнень у нормативні акти, що регулюють банківську діяльність, з метою зобов’язання банків більш повно розкривати інформацію фінансового і не фінансового характеру [7]. Доцільним є застосування прикладу Польщі щодо підвищення прозорості банківської системи шляхом створення кредитних бюро і бюро економічної інформації, а також інституту банківського арбітра [8]. В Україні назріла необхідність створення єдиного державного органу «Бюро кредитних історій», у рамках якого має бути зібрано досьє на всіх позичальників, що визнані винними у судовому порядку в неповерненні кредитних ресурсів банківській системі. Це своєрідна банківська люстрація, притаманна європейській практиці, де відомості про всіх позичальників кредитів від 100 тис. євро зберігаються у централізованій базі даних. Фінансові шахраї мають бути відлучені від банківських ресурсів у майбутньому [6]. Ці заходи мають стати перепоною на шляху безкарного розкрадання банківських ресурсів.

Національна банківська система, включаючи банки з іноземним капіталом, є підсистемою економіки України. Механізми регулювання банківської діяльності мають розвиватися із врахуванням необхідності як

забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів клієнтів банків, активною участю банків в реалізації пріоритетних завдань економічного розвитку країни. [10] Все це передбачає визначення на державному рівні довгострокових стратегічних пріоритетів економічного розвитку країни; покращення інвестиційного та бізнес-клімату, що призведе до зростання кількості платоспроможних позичальників, розширення перспектив отримання прибутків через активізацію економічної діяльності в країні; розвитку механізмів спільного фінансування пріоритетних економічних проектів (державно-приватне партнерство); завершення пенсійної реформи та розбудови небанківського сектору фінансової системи; підвищення норм нагромадження; заохочення спрямування нагромаджених фінансових, технологічних та організаційних ресурсів на інноваційні цілі.

Список використаних джерел:

1. Дьячкова Ю.М., Швецова І.В. Удосконалення методів стабілізації банківської системи України в умовах ризикової економіки / *Економічний вісник Донбасу.* 2018, №15(1). С.53-58.

2. Карчева Г.Т. Регулювання діяльності системно важливих банків. *Банківська система України: інституційні зміни та інновації*: монографія / за заг. ред. Л. О. Примостки. Київ: КНЕУ, 2015. С. 297–309.

3. Швець Н.Р. Шляхи поліпшення фінансового стану проблемних банків в Україні. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки*.2013.№33(2). С.25-30.

4. Карчева Г. Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України / Ганна Тимофіївна Карчева; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 520 с.

5. Стратегія Національного банку України щодо реструктуризації та реорганізації банків у стані фінансової скрути, затверджена постановою Правління Національного банку України від 01.12.98 № 502. URL: http://www.zakon4. rada.gov.ua/laws/show/v0502500-98.

6. Диба Л.М. Шляхи підвищення ефективності роботи банківської системи України в умовах євроінтеграційних процесів. *Економічний вісник університету.* Переяслав-Хмельницький, 2015. № 24/1. С. 118– 123.

7. Копилюк О.І. Шляхи реорганізації комерційних банків / *Фінанси України*. 2003. № 10. С. 142-145.

8. Корнилюк Р.В. Наслідки експансії іноземних банків у національні банківські системи. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*: матеріали наук.-практ. конф. Суми: ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», 2010. Вип. 28. С. 148–155.

9. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України: монографія / за заг. ред.: Г.Т. Карчевої. Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. 279 с.

10. Коверза В.С., Нєізвєстна О.В., Шендригоренко М.Т., Іванова Н.С. Шляхи підвищення конкурентоспроможності банків в контексті інтеграції в ЄС / Електронне фахове видання «*Ефективна економіка» 2019. № 4.*

УДК 65.011.47:653.27:631.11

О. П. Зоря, д-р екон. наук, доцент
zorya31031983@gmail.com
Д. Р. Мауер, фахівець науково-дослідного сектору
А. В. Тодорова, фахівець науково-дослідного сектору
Полтавський державний аграрний університет, Україна

Необхідність формування інвестиційних стратегій розвитку аграрного виробництва

В умовах ринкової економіки все більше загострюється питання нереалізованого потенціалу аграрного виробництва внаслідок затяжної системної кризи, адже саме його реалізація може стати базою для економічного розвитку держави та позитивно вплинути на її загальний стан. Зниження темпів росту аграрного виробництва в Україні можна назвати нерозвиненість ринкової інфраструктури, застарілу матеріально-технічну базу та технології, руйнацію виробничих приміщень і споруд та низький рівень інвестування.

Важливою передумовою розвитку аграрної сфери, як ключової галузі економіки, є інвестиційне забезпечення та власне розробка інвестиційної стратегії, що являє собою систему довгострокових цілей, визначення пріоритетних завдань, напрямів інвестиційної політики та, безпосередньо, пошук найбільш ефективних шляхів досягнення поставлених цілей.

У світовій практиці виділяють досить багато видів інвестиційних стратегій, адже їх розробка це творчий процес, який залежить від особливостей конкретного господарюючого суб'єкта та формування інвестиційного механізму з боку інвестора. Проте, будь-яка стратегія формується в результаті декількох етапів:

– проведення ретроспективного та стратегічного аналізу;

– аналізу поточної інвестиційної стратегії та інвестиційного середовища;

– виявлення недоліків у діяльності господарюючого суб'єкту та визначення його сильних сторін;

– визначення першочергових заходів щодо забезпечення реалізації інвестиційних цілей, постановка стратегічних цілей та альтернативних стратегічних напрямів розвитку;

– визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для проведення реального інвестування (для цього застосовують балансовий метод, метод аналогій та метод питомої капіталомісткості), раціональних методів фінансування;

– вивчення джерел формування інвестиційних ресурсів та оптимізація їх структури;

– розробка системи координації, контролінгу та регулювання за визначеними заходами та проєктами інвестиційної стратегії.

Покращення стану інвестиційного забезпечення розвитку аграрного виробництва у перспективі має здійснюватися шляхом [1]:

– формування такої законодавчо-нормативної бази, яка дозволила б пом’якшити та усунути в аграрних товаровиробників дефіцит коштів на фінансування інвестицій, поліпшення вибору стратегічних, поточних та альтернативних пріоритетів інвестування та залучення додаткових інвестиційних ресурсів;

– поліпшення стану інвестиційного забезпечення дрібних товаровиробників (фермерські та особисті господарства населення);

– оптимізація рівня регіонального інвестування та усунення наявних диспропорції в ньому, що дозволить поліпшити стан аграрного виробництва, нівелювавши негативні соціально-економічні наслідки;

– формування ефективного механізму кредитної підтримки малих та середніх товаровиробників;

– здійснення заходів щодо інвестування розвитку сфери заготівлі і збуту сільськогосподарської продукції;

– подолання корупції та нівелювання впливу тіньової економіки й інших негативних чинників.

Імплементація інвестиційної стратегії в аграрне виробництво потребує стимулювання інвестиційної діяльності за рахунок власних, позикових, та зовнішніх інвестицій, які сприяють розвитку тваринницьких племпідприємств, сортовипробувальних, сортодослідних, навчальних, наукових, дорадницьких, агроконсалтингових та інших закладів і установ бюджетної сфери; створення сприятливих умов для залучення іноземного капіталу; розширення масштабів довгострокового кредитування та підтримки держави, яка має забезпечуватися ефективною аграрною політикою та регулювати усі системні питання розвитку аграрної сфери [2].

Впровадження інвестиційної стратегії потрібно здійснювати за двома напрямами, а саме розробка стратегічних напрямів інвестиційної діяльності та стратегії формування інвестиційних ресурсів.

Реалізація аграрного потенціалу, який включає виробництво, переробку, торгівлю та постачання сировини, можлива в результаті формування та імплементації інвестиційних стратегій на мікро- та макрорівнях. Пошук шляхів покращення інвестиційного забезпечення аграрного виробництва, що сприятиме економічному розвитку вітчизняних підприємств аграрної сфери, зміцненню їх виробничих потужностей, що позитивно вплине на поліпшенні загального соціально-економічного стану держави.

Список використаних джерел:

1. Дудник О.В. Інвестиційні стратегії підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств. *Економіка АПК, 2016, № 5.* URL: http://www.eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2016/5/11.pdf.

2. Кісіль М.І. Інвестиційне забезпечення розвитку сільського господарства України в стратегічній перспективі. *Економіка. Вісник аграрної науки 2018, №1 (778).* URL: https://agrovisnyk.com/pdf/ua_2018_01_13.pdf.

УДК 336.77

С.М. Колотуха, канд. екон. наук, доцент
sergejkolotuha@gmail.com
Уманський національний університет садівництва, Україна

Розвиток банківського кредитування сільськогосподарських підприємств як умова сталого економічного зростання аграрного сектора економіки

Дослідження фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств свідчить про те, що вони працюють за рахунок власних ресурсів, які на сьогодні за питомою вагою є значними, проте недостатніми для самофінансування. Це зумовлює розвивати як банківські так і партнерські форми кредитування та вдосконалювати кредитний механізм. Банківське кредитування відіграє суттєву роль у розвитку сільськогосподарської галузі, про що свідчать позитивні тенденції щодо зростання обсягів кредитування з боку вітчизняних комерційних банків, у тому числі і в частині пільгового кредитування.

Повноцінний розвиток сільського господарства можливий за умов здійснення постійних та значних інвестиційних вкладень, ресурсний потенціал яких є достатньо обмеженим у вітчизняних сільгоспвиробників, а тому важливим є пошук можливостей збільшення обсягів кредитування аграрного сектору та зростання інвестицій у сільськогосподарське виробництво.

Досвід економічно розвинутих країн свідчить, що в силу специфіки сільського господарства підприємства без фінансової підтримки та належного державного захисту нормально функціонувати не можуть. Державна підтримка повинна бути спрямована на підвищення рівня прибутковості аграрних підприємств, забезпечення потреб населення в якісній продукції та зростання її експорту.

У державному бюджеті на 2020 рік зафіксована сума у 4,2 млрд грн на підтримку галузі АПК, з яких 1,2 млрд грн передбачається виділити на програму зі здешевлення кредитів. Зокрема, програма включатиме:

- компенсацію відсотків за кредитами для с/г підприємств, які мають щорічний оборот до 20 млн грн. Цей напрям не матиме обмежень щодо цільового використання кредитів. Держава компенсуватиме до 1,5 облікової ставки НБУ, кінцева вартість кредиту для сільгоспвиробника не перевищуватиме 5%;
- компенсацію відсотків за кредитами, залученими на розвиток тваринництва, в тому числі «нішеві» напрями – вівчарство, козівництво, бджільництво, звірівництво та інші. Передбачається, що сума кредитів не має перевищувати 10-15 млн грн;
- компенсацію відсотків за кредитами, залученими під купівлю земель с/г призначення. Напрям буде розповсюджуватися на сільгоспвиробників різних форм господарювання. Сума компенсації відсотків не буде перевищувати 5 млн грн на рік [1].

Стан сільського господарства першочергово залежить від обсягів коштів, вкладених в його розвиток, оскільки сезонний характер виробництва, уповільнений обіг оборотного капіталу, значна залежність від природно-кліматичних умов накладають певні особливості на діяльність аграрних підприємств. Розвиток сільського господарства характеризується змінами, які не забезпечили необхідної стабільності його діяльності. Прорахунки щодо фінансової політики, значна тривалість операційного циклу та занедбаний матеріальний стан протягом останніх років, при одночасному зростанні потреби в значних обсягах фінансування, зумовили нездатність сільськогосподарських підприємств протидіяти сучасним проблемам. В ринкових умовах функціонування аграрних підприємств неможливе без належного рівня власних та залучених кредитних ресурсів.

В процесі розвитку ринкових відносин банкам доцільно удосконалювати механізм визначення процентних ставок за кредит. Розмір процентних ставок необхідно пов'язати з технологічною особливістю проведення сільськогосподарського виробництва і періодом надходження виручки за реалізовану продукцію (особливо продукцію рослинництва).

На нашу думку заслуговує на увагу запровадження механізму регресивної шкали визначення облікової ставки комерційного банку за користування кредитом з урахуванням приросту прибутку. Суть його полягає в тому, що за кожен наступний приріст прибутку буде знижуватися кредитна ставка, що в свою чергу сприятиме підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств.

Розмір процентної ставки за кредит для сільськогосподарських підприємств доцільно прив'язати до терміну його надання, що безпосередньо пов'язано з особливостями аграрного виробництва. Так, ставки за кредит в I та II кварталах повинні бути нижчими ніж ставки в III та IV кварталах. Це змусить підприємства більш відповідально ставитись до своїх фінансових ресурсів.

Нині агросектор, як і банки, входить до стратегічних об'єктів держави, і для банків клієнти галузі АПК є привабливими. Програма «Доступні кредити 5-7-9%» уже працює. Є банки, які вже по 100 кредитів надали, такі, як Укргазбанк, Приватбанк, Ощадбанк. Нині багато комерційних банків намагаються підключитися до цієї програми[2].

Завдання держави – розробити кредитну політику з урахуванням інтересів кожного суб'єкта підприємницької діяльності відповідно до їх економічного стану, суспільного значення та стратегії розвитку.

На розвиток кредитних відносин комерційних банків і сільськогосподарських підприємств впливають різні фактори, головними з яких є фінансовий стан позичальника, рівень кредитоспроможного попиту сільськогосподарських підприємств на банківські кредити, наявність ліквідної застави, реальність страхового захисту тощо.

Основні положення та заходи щодо стабілізації стану в аграрному секторі економіки в сучасних умовах і зміна мотиваційного компонента інвестиційної діяльності банків в даному сегменті ринку вимагають проведення наступних мероприємств:

- розробити довгострокову програму розвитку аграрної галузі в контексті сучасних умов;
- сформувати аграрну кредитну підсистему з сучасними ланками інфраструктури;
- визначити фінансові пріоритети вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників;
- продовжити позитивні новації в частині визначення національних пріоритетів при розробці Державного бюджету країни;
- розробити та забезпечити підтримку рентабельності аграрної галузі на відповідному рівні;
- визначити в податковому законодавстві норми, що дають право на одержання пільг суб'єктам господарювання, які інвестують певну величину свого прибутку в аграрний сектор економіки;
- посилити митний контроль ввезення іноземної сировини продовольства.
- оцінити ймовірність переваг від зниження (мінімізації або диференціації ставок) податку на прибуток банків з доходів, що направляють на кредитування підприємств аграрної сфери економіки.

Отже, ефективний розвиток можливий лише за умови активного розвитку реального сектору економіки, який має бути пріоритетним об‟єктом банківського кредитування. Кредити, надані підприємствам реального сектору, сприятимуть розвитку виробництва, особливо за умови їх спрямування на модернізацію, технічне переозброєння та інновації.

Список використаних джерел

1. Державна підтримка АПК-2020: програма зі здешевлення кредитування працюватиме за трьома напрямами. URL: https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=409b0030-c4de-490f-8fb9-40ccdea42010&title.

2. Олена Коробкова: Реального кредитування на покупку землі можна очікувати з 2024 року. URL: https://nabu.ua/ua/olena-korobkova-28.html

УДК 334.02

М.В. Маркусенко, канд. екон. наук, доцент
markusenko@mail.ru
Білоруський державний економічний університет, Республіка Білорусь

Валютні стратегії підприємств: особливості формування

В сучасних умовах простежується тенденція трансформації організаційних структур управління підприємствами під впливом різних ризиків, обумовлених впливом зовнішніх чинників, одним з яких є динаміка валютного курсу.

Для ефективної роботи підприємства важливим є визначення зацікавлених сторін - стейкхолдерів. В даному випадку стейкхолдери - це співробітники організації або сторонні особи (фізичні і юридичні), які мають певний інтерес до даного підприємства як системи, її елементів або їх властивостям. Зацікавлена сторона - будь-яка група або індивід, яка здатна впливати або впливає на досягнення мети організації [1], на здатність підприємства приносити дохід (прибуток), а також всі бенефіціари та джерела ризику [2]. А. Фрідман і С. Майлс [3] розглядають зацікавлених досить широко і включають в список зацікавлених сторін споживачів, співробітників, місцеве співтовариство, постачальників і дистриб'юторів, акціонерів, ЗМІ, суспільство в цілому, бізнес-партнерів, майбутні і минулі покоління, представників наукової спільноти, конкурентів, громадянське суспільство, представників зацікавлених сторін зі своїми інтересами, інвесторів, органи державної влади.

Ми розглядаємо зацікавлених вужче, припускаючи, що це суб'єкти, економічна поведінка яких змінюється під впливом умов функціонування валютного ринку.

В цьому випадку можна виділити наступні групи стейкхолдерів:

1. Внутрішні (керівник, менеджери, працівники підприємства).
2. Корпоративні (акціонери).
3. Зовнішні (держава, інвестори, постачальники, бізнес-партнери, споживачі, місцеве співтовариство).

Виходячи з цього, з урахуванням взаємодії зі стейкхолдерами, шляхом побудови Карти зацікавлених сторін, необхідно будувати управління компанією. Економічна поведінка всіх зацікавлених сторін впливає на формування грошових потоків учасників валютного ринку.

Розробка валютної стратегії підприємства повинна ґрунтуватися на визначенні потенціалу (ймовірності) зацікавленої сторони завдати шкоди організації і її потенціалу (готовності) до співпраці в разі зміни умов функціонування валютного ринку, формування небажаної для тих чи інших учасників валютного ринку динаміки валютного курсу.

У зв'язку з даною посилкою підприємство повинно виробити лінію поведінки, якої воно буде дотримуватися в тих чи інших умовах (в залежності від поведінки зацікавлених сторін): 1) стратегія взаємодії (переговорів) - при

високих можливостях взаємодії і загрози з боку зацікавлених сторін; 2) стратегія захисника - при високій загрозі і низькій взаємодії; 3) стратегія залучення - коли у зацікавленої сторони спостерігається високий рівень взаємодії при низькій загрозі; 4) стратегія спостереження - для зацікавлених сторін з низьким рівнем загрози і низьким рівнем кооперації - для відстеження зміни її статусу [4].

Підприємству слід велику увагу приділяти тим стейкхолдерам, які мають високий потенціал до співпраці. Взаємодія з такими стейкхолдерами може принести користь в майбутньому і сприяти переміщенню зацікавлених сторін з менш привабливого сегмента в більш привабливий. Слід з'ясувати, до кого в першу чергу повинно бути застосоване управління або приділено увагу.

Валютна стратегія підприємства повинна також включати набір методів і засобів, які дозволяють йому застрахувати (хеджувати) ризики зміни валютного курсу, можливі в майбутньому, які можуть негативно вплинути на умови проведення комерційних угод.

Підприємства-імпортери мають необхідність купувати іноземну валюту, підприємства-експортери - продавати іноземну валюту.

Операції хеджування мають основною метою захистити учасників угод від різких стрибків валютних курсів. В якості основних валют, використовуваних у зовнішньоекономічних угодах, виступають долар США і євро. Динаміка валютного курсу робить істотний вплив на грошові потоки підприємства: знецінення національної валюти призведе до збільшення вираженого в ній еквівалента витрат в іноземній валюті, а його зміцнення, навпаки, знизить операційні витрати в національній валюті.

Для підприємств залишається важливим підсумковий вплив коливань валютних курсів на операційні грошові потоки, який спрогнозувати досить важко. Такий вплив може бути і позитивним, і негативним залежно від співвідношення грошових надходжень і відтоків, номінованих в іноземній валюті, розподілу даних потоків в часі. Компанії можуть використовувати різні інструменти для управління валютними ризиками:

- валютні форварди, ф'ючерси, опціони і свопи;
- операції на грошовому ринку шляхом кредитів в іноземній валюті;
- переміщення і поділ ризиків між контрагентами;
- прискорення або уповільнення розрахунків за валютними контрактами і балансування грошових припливів і відтоків, номінованих в одній іноземній валюті .

Підприємства повинні прагнути використовувати ті інструменти, які краще враховують особливості формування їх грошових потоків. При цьому форвардні і ф'ючерсні контракти в основному повинні застосовуватися для управління короткостроковими трансакційними ризиками, тоді як опціони більшою мірою підходять для хеджування більше довгострокових недостатньо визначених майбутніх грошових потоків.

Залежно від поточної ринкової ситуації та змін валютного курсу, очікуваних компанією, можуть бути використані три базові стратегії: не

хеджувати; застосувати форвардний (ф'ючерсний) контракт; застосувати валютний опціон [5].

У разі знецінення курсу національної валюти, або його незначних коливань близько деякого рівня у підприємства-експортера немає необхідності в придбанні похідних фінансових інструментів для хеджування валютного ризику. В цьому випадку знецінення національної валюти призведе до збільшення операційних грошових потоків, і позитивно позначиться на фінансових результатах діяльності даного підприємства. При зміцненні національної валюти може виникнути істотний негативний вплив на прибуток. В цьому випадку цей вплив може бути знижено або усунуто шляхом або валютних форвардів (ф'ючерсів), або опціонів.

У білоруській практиці опціони поки не набули поширення, незважаючи на очевидні переваги використання даного інструменту. Опціон є більш гнучким інструментом хеджування, це визначається тим, що форвард є обов'язковим для виконання, а опціон надає власнику право на здійснення угоди. Доцільно створити умови для використання даного інструменту суб'єктами господарювання, що дозволить підприємствам більш ефективно формувати свої валютні стратегії з метою управління валютними ризиками.

Таким чином, на формування грошових потоків підприємств впливає економічна поведінка всіх зацікавлених сторін (стейкхолдерів). Розробка стратегії підприємства повинна ґрунтуватися на визначенні потенціалу (ймовірності) зацікавленої сторони завдати шкоди організації і її потенціалу (готовності) до співпраці в разі зміни умов функціонування валютного ринку, формування небажаної для тих чи інших учасників валютного ринку динаміки валютного курсу. Найбільш важливими для оцінки діяльності підприємства будуть виступати показники валютної самоокупності (коефіцієнт валютної самоокупності, коефіцієнт валютної платоспроможності), які характеризують достатність валютних коштів від експортних угод (приплив) забезпечувати покриття зобов'язань за імпортними операціями (відтік).

Список використаних джерел:

1. Freeman R.E., McVea J. A Stakeholder Approach to Strategic Management // Blackwell Handbook of Strategic Management. Oxford.: Blackwell. 2001.

2. Post J.E., Preston L.E., Sachs S. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth // Stanford: CA Stanford University Press. 2002.

3. Friedman A., Miles S. Stakeholders: Theory and Practice. Oxford.: Oxford University Press. 2006.

4. Аньшін В.М., Ільїна О.М. (Ред.) Управління проектами: фундаментальний курс. М.: ВШЕ, 2013. 628 с.

5. Черкасова В.А. Вибір ефективної стратегії хеджування валютних ризиків нафтової компанії // Фінансова аналітика: проблеми та рішення. 2013. №26 (164). С.26-33.

УДК 336.71

К.М. Мельник, канд. екон. наук, доцент
kate_melnyk@ukr.net
Уманський національний університет садівництва

Управління кредитним ризиком як запорука фінансової безпеки банку

Успішна діяльність банку в цілому великою мірою залежить від обраної стратегії управління ризиками. Мета процесу управління кредитними ризиками полягає в їх обмеженні або мінімізації, оскільки повністю уникнути ризиків неможливо.

Формування дієвого механізму мінімізації кредитного ризику та контролю за ним є необхідною умовою стабільного та ефективного функціонування будь-якого банку, оскільки мінімізація кредитного ризику дає змогу не лише запобігти можливим втратам банку від кредитної діяльності, а й не допустити виникнення серйозних проблем із ліквідністю та платоспроможністю.

Значна частка проблемних кредитів у портфелях банків, на думку НБУ, є одним із ключових внутрішніх ризиків банківського сектора протягом останніх років.

Перехід банківської системи на міжнародну практику визначення непрацюючих кредитів і запровадження банківським регулятором нових вимог щодо оцінки банками розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями дали можливість оцінити реальний рівень проблемних кредитів, виданих українськими банками. Так, темпи приросту проблемної заборгованості банків України за останні роки мали такі показники: у 2015 р. – 93,6%, у 2016 р. – 57%, у 2017 р. – 44,3%, у 2018 р. – 93,3%. Загалом за 2015–2018 рр. обсяг проблемних кредитів збільшився у 8,5 рази, що свідчить про низьку якість кредитного портфеля вітчизняних банків та високий ризик неповернення коштів [1, с. 808].

Україна залишається країною з найбільшою часткою проблемних кредитів (NPL) у структурі активів банківської системи: коефіцієнт NPL тут сягає 56,5% [2].

За даними НБУ, частка непрацюючих кредитів у банківській системі України є рекордною. До зростання не обслуговуваних кредитів призвели війна на Сході, анексія Криму, а також спад економічної активності і девальвація гривні, що негативно вплинуло на доходи клієнтів банків. Станом на 01.01.2018 обсяг непрацюючих кредитів становив 500 263 млн грн (56,03%), тоді як на 01.01.2019 обсяг непрацюючих кредитів становив 535 770 млн грн, або 55,83% від загального обсягу наданих кредитів, а на 01.01.2020 р. їхня частка становила 48,4% [3], що скорочує можливості кредитування національної економіки в умовах конкурентного середовища.

Причини такої ситуації різні, включаючи кризові явища в економіці, низьку платоспроможність населення, високий рівень реальної (ефективної)

відсоткової ставки за кредитами, обслуговувати які під силу не кожному позичальникові, високий кредитний ризик, що вимагає від банків формувати додаткові резерви під такі кредити. Слід також враховувати і значний юридичний ризик, пов'язаний з кредитними операціями, оскільки права кредиторів в Україні слабко захищені на рівні як законодавства, так і правозастосовної практики, що перешкоджає, зокрема, розвитку кредитування й доступності кредитних коштів.

Однією з причин недостатнього контролю кредитного ризику є недотримання банком принципу превентивності, що передбачає завчасне здійснення контролю з метою запобігання виникненню істотних відхилень фактичного рівня кредитного ризику від встановлених норм.

Загалом виділяють внутрішні та зовнішні методи мінімізації кредитного ризику. До внутрішніх належать: види і режими здійснення кредитних операцій, аналіз кредитоспроможності позичальника, лімітування, формування резервів, диверсифікація форм і термінів надання кредитів, моніторинг повернення кредитів, вимога гарантій та застави. До зовнішніх відносять: лімітування згідно із нормативними актами НБУ, створення резервів згідно із нормативними актами НБУ, гарантія, порука, застава, страхування, розподіл ризиків.

Основними з запропонованих методів мінімізації ризиків є:

- метод диверсифікації – сутність полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників;
- лімітування – полягає у встановленні максимально допустимих розмірів наданих кредитів, що дозволяє обмежити ризик;
- страхування – це ефективна система щодо зменшення впливу кредитних ризиків;
- створення резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків як метод управління кредитним ризиком полягає в акумуляції частини коштів, які надалі використовуються для компенсації неповернених кредитів;
- види забезпечення кредиту – це спеціальні засоби, що не мають загального значення і призначаються за домовленістю сторін або за вказівкою закону (порука, гарантія, неустойка (штраф, пеня), застава);
- дотримання нормативів НБУ (Н7, Н8, Н9 і інших).

Список використаних джерел

1. Коць О.О., Ільчук П.Г., Карпів О.В. Сутність проблемних кредитів банків та управління ними. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 806–810.

2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/ (дата звернення: 05.03.2020).

3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua

УДК 336.71(477):614.46] (042.3)

Т.П. Несторенко, професор WST, канд. екон. наук, доцент
В.В. Златьєва, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
leriks2001@gmail.com
Бердянський державний педагогічний університет, Україна

Вплив карантинних обмежень на банківську сферу в Україні

Запроваджені карантині обмеження в Україні по різному вплинили на роботу банківського сектору, зокрема, на динаміку кредитування, залучення депозитів і прибутковості учасників ринку.

Поширення пандемії та запровадження в Україні з березня 2020 року карантину не призвели до значних проблем в банківській сфері. Банки увійшли в кризу у гарній формі. Під час карантину банківська система працювала стабільно та безперебійно, істотного відпливу коштів з рахунків банків не було.

Капітал значно перевищував мінімальний рівень, а отже банки можуть використовувати його для того, щоб компенсувати кредитні збитки та для подальшого кредитування. Що стосується фінансових установ, вони стали більш ефективними та прибутковими і самі формують капітал. Але все-таки вони стикнулися з такою проблемою, як реорганізація та переведення своїх відділень на дистанційну роботу. Проте ці тимчасові зміни не мали істотного впливу на роботу банків та їхніх клієнтів.

Через пандемію послабився попит на банківські послуги внаслідок падіння ділової активності та зниження індексу споживчих настроїв. Завдяки високій ліквідності у банків не було труднощів із поверненням коштів клієнтам на першу вимогу у повному обсязі.

Що стосується кредитування, то воно уповільнилось. Банки, беручи під увагу ризик неповернення коштів, знизили відсоткову ставку, але це відіграло не надто велику роль. Після послаблення карантинних заходів почалося, у першу чергу, відновлюватися роздрібне кредитування, але його темпи значно відстають від до карантинних років.

За даними Національного банку, у другому кварталі 2020 року прибуток українських банків упав більше ніж удвічі порівняно з першим кварталом – до 7,7 млрд грн. Це також у 2,4 рази менше у порівнянні із II кварталом 2019 року. Якщо взяти результати півріччя, то прибуток банків за перше півріччя 2020 року був на 23,4% меншим за аналогічний період 2019 року. Кількість збиткових банків зросла з 6 у 2019 до 23 у II кварталі 2020 року [4].

Під час карантину люди різко обмежили споживання та почали заощаджувати. Тому що одягу потрібно менше, відпочинок та розваги стали малодоступними та немає можливості поїхати за кордон. Люди з середніми та високими доходами почали більше відкладати і навіть зменшення відсоткових ставок їх не злякало. Під час локдауну вклади населення до банків зросли (зростали у 2020 році темпами 27% річних), але кошти на поточних рахунках зростали швидше, ніж строкові депозити [3].

Подальша криза та запроваджені карантині обмеження призвели до зниження строкових депозитів. Тому невдовзі на поточних рахунках буде зростати обсяг коштів за рахунок зарплатних та соціальних проектів. За прогнозами, частка строкових вкладень повинна збільшуватись з 2021 року за умов поліпшення економічних очікувань [1, с. 19].

Прогнозувати зростання кредитування бізнесу під час пандемії важко. Восени 2020 року кредитний портфель МСБ збільшився на 3% у різному вимірі [4].

Серед нових тенденцій істотно збільшилися онлайн-платежі та зросла кількість користувачів банківськими додатками, наприклад, таких як Privat24, Raiffeisen Online [2, с. 18]. Для деяких клієнтів також стало в нагоді впровадження банками сервісу сплати комунальних послуг за телефоном.

У найближчий час для роботи банків першочерговою загрозою становлять операційні ризики, пов'язані зі змінами моделі роботи та переходом на дистанційний режим. Прогнозується, що доходи населення будуть знижуватися і це вплине на зниження купівельної спроможності. І це суттєво вплине на ті банки, які концентруються на споживчому кредитуванні фізичних осіб.

Також треба приділити увагу вдосконаленню дистанційної роботи банківських установ та покращенню безперервного зв'язку з клієнтами як гарантії фінансової стабільності банківського сектору.

Таким чином, більшість банків України в 2020 році залишалися фінансово стабільними. Запровадження карантинних обмежень суттєво не вплинуло на стратегію банківської діяльності, але змінила умови роботи працівників банків.

Регулятору банківського сектору необхідно звернути увагу на удосконалення системи підтримки малого та середнього бізнесу, який постраждав найбільше в умовах пандемії.

Список використаних джерел:

1. Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України *Громадська організація «Центр прикладних досліджень» Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні* 2020 р. С. 16-19. URL:https://www.kas.de/documents/270026/8703904/%D0%92%D0%BF%D0%BB%D0%B8%D0%B2+COVID

2. Наслідки епідемії covid-1 та карантинних заходів для провідних секторів економіки України 2020 р. С. 17-21. URL: https://cpd.com.ua/ukr-eng%20covid 19_economics_ukraine.pdf

3. Як зміняться ставки за кредитами у 2021 році: прогноз від НБУ URL: https://news.dtkt.ua/finance/bank-system/67236

4. Як карантин вплинув на економіку України URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3154276-ak-karantin-vplinuv-na-ekonomiku-ukraini.html

УДК 165.242.2:(330.15:502.171)

Т.О. Ніколайчук, аспірант[*],
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ,
Україна
mazzi071988@gmail.com

Інструменти фінансової підтримки екологоорієнтованих суб'єктів господарювання

На сучасному етапі, об’єкти природно-заповідного фонду України (далі-ПЗФ) розглядаються виключно з адміністративно-природоохоронної точки зору, однак суспільно-економічні перетворення вимагають розвитку нових еколого-економічних інструментів та економіко-організаційних перетворень. Заповідні території мають великі обсяги ресурсового потенціалу, що дозволяє розглядати їх як еколого-економічні дестинації не тільки регіонального, але й загальнодержавного значення.

На думку Крістофа Кофлера та Маттіаса Фінбайлера умови фінансово-організаційної підтримки підприємницької діяльності завжди мають формуватись з урахуванням сектору національного господарства, у якому працює підприємець [1].

Марлін С. Краузе та Беттіна Мацдольф вважають, що підтримка еко-сфери національної економіки можлива шляхом формування кредитної системи біорізноманіття та екосистемних послуг (далі-БЕС). Підприємці, які мають на меті підтримати розвиток екологоорієнтованої господарської діяльності матимуть мажливість отримання он-лайн кредитів БЕС на користь відповідних екопідприємців, що може стати інноваційно-фінансовим інструментом їх підтримки [2].

Еколого-адміністративні та фінансові бар'єри в таких галузях як природоохоронна та природно-заповідна обмежують розвиток економіко-інноваційного продукту, еколо-інтелектуальних інновацій, формуванню свідомої культури ведення підприємницької діяльності.

Інструменти розвитку інклюзивної господарської діяльності еколого-економічного напряму мають бути спрямовані на формування системи, яка сприятиме залученню до надання послуг екосистемного характеру тим суб’єктам підприємницької діяльності, які за існуючих економіко-організаційних умов, відторгнуті ринком.

Однак, співпраця адміністрацій заповідних об’єктів та представників приватного сектору економіки перебуває на незадовільному рівні. Наразі установи природно-заповідного фонду України отримують фінансування за рахунок Державного бюджету України, що коливається в межах 76,6% від річних обсягів фінансування природоохоронної галузі, та становить ~0,036%

[*] Науковий керівник: Хумарова Н.І., д.е.н.,гол.н.с., Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ

від загального Бюджету України [3]. Розвиток еколого-економічних відносин у сфері заповідної справи потребує інноваційно-маркетингових підходів до формування договірних та позадоговірних зобов'язань та міжгалузевих зв'язків.

Аналізуючи послуги еколого – економічного характеру, що надаються об'єктами природно-заповідного фонду [4] ми можемо дійти висновку, що адміністрації установ ПЗФ анонсують виключно послуги, які можуть надавати самостійно, без співпраці з представниками приватного сектору економіки. Відповідні послуги мають досить обмежений формат, не враховують індивідуальні особливості кінцевого споживача. Враховуючи вищевикладене, нами пропонується диференціація екосистемних послуг на «*прості або однокомпонентні*» *та «комбіновані»* в залежності від формату надання. *«Прості» послуги еколого-економічного напряму* – це такий вид послуг, що формуються завдяки однорідному виду діяльності, та здатний забезпечуватись еколого-економічними та нормативно-організаційними ресурсами власне адміністрацій установ ПЗФ України.

«Комбіновані» послуги еколого-економічного напряму – це вид послуг, який можна представити, як сукупність різнорідних видів діяльності та розподілити на етапи, що передують один одному з метою отримання кінцевого результату, «продукту». «Комбіновані» послуги не можуть надавати тільки власне установи ПЗФ, оскільки не мають достатнього рівня матеріально-технічного забезпечення та економіко-соціальних ресурсів. «Комбіновані» послуги є інструментом державно-приватного партнерства між адміністраціями установ ПЗФ та представників приватного сектору економіки. Однак, будь-яка екологоорієнтована господарська діяльність має здійснюватись з урахування специфіки галузі, що супроводжується необхідністю дотримання низки природоохоронних обмежень, та додатковим фінансово-організаційним навантаження на суб'єкта господарювання. Підприємці, що мають намір здійснювати екологоорієнтовану господарську діяльність не завжди мають достатні обсяги економіко-організаційного, матеріального –технічного та фінансового ресурсу, з метою подолання бар'єрів входження в галузь заповідної справи та організації екологізованих процесів виробництва. Банки та інші фінансові установи можуть стати джерелом підтримки та гарантією розвитку екологоорієнтованої господарської діяльності за умови формування секторальності своїх послуг та зменшення тиску на приватних підприємців. Враховуючи викладене, нами пропонується її умовно розвиток наступних механізмів фінансово-організаційної підтримки екологоорієнтованих суб'єктів господарювання: 1) *заповідне кредитування*, як секторальний інститут кредитування суб'єктів підприємницької діяльності, що здійснюють свою господарську діяльність на заповідних або суміжних з ними територіях (на лояльних умовах, враховуючи специфіку суб'єкта господарювання); 2) *екологічний ваучинг***,** як угода, згідно якої третя сторона (поручитель) приймає на себе обов'язок перед кредитором нести тягар еколого-економічної або іншої відповідальності за боржника у разі невиконання або неналежного виконання останнім його зобов'язання перед кредитором; 3) *екологічний факторинг,* як угода та фінансова послуга, відповідно до якої клієнт переуступає дебіторську

заборгованість іншого еко-підприємця факторинговій компанії на певних умов. Інститут екологічного факторингу повинен мати на меті не тільки задоволення фінансових інтересів установи-фактора, але й також сприяти екологоорієнтованому розвитку регіонів, підтримки екосистемної господарської діяльності, що має на меті поєднання природоохоронних та економічних інтересів; 4) *страхування еколого-економічних ризиків підприємницького характеру,* як гарантійний інститут розвитку бізнес-ініціатив у сфері охорони навколишнього середовища та відновленні унікальних природних комплексів та об'єктів. За загальним правилом договір страхування завжди має укладатися на користь страхувальників [5], однак враховуючи специфіку природоохоронної та природно-заповідної сфер національного господарства, нами пропонується укладення страхових угод,як на користь страхувальників (тобто еко-підприємців), а також на користь установ природно-заповідного фонду України (у випадку, коли мова йде про заповідні території або їх природні ресурси). В свою чергу такі підприємницькі ризики охоплюють весь процес еко-господарської діяльності (від отримання позики на екологізацію виробництва до надання кінцевих еко-послуг клієнтам), пов'язані зі специфікою галузі та ступенем впливу на природні ресурси

Список літератури:

1. Koffler C., Finkbeiner M. Are we still keeping it "real"? Proposing a revised paradigm for recycling credits in attributional life cycle assessment. *The International Journal Life Cycle Assess.* 2018, 23, PP. 181–190. URL: https://link.springer.com/article/10.1007/s11367-017-1404-x#citeas https://doi.org/10.1007/s11367-017-1404-x

2. Krause Mar. S., Matzdorf B. The intention of companies to invest in biodiversity and ecosystem services credits through an online-marketplace. *The Ecosystem Services.* 2019, 40. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S221204161830531X https://doi.org/10.1016/j.ecoser.2019.101026

3. Закон України «Про Державний Бюджет України» від 14.11.2019 № 294-IX. *Відомості Верховної Ради України.* 2020, № 5, ст.31 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20#Text (дата звернення 01.02.2021).

4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися бюджетними установами природно-заповідного фонду» від 28 грудня 2000 р. № 1913. *Офіційний веб-портал парламенту України. Державні сайти gov.ua.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1913-2000-п#Text(дата звернення 29.01.2021)

5. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України.* 2003, №№ 40-44, ст.356. URL: http://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення 01.02.2021)

УДК 368.1:311.2:311.3

Л. О. Норік, канд. екон. наук, доцент
О. В. Коробейник, здобувач вищої освіти ступеня бакалавра
korobejnikaleksandra@gmail.com
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця, Україна

Аналіз тенденції та структури страхових премій

Розвиток ринку страхових послуг України здійснюється дещо повільно, оскільки йому заважають нестабільність виробництва, неплатоспроможність населення, недосконаліть структури, малоефективний контроль з боку держави, дефіцит фінансових ресурсів та нестабільність матеріального стану багатьох страхових компаній тощо. Вище перелічені факти вказують на те, що сучасна галузь страхування потребує ретельного вивчення та аналізу.

Дослідженням страхового ринку присвячені роботи О. В. Золотарьової [1], О. В. Слободянюк [4], О. Ю. Сови [2], Л. В. Шірінян [3] та ін. На сьогодні залишається актуальним комплексне дослідження основних програм розвитку вітчизняного ринку страхових послуг, що зумовлює необхідність розроблення певних методичних підходів до аналізу існуючих проблем даного сектору економіки. Одним з характерних індикаторів стану страхового ринку є показник суми страхових премій, отриманих від усіх діючих страхових компаній. Валові премії в більшій мірі відображають особливості діяльності страхових компаній, які проводять страхову діяльність, а чисті страхові премії у свою чергу охоплюють діяльність споживачів страхових послуг [1]. Експерти страхового ринку в ході аналізу використовують спеціальні методи, які здебільшого фундуються на інструментарії актуарної математики. Пропонується посилити такий аналіз прийомами математичної статистики, первинним методом якої є метод порівняння статистичних даних, який дозволяє визначити тенденції змін.

За даними сайту статистики страхового ринку України [4] у структурі страхових премій за 2018 – 2019 рр. можна визначити, що здебільшого чисті та валові премії демонструють позитивні тенденції. В 2019 р. відбулося збільшення чистих страхових внесків на 15 % у порівнянні з 2018 р. до 5161,7 млн грн. Таке збільшення відбулося за рахунок страхування: автомобілів (+17,8% або 2 080,5 млн грн), медичного (+31,6% або 1 025,7 млн грн), життя (+18,4% або 717,9 млн грн), медичних витрат (+ 53,4% або 587,1 млн грн), фінансових ризиків (+29,3% або 487,4 млн грн), майна (+9,2%, або 296,4 млн грн), від пожеж та стихійних явищ (+13,5% або 258,0 млн грн). Водночас зменшились чисті страхові премії зі страхування відповідальності перед третіми особами (–14,2 % або 235,4 млн грн), авіаційного страхування (–29,2 % або 227,4 млн грн) та страхування кредитів (–36,5 % або 210,9 млн грн). Перерозподіл у структурі чистих страхових премій відбувся на користь медичного страхування (з 9,4 % до 10,8 %), медичних витрат (з 3,2 % до 4,3 %), автострахування (з 34,0 % до 34,9 %), фінансових ризиків (з 4,8% до 5,4 %).

Проте, у структурі чистих страхових премій відбулося погіршення таких видів страхування, як: страхування відповідальності перед третіми особами (з 4,8 % до 3,6 %), авіаційного страхування (з 2,3 % до 1,4 %) та страхування кредитів (з 1,7 % до 0,9 %). Отже, використання порівняльної статистики в процесі аналізу сприяє швидкому виявленню диспропорцій окремих страхових показників. Такий статистичний підхід є інструментом, який можна використати для експрес-діагностики конкретного напряму розвитку страхового ринку України.

Порівняння тенденцій та структури страхових премій дозволяє визначити основні види страхування, регулювання яких потребує оперативного втручання зі сторони управління, а також виокремити стабільні напрями страхування, за якими доцільно і надалі використовувати поточні засоби підтримки щодо розвитку. Так, найбільш поширеним видом страхування на ринку України є страхування майна, за яким кількість укладених договорів становить 11 %, в той час коли медичне – 8,8 %, а страхування від нещасних випадків лише – 3 %. Серед страхових компаній, що очолюють рейтинг компаній добровільного майнового страхування 2019 р. можна визначити компанії: «ARX», «АСКА» та «Арсенал страхування» [6]. Їх рівень виплат відповідно становить: 61 588 тис грн (20,97 %), 4 781 тис грн (1,97 %) та 3 838 тис грн (1,71 %). Стосовно чистих страхових премій, ці компанії за 1 півріччя 2018 р. отримали 1 607,7 млн грн, а за 1 півріччя 2019 р. – 1 810,5 млн грн. Таким чином, аналіз окремого виду страхування дає змогу поглибити вивчення страхових показників, задля майбутнього покращення стану страхової діяльності. Також, не менш значущим питанням статистичного аналізу є подальше виявлення відхилень прогнозів сум виплат від фактичних значень та виявлення причин цих відхилень, що дозволить розкрити невикористані внутрішні резерви, реалізація, яких сприятиме покращенню розвитку певної страхової компанії.

Отже, статистичний підхід до аналізу тенденцій та структури страхових премій виявив різні проблеми, які потребують змін та своєчасних заходів з метою підвищення конкурентоспроможності страхової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Золотарьова О. В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. №11. С.413 – 420.

2. Сова О. Ю. Основні тренди страхового ринку України. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2019. 3 (51). С. 59–67.

3. Шірінян Л. В. Актуальні проблеми фінансового регулювання страхового ринку України в сучасних умовах. *Формування ринкових відносин в Україні:* збірник наукових праць. Київ/ 2016. No 1 (176). С. 30 – 34.

4. Слободянюк О. В. Інституціональна модель страхового ринку України. *Інвестиції: практика та досвід*: наук. журнал. 2016. №4. С. 25 – 28.

5. Статистика страхового рынка Украины. URL: https://bank.gov.ua/ua/about (дата звернення: 01.02.2021).

6. Рейтинг страховых компаний по добровольному страхованию имущества за 2019 год. URL: https://forinsurer.com/ (дата звернення: 05.02.2021).

УДК 330.32.015.6

В.А. Худавердієва, канд. екон. наук, доцент
victoria1515@i.ua
С.М. Загоруйко, магістр
Харківська державна зооветеринарна академія, Україна

Правові важелі регулювання інвестиційної діяльності в України

Зростання економіки України можливо забезпечити шляхом розвитку інвестиційної і науково обґрунтованої діяльності організацій, що мають спрямованість на інноваційний розвиток. Учасникам інвестиційного процесу необхідно визначати напрями, джерела і структурний зміст інвестицій. Також необхідне застосування раціональних і ефективних способів здійснення місцевих, регіональних і загальнодержавних технічних і соціально-економічних програм для забезпечення інвестиційного процесу організацій.

Значна увага питанню наявних проблем залучення іноземних інвестицій приділяється і у нормативно-правових актах щодо розвитку інвестиційної діяльності України, що є позитивним фактом внаслідок, по-перше, визнання на державному рівні існування цих проблем, по-друге, закріплення на законодавчому рівні необхідності їх вирішення. При цьому проблеми здійснення іноземного інвестування у них виділено практично ті ж самі, що й експертами:

- невизначеність інституційно-правового механізму залучення недержавних інвестицій, зокрема, розвитку державно-приватного партнерства;
- низькі темпи та недостатня державна підтримка впровадження високих технологій та інновацій;
- несприятливий інвестиційний клімат в Україні, у тому числі, внаслідок світової фінансово-економічної кризи, яка призвела до максимальної недоступності міжнародних фінансових ресурсів;
- недосконале законодавче забезпечення з питань захисту прав власності, адміністрування податків, виділення земельних ділянок, здійснення підприємницької діяльності у цілому;
- недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності та розвитку системи підготовки інвестиційних програм і проектів для залучення державних інвестицій та ін. [1; 2].

Залучати інвестиції в економіку будь-якої країни (Україна не є винятком) вигідніше, ніж брати кредити, однак такі фактори як корупція, нестабільність валюти й гальмування реформ, не приваблюють і відштовхують іноземних інвесторів. Так, у 2017 році приплив прямих іноземних інвестицій впав удвічі порівняно з 2016 роком. У 2018 році ситуація покращилась і Україна піднялася в рейтингу інвестиційної привабливості країн світу. Крім того, Верховна Рада ухвалила законопроект, що спрощує залучення іноземних інвестицій [3].

В Україні інвестиційна діяльність регулюється Законом «Про інвестиційну діяльність» № 1561-XII від 18.09.91 (зі змінами і доповненнями)

[4]. Цей Закон визначає правові, економічні та соціальні умови здійснення інвестиційної діяльності в країні. Його головна мета направлена на забезпечення захисту прав, інтересів і капіталовкладень суб'єктів інвестиційної діяльності, на ефективне інвестування в економіку України і інтеграції в міжнародне економічне середовище. В цьому Законі визначено поняття інвестиції, інвестиційної діяльності, інноваційної діяльності, визначено об'єкти інвестиційної діяльності, суб'єкти інвестиційної діяльності, права суб'єктів інвестиційної діяльності, обов'язки суб'єктів інвестиційної діяльності, відносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, джерела фінансування інвестиційної діяльності, цілі державного регулювання інвестиційної діяльності, форми державного регулювання інвестиційної діяльності, порядок прийняття рішень щодо державних інвестицій, гарантії прав суб'єктів інвестиційної діяльності, відповідальність суб'єктів інвестиційної діяльності, умови припинення інвестиційної діяльності.

Верховна Рада ухвалила законопроект № 6141 від 27.02.2017 року щодо сприяння залученню іноземних інвестицій [3]. Прийняття й набуття чинності Закону № 6141 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння залученню іноземних інвестицій» 24 листопада 2018 року стало важливим кроком щодо збільшення активності великих іноземних інвесторів на фондовому ринку України. Законодавчим актом встановлено правовий режим обліку прав власності іноземних клієнтів глобальних зберігачів на цінні папери у депозитарній системі України.

За словами Андрія Супрун, начальника управління депозитарної діяльності Національного банку України, це перший вагомий крок до інтеграції інфраструктури фондового ринку України до міжнародної інфраструктури ринку капіталу [5]. Наступним кроком мають стати повноцінні кореспондентські відносини депозитарію НБУ з міжнародним депозитарієм.

Згідно розпорядженню Кабінету Міністрів України, на Україні буде створене Агентство з питань іноземних інвестицій [6]. Фонду державного майна України доручено виступати засновником Агентства від імені держави, виходячи з того, що державна частка в його статутному фонді повинна складати не менше 51%. Агентство надаватиме консультацію економічного і правового характеру, що стосуються можливості іноземного інвестування в економіку України, займатися пошуком потенційних інвесторів для вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності, сприяти іноземним інвесторам в питаннях взаємодії з органами виконавчої влади, місцевого самоврядування; супроводжувати інвестиційні проекти і т.д. При цьому було вирішено, що нова структура матиме представництва в регіонах, а створенням дочірніх підприємств Агентства займатиметься Міністерство економіки і з питань європейської інтеграції України.

Прийнято Закон «Про державну підтримку інвестиційних проектів зі значними інвестиціями» за № 3760, який визначає організаційні, правові і фінансові засади державної підтримки інвестиційних проектів з метою залучення крупних інвестицій, що в свою чергу посприяє створенню нових робочих місць, стане запорукою і стимулом економічного розвитку України в

цілому, регіонів та посприяє зростанню конкурентоспроможності України [7].

Законом передбачено наступні форми державної підтримки інвестиційних проектів зі значними інвестиціями: по-перше, звільнення на п'ять років від сплати податку на прибуток, від сплати податку на додану вартість, мита (у разі ввезення в Україну нового обладнання); по-друге, надання переважного права користування (надання в оренду) земельною ділянкою (державної або комунальної власності) для реалізації проекту зі значними інвестиціями і придбання у власність інвестором такої земельної ділянки після закінчення строку інвестиційного договору; по-третє, забезпечення за рахунок державних коштів або інших джерел, будівництва, реконструкції, ремонту об'єктів інфраструктури, необхідних для реалізації інвестиційного проекту.

Держава гарантує стабільність умов, тобто додержання прав і законних інтересів інвесторів під час провадження господарської діяльності для реалізації інвестиційних проектів зі значними інвестиціями.

Цілеспрямовані і вміло використані іноземні інвестиції в більшості випадків є високоефективними як для самого іноземного інвестора, так і для підприємства країни – одержувача інвестицій. За умови політичної стабільності і економічно сприятливого інвестиційного клімату іноземний інвестор завжди матиме прибуток від вкладення власного капіталу в те або інше місцеве підприємство. Ефективність іноземних інвестицій характеризується перш за все розміром дивідендів або прибутком (доходом) на одиницю вкладених фінансових коштів і терміном окупності останніх. В Україні наприклад, згадані показники реально мають високі значення і цим самим підтверджують ефективність іноземних інвестицій.

Важливо відзначити, що іноземні інвестиції залучені вітчизняними підприємствами повинні активно сприяти освоєнню нових видів продукції, збільшенню її виробництва, а іноді – навіть і рішенню проблем неплатежів.

Список використаних джерел:

1. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. Офіційний вісник України. 2011. № 28. Ст. 1173.

2. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності. URL:http://zakon.rada.gov.ua

3. Скільки іноземних інвестицій надійшло до України в 2010-2018 роках URL: https:// w w.slovoidilo.ua.2018/08/31/infografika/finansy/

4. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 року № 1561-XII (зі змінами і доповненнями). URL: http://zakon.rada.gov.ua

5. Прийнято закон, який зробить Україну більш привабливою для іноземних інвесторів. URL: https:// www.csd.ua

6. Создается агенство по вопросам иностранных инвестиций. URL: https:// www.pravo.ua

7. Прийнято Закон «Про державну підтримку інвестиційних проектів зі значними інвестиціями» URL: https:// www.rada.gov.ua

УДК 330.322.015.7

В.А. Худавердієва, канд. екон. наук, доцент
victoria1515@i.ua
О.О. Миколюк, магістр
Харківська державна зооветеринарна академія, Україна

Стан і проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України

Інвестиції грають найважливішу роль на всіх етапах розвитку економіки і суспільства. У періоди істотних змін роль і значення інвестицій, їх дія на виробництво, інфраструктуру, зайнятість і інші сфери життєдіяльності ще більш зростає. Саме інвестиції стають найважливішим інструментом рішення і численних невідкладних проблем і використання нових можливостей, які виникають в процесі такого переходу, і активної інтеграції економіки в світовий економічний простір. Значущість інвестицій в сучасній економіці, в житті суспільства в цілому і визначають величезний інтерес до інвестицій у політиків, господарських керівників і суспільства в цілому. Інвестиційна політика робить вирішальний вплив на діяльність будь-якої сфери народного господарства. Без інвестицій неможливо реалізувати завдання по структурній перебудові економіки, підвищити технічний рівень виробництва і конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Суть інвестування, з погляду власника капіталу (інвестора), полягає у відмові від отримання прибутку «сьогодні» в ім'я прибутку «завтра». Інвестиції збільшують накопичення інвестора і роблять істотний вплив на розширення виробництва, є основним джерелом і являються базою щодо збільшення національного доходу країни.

Інвестиційна діяльність є вкладенням інвестицій (інвестування) і сукупністю практичних дій по реалізації інвестицій. При цьому інвестування в створення і відтворення основних фондів здійснюється у формі капітальних вкладень. Розвиток економіки країни приводить до поступової зміни структури капітальних вкладень по формах власності. Проте частка інвестицій в державну власність як і раніше залишається найбільшою.

Суб'єктами інвестиційної діяльності є інвестори, замовники, виконавці робіт, користувачі об'єктів інвестиційної діяльності, а також постачальники, фізичні і юридичні особи (банківські, страхові і посередницькі організації, інвестиційні фонди), зокрема іноземні, а також держави і міжнародні організації. Інвестори здійснюють вкладення власних, позикових і привернутих засобів у формі інвестицій і забезпечують їх цільове використання .

Залучення іноземних інвестицій є невід’ємною частиною розвитку національної економіки України, сприяючи її входженню у глобальне бізнес-середовище та підвищуючи інвестиційну привабливість. Ефективність іноземного інвестування значною мірою залежить від правильного вибору пріоритетних напрямків реалізації інвестиційних проектів. Однак, перш ніж

формувати пріоритети іноземного інвестування, необхідно визначитися з основними проблемами та недоліками цього процесу [1].

В Україні спостерігається негативна ситуація щодо залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. Згідно офіційним статистичним даним, у першому кварталі 2019 року було зафіксовано збільшення інвестицій на рівні 943 мільйонів доларів, а в першому кварталі 2020 року – відтік на суму 1,6 мільярдів доларів. Таку негативну ситуацію Національний банк України пов'язує з вилученням реінвестованих доходів підприємств і компаній реального сектору економіки [2].

Аналіз надходження прямих іноземних інвестицій до України за видами економічної діяльності в 1 кварталі 2019 і 2020 роках наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій до України за видами економічної діяльності в 1 кварталі 2019 і 2020 роках (млн. доларів США) [2]

Вид економічної діяльності	1 квартал 2019 року (+ притік ПІІ, - відтік ПІІ)	1 квартал 2020 року (+ притік ПІІ, - відтік ПІІ)
Сільське, лісове та рибне господарство	-36,3	-9,8
Промисловість	+278,4	-1593,8
Будівництво	+12,4	-29
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів	+35,6	-159,6
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	+15	-122,1
Готельно-ресторанний бізнес	-15	-24,2
ІТ	+60,3	+53
Фінанси та страхування	+482,3	+237,5
Операції з нерухомістю	+35,2	-52,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	+30,3	+109,6
Адміністративне та допоміжне обслуговування	+28,5	+8,4
Освіта	-2,5	-4,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	+7	-2,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-2,5	+0,2
Не розподілено за видами економічної діяльності	+14,1	+37

Примітка: без АР Крим та тимчасово окупованих територій Донбасу

Іноземні інвестори найбільшу частину фінансів інвестували у фінансову та страхову діяльність (у 1 кварталі 2019 році інвестиції становлять 482,3 мільйонів доларів, у 1 кварталі 2020 році інвестиції становлять 237,5 мільйонів доларів), а також промисловість – 278,4 мільйонів доларів. У 2020 році значна сума інвестицій надійшла і у сферу науково – технічної діяльності – 109,6

мільйонів доларів.

У першому кварталі 2020 року інвестиції з Кіпру скоротилися на 1,4 мільярдів доларів, з Німеччини – на 427,5 мільйонів доларів, з Нідерландів – на 178,4 мільйонів доларів. Але, є деякі і позитивні тенденції залучення іноземних інвестицій, а саме інвестиції зі Швейцарії зросли на 112,1 мільйонів доларів, з Польщі – на 48 мільйонів доларів, з Франції – на 45 мільйонів доларів, з Австрії – на 38,5 мільйонів доларів. В розрізі регіонів України найбільший відтік інвестицій спостерігається з Дніпропетровської, Донецької та Луганської областей [2].

Викликають серйозні нарікання з боку як науковців, так і безпосередніх іноземних інвесторів непослідовність і, відповідно, непередбачуваність правових важелів іноземного інвестування. За роки незалежності в Україні неодноразово змінювалися умови інвестиційної діяльності для нерезидентів. При цьому часто новий закон скасовує або навіть зводить нанівець попередній; існує різновекторність дій ключових гілок влади. Загалом спостерігається маніпулювання правовим полем, якого не визнає цивілізований ринок [3].

Привабливе для іноземних інвесторів правове оточення повинно відповідати трьом умовам. По - перше, інвестори мають бути впевнені, що їх інвестиції надійно захищені добре розвиненою системою законів. По-друге, інвестори мають бути переконані, що закони впроваджуються в життя: найдосконаліше законодавство не має ніякої цінності, якщо не втілюється у практиці. По-третє, інвестори потребують стабільності та передбачуваності системи юриспруденції [4].

Розглядаючи проблеми розвитку інвестиційної діяльності особливо слід зазначити недостатню урегульованість процесу інвестування з погляду законодавства. Залишається невирішеною проблема забезпечення зарубіжних інвесторів інформацією про чинне законодавство стосовно іноземних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Вовченко О. Л. Інвестиції: економічна сутність та форми. Актуальні проблеми економіки, 2014. № 6. С. 19.

2. Скільки іноземних інвестицій надійшло до України у 2020 році slovoidilo.ua.2020/09/04/infografika/finansy

3. Лазебник Л. Л. Інвестиційний клімат та економічна мотивація іноземного інвестування в Україні. Фінанси України, 2015. № 4. С. 82-88.

4. Гераймович В. Л. Проблеми державного регулювання інвестиційного процесу в Україні. Науковий вісник НУБіПУ. 2015. С.23-35.

УДК 330.322.08.420

В.А. Худавердієва, канд. екон. наук, доцент
victoria1515@i.ua
І.С. Нагорний, магістр
Харківська державна зооветеринарна академія, Україна

Прямі іноземні інвестиції в економіці України

Прямі іноземні інвестиції (скор. ПІІ, англ. Foreign direct investment, FDI) – це довгострокові вкладення матеріальних засобів компаніями – нерезидентами в економіку країни (наприклад, для організації і будівництва підприємств) [1]. Розраховуються в млн. доларів США. Прямі іноземні інвестиції найбільш затребувана форма капіталовкладень для економік, що розвиваються, оскільки вона дозволяє реалізовувати крупні проекти; крім того до країни надходять нові технології, нові практики корпоративного управління.

Оскільки інвестиційний клімат будь-якої країни визначається насамперед стабільністю її економічної та політичної ситуації, цілком зрозумілим є той факт, що Україну визнано однією з найризикованіших країн Східної Європи щодо вкладання інвестицій. Це обумовлено такими негативними чинниками:

- неефективною економічною політикою держави, про що свідчить тривалий процес «проїдання» основного капіталу та небажання багатьох суб'єктів господарювання працювати в легальному бізнесі;
- низькою привабливістю інвестиційного клімату внаслідок правової нестабільності, низькою ефективністю господарювання та неадекватним податковим тиском на товаровиробника [2] (у дослідженнях Світового банку стверджується, що витрати, пов'язані з ненадійністю інфраструктури, проблемами з виконанням договірних зобов'язань, злочинністю можуть становити понад 25% обсягів продажу, більш ніж утричі перевищуючи суму податків, сплачених фірмою в звичайному порядку) [3];
- недостатнім розвитком комунікацій та інфраструктури інвестиційного ринку; низькою платоспроможністю більшості населення та кризою неплатежів;
- неврегульованістю земельних правовідносин та відсутністю цивілізованого ринку землі в Україні, що звужує ефективне використання інвестиційних ресурсів, особливо при реалізації спільних з нерезидентом вкладень;
- нерозвиненістю банківської та страхової діяльності, інвестиційних фондів;
- відсутністю програми налагодження ефективного співробітництва із стратегічними іноземними партнерами, небажанням допускати іноземних інвесторів до участі у рентабельних проектах і приватизації [2].

За останні вісім років пік вкладення в Україну іноземних інвестицій припав на 2011 рік, коли вливання в економіку склали більш ніж 6 мільярдів доларів. Логічне падіння розміру іноземних вкладень відбулася у 2014 році,

коли політична і економічна ситуація в країні стала різко нестабільною. Саме у цьому році в економіку України надійшло лише 2,5 мільярдів доларів, що на 55% менше, ніж у 2013 році. Але починаючи з 2015 року обсяг інвестицій став різко коливатися (табл. 1)[4].

Таблиця 1

Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в Україні з 2002 по 2020 рр. (млн. доларів США) [1]

Роки	ПІІ в Україну		ПІІ із України		Сальдо
2002	693		-5		+ 698
2003	1424	+ 731	13	+ 18	+ 1411
2004	1715	+ 291	4	- 9	+ 1711
2005	7808	+ 6093	275	+ 271	+ 7533
2006	5604	- 2204	-133	- 408	+ 5737
2007	9891	+ 4287	673	+ 806	+ 9218
2008	10913	+ 1022	1010	+337	+ 9903
2009	4816	- 6097	162	- 848	+ 4654
2010	6495	+ 1679	736	+ 574	+ 5759
2011	7207	+ 712	192	- 544	+ 7015
2012	8401	+ 1194	1206	+1014	+ 7195
2013	4499	- 3902	420	- 786	+ 4079
2014	410	- 4089	111	- 309	+ 299
2015	2961	+ 2551	-51	- 162	+ 3012
2016	3284	+ 323	16	+ 67	+ 3268
2017	2202	- 1082	8	- 8	+ 2194
2018	2355	+ 153	- 5	- 13	+ 2360
2019	3070	+ 715	648	+ 653	+ 2422
2020	-343	- 3413	56	- 592	- 399

Примітка: 2014-2020 рр. без АР Крим та тимчасово окупованих територій Донбасу

Як вказують статистичні дані наведені в табл. 1 системність і закономірність капіталовкладень іноземними інвесторами в економіку нашої країни відсутня. Нестабільність інвестування в Україну пов’язано із світовою економічною кризою 2008 року і політичною нестабільністю починаючи з 2014 року. Починаючи з 2010 року відбувається поступове збільшення вкладень з 6495 мільйонів доларів у 2010 році до 8401 мільйонів доларів 2012 року. Катастрофічна ситуація склалася у 2014 році коли розмір прямих іноземних інвестицій становив лише 410 мільйонів доларів, що на 4089 мільйонів доларів менше у порівнянні з попереднім роком. У 2019 році простежується позитивна динаміка щодо збільшення капіталовкладень іноземних інвесторів на 715 мільйонів доларів. Відтік інвестицій у 2020 році Національний банк України пояснює вилученням реінвестованих доходів підприємств реального сектору економіки.

Негативний вплив на інвестиційну привабливість здійснює кредитна система, що передбачає високі відсоткові ставки за кредитами. Через високі банківські відсоткові ставки за кредитами підприємствам, які намагаються реалізувати інвестиційні проекти, важко конкурувати з одержувачами позики,

яким потрібні кошти для короткострокових операцій. У сфері кредитної політики важливим завданням є створення сприятливих умов для активізації довготермінового кредитування реального сектора економіки. Це можливо завдяки: пом'якшенню відсоткової політики; переорієнтації кредитних ресурсів банків на довготермінове кредитування; пільговому оподаткуванню прибутку комерційних банків від операцій довготермінового кредитування; створенню спеціальних інвестиційних банків із забезпеченням пільгових умов кредитування інвестиційних програм [5].

У загальному вигляді, інвестиційна діяльність є особливим видом діяльності підприємства, що здійснює вкладення інвестицій і застосування практичних дій в цілях отримання прибутку і досягнення корисного ефекту, що характеризується наступними особливостями. По-перше, інвестиційна діяльність сприяє зростанню ефективності її поточної діяльності, сприяючої успішному досягненню стратегічної мети підприємства,яка залежить від конкретних напрямів інвестування. По-друге, характеризується відставанням отримання інвестиційного ефекту від періоду вкладень інвестицій, тобто так званого «лага запізнювання». По-третє, інвестиційна діяльність має на увазі під собою вкладення в основному високоризикових інвестицій у діяльність підприємства.

Невід'ємною частиною інвестиційної діяльності будь-якого діючого підприємства є розробка інвестиційної стратегії, яку можна представити як комплексний план розвитку інвестиційної діяльності підприємства, проходження якому в довгостроковій перспективі повинно привести до досягнення інвестиційної мети і отримання очікуваного інвестиційного ефекту.

Однією з основних перешкод на шляху до економічного зростання і розвитку вітчизняних підприємств стає повільний процес інноваційних перетворень. В даний час для великого числа вітчизняних підприємств все ще характерні застарілі технології і виробничі фонди, низька кваліфікація персоналу, низька продуктивність праці і як слідство, недолік інвестиційних і оборотних коштів.

Список використаних джерел:

1. Прямые иностранные ивестиции (ПИИ) в Украину. URL: https:// www.index.minfin.com.ua/ economy/fdi/

2. Пітель Н. Я. Проблеми формування інвестиційного клімату України. Бізнес-навігатор, 2010. № 3. С. 18-27.

3. Вовченко О. Л. Інвестиції: економічна сутність та форми. Актуальні проблеми економіки, 2014. № 6. С. 19.

4. Скільки іноземних інвестицій надійшло до України в 2010-2018 роках. URL: https:// www.slovoidilo.ua.2018/08/31/infografika/finansy/

5. Лазебник Л.Л. Інвестиційний клімат та економічна мотивація іноземного інвестування в Україні. Фінанси України, 2015. № 4. С. 82-88.

СТУДІЯ 10. ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ

УДК 332.365

К.А. Кіріченко, здобувач вищої освіти доктора філософії*
ksen_09@ukr.net
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Україна

Співвідношення рослинництва та тваринництва як фактор підвищення ефективності використання сільськогосподарських земель України

Сільське господарство України стратегічно важлива галузь не тільки на державному рівні, а й на світовому. Адже сільське господарство України спроможне на вагомий внесок у розв'язання світової проблеми нестачі продовольства.

Головні підгалузі сільського господарства – це рослинництво та тваринництво. Необхідною умовою реалізації потенціалу рослинництва та тваринництва є ефективне використання земельних ресурсів на засадах сталості. Земля виконує функцію головного засобу виробництва на якому базується сільське господарство. Сільськогосподарське освоєння земель України має надзвичайно високий рівень, а за розораністю наша країна посідає перше місце у світі, що в середньому становить 78,2% [1].

Надмірна розораність сільськогосподарських земель свідчить про високий рівень розвитку рослинництва та незначну долю тваринництва у структурі сільськогосподарського виробництва. Незначна доля пасовищ лише 13 % сільськогосподарських земель ще раз підтверджує значну перевагу рослинництва над тваринництвом.

Загалом склад і структура земельних угідь є одним з визначальних чинників ефективності використання землі. За даними Держкомстату у 2020 р. сільськогосподарські землі України займають 41,4 млн га з них: рілля – 32,7 млн га; пасовища – 5,3 млн га; сіножаті – 2,3 млн га; багаторічні насадження – 0,9 млн га; перелоги – 0,2 млн га [3].

Важливим індикатором стану сільського господарства є співвідношення двох її підгалузей — рослинництва і тваринництва. Станом на 1990 р. на них припадало 40 і 60% валової продукції відповідно. Вже наприкінці 1990-х частка тваринництва скоротилася до 20%, і залишається такою на сьогодні.

Рослинництво України досягло успіху через високі валові збори, зростання урожайності та продуктивності праці. Більшою мірою такий успіх пов'язаний зі значними змінами у структурі посівних площ. Якщо раніше ріпак і соя займали майже незначні площі, то за останні 29 років посівні площі під соєю зросли в 13 разів, а під ріпаком — у 15,5 разів. Площі під цукровим буряком зменшилися в сім раз. Тобто, за сільськогосподарські виробники все

* Науковий керівник – Д.В. Шиян, д.е.н., професор

більш віддають перевагу високорентабельним культурам.

Економічне підґрунтя стрімкого розвитку рослинництва полягає у: порівняно короткому виробничому циклі тривалістю 7–10 місяців; високопродуктивній техніці, яку можна переміщувати з півдня на північ країни в періоди пікових навантажень; невеликій кількості працівників на тисячу гектарів; ліквідній на зовнішніх ринках продукції, яка забезпечить 300–500 дол. на гектар прибутку до сплати податків і фінансових зобов'язань.

Підгалузь тваринництва навпаки відчуває занепад. Економічна криза 1990-х років вплинула на скорочення тваринництва майже в сім разів. Велика рогата худоба і свині ставали джерелом швидких грошей для занепадаючих сільськогосподарських господарств, які давали змогу купити пальне хоча б для ще однієї посівної. Протягом останніх десяти років валова продукція тваринництва вийшла на рівень 30 млрд грн, а це приблизно 40% від аналогічного показника 1990 року.

Як і в підгалузі рослинництва виробники тваринництва звертаються до високорентабельного виробництва з коротким виробничим циклом. Саме тому поголів'я птиці 2020 року становить 220 млн штук, що майже відповідає рівню 1991 року, а поголів'я корів за той же період скоротилося більш як у 4,5 разу.

Співвідношення рослинництва і тваринництва залежить від декількох чинників: рівня індустріалізації країни; природних умов; етнічних і релігійних особливостей тієї чи іншої країни [3].

У цілому в економічно розвинутих країнах Європи і Англо-Америки переважає тваринництво, що ведеться на передовій базі з використанням досягнень науки, а в країнах, що розвиваються - рослинництво. Україна і досі входить до групи країн, що розвиваються, тобто високомеханізовані технології, наприклад для тваринництва, занадто коштовні для більшості українських сільськогосподарських виробників.

Недосяжність прогресивних сільськогосподарських технологій це не єдина проблема сільськогосподарської галузі України, зокрема тваринництва.

Крім незбалансованості розвитку підгалузей сільського господарства тваринництва та рослинництва (за останні 10 років середньорічний темп зростання виробництва в тваринництві -0,4% проти 4,8% в рослинництві) галузь стикається з низьким рівнем товарного виробництва серед господарств населення у виробництві продукції тваринництва, з низькою інвестиційною привабливістю (високий рівень витрат у поєднанні з довгим періодом окупності), з недостатнім попитом на м'ясо-молочну продукцію (споживання її є нижчим за зазначені норми) та непрогнозованим поширенням захворювань серед великої рогатої худоби, свиней, птахів [4].

До переліку проблем розвитку тваринництва потрапляє: недостатня кормова база, низька якість продукції, відсутність державної підтримки сільгоспвиробників, непрогнозована цінова політика, відсутність ринків збуту та ін. Усе це негативно позначається на залучення інвестицій у тваринництво [5]. Через занепад галузі тваринництва продовжується тенденція до зниження вмісту гумусу в ґрунті через зменшення внесення органічних і мінеральних добрив, істотне скорочення площі зернобобових культур, багаторічних трав та

ін. Високий рівень розораності угідь, розширення посівів енергонасичених культур (соняшник, ріпак та ін.), а також неналежне виконання наявних і відмова від упровадження нових ґрунтоохоронних заходів призвели до стрімкого розвитку ерозійних процесів. Скорочення частки тваринництва має негативний вплив і на екологічний стан країни через зменшення пасовищ.

Занепад такої важливої підгалузі сільського господарства, як тваринництво призводить до: постійного зниження родючості сільськогосподарських земель; подальшого поширення високорентабельних культур рослинництва, які свою чергу у поєднанні з порушенням сівозмін виснажують землі; порушення природних ландшафтів та екологічного стану України; ризику продовольчої безпеки країни та ін.

Таке становище тваринництва, у першу чергу, викликано відсутністю цільової державної програми та надмірною бюрократизацією механізмів державної підтримки сільськогосподарських виробників підгалузі тваринництва.

З економічної точки зору сільськогосподарські виробники, науковці та держава повинні прийти до єдиної думки щодо співвідношення тваринництва та рослинництва, яке забезпечить прибутковість сільського господарство протягом довгострокової перспективи і можливість використання земель на засадах сталості.

Отже, незважаючи на високий потенціал України в розвитку тваринництва, а саме: сприятливі природно-кліматичні умови, великі земельні площі та ін. ця підгалузь сільського господарства перебуває у важкому стані. А в умовах світової кризи сільське господарство, зокрема тваринництво, потребує більшої підтримки від держави. Тому в Україні залишається широкий спектр для дослідження і створення ефективних механізмів державної підтримки розвитку тваринництва з метою відновлення його потенціалу, забезпечення населення необхідним рівнем продовольчої безпеки, а країну – стабільними міжнародними позиціями. Находження оптимального рівня тваринництва і рослинництва стане підґрунтям підвищення ефективності використання сільськогосподарських земель України.

Список використаних джерел:

1. Земельний довідник України 2020 – база даних про земельний фонд країни. – Режим доступу : https://agropolit.com/spetsproekty/705-zemelniy-dovidnik-ukrayini--baza-danih-pro-zemelniy-fond-krayini

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Україна аграрна: цифри як похідна політики. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://uga.ua/meanings/ukrayina-agrarna-tsifri-yak-pohidna.

4. Стан галузей рослинництва та тваринництва у 2015-2020 роках. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : https://agropolit.com/spetsproekty/736-stan-galuzi-roslinnitstva-ta-tvarinnitstva-2015-2020-roki

5. Брик М. М. Сучасний стан та перспективи розвитку галузі тваринництва в Україні. Україна: Економічний аналіз. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 331-337.

УДК 332,2:332.3

Т.Ю. Кравчук, аспірантка[*],
tatyana_2320@ukr.net, ORCID ID: http://orcid.org/0000-0003-1638-8524
О. М. Юсипенко, аспірант*,
ORCID ID: 0000N0001N8774N6857
Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління, Україна

Землекористування прибережних захисних смуг: особливості водних та рекреаційних земельних відносин

Річка або інший водний об'єкт має велике значення для життя людини. У давнину річки служили найважливішими шляхами сполучення, тому більшість поселень будувалося саме поблизу великих річок. Незважаючи на те що на сьогоднішній день ці водні об'єкти втратили своє значення головних торгових «доріг», для населених пунктів, розташованих на їх берегах, вони грають важливу роль. В першу чергу річка - один з основних джерел прісної води, як питної, так і необхідної в побуті, сільському господарстві та промисловості. Крім того, прибережні захисні смуги виконують рекреаційну функцію, так як прибережні території мають найбільшу привабливістю для організації відпочинку населення. Прибережні захисні смуги встановлюються з метою охорони поверхневих водних об'єктів від забруднення і засмічення та збереження їх водності вздовж річок, морів і навколо озер, водосховищ та інших водойм в межах водоохоронних зон [1]. Прибережні захисні смуги є природоохоронною територією з режимом обмеженої господарської діяльності. Вони встановлюються по берегах річок та навколо водойм уздовж урізу води (у меженний період) за проектами землеустрою.

Якість води в річці безпосередньо залежить від стану прируслової території. Будівництво, розміщення об'єктів промисловості, прокладка доріг вздовж річок порушують водоохоронні зони, в зв'язку з чим збільшується забруднення річкових вод. У населених пунктах, особливо у великих, зміни землекористування прибережних захисних смуг відбуваються дуже швидко - в експлуатацію вводиться все більша площа їх землекористування. Через інтенсивне будівництва використанню піддаються безпосередньо і прибережні річкові ділянки, що негативно впливає на якість вод в річках. У зв'язку з цим важливо в проектах землеустрою сформувати правові, екологічні та економічні відносини власності на землю та інші природні ресурси і регулярно проводити моніторинг стану режиму землекористування, виявляти і ліквідовувати порушення, тому тема вивчення є актуальною.

Правові, екологічні та економічні відносини прав власності на землю та інші земельні ресурси землекористування прибережних захисних смуг мають свої особливості із-за того,що згідно статті 89 Водного кодексу України [1] землі

[*] Науковий керівник - Третяк А.М., доктор економічних наук, професор

прибережних захисних смуг перебувають у державній та комунальній власності та можуть надаватися в користування лише для цілей, визначених Кодексом. Землі прибережних захисних смуг вздовж морів, річок та навколо водойм, крім земель, зайнятих лісами, згідно статті 58 Земельного кодексу України [2] відносяться до земель водного фонду.

Отже, режим землекористування прибережних захисних смуг є природоохоронним, але дуже часто має рекреаційне використання, що ускладнює земельні відносини.

Земельні відносини рекреаційного землекористування прибережних захисних смуг характеризуються:

- встановленням пляжної зони, ширина якої визначається залежно від ландшафтно-формуючої діяльності водного об'єкта;
- користування пляжною зоною у межах прибережної захисної смуги здійснюється з дотриманням вимог щодо охорони навколишнього середовища, прибережної захисної смуги від забруднення та засмічення і вимог санітарного законодавства;
- до узбережжя водних об'єктів у межах пляжної зони забезпечується безперешкодний і безоплатний доступ громадян для загального водокористування, крім земельних ділянок, на яких розташовані гідротехнічні, гідрометричні та лінійні споруди, санаторії та інші лікувально-оздоровчі заклади, дитячі оздоровчі табори;
- у разі надання права користування пляжною зоною користувачі зобов'язані забезпечити безперешкодний та безоплатний прохід вздовж берега;
- у межах населених пунктів місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування виділяються та облаштовуються пляжні зони для безперешкодного та безоплатного користування;
- режим використання об'єктів і територій природно-заповідного фонду, розташованих у межах прибережної смуги, регулюється Законом України «Про природно-заповідний фонд України».

Таким чином, при формуванні меж землекористування прибережних захисних смуг, мають бути сформовані межі пляжних зон, які відносяться до рекреаційного землекористування і яке носить характер природоохоронного. Зазначене обумовлює встановлення відповідних територіальних обмежень у використанні земель та інших природних ресурсів.

Встановленню меж територіальних обмежень у використанні земель та інших природних ресурсів повинна передувати ідентифікація прав власності на землю та інші природні ресурси. І тут є певні складності, адже права на землю не завжди співпадають із правами на водні ресурси чи лісові.

Крім того, в процесі організації використання і охорони земель, економічні, екологічні, рекреаційні, містобудівні та інші земельні відносини об'єктивно трансформуються в економіко-соціальні зв'язки та відносини (залежності) між окремими людьми з приводу землекористування. Наприклад, землі державної і комунальної власності можуть використовуватися суб'єктами господарювання тільки на праві постійного користування або оренди землі. За дослідженнями А.М. Третяка [3] використання права «користуватися та

розпоряджатися», зокрема земельною ділянкою можливе лише в тому випадку, якщо той, хто використовує це право, одночасно використовує свої здібності, тобто свій людський капітал. Саме тому така складова права власності на землю як «користування» розглядається як активна, оскільки вона тісно пов'язана з використанням природного і людського капіталу. При цьому немає ніякого значення, чи використовує земельну ділянку особа, якій вона належить, чи стороння. Отже, на основі приведеного дослідження можна констатувати, що рекреаційному землекористуванню, «сформованому на засадах права постійного користування, притаманні характерні ознаки активів, зокрема: 1) землекористування як матеріальний об'єкт в якості земельних ресурсів, так і нематеріальний як права на землю, над якими встановлений контроль власників (учасників) підприємства і вони здійснюють ним управління; 2) землекористування як актив, що виникало в результаті минулих подій під час його створення (передачі у постійне користування землі підприємству); 3) власники–землекористувачі очікують отримання економічних вигод від використання «землі-активу» [4, с. 159]. Відповідно до цього під час формування та подальшого регулювання екологічних та економічних земельних відносин у сфері водного та рекреаційного землекористування, важливу роль відіграє інформація, що характеризує конкретні земельні ділянки і права на них як землекористування в контексті об'єкту економічного активу, який залучається у ринковий оборот. Характеристику земельної ділянки, із об'єктами, що розташовані на ній, які неможливо перемістити без їх знецінення та зміни призначення, необхідно розглядати як землекористування та економічний актив відповідних підприємств-землекористувачів. Отже, в економічних земельних відносинах, що складаються у процесі водогосподарського та рекреаційного землекористування через певну міру відокремлення і одночасного усуспільнення тих чи інших прав (користування, управління, на дохід, забезпечення екологічної безпеки, сервітут і т.п.), виражається сутність відносин власності на землю й інші природні ресурси.

Список використаної літератури.

1. Водний кодекс України. Електронний ресурс: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/213/95-%D0%B2%D1%80.

2. Земельного кодексу України. Електронний ресурс: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/print1509545301814503

3. Третяк А.М. Земельний капітал: теоретико-методологічні основи формування та функціонування: монографія. Львів: СПОЛОМ, 2011. 520 с.

4. Ковалишин О.Ф. Економічні та екологічні відносини власності на землю: теорія, методологія і практика. Дис. на зд. наук. ст. докт. ек. наук. К.: 2020. 478 с.

УДК 332.33.

Л.М. Макєєва, канд. наук держ. упр., доцент
Makeevafiz2017@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Формування ефективного механізму державного регулювання земельних відносин

В Україні процеси реформування і розвитку земельних відносин відбуваються з урахуванням положень земельного законодавства та ринкових умов господарювання. Основними документами, що регулюють даний процес є Конституція України, Земельний кодекс та прийняті до них нормативно-правові акти.

Проблема формування земельних відносин в ринкових умовах потребує впровадження ефективного механізму державного управління у сфері землекористування. Основні напрямки реалізації державної політики у сфері реформування земельних відносин повинні враховувати як правову складову регулювання так і економічну, яка може бути встановлена на основі раціонального використання земель.

Сучасний стан використання земельно-ресурсного потенціалу країни характеризуються низькою економічною ефективністю, не зважаючи на те, що Україна володіє одним із найбільших родючих земельних угідь, порівняно з іншими державами світу. Однак українська модель земельних перетворень на селі врахувала принцип соціальної справедливості, а не економічної ефективності [1]. Враховуючи такий стан, основними напрямками регулювання відносин власності та використання земельних ресурсів повинні стати дії, направлені на поглиблення земельної реформи, впровадження перспективних напрямів інституціоналізації земельних відносин, вдосконалення їх економіко-організаційного та фінансового забезпечення.

Необхідним є формування нової системи регулювання земельних відносин на основі сучасного науково-обґрунтованого концепту їх розвитку, який враховуватиме зміни в адміністративно-територіальному устрої, наслідки децентралізації системи управління земельними ресурсами, пріоритети екологізації земельноресурсної сфери та розвиток ринку земель, що забезпечить формування інституціонального підґрунтя для вироблення стратегічних напрямків регулювання земельних відносин з метою формування моделі екологобезпечного використання земель.

Як зазначено в роботі М.М. Федорова, “економічне регулювання являє собою цілеспрямовану дію за допомогою бюджетної, цінової, податкової та іншої економічної політики країни. Систему регуляторів земельних відносин складають наступні процеси: запровадження нових форм власності на землю, удосконалення системи організаційно-правових форм господарювання,

встановлення грошової оцінки землі, орендна плата, оподаткування земель, стимулювання раціонального використання і охорони земель" [2].

Отже, виникає необхідність створення дієвого механізму вдосконалення земельної політики в контексті сталого розвитку, який сприятиме інвестиційному забезпеченню агротехнічних та природоохоронних робіт, що дасть можливість підвищити соціально-економічну та екологічну ефективність землекористування в Україні.

При визначенні економічної ефективності зміни земельних відносин необхідно враховувати, з одного боку, колективні й особисті інтереси землевласників і землекористувачів, а з іншого – суспільні інтереси, що вимагає використання як індивідуального або доходного (ріст рівня використання земель, ріст доходності з 1 га угідь), так і народногосподарського або бюджетного (ріст вартості землі, ріст надходжень до бюджету від плати за землю) підходу. Подальші кроки земельної реформи мають бути направленими на вирішення соціальних, економічних та екологічних проблем раціонального високоефективного й екологобезпечного використання земельних ресурсів, підвищення родючості грунтів, забезпечення їх охорони, формування цивілізованого та регульованого державою земельного ринку [3].

Підвищенню ефективності державного управління сприятиме: законодавче забезпечення завершення земельної реформи; посилення відповідальності за забруднення та нераціональне використання земель; формування системи стратегічного планування, визначення чітких орієнтирів державної політики; розподіл управлінських функцій між рівнями та органами управління, обов'язковість економічного обґрунтування управлінських рішень, завершення інвентаризації земель.

Отже, основним завданням державної політики у сфері землекористування є забезпечення умов для ефективного й раціонального використання земель в інтересах задоволення потреб суспільства та громадян. Це можливо за умов визначення чітких орієнтирів земельної реформи, зокрема завершення реформування відносин власності на землю, створення сучасної організації системи обліку землі та нерухомості, кадастрової оцінки земель, землевпорядкування; удосконалення управління земельними ресурсами; збереження земельно-ресурсного потенціалу для майбутніх поколінь.

Список використаних джерел:

1. П. Пресіч. Формування механізмів державного регулювання земельних відносин в українській державі. http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnyk15/fail/Presich.pdf.

2. 2. Федоров М.М. Економічне регулювання земельних відносин в аграрній сфері / М.М.Федоров // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 1999. – №8 – С. 2-6.

3. Третяк А. Формування нової системи управління землями державної власності / А. Третяк, В. Кулініч // Землевпорядний вісник [Текст]. — 2009. — № 1 — С. 20—25.

УДК 332.265

Г.П. Пасемко, д-р наук з держ. упр., професор
pasemko.gal@gmail.com
Д.Е. Бабак, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії*
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Раціональне використання сільськогосподарських земель

Господарська експлуатація сільськогосподарських земель повинна забезпечувати їх відтворювання й підвищення родючості. При вилученні сільськогосподарських земель для несільськогосподарських нужд, а також при обмеженні використання або погіршенні якості сільськогосподарських угідь під впливом діяльності підприємств землевласникам та землекористувачам відшкодовується втрата сільськогосподарського виробництва.

Для виділення земельних масивів за їх функціональним призначенням використовують декілька ознак: ступінь деградації ґрунтів, інтенсивність процесів та гідрологічний режим. На нашу думку диференціація земель за функціонально-цільовим призначенням не може бути попередньо строго регламентована за структурою угідь на рівні господарств. У регіональному масштабі можна рекомендувати дотримуватись при розподілі земель світових норм: на виробничі нужди виділяти біля 90% території, під рекреації – біля 9% і під заповідники – 1% [1].

За чинним земельним законодавством установлюється сукупність умов і правил, що визначають порядок і характер використання даної ділянки, тобто встановлюється відповідний режим використання земель. Окрім віднесення ділянки до визначеної категорії за цільовим призначенням, режимом використання земельних ділянок передбачаються спеціальні вимоги, зв’язані з використанням цієї ділянки (наприклад, створення санітарно-захисних і охоронних зон, заборону окремих видів діяльності тощо). На власника (користувача) покладаються зобов’язання використовувати ділянку строго за цільовим призначенням, не здійснювати на ньому заборонені види діяльності, підвищувати родючість ґрунту, застосовувати природоохоронні технології виробництва, не допускати погіршення екологічних умов у результаті своєї діяльності.

Враховуючи незадовільний екологічний стан ґрунтового покрову й чинники ризику порушення агроекологічної рівноваги на землях сільськогосподарського призначення необхідно істотно посилити роль державного контролю за раціональним використанням земельних ресурсів усіма землевласниками й землекористувачами, а також за своєчасним і повним здійсненням землеохоронних заходів. Необхідність забезпечення продовольчої безпеки держави, економічної рівноваги вимагає встановлення певних

* Науковий керівник – Г.П. Пасемко, д-р наук з держ. упр., професор

обмежень прав власника землі й користувача земельної ділянки. В результаті проведення земельної реформи в Україні у власності держави залишилось лише 29,5% усіх сільськогосподарських угідь країни, які використовуються переважно для забезпечення наукової діяльності, в навчальних цілях, а також для насінництва, ведення племінного господарства та виробництва специфічних видів сільськогосподарської продукції [2].

Вивчення досвіду країн східної Європи щодо здійснення земельної реформи дає підстави визначити характерні особливості притаманні проведенню реформи в різних країнах та виявити спільні риси. Спільним чинником практично для всіх країн Східної Європи у здійсненні реформи є приватизація землі у сільському господарстві, яка супроводжувалася реституцією. Найпоширенішою формою господарювання на сьогоднішній день є сільськогосподарські кооперативи, що базуються на приватній власності на землю своїх членів. Особливо слід зазначити, що в жодній країні не існує вільного земельного ринку і необмеженого права приватної власності на землю, безконтрольних операцій купівлі-продажу землі, використання землі власниками або орендаторами ґрунтується на суворій відповідальності згідно із правовим режимом, вимогами національного чи місцевого законодавства [1].

Відмінність проведення реформ у першу чергу, полягає у ступені державного регулювання відносин власності на землю. Більш жорсткий державний контроль за використанням сільськогосподарських угідь, на нашу думку, сьогодні є специфічною особливістю аграрного ринку [3].

Сьогодні у багатьох країнах Заходу при проведенні операцій відчуження приватної земельної власності передбачено дотримання умов на користь усьому суспільству. До таких умов відносяться: використання сільськогосподарських земель тільки для виробництва сільськогосподарської продукції; наявність у претендента на оренду визначених вікових меж, доброго стану здоров'я, потрібної кваліфікації, а також засобів, необхідних для ведення господарства.

У США система земельних відносин трансформується у бік збереження землі як природного ресурсу та її ефективного використання у рамках всього суспільства [1].

Список використаних джерел:

1. Пасемко Г.П. Державне регулювання аграрних відносин в умовах соціально-економічних трансформацій [моногр.] / Г.П. Пасемко. – Х.: «Міськдрук», 2012. – 260 с.

2. Пасемко Г.П. Довгаль С.В., Бага Л.Г., Момот А.С. Економічний та виробничий потенціали АПК. / Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва: Серія «Економічні науки». № 3. – 2018. – С. 25-32.

3. Пасемко Г.П., Лозинська Т.М., Дорофєєв О.В. Застосування принципу гармонійності в стратегічному управлінні суб'єктами економічної діяльності і стійкість аграрного ринку / Актуальні проблеми економіки. - №11 (185).- 2016.- С. 168-177.

УДК 332.21

А.С. Поліщук, здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії [*],
annapolish35@gmail.com
Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління, Україна

Інституціональні проблеми формування ринку земельних ділянок власників земельних часток (паїв)

Складна ситуація, що склалася у сфері земельних відносин та використання і охорони земель спричинена насамперед відсутністю: послідовної державної політики щодо комплексного розвитку земельного законодавства; здійснення землеустрою, охорони земель і ґрунтів, проведення моніторингу земель; ефективної системи фінансово-економічного і землевпорядного механізму регулювання земельних відносин та землекористування; зваженої державної політики у сфері охорони та раціонального використання земель; формування інвестиційної привабливості землекористування; законодавчої бази стосовно регулювання питання обігу земель сільськогосподарського призначення тощо [1, 2]. Все вище відмічене обумовлює актуальність та необхідність формування інституціонального середовища ринкового обороту земельних ділянок в умовах нових земельних відносин.

Земельний ринок в аграрному секторі як сфера економічних відносин з приводу купівлі-продажу сільськогосподарських угідь та інших форм земельного обороту - це об'єктивна реальність і один з основних елементів системи земельних відносин в цілому, в результаті якого відбувається процес перерозподілу прав на земельні ресурси. Тому необхідні на сучасному етапі заходи держави, щодо виправлення недоліків ринкового саморегулювання в розвитку земельного ринку, неможливо визначити без аналізу тих процесів, які супроводжували його становлення. «Залежність від траєкторії попереднього розвитку», відповідно до теорії інституціоналізму, безпосередньо впливає модель земельного устрою (ладу) в Україні, і як наслідок на систему землекористування, що сформувалася в аграрному секторі. На сьогодні, земельні частки (паї) виступили в якості найважливішого структурного елементу інституту власності на землю в сільському господарстві, сприяючи зародженню тих негативних тенденцій в розвитку земельного ринку, які мають суттєві негативні наслідки для земельних відносин і в даний час. Власники земельних часток (паїв) з об'єктивних причин не проявляють активних дій по підвищенню ефективності використання земельних ресурсів сільських територій.

Проте, зарубіжний досвід показує, що при дотриманні принципу захисту приватної власності проводиться політика недопущення прояву необмежених

[*] науковий керівник Третяк А.М., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААН України

прав власника землі, оскільки пріоритетом виступає обов'язок використовувати земельні ресурси в громадських інтересах. Тому в умовах політики антисанкцій при регулюванні земельного ринку держава як суб'єкт ринкової економіки має реалізувати комплексну систему заходів, що дозволяють [3, 4]:

- ліквідувати негативні наслідки трансформації власності на землю в аграрному секторі після реформи 90-х років;
- забезпечити дію механізму землевпорядного зонування земель за типами (підтипами) землекористування із врахуванням їх придатності для сільськогосподарських потреб та цінності інших природних ресурсів для природоохоронного, рекреаційного, добування корисних копалин і іншого використання як базової основи формування територіальних обмежень у використанні земель;
- створити організаційно-економічні умови для повернення в господарський оборот раніше вибувших сільськогосподарських угідь;
- вирішити проблему економічно обґрунтованого вилучення земельної ренти, а також пов'язаних з нею земельного податку та орендної плати;
- забезпечити дію механізму контролю за ефективністю використання земельного фонду з досвіду зарубіжних країн.

Звідси визначаються цілі, завдання, принципи, методи і напрямки регулювання земельного ринку з урахуванням тих інституціональних та структурних змін в аграрному землекористуванні країни, які відбулися в ході його реформування.

Тому, існуючі проблеми регулювання земельного ринку нами згруповані за такими блоками [4]:

- можуть бути вирішені тільки на національному рівні (нормативно-правові база, фінансове забезпечення землевпорядкування);
- які потребують вирішення як на національному, так і регіональному рівні (масштаби і рівень проведення інвентаризації земельного фонду за певною системою показників, забезпечення дотримання екологічних вимог при землекористуванні, різні види моніторингу, забезпечення відповідальності за порушення вимог земельного законодавства і т. д.);
- можуть бути вирішені на рівні регіону (наприклад, деталізація основних механізмів і умов обігу земельних ділянок та прав на них, стимулювання ефективного землекористування та ін.);
- можуть бути вирішені на місцевому рівні району і територіальних громад, в першу чергу пов'язані із здійсненням землевпорядного зонування земель за типами (підтипами) землекористування, виявленням і оформленням в комунальну власність земельних ділянок бувшої колективної власності, незатребуваних земельних часток (паїв), державна реєстрація обмежень у використанні земель.

В цілому це дозволить вплинути на ті інститути, які показали свою неефективність в регулюванні земельних відносин та в аграрному секторі. Тому ефективність системи регулювання земельних відносин та обігу земельних ділянок та прав на них на регіональному та місцевому рівні залежить від активності дій центру. В даний час через відсутність законодавчо визначеного

землевпорядного процесу та не цільового використання бюджетних коштів, що надходять від земельних платежів (земельний податок, орендна плата за ділянки державної власності, продажу земельних ділянок та прав на них) робота із землеустрою та землевпорядкування землеволодінь сільськогосподарських підприємств, консолідації земельних часток (паїв), виявленню незатребуваних земельних часток (паїв) та внесення їх до державного реєстру земельних ділянок, продажу земельних ділянок та прав на них або здачі їх оренду не відповідає необхідним обсягам.

Список використаної літератури

1. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку земельних відносин та національної інфраструктури геопросторових даних в Україні на період до 2030 року: Проект розпорядження Кабінету Міністрів України від 6 липня 2020 року Офіційний сайт Держгеокадастру України. URL: https://land.gov.ua/info/proekt-rozporiadzhennia-kabinetu-ministriv-ukrainy-pro-skhvalennia-kontseptsii-derzhavnoi-tsilovoi-prohramy-rozvytku-zemelnykh-vidnosyn-ta-natsionalnoi-infrastruktury-heoprostorovykh-danykh-v-uk/.

2. Третяк А.М., Третяк В.М., Третяк Н.А. Земельна реформа в Україні: тенденції та наслідки у контексті якості життя і безпеки населення. Херсон: Грінь Д.С., 2017. 522 с.

3. Третяк А.М., Третяк В.М., Ковалишин О.Ф., Третяк Н.А. Економіка земельного ринку: базові засади теорії, методології, практики. Львів: СПОЛОМ, 2019. 488 с

4. Третяк А.М., Поліщук А.С. Сутність інституціонального середовища ринкового обігу земельних ділянок власників земельних часток (паїв). *Агросвіт* № 21, 2020. с. 10-18.

УДК 330.101

Т. О. Степаненко, доктор філософії
yanat-star@ukr.net
Харківській національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Врахування показників екологізації при природооблаштуванні

У всьому світі спостерігається постійне зростання інтересу до проблем впровадження нових технологій і обладнання з метою підвищення економічності та екологічної безпеки виробництв. Сьогодні ринок екологічних товарів і послуг є одним з найбільш розвиваючих у світі (лідируючі позиції займають США, Японія, країни Західної Європи, серед них зокрема Німеччина). Нажаль, Україна сьогодні стоїть на перших сходинах переходу до «зеленої економіки». Вирішення питань екологізації базуються на здійсненні таких завдань: 1) підвищення ефективності використання ресурсів (водних, земельних, біологічних та ін.) та управління ними; 2) модернізація існуючої та будівництво нової інфраструктури; 3) підвищення благополуччя населення та

якості навколишнього середовища через рентабельні шляхи пом'якшення тиску на навколишнє середовище; 4) підвищення національної безпеки. Ці основні завдання мають опосередковане відношення до природокористування.

Під природокористуванням розуміють область взаємодії суспільства з навколишнім середовищем, що охоплює процеси освоєння і перетворення предметів і сил природи для задоволення потреб суспільства [1, с. 15]. Об'єднання природних, соціальних та господарсько-економічних компонентів суспільного виробництва в еколого-економічну систему не обмежується лише екологічною взаємодією, а постає як інтеграційна єдність, функції якої найбільш повно реалізуються через процеси суспільного природовідтворення. Таким чином, суспільне природовиробництво передбачає не тільки виробництво матеріальних благ і послуг у традиційному розумінні, але й відтворення елементів природи, які задіяні у виробничому процесі, природних умов життєдіяльності людини тощо [2].

Успішність вирішення екологічних проблем природокористування та природооблаштування, які виникають перед Україною, значною мірою залежить від активізації інвестиційної діяльності, установлення стратегічних пріоритетів та інвестиційної привабливості проектів природоохоронного призначення щодо внутрішнього і зовнішнього капіталу. Закладення передумов переходу до сталого розвитку країни і досягнення екологозбалансованого природокористування, з рахуванням екологізації та органічного землеробства обумовлено створенням умов активізації інвестиційних процесів на багатовекторних засадах щодо залучення і використання вітчизняних та іноземних інвестицій. Посилення гостроти та складності екологічних проблем в країні обумовлюють необхідність застосування інноваційних технологічних, технічних, організаційно-економічних рішень у природокористуванні на засадах залучення інвестицій, застосування високих технологій. Важливе значення в сучасних умовах в цьому питанні приділяється впровадженню наукомістких інноваційних ідей, природозберегаючих технологій, організаційних та управлінських новацій.

На ряду з природокористуванням слід ототожнювати поняття «природооблаштування», як особливий вид діяльності, що полягає в поліпшенні компонентів природи для підвищення їх споживчої вартості, відновленні порушених компонентів і захисту їх від негативних наслідків природокористування. Іншими словами, це узгодження вимог природокористувачів і властивостей природи, додання її компонентам нових властивостей, які підвищують споживчу вартість компонентів природи.

Природооблаштування часто передує природокористування, хоча чіткої межі між двома цими видами діяльності немає. Будь-який вид природокористування стикається з необхідністю зміни властивостей природних компонентів для більш ефективного їх використання, безумовно, ці зміни входять до складу технології природокористування. Наприклад, при сільськогосподарському використанні земель до складу агротехнічних заходів входить обробка грунту, тобто зміна фізичних властивостей грунтів, внесення добрив, тобто зміна хімічного складу і властивостей грунтів і т.п.

У самій структурі природогосподарювання можна виокремити наступні елементи: природоосвоєння, природокористування, природоспоживання, природо-перетворення, природооблаштування, природовідновлення, природовідтворення, природоохорона, природотворчість, природо-інтелектуалізація, природонатхнення, природопізнання. Виокремлені основні елементи природогосподарювання вказують на багаторівневий характер соціоприродної діяльності. Саме такий характер носять еколого-економічні відносини у сфері сільськогосподарського землекористування.

Базовим змістом екологізації є поширення відповідних, переважно екологічних принципів, землекористування. Якщо традиційне землекористування в кращому випадку направлено на збереження існуючих елементів та характеристик земель і ґрунтів, то органічне землекористування є довготривалим процесом не лише землекористування, але й екологічності та екологічної стабільності відповідних ґрунтових процесів та функцій земельних ресурсів. Збереження і якщо необхідно, то і посилення ґрунтових процесів та екосистемних функцій земельних ресурсів необхідно здійснювати покомпонентно (поелементно) і послідовно [3, с. 44].

Для більш чіткого розуміння співвідношення питань екологізації при природооблаштуванні доцільно виділити самі принципи природооблаштування:

1) цілісності: розгляд об'єктів природооблаштування, як складових єдиної системи, іншими словами, необхідний ландшафтний підхід, який дозволяє об'єктивно виокремлювати територію, де проводиться її устрій по основних морфологічних частинах (фацією, урочищем, місцевістю) або групою геосистем з природними межами (межі між землеволодіннями та землекористуваннями, будучи предметом угоди між людьми, не можуть бути об'єктивними);

2) природних аналогій: застосування таких технологій природооблаштування, які відтворюють природні процеси функціонування компонентів природи; наприклад, якщо чорноземні ґрунти історично сформувалися при зволоженні дощами, то й техніка поливу повинна бути у вигляді штучного дощу приблизно такої ж інтенсивності;

3) збалансованості: відповідність господарської діяльності на облаштованій території ресурсним і екологічним можливостям природних систем; застосування відповідних систем землеробства, вирощування сільськогосподарських культур, найбільш придатних місцевих кліматичних ресурсів;

4) адекватності впливів: управління природними системами повинно будуватися на основі прямих і зворотних зв'язків, тобто техногенні системи повинні обладнуватися засобами отримання та обробки інформації про їх стан;

5) раціональності: суміщення форм діяльності з природокористування, охорону та формуванню природних систем;

6) різноманітності: керуюча техногенна система тоді може успішно впоратися зі своєю функцією, коли вона буде влаштована, як і керована природна система; необхідність застосування комплексних меліорацій, тобто одночасного регулювання декількох факторів, що формують родючість ґрунту і продуктивність угідь;

7) гармонізації: знаходження найкращого поєднання антропогенного і природного кругообігів речовин і енергії;

8) інтеграції знань: природооблаштування повинно мати свою власну наукову базу, яка багато в чому використовує знання наук про природу, соціально-економічних наук і прикладних наук, що обґрунтовують інженерно-технічні заходи;

9) випереджаючого відображення: відповідність прогнозів реальним процесам еволюції геотехнічних систем, відповідно всі роботи по природооблаштуванні повинні спиратися на достовірні кількісні прогнози зміни як функціонування природних систем під дією управлінського впливу, так і на прогнози зміни економічної та соціальної ситуації на облаштованих територіях.

Враховуючи вказані принципи та спираючись на їх трактування, при правильному ставленні до навколишнього середовища, або хоча б при використанні намагатися зберегти його врівноваженість, можливо досягти природного екологічного балансу його територіальних комплексів.

Список використаних джерел.

1. Васильева Е. Экономика природопользования : учебно-методический комплекс. Минск, 2002. 119 с.

2. Аніщенко В., Маргасова В. Госеологічні та онтологічні засади відображення екологічної складової розвитку суспільства в економічних теоріях відтворення. *Актуальні проблеми економіки*, 2008. № 6. С. 3-14.

3. Степаненко Т.О. Особливості екологізації органічного землекористування. *Формування нової парадигми управління земельними ресурсами в умовах посилення євроінтеграційних процесів в Україні* : матеріали Всеукр. наук. -практ. конф. (Харків, 26 вер. 2017 р. / Харків : ХНАУ, 2017. С. 43-47.

УДК 332.21:332.3

А.М. Третяк, д-р екон. наук, професор, член-кореспондент НААН України,
tretyak2@ukr.net
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна
В.М. Третяк, д-р екон. наук, професор,
Н.О. Капінос, канд. екон. наук,
Сумський національний аграрний університет, Україна

Концептуальні засади розвитку земельних відносин в Україні на період до 2030 року

Відсутність єдиного стратегічного документа з визначення основних пріоритетів державної політики в сфері земельних відносин у поєднанні з незавершеністю процесів реформування економічних, екологічних та правових відносин власності на землю та інші природні ресурси ускладнює розвиток, і так, недосконалих земельних відносин та земельного ринку. Попри прийняття чинного земельного Кодексу та великої кількості відповідних нормативних актів, залишаються безліч не врегульованих питань, які потребують вирішення. Зокрема, залишається відсутнє перспективне прогнозування розвитку земельних відносин, а також не визначена оптимальна модель розвитку земельного устрою (*ладу*) України в цілому та її регіонів, в тому числі сільськогосподарського землекористування [1]. Низькою залишається ефективність використання земель державної та комунальної власності, що надані землекористувачам на праві постійного користування. Крім того, із-за неудосконаленості економічних та правових відносин прав власності на землю щодо системи оцінки (нормативної, експертної, балансової, іпотечної), земельної власності (аграрного та природоохоронного землекористування як нерухомості), необхідної інфраструктури земельного ринку, відсутності земельного банку тощо, залишається малоефективним землекористування частини приватної та в цілому державної і комунальної власності.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17. 06. 2009 р. N 743-р. було схвалено Концепцію Державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2020 року [2]. Проте такої програми так і не було розроблено та прийнято, хоча закладені в ній напрями розвитку земельних відносин використовувалися при прийняті регіональних програм. На сьогодні, відсутність єдиного стратегічного документа з визначення основних пріоритетів державної політики в сфері земельних відносин у поєднанні з незавершеністю процесів реформування економічних, екологічних та правових відносин власності на землю та інші природні ресурси ускладнює розвиток і так недосконалих земельних відносин та земельного ринку.

Тому нами розроблена Концепція розвитку земельних відносин в Україні на період до 2030 року, яка передбачає розв'язання існуючих проблем у галузі земельних відносин шляхом [3]:

- визначення моделі економічно та соціально орієнтованого і екологічно безпечного земельного устрою (ладу) України та її регіонів;

- визначення пріоритету розвитку землевпорядного територіального планування інвестиційно-привабливого і екологічно безпечного землекористування, особливо сільських територій, в процесі зонування земель за категоріями та типами (підтипами) землекористування із врахуванням придатності земель і цінності інших природних ресурсів;

- удосконалення системи прав власності на землю, особливо державної та комунальної, законодавче введення у земельні відносини суспільної (власність українського народу) та корпоративної власності на землю в процесі розроблення нової концепції земельного законодавства;

- розроблення Стратегії розвитку відносин власності на землю та інші природні ресурси, що забезпечить управління власністю на національному, регіональному та місцевому рівнях та удосконалення інструментарію приватизації, банкрутства, антимонопольного, землевпорядного, містобудівного регулювання земельних відносин;

- забезпечення розроблення та прийняття законів України «Про управління землекористуванням державної і комунальної власності», «Про зонування земель» «Про рекреаційне землекористування», «Про землекористування науки та освіти» , «Про садівництво громадян» та оновлення (*удосконалення*) законів України «Про землеустрій», «Про екологічну мережу України», «Про охорону земель», «Про оцінку земель», «Про державний контроль за використанням та охороною земель» та інших, що пов’язані із формуванням і регулюванням земельних відносин;

- забезпечення створення системи гарантування прав власності на землю та інфраструктури земельного ринку;

- визначення регіональних моделей структури форм сільськогосподарського землекористування (землегосподарювання) із врахуванням природно-економічних та соціальних умов регіонів;

- завершення землевпорядного формування екологічної мережі на місцевому рівні як екологічного каркасу території України;

- забезпечення обов’язкового здійснення землеустрою та землевпорядкування землеволодінь і землекористування для формування і державної реєстрації обмежень у використанні земель;

- забезпечення здійснення класифікації еколого-економічної придатності сільськогосподарських земель для вирощування основних культур в розрізі регіонів України;

- визначення організаційного, економічного та землевпорядного механізму введення вартості прав на землю в економіку землекористування, особливо права управління сільськогосподарським землекористуванням;

- удосконалення підходів до нормативної грошової оцінки земель та земельних ділянок на рентних засадах та введення у земельні відносини екологічної антиренти;

- відновлення кількісного та якісного обліку земель, землеволодінь та землекористувань у складі державного земельного кадастру;

- забезпечення створення системи оцінки та бухгалтерського обліку балансової вартості землекористування для всіх форм господарювання;

- розвитку системи стандартизації у сфері землеустрою, охорони земель, державного земельного кадастру, оцінки земельних ділянок, а також мережі геопорталів, створення метаданих та каталогів метаданих.

Здійснення заходів, що викладені дадуть змогу досягти сталого розвитку землекористування та ефективного управління і контролю за використанням та охороною земель, зокрема: підвищити ефективність відносин власності на землю, землекористу вання, особливо сільськогосподарського, природоохоронного та рекреаційного сільських територій та екологічну безпеку використання суспільством земельних ресурсів; здійснити раціоналізацію (оптимізацію) землекористування та створити інвестиційно-привабливе і збалансоване використання земельних та інших природних ресурсів; збільшити надходження від рентних (ренти I та II) платежів за землю в бюджети всіх рівнів; запровадити повноцінний ринок земельної власності, особливо сільськогосподарського призначення, створити умови для кредитування землевласників під іпотеку земельних ділянок та права оренди землі.

Список використаної літератури.

1. Третяк А.М., Третяк В.М., Третяк Н.А. Земельна реформа в Україні: тенденції та наслідки у контексті якості життя і безпеки населення. Херсон: Грінь Д.С., 2017. 522 с.

2. Розпорядження КМУ від 17 червня 2009 р. N 743-р Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2020 року. Електронний ресурс: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/743-2009-%D1%80/print.

3. Третяк А. М., Третяк В. М., Скляр Ю. Л., Капінос Н.О., Третяк Н.А., Концепція державної програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2030 року. *Агросвіт*. № 21, 2020. с. 24-31.

УДК 332.2

А.М. Третяк, д-р екон. наук, професор, член-кореспондент НААН України,
tretyak2@ukr.net
Т.І. Прядка, канд. екон. наук, доцент
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна
В.М. Третяк, д-р екон. наук, професор,
Сумський національний аграрний університет, Україна

Інноваційний розвиток землеустрою та землевпорядкування в Україні

Еколого-економічний розвиток та земельний устрій України повинні знаходитися в тісній взаємодії з найбільш ефективними досягненнями науки і передового досвіду в галузі аграрного розвитку та природокористування, які забезпечують інноваційний підхід в організації землекористування сільських територій, напрямки щодо його екологізації і капіталізації. Оскільки інновації володіють характерними рисами нововведень, то інноваційна діяльність характеризується безпосереднім впровадженням цих нововведень.

На початкових етапах соціально-економічних формацій елементи землеустрою зводилися до поліпшення умов проживання, а пізніше - до використання землі з метою вирощування продукції та вирощування одомашнених тварин. Зароджені земельні відносини з часом сприяли розвитку земельного права - комплексної галузі права, що регулює відносини щодо володіння, користування і розпорядження земельними ресурсами, а також щодо їх охорони та раціонального використання [1]. Згодом виявилося, що землевпорядкування тісно пов'язане з організацією виробництва, розселенням, екологією і направлене на створення територіальної платформи соціально-економічного розвитку в цілому країни – формування її земельного устрою. Або згодом – раціональні розміри сільськогосподарських підприємств [2], зокрема через консолідацію земель в Україні [3]. Крім того, відносини в суспільстві з приводу землі розвивалися з урахуванням кліматичних умов на основі відповідних факторів, зокрема: історичних, соціально-економічних, правових, екологічних [1]. Разом з тим, до факторів розвитку, А.М. Третяк у праці «Землеустрій в Україні: теорія, методологія», відносить також територіальні та інноваційні, без яких на даному етапі неможливий розвиток просторової економіки країни в цілому, та землекористування і земельних відносин зокрема, а відповідно і інноваційний розвиток землеустрою.

Щодо розвитку землеустрою деякі вчені висувають наукові теорії, більшість з яких зводяться до наступних: адміністративно-правова, соціально-технічна, організаційно-господарська, соціально-економічна [1]. Враховуючи, що А.М. Третяк та В.М. Третяк [4], [5] вважають що на даному етапі розвитку українського суспільства для економіки землекористування є найбільш прийнятними засади новітньої інституціально-поведінкової економічної теорії то відповідно і землеустрій та землевпорядкування повинні розвиватися на цій теорії. Концептуальними для розвитку землеустрою, згідно цієї теорії, є теорії

прав власності, трансакційних витрат та поведінкової (організаційної) економіки. Адже, від поведінки людини залежить реалізація і інновацій.

З огляду на завдання, що визначені статтею 2 закону України «Про Землеустрій» [6], які стоять перед землеустроєм, коло вирішуваних питань велике, і це визначає зміст землеустрою. Який на сучасному етапі розвитку землеустрою, А.М. Третяк визначає як: «сукупність соціально-економічних та екологічних заходів і організаційні, правові та інженерно-технічні дії, що спрямовані на регулювання земельних відносин та раціональної організації території адміністративно-територіальних утворень, суб'єктів господарювання, що здійснюються під впливом суспільно-виробничих відносин і розвитку продуктивних сил» [1]. Тому актуальним є розуміння розвитку видів (територіальний, внутрішньогосподарський, зокремлений та експериментальний в якому поєднуються наука та виробництво) та форм (державна, комунальна, приватна) землеустрою в Україні, зокрема як інструменту планування використання земель та регулювання земельних відносин [1, 7]. Нами пропонується доповнити форми землеустрою - партнерською, що передбачає партнерські відносини держави, територіальних громад, приватного бізнесу, інвестиційною та інноваційною.

Ще один інноваційний фактор, який сьогодні необхідно враховувати, це те, що сучасний землеустрій носить багатофункціональний характер і відповідно потребує формування відповідного інституціонального середовища на засадах інституціонально-поведінкової економічної теорії. Інституціональний підхід є важливим методологічним прийомом дослідження проблем та перспектив розвитку системи сучасного землеустрою. Доцільність його застосування обумовлена необхідністю створення системної моделі земельного устрою, яка стимулювала б процеси використання і охорони земель.

Інноваційна діяльність [8] - це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Відповідно зміст землеустрою має бути диференційований за функціональним призначенням, де кожен елемент має своє призначення: галузь наукової діяльності, галузь інноваційної діяльності, складова частина економіки країни, сфера практичної діяльності, основний механізм здійснення земельної політики, землевпорядні заходи і дії. Зміст землеустрою за функціональним призначенням в межах інноваційного процесу можна представити у вигляді трьох елементів: галузь знань, галузь інновацій і сфера діяльності.

В цьому зв’язку, нами розроблені основні напрями інноваційного розвитку землеустрою та землевпорядкування в умовах ринкової економіки, зокрема [9]: реалізація результатів теоретико-методологічних досліджень в сфері землеустрою (удосконалення сутності землеустрою, методології його здійснення, структури і змісту проектів, що дає можливість підвищити ефективність проектних рішень та зменшити трансакційні витрати); удосконалення інституційного середовища проведення землеустрою та землевпорядкування (удосконалення земельного законодавства, землевпорядного процесу, стандартизація структури, змісту та процесу

розроблення проектів землеустрою тощо); удосконалення процесу збору інформації про земельні та інші природні ресурси, земельні ділянки та права на них і т.п. та землевпорядного проектування, в тому числі автоматизованого; запровадження розроблення інвестиційних проектів землеустрою щодо організації землеволодінь і землекористувань, здійснення земельних поліпшень та заходів з охорони земель; удосконалення методик оцінки ефективності проектних рішень щодо організації земельних угідь, сівозмін в сільському господарстві, функціонального зонування земель в містобудуванні, природоохоронній та рекреаційній сферах, оцінки ефективності екологізації та капіталізації землекористування і соціальних наслідків тощо; удосконалення моделі та процесу управління землевпорядною діяльністю, в тому числі науковою, інноваційною та освітянською; запровадження багатофункціональної системи землеустрою та землевпорядкування на засадах новітньої інституціонально-поведінкової економічної теорії, реалізація багатофункціонального землекористування.

Список використаних джерел.

1. Третяк А.М. Землеустрій в Україні: теорія, методологія: Монографія. Херсон: ОЛДІПЛЮС, 2013. 650 с.

2. Колганова І.Г. Раціональні розміри сільськогосподарських підприємств ринкового типу в Україні. Управління земельними ресурсами в умовах децентралізації влади: стан, проблеми та перспективи їх вирішення: Всеукр. наук.-практ. конференція, м. Київ, 11– 12.

3. Колганова І.Г. До питання консолідації земель в Україні. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 6. С. 39–41.

4. Третяк А.М. Третяк В.М. Новітня інституціонально-поведінкова економічна теорія: сутнісні ознаки для економіки землекористування. *Проблеми і перспективи інноваційного розвитку аграрного сектора економіки в умовах інтеграційних процесів*: матеріали Міжнар., наук.-практ. конф 3-4.10. 2019 р. У 2 ч. Ч. 1. Харків: ХНАУ, 2019. – 277 с. С. 251-255.

5. Третяк А.М., Третяк В.М. Концептуальні засади новітньої інституціональноповедінкової економічної теорії для економіки землекористування України. MODERN PROBLEMS IN SCIENCE. Abstracts of VIII, International Scientific and Practical Conference Prague, Czech Republic. November 09-12, 2020. с. 163-166.

6. Земельний кодекс України : Закон України від 25.10.2001 № 2768-III . Відомості Верховної Ради України, 2002 р., № 3-4, ст. 27.

7. Третяк А.М., Колганова І.Г. Розвиток видів та форм землеустрою в Україні, як інструмент удосконалення планування. Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. 2016. № 1–2. С. 26–32.

8. Про інноваційну діяльність: Закон України. Електронний ресурс: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text.

9. Колганова І.Г. Інноваційно-інвестиційні напрями розвитку землеустрою на місцевому рівні. дис. на зд. ст. канд. екон. наук. К.: 2021. 274 с.

УДК 332.2

Н. А. Третяк, канд. екон. наук
tretiaknatalia@ukr.net
О. В. Сакаль, д-р екон. наук
Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», м. Київ
М. А. Третяк
Чернівецьке відділення Київського науково-дослідного інституту судової експертизи Міністерства юстиції України, м. Чернівці

Земельні ресурси як актив ринкової економіки

Розвиток підприємницької діяльності й утвердження ринку активів у новітніх умовах господарювання обумовлюють набуття земельними та іншими природними ресурсами, які знаходяться на відповідному землекористуванні (земельній ділянці), набувають рис активу ринкової економіки. У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО 38) визначено, що «актив – це ресурс, який контролюється суб'єктом господарювання за результатом минулих подій, від якого чекають надходження наступних економічних вигод до суб'єкта господарювання» [1]. Згідно з американським стандартом бухгалтерського обліку SFAC 6, активи – це ймовірні майбутні економічні вигоди, отримані або контрольовані окремою компанією в результаті угоди або минулих подій [2]. Тобто, міжнародний та американські стандарти, а також українське законодавство визначають дві основні риси активу – контроль суб'єктом господарювання ресурсу та отримання в майбутньому економічних вигод [3, 4]. Земля – це ресурс, який у процесі землекористування контролюється суб'єктом господарювання, від якого очікують надходження майбутніх економічних вигод [5]. Таким чином, земельні та інші природні ресурси, які знаходяться на відповідному землекористуванні (земельній ділянці), із об'єктами, що розташовані на ній, перемістити котрі неможливо без їх знецінення та зміни призначення, необхідно розглядати як землекористування та економічний актив підприємства.

Для того, щоб встановити сутність землекористування як активу ринкової економіки, розглянемо характерні ознаки активів, які виділяються у наукових публікаціях [5–15]: ресурс (40%), майно (30%), нематеріальні права (50%), майнові права (40%), перебувають під контролем (40%), належність підприємству (40%), створені за допомогою інвестованого капіталу (20%), грошова оцінка (60%), засоби (10%), економічні вигоди (70%). Найбільш поширеною ознакою, яка характеризує «землекористування – актив» як ресурс, науковці вважають здатність приносити економічні вигоди – 70%, але 60% дослідників звертають увагу на те, що актив повинен мати грошову оцінку.

Отже, земельні та інші природні ресурси, які знаходяться на відповідному землекористуванні (земельній ділянці), сформованому чи такому, що буде сформоване на засадах права постійного користування, виступають як актив підприємства, є складовою сукупності матеріальних і нематеріальних цінностей

суб'єкта господарювання. Відповідно такий актив (земля) має визначену грошову оцінку та вартість у вигляді резерву, гудвілу тощо, формування та використання якого дозволяє отримання економічної вигоди у майбутньому для суб'єкта господарювання. При цьому, генерувати економічні вигоди (дохід) у майбутньому здатні матеріально-речова складова землекористування (у виді земельних ділянок) і нематеріальна форма права користування земельними ділянками як економічних активів.

Список використаних джерел:

1. Словник термінів МСФЗ. Вісник МСФЗ. Світовий досвід. Українська практика. Постійний додаток до видання. 2015. № 10. URL: http://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZZ00052.
2. Михайлевич А.П. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Мн.: ООН «Мисанта», ООН «ФУАинформ», 2003. 202 с.
3. Елвін Тоффлер. Третя хвиля / Перекл. Андрій Євса, за редакцією Віктора Шовкуна. Київ: Видавничий дім «Всесвіт», 2000. 480 с.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
5. Ковалишин О.Ф. Економічні та екологічні відносини власності на землю: теорія, методологія і практика: дис. … д.е.н.: 08.00.09. Київ, 2020. 478 с.
6. Галасюк В., Вишневська-Галасюк А., Галасюк В. Принципиально новый подход к оптимальному управлению активами компании на базе концепции и CCF. Весник ЖГТУ. 2003. № 3 (25). С.240-249.
7. Горецька Л.Л. Економічна природа активів: обліковий аспект. Вісник ЖІТІ. 2002. № 20. С.49-57.
8. Золотарьов В.Г. Энциклопедический словарь по экономике. Мн.: Полыма, 1997. 571 с.
9. Майданевич Ю.П. Визначення активів підприємства та їх класифікація. Вісник ЖІТІ: Економічні науки. 2002. № 20. С. 166-169.
10. Малеева А.В., Харченко Е.В. Экономическая сущность активов как объекта управления: учебное пособие. М.: Дрофа, 2006. 374 с.
11. Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи. Житомир: ЖІТІ, 1998. 384 с.
12. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2005. 420 с.
13. Руднюк Г.Г. Активи підприємства – питання визначення, класифікації, складу та розміщення їх у балансі. *Вісник ЖІТІ*. 1997. № 6. С. 104-110.
14. Семйон В.С. Активи як облікова категорія: проблеми трактування. *Вісник ЖДТУ: Економічні науки*. 2008. № 2 (44). С. 146-155.
15. Урбан Н.М. Методика та організація оцінки активів в обліку і аудиті: автореф. дис. канд. екон. наук. Т. 2004. 20 с.

UDC 004.8.032.26

A. M. Hafiiak, doctor of pedagogical sciences, candidate of economic sciences, associate professor
kits_seminar@ukr.net
National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Ukraine
V.D. Mamontova, applicant for education [*]
Scientific lyceum №3 of Poltava city council, Ukraine

Computer systems and artificial intelligence

Artificial intelligence (AI) is one of the most promising areas of computer science, which studies methods of solving problems for which there are no solutions. Artificial intelligence systems can manipulate data and self-learn. The scope of such systems is unlimited - from the creation of robots that make their own decisions, to autopilot machines or online translators in real time. Humanoid robots, helicopters, which act independently, analyzing information about the environment with the help of sensors (motion, sound, light, pressure, etc.) and make decisions based on the obtained data. One of the capabilities of robots is computer vision - artificial intelligence technology for collecting, processing and analyzing video information in real time. All this requires the development of algorithms for automatic visual perception, correct movement in space, learning from mistakes, performing actions aimed at achieving the goal. Example - an unmanned vehicle that is programmed to reach a destination, can park, move in the flow of cars, correctly determine the shortest route [1, 2].

This technology became the basis for the idea of urban transportation of the future. Banks use artificial intelligence systems (AIS) in insurance activities (actuarial mathematics), when playing on the stock exchange and property management. Image recognition methods (including both more complex and specialized and neural networks) are widely used in optical and acoustic recognition (including text and speech), medical diagnostics, spam filters, air defense systems (targeting), and to ensure a number of other national security tasks. Computer game developers use AI to one degree or another. This forms the concept of "Artificial Intelligence Game" (AIG). The standard tasks of AIG are to find a way in two-dimensional or three-dimensional space, to calculate the correct economic strategy, and so on. Systems such as ViaVoice are able to serve consumers.

List of references:

1. Cybersecurity in 2019: what are we waiting for and what awaits us? https://10guards.com/ua/articles/cybersecurity-trends-2019/

2. "Computer systems of artificial intelligence" syllabus.pdf https://www.wunu.edu.ua/opp/fkit/komputerna_inzheneriya/komputerna_inzheneriya_bakalavr/kompjuterni_systemy_shtuchnogo_intelektu/syllabus.pdf

3. What is an artificial intelligence system http://ai.lviv.ua/ais/

[*] Scientific director - A. M. Hafiiak, d.p.s., c.e.s., associate professor

UDC 339.9.002(094)

A. M. Hafiiak, doctor of pedagogical sciences, candidate of economic sciences, associate professor
kits_seminar@ukr.net
National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Ukraine
A.P. Moroz, applicant for education [*]
Scientific lyceum №3 of Poltava city council, Ukraine

Formation of strategic prospects for informatization of enterprises

Network technology is an agreed set of standard protocols and software and hardware that implement them to the extent sufficient to build a local area network. This determines how the data medium will be accessed. Alternatively, you can still find the name "basic technology". Informatization in the field of management of economic activity is carried out for the purpose of increase of labor productivity of workers at the expense of decrease in cost of services, and also increase of professional skill and professional knowledge of experts.

With the growth of technical power, IT computers have not only made it easier for people to work, but have made it possible to do what was impossible without IT. Due to the fact that the manager has to make decisions in conditions of high uncertainty and risk, the new capabilities of information systems very quickly begin to find application in business. Speaking of new capabilities of IT in management, it is fairer to call some of them new only for us. For example, decision support systems have been used in developed countries for more than two decades, but have not yet become widespread in our country. Human civilization formed its two most important scientific and technical fields - computer and telecommunications technology. For about a quarter of a century, both of these industries developed independently, and within them were created, respectively, computer and telecommunications networks. However, the evolution and interpenetration of these two branches of human knowledge gave rise to what we call the term "network technology", which is a subdivision of the more general concept of "information technology". As a result of their appearance in the world there was a new technological revolution. Just as the land surface was covered by a network of expressways a few decades before, at the end of the last century, all countries, cities and villages, businesses and organizations, as well as individual housing, were connected by "information highways". At the same time, they all became elements of different data transmission networks between computers, in which certain technologies of information transfer were implemented.

Information technology (IT) is a systematically organized to solve management problems a set of methods and tools for collecting, registering, transmitting, accumulating, searching, processing and protecting information based on the use of advanced software, the use of computer technology and communication, and as well as the ways in which information is provided to those who need it. Information technology can now be classified by a number of features, in particular:

[*] Scientific director - A. M. Hafiiak, d.p.s., c.e.s., associate professor

the method of implementation in the information system, the degree of coverage of management tasks, classes of technological operations, the type of user interface, options for using a computer network. Management involves the exchange of information between system components as well as the system and the environment. In the process of management receive information about the state of the system at any time, to achieve (or not achieve) a given goal in order to influence the system and ensure the implementation of management decisions. Automated information system is a set of information, economic and mathematical methods and models. Hardware, software, technology and specialists, designed to process information and make management decisions. Thus, an information system (IS) can be technically defined as a set of interconnected components that collect, process, store and distribute the information needed to make decisions and manage the company. In addition, information systems can also help managers analyze the problem, enable the analysis of complex objects and create new services. Information systems contain information about contractors, places and facilities inside the company. All types of information needed to manage the company, make up the information system. The management system and the information system at any level of management are interconnected and interdependent. Management without information is impossible.

Network technology is sufficient to build a computer network a holistic set of rules for presenting and transmitting information, implemented in the form of so-called "standard protocols", as well as hardware and software, including network adapters with drivers, cables and fiber optics, various connectors. "Sufficiency" of this set of tools means minimization while maintaining the ability to build a working network. It should have the potential for improvement, for example, through the creation of subnets that require the use of protocols at different levels, as well as special communicators, commonly referred to as "routers". After improvement, the network becomes more reliable and faster, but at the cost of the emergence of add-ons over the basic network technology that is part of its basis.

The strategic goal of information technology is to promote the management of the company, respond to market dynamics, create, maintain and deepen competitive advantages. This task requires the construction of information technology systems that have the following moments: a) maximum availability - everyone can access IT resources at any time and from anywhere; b) any information object should be accessible to many at the same time; c) maneuverability of applications - the necessary transition to a network architecture, which leads to serious changes in the organization and operation of IT departments.

List of references:

1. Forming of informatization strategic prospects for ukraine in conditions of world economy globalization https://www.researchgate.net/publication/318821731_forming_of_informatization_strategic_prospects_for_ukraine_in_conditions_of_world_economy_globalization

2. The Networked Readiness Index 2016: Benchmarking ICT Uptake and Support for Growth and Jobs in a Hyperconnected World. World Economic Forum http://www.searo.who.int/entity/

УДК 333

Л.М.Артемчук, канд. пед. наук, доцент
artemchuklm@gmail.com
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Ключові моменти діджиталізації

В умовах ринкової економіки, під час жорсткої конкуренції, швидкої зміни технологій, професій, використання Інтернету діджиталізація вийшла на новий рівень важливості для бізнес організацій. Для підтримки конкурентоспроможності підприємства підприємствам необхідно використовувати можливості діджиталізації за всіма можливими напрямками та формами: клієнтський досвід; партнерство та колаборація; робота з даними; впровадження інновацій; HR-стратегія та культура; управління цінністю тощо.

Діджиталізація включає в себе автоматизацію, оцифрування даних, використання всіх технологічних можливостей для розвитку бізнесу. Westerman et al трактує діджиталізацію, як використання технології для кардинального підвищення продуктивності підприємств. Керівники в усіх галузях промисловості використовують такі цифрові досягнення, як аналітика, мобільність, соціальні медіа та розумні вбудовані пристрої – та покращують їх використання такими традиційними технологіями, як ERP – щоб змінити відносини з клієнтами, внутрішні процеси та ціннісні пропозиції [1]. Можна виділити такі ключові аспекти діджиталізації:

1. Зовнішня комунікація. Необхідно готувати продукт під конкретного клієнта, його потреби і ситуацію споживання. А для цього потрібні відповідні процеси комунікації.

2. Бізнес-модель. Бізнес-модель стає шерінговою, омніканальною. «Шерінг» – від англійського «to share» – ділитися. Це економіка спільного споживання (Collaborative Consumption) або шерінгова економіка (sharing economy), так називається економічна бізнес-модель, де люди за допомогою технологій можуть обмінюватися цінностями, які вони не використовують.

3. Проектні процеси. До проектного управління в нових бізнесах переходять до Agile і Lean-технологій, або до технологій гнучких змін.

4. Бережливе виробництво (від англ. Lean production) – управління прагне постійно мінімізувати втрати. Привертає до оптимізації бізнесу кожного співробітника і максимально орієнтується на споживача.

5. Робота з даними. Використання штучного інтелекту дозволяє приймати рішення в ситуації з неповною і несиметричною інформацією.

6. Внутрішні комунікації і взаємини. З'являється формат віддаленої роботи, аутсорсинг і фріланс.

В результаті цифрова трансформація або діджіталізація – це цілісне переосмислення моделі бізнесу, трансформація всіх процесів і перехід до використання нових інструментів у напрямах і сферах банків, фінансового ринку, ринку, виробництва, економіки, професій, освіти, бізнесу та суспільства.

В Рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності [2] порівняльна оцінка країн здійснюється за їхньою здатністю сприймати і ефективно використовувати цифрові технології як засіб, що забезпечує трансформацію практики регулювання, моделей бізнесу та суспільства в цілому. Ця оцінка проводиться на базі трьох комплексних факторів, які отримали такі узагальнені найменування: знання, технологічне середовище, відкритість майбутньому, які в свою чергу розбиваються на підфактори. У 2019 році до п'ятірки найкращих входили: США, Сінгапур, Швеція, Данія та Швейцарії. Україна по даному рейтингу займає 60 місце із 63 країн цього рейтингу.

Список використаних джерел

1. Гудзь О. Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. No 2(24). С. 4–12.

2. The IMD World Digital Competitiveness Ranking 2019, P. 138. URL: https://www.imd.org/wcc/worldcompetitiveness-centerrankings/world-digitalcompetitiveness-rankings-2019.

УДК: 631.158.008.4(477)

Т.А. Бутенко, канд. екон. наук, доцент
buttan29@gmail.com
В.М. Сирий, старший викладач
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Україна

Вдосконалення змішаної моделі аграрного консалтингу в Україні

Інтеграція аграрного виробництва України у світове сільське господарство передбачає необхідність інноваційного розвитку галузі та її належного наукового, освітнього та інформаційно-консультативного забезпечення.

Проблемам інформаційно-консультативного забезпечення сільського господарства України присвячені наукові праці О. Галич, Т. Кальної-Дубінюк, І. Криворучка, М. Кропивка та інших дослідників.

У світовій практиці найбільш застосованими є державна університетська (США), державна міністерська (Канада, Литва, Польща), приватна (Німеччина, Голландія, Великобританія, Франція), громадська (Перу, Зімбабве) і змішана (Угорщина, Чехія, Україна) моделі аграрного консалтингу. Остання передбачає функціонування дорадчих управлінських формувань на рівні профільних міністерств, департаментів агропромислового розвитку, дорадчих підрозділів вищих навчальних закладів та наукових установ аграрного профілю, приватних дорадчих служб [1, 2].

Досвід застосування змішаної моделі аграрного консалтингу в Україні,

показав її недостатню практичну ефективність. На наш погляд, основна проблема полягає в її надмірній державній урегульованості та відсутності дієвих механізмів взаємодії дорадників з агровиробниками. Ми вважаємо, що при збереженні основної структури моделі слід трансформувати її в напрямку підсилення ролі закладів освіти та науки. З одного боку, це стимулюватиме впровадження інформаційно-консультативного сервісу в аграрне виробництво, а з іншого – стане потужною економічною підтримкою освітян і науковців.

Про доцільність наближення структури аграрного консультування до американської моделі екстеншн-сервісу вказано й в роботі [3], проте зазначено, що така зміна структури потребує значної державної та фінансової підтримки. У цьому напрямку започаткована робота з впровадження в навчальний процес та консультування дистанційної платформи e-Extension на базі Національного університету біоресурсів і природокористування України. Платформа призначена для координації та підтримки мережі баз даних і знань, інтерактивного консультування та дистанційного навчання аграріїв. Проте, на відміну від американського прототипу, ця розробка й досі не впроваджена у систему сільськогосподарського консультування.

Для ефективного втілення змішаної моделі консалтингу на базі аграрних закладів вищої освіти, насамперед слід докласти зусиль для налагодження сталого вмотивованого зв'язку освітян і науковців з агровиробниками через комерційні й некомерційні територіально-виробничі форми та створення сприятливого комунікаційного середовища у сільській місцевості.

Інформаційно-консультативний сервіс в аграрному секторі повинен базуватися на єдиній ІТ-платформі відповідно до трирівневої організації системи управління агропромисловим комплексом України: держава – регіон – район. Така платформа створює ланцюг: інформація – консультація – прийняття рішення – навчання.

Реалізація такої платформи полягає у побудові єдиного інтерактивного інформаційного середовища на базі даних і знань, довідкових, експертних, геоінформаційних систем та систем прийняття рішень із залученням глобальної комп'ютерної мережі, хмарних технологій, соціальних мереж та мобільного зв'язку. Розподілений інструментарій консультативних послуг має обов'язково поєднуватися із локальними інформаційними ресурсами.

Ми вважаємо, що дієвим механізмом забезпечення ефективної взаємодії інформаційно-консультативного сервісу з агровиробниками може бути організація на базі вищих навчальних закладів постійно діючих центрів з показу, продажу та супроводження новітніх інноваційних технологій та устаткування для сільського господарства й організації бізнесу у сільській місцевості.

Такий підхід поєднує усі вмотивовані суб'єкти аграрного бізнесу та майже не потребує організаційної та фінансової підтримки, бо реалізується на готовій матеріально-технічній базі та інфраструктурі навчальних закладів. Окрім консультування, у вишах може здійснюватися відповідна кваліфікаційна підготовка споживачів інноваційних технологій.

Важливими перевагами такої організації інформаційно-консультативних

послуг є доступність для представників малого і середнього бізнесу, безперервність взаємодії освітян і науковців з агровиробниками, підвищення наочності та вмотивованості навчання.

Попри труднощі з впровадженням інноваційного аграрного виробництва та його інформаційно-консультативного забезпечення, в України є наявний потужний потенціал, що полягає у розвитку стартапів на базі цифрових технологій для сільського господарства [4].

Список використаних джерел:

1. Жигірь А.А. Інформаційно-консультативна інфраструктура малого бізнесу в аграрній сфері. Агросвіт, № 7, 2012. С. 39–42.

2. Кудинова И.П. Сельскохозяйственное консультирование в Украине: проблемы и пути развития. Биоресурсы и природопользование, 2014. 6, № 56. С. 133–137.

3. Кальна-Дубінюк Т.П. Сучасний стан розвитку екстеншн сервісу в світі та його перспективи в Україні. Формування ринкових відносин, 2014. №1. С. 79–83.

4. Аграрний бізнес у цифрову епоху – українські реалії. URL: https://nachasi.com/2018/10/02/it-zemlerobstvo.

УДК (519.7+004):332

В. М. Дьоміна, канд. техн. наук, доцент
vvdemina17@gmail.com
Харківський національний аграрний університет ім. В.В Докучаєва, Україна

Обробка великих обсягів даних за допомогою числових моделей опису реальності за умов зростання їх невизначеності при управлінні регіоном

Сучасний етап соціально-економічного розвитку України характеризується наявністю просторових деформацій на регіональному та внутрішньо-регіональному рівнях. Дійсно, саме на внутрішньо-регіональному рівні диференціація за низкою показників економічного і соціального розвитку адміністративно-територіальних утворень значно перевищує міжрегіональні значення. Така ситуація обумовлює існування розірваності і фрагментарності соціально-економічного простору регіонів, розширення ареалів депресивності, що пов'язано з концентруванням фінансових ресурсів у центрах розвитку регіонів (зокрема великих містах), посилення розриву між міськими та сільськими територіями, поглиблення проблем територіальної розбалансованості на внутрішньо-регіональному рівні [1].

Зазначені проблеми особливо загостюються в контексті реалізації реформи місцевого самоврядування та адміністративно-фінансової децентралізації, основним принципом яких є розвиток територіальних громад. Нові економічні умови змусили дослідників і практиків у нашій країні шукати

адекватні форми, методи й інструменти стратегічного управління в регіоні, зокрема намагатися по досвіду зарубіжних країн застосовувати принципи і методи стратегічного управління, які реалізовані на рівні підприємств до регіональних систем [2].

У певних географічних сегментах, таких як місто, регіон, країна прикладне застосування систем територіального розвитку сприяє швидкому поширенню знань, навичок та оптимальних практик [4]. Сьогодні стратегічне управління розглядають, передусім, як функцію, що набуває нового змісту, збагачується коштом синтезу з гуманізованим підходом, використовує творчий, науковий, а іноді і інтуїтивний підхід.

Для комплексного аналізу інформації на рівні регіону необхідно спочатку опрацювати її з реляційних, багатовимірних баз даних, баз геоданих, структурованих і слабоструктурованих текстових файлів; проаналізувати її, використовуючи як консолідований, так і декатенаційний підхід отримання [5].

Великі дані завжди обмежені терміном, що використовується для ідентифікації наборів даних, тому існують методики і програмні засоби як для передачі даних, так і для набуття інформаційних гранул з Великих даних (колекції об'єктів, які зазвичай формуються для атрибутів з числовими даними і які розташовані поряд через їх схожість, функціональну або фізичну суміжність). Проте нерозв'язаною задачею залишається задача побудови опису між моделями відображених даних різних джерел.

Аналізуючи можливість використання Великих даних в системах територіального управління, є:

– великий набір сутностей: особистості, організації (фізичні, юридичні), природні ресурси (річки, ліси, озера), рекреаційний фонд (історичні пам'ятки, санаторії), законодавчі акти та звіти, дати;

– база даних особливостей: документи для інтелектуального аналізу даних, онтологічні терміни, словники даних, що зв'язують деякі об'єкти.

Використовуючи дану інформацію, з метою її подальшого аналізу, потрібно вирішити питання формалізації: перелік сутностей і зв’язки послідовності між собою [6].

Одним із способів представлення Великих даних з точки зору математичних методів, що використовують багатовимірну модель даних є гіперкуб даних [7]. Нехай основними поняттями багатовимірної моделі даних є: гіперкуб даних (*rel*), вимір Ω, атрибут Λ, комірка Ξ, значення

$$rel(\Omega, \lambda)\, rel(V, A).$$

Гіперкуб даних містить один або більше вимірів і є впорядкованим набором комірок. Кожна комірка визначається одним набором значень вимірів – атрибутів. Комірка може містити дані-значення або бути порожньою.

Інформація про модельовані об'єкти подається множиною складних значень [9], що зберігаються в ідентифікованих змінних (об'єктах даних). Можливе використання нечітко-множинних моделей, що можуть допомагати приймати обґрунтовані рішення. Об'єкт даних θ опишемо як $\{id, meta, \theta\}$, де *id* – унікальний ідентифікатор зазначеної змінної, *meta* – інформація, що описує

структуру зазначеної змінної (метадані), де перелічуються атрибути об'єкта даних, θ – складне значення, що описує стан об'єкта.

Об'єкт ***o*** можна описати як

$$\{id, meta, \{\psi_1, \psi_2, ..., \psi_n\}\},$$

де ψ_i – деяке значення відношень Ψ_γ,,що виникає у результаті нормалізації значення θ [10]. Можна розглянути кожне зі значень r_i як значення іменованого атрибута об'єкта θ**.** Тоді атрибут має розглядатися як змінна відношень, а схема об'єкта даних повинна перелічувати імена атрибутів. Відповідно, об'єкт θ буде описуватися як

$$\theta = \{id, \{\lambda_1, \lambda_2, ..., \lambda_n\}, \{\psi_1, \psi_2, ..., \psi_n\}\},$$

де ψ_i – значення відношень Ψ_1 із схемою $(\lambda_1^\psi : D_1, \lambda_2^\psi : D_2, ...)$, $\psi_i = relval(\Psi_i)$, *Dj,* – домени з множини ***D*** доменів, не обов'язково різні. Відзначимо, що в системі Θ може одночасно існувати множина не обов'язково різних значень ψ того самого відношення Ψ**,** що є значеннями атрибутів різних об'єктів або значеннями різних атрибутів того самого об'єкта.

Розглянемо множину Θ усіх вхідних у систему об'єктів. Кожному об'єктові $\theta_i (\theta_i \in \Theta)$ ставиться у відповідність схема об'єкта H: $H_i = \lambda Schema(\theta_i)$, що є власною підмножиною множини $\lambda_1^0 H \subseteq \lambda^0$. Та сама схема H може бути поставлена у відповідність багатьом об'єктам. Класом *P,* $P \subseteq \Theta$ називають множину об'єктів з однаковою схемою: об'єкти $\theta_i \{id, meta, \Omega_i^\theta\}$ і $\theta_j \{id, meta, \Omega_j^\theta\}$ належать до того самого класу *P* тільки тоді, коли $\lambda Hchema(\theta_i) = \lambda Hchema(\theta_j)$. Отже, можна стверджувати, що між множиною схем і множиною класів існує функціональна відповідність $H_i = Hchema(P)$**.**

Звідси випливає, що

– об'єкт має унікальний ідентифікатор, і, отже, у системі можуть існувати два об'єкти з абсолютно однаковим власним значенням,

– значення атрибутів об'єктів є значеннями відношень, що є множиною кортежів - іншими словами атрибут можна розглядати як групу повторення.

Для опису об’єкта, щоб розкрити ідентифікаційні параметри регіону, можна використовувати багатовимірну модель даних та об'єктне подання даних. В ситуаціях, пов’язаних із наявністю різного роду невизначеностей, коли ці невизначеності не можуть бути чітко формалізовані за допомогою методів торії ймовірності і математичної статистики можна використовувати методи нечіткої логіки.

Список використаних джерел:

1. Тибінка І. Я. Концептуальні засади регулювання внутрішньо-регіональної соціально-економічної диференціації в умовах активізації місцевого самоврядування // Економічний форум. 2016. №1. С.77–84.

2. Оглих В. В., Ефанова Т. И. Моделирование процессов развития региона в контексте стратегии планирования // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. № 12(174), 2015. С. 430-436.

4. Дьоміна В. М. Застосування системно-структурного аналізу у системі моделей стратегічного управління розвитком регіону // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доповідей XXVII міжнародної наук.-практич. конф. MicroCAD-2019, 15-17 травня 2019 р.: у 4 ч. Ч. IV. / за ред. проф. Сокола Є.І. Харків: НТУ «ХПІ». С. 147.

5. Болюбаш Ю. Я. Методи та засоби опрацювання великих даних у системах територіального управління // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету: збірник наукових праць. Львів : РВВ НЛТУ України. 2016. Вип. 26.4. С. 341-354.

6. Big Data от А до Я. Часть 1: Принципы работы с большими данными, парадигма MapReduce URL: https://habrahabr.ru/company/dca/ blog/267361. (Дата обращения: 27.11.2019).

9. Chang Fay, Dean Jeffrey, Ghemawat Sanjay, Hsieh Wilson C., Wallach, Deborah A., Burrows Michael, Chandra Tushar, Fikes Andrew, Gruber Robert E. Bigtable: A Distributed Storage System for Structured Data URL: http://static.googleusercontent.com/media/ research.google.com/ru//archive/ bigtable-osdi06.pdf. (Last accessed : 27.01.2021)

УДК 519.86:[334.72:63]

Г.М.Кавун, старший викладач
gmkavun@ukr.net
Херсонський державний аграрно-економічний університет, Україна

Використання методів економіко–математичного моделювання розрахунку оптимального розподілу мінеральних добрив

Традиційні підходи до планування функціонування аграрних підприємств на даний час не мають широкого застосування. Розробка методів оптимального управління виробничо-господарськими системами на засадах використання певних різновидів математичних моделей є основною задачею дослідника. Вирішення проблем досягається завдяки всебічному та системному синтезу якісних досліджень і належного математичного апарату у поєднанні з високими можливостями новітніх технологій.

Другий можливий критерій оптимізації – досягнення максимального умовного доходу, отриманого як різниця між вартістю валового доходу і затратами на куплю, транспортування до поля та внесення добрив.

На кожній конкретній ділянці визначають оптимальне дозування і схему Для планування розподілу добрив та розв'язку відповідної економіко - математичної задачі визначають наступні показники: площу ділянки (га); імовірнісний валовий збір із всієї ділянки без добрив; кількість мінеральних

добрив, запланованих для внесення на всю ділянку:аміачна селітра сульфат амонію, натрієва селітра, аміачна вода, сечовина, калійна сіль, хлористий калій, електроліт, сильвініт, каїніт, суперфосфат, фосфоритна мука; можливий валовий збір із всієї ділянки після внесення мінеральних добрив; очікуваний прибуток врожаю із всієї ділянки після внесення мінеральних добрив; вартість мінеральних добрив, внесених на всю ділянку; витрати, пов'язані з їх внесенням, із збором і доставкою поза планованого врожаю; прибуток врожаю із розрахунку на одну умовну одиницю затрат продукції [1, с. 130].

Економіко-математичної модель складається наступним чином:
основні змінні означають прибуток врожаю (ц), які можуть бути отримані по кожній групі сільськогосподарських культур. Якщо економічний аналіз покаже доцільність виділення (повністю або частково) мінеральних добрив під посіви, об'єднаних в цю групу. Кількість основних змінних дорівнює числу отриманих після скорочення інформації груп по всім сільськогосподарським культурам.

Додаткові змінні вказують кількість кожного виду мінеральних добрив, якими доцільно замінити добрива інших видів.

Основними обмеженнями системи записують баланс добрив по видах. Додатковими обмеженнями записують умови за можливими об'ємами приросту продукції в кожній із груп за всіма сільськогосподарськими культурами.

Константами правої частини є об'єми добрив по видах, які повинні бути розподілені згідно оптимального плану ; очікуваний прибуток валового збору по кожній культурі на площах, об'єднаних в групування, яка отримана при стисканні інформації.

У цільовій функції коефіцієнтами змінних є величині. які характеризують вартість центнера кожного виду продукції [2, с. 65].

З метою спрощення допустимо, що аграрному підприємств виділено по два виду азотних, фосфорних, калійних добрив. Кількість кожного виду добрив позначимо B_k (*де* k – індекси видів добрив, k=1,2,…,P). Якщо врахувати об'єм добрив , які необхідно виділити під деякі культури обов'язково, гарантовано. та відняти їх від загальної кількості добрив, то для розподілу залишаться ресурси добрив в кількості $в_1$,$в_2$,..., $в_k$. Цей об'єм добрив треба розподілити по l видах сільськогосподарських культур шляхом співставлення економічної ефективності. яка досягається при внесенні добрив по різних культурах і грунтово - кліматичним зонах. По кожній сільськогосподарській культурі r (r=1,2,…, l) відбувається групування (стискування інформації) з врахуванням ознаки – кількість приросту продукції по культурі з врахуванням на 1 у.о. затрат по мінеральним добривам. Отже, по кожній культурі r отримали n_r груп, де j_r – індекс кожної групи (j_r = 1_r,2_r,…,n_r). Розраховуємо кількість добрив, необхідних для отримання центнера прибутку по кожній групі. Установлені величини позначимо як a_{kjr} (кількість добрив k - того виду, необхідна для отримання одиниці приросту продукції по j_r
продукції [3, с. 130 -134].

Користуючись цими позначеннями запишемо схему розгорнутої економіко-математичної моделі для розробки оптимального плану розподілу мінеральних добрив для деяких культур

Потрібно знайти рішення X (X_{11}, X_{21}, X_{31}, X_{41}, X_{22}, X_{13}, X_{23}, X_{33}, X_{14}, X_{24}, X_{15}, X_{25}, X_{16}, X_{26})

що задовольняють цільовій функції С (max)= $\sum_{r=1}^{i}\sum_{ir=1}^{n_r} c_r x_{ir}$

за таких умов: 1) $P(\sum_{j\in J} a_{ikr} x_{ir} \le b_i) \ge p_i$; 2) $P(\sum_{j\in J} V_{kk} x_{ir} \ge D_r) \ge p_i$:

3) $\sum_{r=1}^{i}\sum_{ir=1}^{n_r} a_{kir} x_{ir} + \sum_{k=1}^{P} x_k - \sum_{k=1}^{P} v_{kk} x_k \le b_k \, (k = 1, 2, ..., P)$

(обмеження по розподілу кожного виду мінеральних добрив врахуванням взаємозаміни).

4). $x_{ir} \le D_{ir} \, (i_r = 1_r, 2_r, ..., n_r; r = 1, 2, ..., i)$

(обмеження по можливому приросту продукції по кожній групі, отриманого при стискуванні інформації по культурах).

5). $x_{ir} \ge 0, x_k \ge 0.$ продукції [4, с. 134].

Однією з основних переваг застосування даної моделі - можливість дослідити рівень впливу зміни окремих обмежень задачі на формування кінцевого результату, що дозволяє збільшити кількість альтернатив добрив без застосування повторного повного розв'язку задачі та пошуку тих видів добрив , які мають найбільший вплив на кінцевий результат.

Якщо при розробці математичного апарату даної моделі будемо виходити з припущення про нормальний закон розподілу добрив, врожайності, продуктивності, витрат та інших показників сільськогосподарського виробництва, то за допомогою спеціальних перетворень, введення нових змінних отримано детерміновані аналоги ймовірнісних обмежень (з імовірністю, не менше ніж заздалегідь задана).

$$\sum a_{kir} x_{ir} + t \sqrt{\sum \sigma^2_{a_{rir}} x^2_{ir} + \sigma^2_{b_i}} \le b_i \, ,$$

$$\sum_{j\in J} v_{kk} x_{ir} - t \sqrt{\sum \sigma^2_{V_{kk}} x^2_{ir} + \sigma^2_{D_{ri}}} \ge D_r \, ,$$

де $t\sqrt{\sum \sigma^2_{a_{ij}} x^2_{ir} + \sigma^2_{b_i}}$ – додаткова кількість інших видів добрив з урахуванням заданої врожайності,

$t \sqrt{\sum \sigma^2_{D_r} x^2_{ir} + \sigma^2_{D_r}}$ – недоотримання продукції з урахуванням визначеного рівня розподілу добрив (t – плановий період).

Слід враховувати при побудові економіко-математичних моделей: залежність виробництва, від природно-кліматичних умов, наявність біологічних обмежень, рівень попиту на сільськогосподарську продукцію, тісний зв'язок економічних та соціальних аспектів сільськогосподарського виробництва, сезонність виробництва. [5, с.127].

Список використаних джерел

1. Савченко О.Г., Кавун Г.М., Валько Н.В., Кузьмич Л.В. Оптимізаційні методи і моделі. Херсон: ТОВ «Айлайт», 2014. 430 с.

2. Іващук О.Т. Економіко-математичне моделювання. Тернопіль: ТНЕУ.

2008. 704 с.

3. Лобода О.М. Актуальні проблеми ідентифікації та моделювання структури управління підприємством. Наука й економіка, 2015. №3. С. 130 – 134.

4. Гатаулін А.М. Економіко-математичні методи в плануванні сільськогосподарського виробництва. К.: Вища школа, 2000. 260 с.

5. Лобода О.М., Димов В.С. Моделі та методи інформаційних технологій управління аграрного сектору економіки за допомогою достатніх умов оптимальності. *Проблеми інформаційних технології*. Херсон, 2018. Вип.01(023), С.104-110.

УДК 004.493:005.8

О.М. Лобода, канд. техн. наук, доцент
Len.loboda@ukr.net
Херсонський державний аграрно-економічний університет, Україна

Удосконалення методики розробки та управління ІТ-проектами

Динамічний розвиток сфери інформаційних технологій (ІТ) багато в чому визначає конкурентоспроможність та успішну бізнес-діяльність сучасних організацій на ринку. Проте динамічний розвиток виявив багаточисельні проблеми проектного підходу в виробництві продуктів інформаційних технологій.

Аналіз сучасних джерел показав, що за останні роки близько 43% ІТ-проектів мали проблеми під час розробки, які вплинули на тривалість, бюджет та якість. На думку фахівців проблеми, які виникають в процесі реалізації ІТ-проектів, необхідно ідентифікувати як ризики та проводити відповідні заходи для їх управління [1, с.56].

Можливо заключити, що актуальною задачею для ІТ-проектів є розробка системи заходів, що дозволяє управляти можливими ризикованими подіями у проектах, які розробляють продукти у сфері ІТ [2, с.103]. Метою дослідження є формування принципів управління ІТ-проектів, яка дозволила вести превентивну роботу з ризикованими подіями.

Дослідження поставленої мети потребує вирішення наступних задач: аналіз основних характеристик та основних учасників в ІТ-проекті; дослідження праць сучасних вчених, що працюють з ризиками в ІТ- проектах; аналіз існуючих підходів в області управління ризиками в ІТ-проектах; формування принципів управління ІТ-проектом, які б дозволили вести превентивну роботу з ризиковими подіями.

По завершенню проекту може бути здобуто: продукт, який може представляти собою кінцевий виріб або є елементом іншого продукту; послуга або результат, такий як майбутня можливість [3, с.28]. Якщо розглядати зацікавлених осіб в успіху ІТ- проекту можна виділити наступні: користувач -

особа або організація, яка використовує продукт, послугу або результат ІТ-проекту для виконання будь-яких функцій; замовник проекту – особа або організація, яка ініціює проект, формує заказ на створення продукту, послуги або результату, забезпечує фінансування проекту та здобуває основний продукт ІТ-проекту; менеджер проекту – особа, що виконує управлінські функції, а саме відповідаючи за зміст, вартість, час, якість, ризики, закупки, персонал, комунікації та інтеграції ІТ- проекту; проектна команда - це особи, які є безпосередніми виконавцям в роботі ІТ-проекту; субпідрядник – це особа або організація, що працює по субпідряду, тобто повністю або частково виконує роботи ІТ- проекту по контракту [4, с.82].

Аналізуючи ризики в великих ІТ-проектах можливо виділити основні фактори: внутрішня та зовнішня середовища ІТ-організації; відсутність вмінь на навичок; відсутність професійних експертиз; неякісні мети проекту; змінення умов; відсутність ефективної методології по реалізації проекту; недостатні комунікацій з користувачами; неякісне планування, що позначається на плануванні бюджету та строках реалізації проекту; конфлікт між зацікавленими особами проекту [5, с.14].

Відмінною особливістю ІТ-проектів від інших проектів є можливість запуску інкременту продукту ІТ-проекту в бізнес-процеси замовника до того, як проект буде повністю завершено [6]. Це означає, що користувач здобуває можливість на ранніх етапах використовувати функції ще не завершеного продукту та реалізовувати бізнес-операції. Але ця особливість може впливати на мету проекту, так як обернений зв'язок, здобутий від користувача, може змінити уявлення об кінцевому продукті та його вимоги. Таким чином цілі проекту не можуть бути призупинені в зв’язку з тим, що замовник може прийняти рішення о закритті проекту.

Для вирішення цих проблем маємо сформулювати принципи управління ІТ-проекту, які б дозволили зменшити вірогідність появи поширених ризикових подій або призвести до їх ліквідації. По-перше, виконання оптимізації проекту, яка несе в собі декомпозицію великого проекту на декілька малих проектів, тобто створення портфелю проектів з призначенням відповідальної особи, менеджера портфелю проектів, який відповідає за успішне завершення даних проектів. По-друге, ініціалізація міні-проекту для створення бачення проекту, тобто створення документу, в якому замовником коротко та чітко сформульовані цілі, задачі проекту, описання користувачів та запропонований продукт. По-трете, залучення незалежних експертів для ідентифікації та оцінки.

Тобто, використання всіх принципів управління дозволить вести превентивне управління, можливими ризикованими подіями, сприяючи збільшенню вірогідності успішного завершення ІТ-проекту.

Список використаних джерел:

1. Мостенська Т.Л., Мостенська Т.Г., Ралко О.С. Управління проектами. К., 2018. 591с.

2. Катренко А.В. Управління ІТ-проектами. Кн.1 : Стандарти, моделі та методи управління проектами. 2-ге вид. Львів, 2019. 552с.

3. Микитюк П.П. Управління проектами. Тернопіль, 2014. 270с.

4. Кожушко Л.Ф., Кропивко С. М. Управління проектами. К., 2016. 388с.
5. Кузьмичов А.І. Планування та управління проектами. Моделювання засобами MS Excel. К., 2016. 180 с.
6. Лобода О.М. Застосування імітаційного моделювання та програмних комплексів при реалізації інноваційних проектів в економічних системах. *Ефективна економіка.* 2020. № 11.

УДК 378:37.091.33:004.031.42

Л.В. Михальчук, старший викладач
lyudmilamlv08@gmail.com
Університет митної справи та фінансів, Україна
Л.Д. Касьян, викладач-методист
Дніпровський технолого – економічний коледж, Україна

Інтерактивні методи навчання здобувачів освіти, як прогресивна освітня технологія

Для сучасного стану та розвитку економіки України необхідна висококваліфікована активна, креативна молодь, яка здатна вільно мислити, вміло прогнозувати та приймати економічно зрілі господарські рішення.

Рішення цієї задачі, у зв'язку зі стрімким розвитком освітніх систем, передбачає впровадження у навчальний процес здобувачів освіти в закладах вищої освіти інноваційних форм і методів.

Дослідженню інноваційних форм і методів навчання приділяли увагу вітчизняні методисти: Т.М. Алексич, Н. Бібік, І.О. Гулівата, С.В. Мерінова, Л.В.Пироженко, О.І. Пометун, Половенко Л.П., П. Ю. Саух та ін.

Залежно від характеру взаємодії викладача та здобувача освіти розрізняють пасивні, активні й інтерактивні методи навчання, проте в сучасних умовах всі три методи потребують впровадження інформаційних технологій.

Пасивні методи – це навчання, у процесі якого викладач є головною дійовою особою, яка керує ходом заняття, а здобувачи освіти виступають у ролі пасивних слухачів, підпорядкованих директивам викладача.

Активні методи – це навчання, у процесі якого викладач та здобувачи освіти взаємодіють один з одним і вони тут є активні учасники. Якщо пасивні методи припускають авторитарний стиль взаємодії, то активні методи переважно акцентують на демократичному стилі.

Сучасне розуміння освітнього процесу, як інноваційної освіти, передбачає взаємодію викладача, навчальних матеріалів (контент) та здобувачів освіти

Інноваційна освіта передбачає використання інтерактивних методів навчання, які на відміну від традиційних, базуються на активній взаємодії учасників навчального процесу, при цьому основна вага надається взаємодії слухачів між собою.

Інтерактивне навчання – це спеціальна форма організації пізнавальної діяльності, яка має конкретну, передбачувану мету: створити комфортні умови навчання, за яких кожен здобувач освіти (той, якого навчають) відчуває свою успішність та інтелектуальну спроможність. Інтерактивне навчання дозволяє різко збільшити відсоток засвоєння матеріалу, оскільки впливає не тільки на свідомість слухача, але і на його почуття, волю (дії, практику) [4].

Для додання навчальному процесу інтерактивності, порівняно з традиційним навчанням, рекомендується створювати інтерактивний (наявність автоматичного зворотного зв'язку) і мультимедійний (різноманітність форм представлення матеріалів, задіяність різних систем сприйняття) контент [2].

Серед сучасних інтерактивних методів та технологій, які доцільно впроваджувати у навчальний процес в закладах вищої освіти можна виокремити наступні:

1. Лекції (проблемно-орієнтовані).

2. Формування необхідних знань, умінь, навичок: тренінги; ділові ігри;- рольові ігри; case study.

3. Робота в групах: групова дискусія; творчі завдання; інтерактивне тестування; дебати; робота з «Інтелект-картами».

4. Дистанційне навчання та інші [4, с.42].

Для забезпечення підвищення якості засвоєння лекційного матеріалу, в сучасних умовах, необхідно використовувати мультимедійні технології, які потребують застосування комп'ютерної підтримки навчального процесу

До мультимедійних технологій у навчальному процесі прийнято відносити: візуалізацію навчального матеріалу, можливість конструювання комп'ютерного матеріалу для конкретної лекції або семінару; можливість адаптації до умов і потреб конкретного навчального закладу – з урахуванням профілю; активізацію діяльності студентів.

Проведення лекцій з використанням комп'ютерних технологій передбачає можливість використання прийому «стоп-кадр», який дозволяє акцентувати увагу студентів, а повторна демонстрація слайдів презентації дозволяє систематизувати та узагальнити навчальний матеріал. Застосування комп'ютерних технологій за допомогою інтерактивної дошки SMART Boards та скрайбінгу дає можливість активізувати та прискорити навчальний процес.

Засобом формування професійної мобільності студентів є технологія Форсайт, що являє собою процес і технологію досліджень довгострокових трендів розвитку та ефективності форматів реалізації стратегій у всіх сферах діяльності, формування цільових пріоритетів, мобілізації акторів для досягнення певних результатів.

Форсайт - проект застосовує комбінацію різних методів, серед яких експертні панелі, Дельфі (опитування експертів у два етапи), SWOT-аналіз, мозковий штурм, побудова сценаріїв, дерева релевантності, аналіз взаємного впливу, ділова гра, кейси та ін. [6, с. 153-167].

Експертні панелі передбачають складання кількох комісій експертів, які здійснюють аналіз даних і аналізують ситуацію, що складається в певних областях. Головним завданням кожної панелі експертів є узагальнення тієї

інформації, яка стосується їх області. Ці узагальнення можуть мати вигляд письмового або усного звіту, надаватися у вигляді дослідження або програми прогнозування. Така панель покликана збирати важливу, що належить до питання, інформацію і дані.

Розробка сценаріїв - це зображення майбутнього і тих можливих шляхів розвитку вихідної ситуації, які представлені в систематизованому вигляді. Розробка сценаріїв є важливою складовою форсайта і зазвичай вони розробляються на семінарах із залученням максимально можливого кола експертів та зацікавлених осіб.

SWOT - аналіз базується на 4 характеристиках будь-якого об'єкта, що розвивається: сильні сторони, слабкі сторони, можливості, ризики. Зазвичай ці критерії стають попередніми інформаційним забезпеченням роботи груп експертів [7, с. 56-70].

Гра відноситься до інтерактивних методів навчання. Багаторазова участь в інтерактивних іграх дозволяє студентам виробити навички вербалізації, вміння слухати, задавати питання і відповідати на них, здійснювати публічну презентацію інформації [4, с.34].

Кейс – це спеціально підготовлений навчальний матеріал, що містить структурований опис ситуації, що запозичена з реальної практики. Використання кейс-методу у підготовці майбутніх викладачів до інноваційної професійної діяльності є особливо значущим, оскільки його застосування в навчальному процесі вимагає максимального наближення студентів до реальних ситуацій професійної діяльності та прийняття адекватних рішень [5,с. 160].

Для ефективного дистанційного навчання важливим є принцип початкових знань, який полягає у тому, що користувач дистанційного курсу повинен володіти навичками роботи на комп'ютері, мати доступ до Інтернету, обов'язковими, також, є навички роботи в мережі та необхідне технічне забезпечення для повноцінного навчання [4, с. 31].

Таким чином, інтерактивні технології розвивають у студентів вміння вирішувати проблеми з регулювання виробничих, соціальних, ділових та міжособистісних відносин в умовах професійної діяльності з позиції нових вимог.

Список використаних джерел:

1. Гуревич Р.С. Інформаційні технології навчання: інноваційний підхід : навчальний посібник / Р. С. Гуревич, М. Ю. Кадемія, Л. С. Шевченко ; за ред. Гуревича Р. С. – Вінниця : ТОВ фірма «Планер», 2012. – 348 с.

2. Зміївська І.В., Обоянська Л.А. Інструменти та сервіси для залучення та утримання студента в електронному навчальному середовищі // http://www.vtei.com.ua/images/VN/23_03_18.pdf

3. Інтерактивні методи навчання: навч. посібник /за заг. ред. П.Шевчука і П.Фенриха. Щецін: Вид-воWSAP,2005. 170 с

4. Інтерактивний освітній простір ЗВО: Матеріали всеукраїнського науково-практичного вебінару (м. Вінниця, 4березня 2019р.) / відп. ред. Л.Б.Ліщинська. –Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2019. –93с.

5. Козак Л.В. Кейс-метод у підготовці майбутніх викладачів до інноваційної професійної діяльності //Освітологічний дискурс, 2015, No 3 (11) [Електронний ресурс] core.ac.uk › download › pdf с 160

6. Резван О.О. Метод форсайт у визначенні професійних альтернатив майбутніх фахівців.Педагогіка та психологія. 2014. Вип. 45. С. 153-167.

7. Квітка С. А. Форсайт в публічному управлінні: методи і перспективи реалізації в Україні // Аспекти публічного правління Том 6 № 8 2018. С. 56-70.

УДК 378:519.7:004

Л. О. Норік, канд. екон. наук, доцент
П. М. Чернікова здобувач вищої освіти ступеня бакалавра
polinachernikova06@ukr.net
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця, Україна

Інформаційні технології в навчанні дисциплін математичного циклу

На сьогоднішній день перед освітою стоять нові задачі. У зв'язку з розвитком новітніх технологій суспільство потребує більше компетентних фахівців, що здатні орієнтуватись в просторі інформації та сучасних інформаційних технологій [1]. Майбутні спеціалісти повинні застосовувати не тільки отримані знання, але й бути креативними. Саме використання новітніх технологій в навчальному процесі підвищує рівень креативності майбутніх фахівців [2].

Прикладом посилення навчання за допомогою впровадження інформаційних технологій є навчальні дисципліни, які викладаються в ХНЕУ ім. С. Кузнеця. На базі платформи Moodle створений спеціальний дистанційний навчальний ресурс для студентів та викладачів – сайт персональних навчальних систем (ПНС). За допомогою цього ресурсу студенти та викладачі мають змогу до комунікації і зв'язку не тільки з університетом, а й між собою. В основі кожного курсу ПНС лежить сукупність навчальних матеріалів, що є необхідною задля вивчення певних дисциплін [3]. На сайті можна знайти розклад занять, календар подій, окремі посилання на курси та багато іншого. За допомогою цих опцій щоденно більше п'яти тисяч студентів ХНЕУ ім. С. Кузнеця мають змогу переглянути всю необхідну інформацію не тільки за певним курсом, а й за всіма подіями та змінами в навчальному процесі. Контентна частина курсу ПНС складається з матеріалів лекцій, методичних рекомендацій до семінарських, практичних та лабораторних занять, додаткової літератури, посилань на корисні джерела, завдань для самостійної роботи та багато іншого. Інтерактивна частина курсу ПНС містить ресурси комунікації: форуми, чати, журнали відвідуваності, проходження тестів, виконання самостійних завдань та ін. Все це, так чи інакше, стає в нагоді для підтримки навчання, навіть в умовах поза межами навчального закладу.

У режимі сучасних дистанційних занять студенти мають змогу діяти за

певним алгоритмом, завдяки якому вони швидко, не витрачаючи значного часу, опановують необхідний навчальний матеріал. Саме алгоритмічний підхід закладає міцне підґрунтя до формування математичної компетентності у студентів. Використання ПНС суттєво сприяє засвоєнню матеріалу навчальних дисциплін математичного циклу [4]. Порівняння результатів успішності студентів за попередні три навчальні роки показало, що завдяки активізації роботи з ПНС, якість навчання поступово зростає. У 2017–2018 навчальному році (н. р.) середній бал успішності за дисципліною «Вища математика» складав 74,3, «Теорія ймовірностей та математична статистика» – 78,2, «Прикладна математика» – 76,3. В 2018 – 2019 н. р. середній результат було покращено на 2 %, у 2019 – 2020 н. р. – було визначено середній бал на рівні 80,2, 82,4 та 81,1 відповідно.

Однією з дисциплін математичного циклу на факультеті інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця є «Прикладна математика», під час вивчення якої викладач намагається розширити математичні знання студентів, використовуючи спеціальні комп'ютерні програми, що узгоджується з думкою авторів роботи [5]. У ході розв'язання завдань студентам пропонується застосовувати такі поширені програмні пакети: Mathcad, Matlab, Octave Online, MS Excel. Ці програми посідають топи завдяки великій кількості корисних функцій, таких як: об'єднання різних методів обчислень; можливості візуалізації результатів; здатності обмінюватись інформацією різних форматів та користуватися без спеціальних знань мови програмування. Під час практичних занять та лабораторних робіт з «Прикладної математики» студенти навчаються не тільки вирішенню поставлених перед ними математичних завдань, а й користуватись новітніми програмними пакетами, що стали розповсюджені в останні роки. Кожна з цих програм має особливий підхід до роботи з нею, але саме це спонукає до пошуку варіантів, як вирішити завдання різними методами. Таким чином, знання комбінуються з набуттям навиків до пошуку та аналізу, що сприяє якості навчання. Все це, так чи інакше, стає корисним для майбутніх фахівців, які є здобувачами вищої освіти факультету інформаційних технологій.

Отже, використання інформаційних технологій під час навчання дозволяє донести матеріал до слухачів у тому вигляді, який їм більш прийнятний, а також скоротити час, відведений на пояснення матеріалу, і приділити більше уваги закріпленню та використанню набутих знань. Застосування інформаційних технологій, в навчальному процесі, дозволяє зробити заняття цікавішими, активними і переконливими, а великий потік інформації, що є необхідною для опанування, доступним.

Список використаних джерел:

1. Палат С. Е. Нові педагогічні та інформаційні технології в системі освіти. URL: https://www.studmed.ru/view/polat-es-novye-pedagogicheskie-i-informacionny e-tehnologii-v-sisteme-obrazovaniya_2acf2a8d0c8.html (дата звернення 01.02.2021).

2. Методика дистанційного навчання / Вайндорф-Сисоева М. Е., Грязнова Т. С, Шітова В. А та ін. Москва: Юрайт. 2019. 194 с.

3. Методичне забезпечення розробки персональних навчальних систем. URL: https://cdn.hneu.edu.ua/ebook/metod-zabez/index.html (дата звернення 01.02.2021).
4. Використання засобів ПНС для проведення підсумкового контролю знань студентів. URL: https://content.hneu.edu.ua/wHSE9dIMSHC1GcjyzPdYRg (дата звернення 10.02.2021).
5. Білоусова Л. І., Колгатіна Л. С., Колгатін О. Г. ІКТ-орієнтоване управління самостійною роботою майбутніх учителів. *Актуальні питання природничо-математичної освіти* : зб. наук. праць. 2019. Вип. 2(14). С.75–81.

УДК 339

С. Е. Сардак, д-р екон. наук, професор
dnus@ukr.net
А. О. Соболєва, здобувач вищої освіти магістерського рівня
Університету митної справи та фінансів, Україна

Діджиталізація світової економіки

Діджиталізація (цифровізація) – тобто оцифровування є глобальною тенденцією, яка постає логічним продовженням розгортання інформатизації та інтелектуалізації, які у свою чергу викликані перманентним розгортанням НТП.

Цифрові технології розвиваються з безпрецедентною швидкістю, кардинально змінюючи характер ведення бізнесу, трудові відносини між роботодавцями і працівниками, а також життя суспільства у цілому.

Сучасні методики оцінки впливу діджиталізації на світову економіку висвітлено у звітах міжнародних організацій, урядових установ, агентств та вчених, поступово набувають наукової цінності, тому що активне використання цифрових технологій, починаючи з винаходу транзисторів у 1947 р. для обробки, зберігання і трансляції інформації, сприяє поширенню міжнародної електронної комерції, створенню електронних урядових структур, формуванню діджиталізованого світового ринку праці. Явище діджиталізації стосується не тільки цифрових пристроїв, а й праці людей, активно залучених у взаємодію із цифровими технологіями.

Діджиталізація трансформує світову економіку і стає неодмінною складовою нашої реальності. У 2020 році світ змінив своє бачення на форми та темпи діджиталізації. Пандемія коронавірсної інфекції COVID-19 й запровадження тотального карантину в багатьох країнах світу вплинуло на багато сфер виробництва, бізнесу, освіти, медицини та політики й прискорило темпи діджиталізації. Зараз багато компаній вимушені переходити на технології, впровадження яких вони не планували в найближчий час та переглядають свої стратегічні пріоритети розвитку. Основні проблеми з якими стикнулися власники компаній, які можуть бути вирішені шляхом цифрової трансформації це: перехід на дистанційну роботу; обмеження переміщень

працівників; застосування ділових комунікацій на різних інтернет-платформах; необхідність навчання співробітників та їх адаптація до нових інтернет-технологій; збій поставок та закриття підприємств; перерозподіл ринкових ніш.

В цій ситуацій зростає попит на автоматизацію процесів та роботизацію. Великі компанії зможуть впоратись з цим імперативом, якщо будуть мати дієві інструменти, які допомагатимуть їм бути спритними, гнучкими та пристосовуватись до будь-яких умов й ефективно задіяти свою робочу силу, навіть у тотальний локдаун. Тому ми бачимо, що деякі заводи-виробники в Китаї на початкових стадіях короновірусної пандемії змогли підтримувати відносно нормальний ритм виробництва, у той же час окремі компанії не змогли відновити графік нормальної роботи та повністю закрилися.

Зараз діджиталізація починає розвиватися в таких сферах як медицина, маркетинг, банківська справа, страхування, освіта, ресторанний бізнес. Наприклад, у сфері медицини набула поширення телемедицина. У період високої захворюваності телемедицина постала «захистом» для лікарів, завдяки консультування пацієнтів на безпечній дистанції.

Під час пандемії були закриті розважальні центрі. Ті компанії які не мали соціальної сторінки у соціальних мережах швидко задумалися над її створенням. Маркетингові агентства спостерігали зростання кількості запитів для оформлення сторінок в соціальних мережах для входу на нові медіа платформи. Зросла кількість запитів для відновлення застарілих сайтів компаній, які почали працювати дистанційно.

Банки перевели багато своїх співробітників на дистанційне роботу. В банківській системі було впроваджено деякі інструменти для полегшення обслуговування клієнтів такі як: безконтактна оплата, створення більшої кількості чат-ботів, які безперервно відповідали на питання клієнтів та створення чек-листів з покроковою інструкцією для своїх клієнтів.

Що стосується більшості страхових компаній то вони увели нові послуги страхування та надавали телемедичні консультації.

Під час карантину, коли освітні школи та університети були зачинені на дистанційний режим, цінність якості дистанційної освіти зросла і в даному випадку на допомогу педагогам прийшли освітні онлайн-додатки.

У ресторанному бізнесі – тисячі малих ресторанів та кафе скоріше за усе зачинять свої двері на завжди для своїх відвідувачів внаслідок пандемії, але деякі можуть врятуватись за рахунок послуги «їжа на винос», тож ресторани та кафе можуть працювати у штатному режимі не зважаючи на заборони з такою функцією. На даний час служби доставки їжі знаходяться в дуже вигідному становищі.

Відповідно, діджиталізація – це глобальна тенденція, яка буде поглиблено розгортатися й далі. Сьогоднішня ситуація в світі засвідчує, що суб’єкти економіки не зможуть вижити в цій конкуренції, якщо не будуть мати інструментів, які допоможуть бути більш гнучкими та підлаштовуватись під цифрове виробництво, цифрові технології та цифрову освіту. Утім, є чимало галузей, в яких діджиталізація буде розгортатися повільно. Вона буде

обмежена там де процеси залежать від участі людини, а там, де людину можна замінити – можливості діджиталізації дуже великі.

Список використаних джерел

1. Сардак С.Е., Ставицька А.В. Дослідження структури і тенденцій розвитку світового ринку інформаційних технологій. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 4/5. С. 96–100.

2. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти : монографія. Н.П. Мешко, О.М. Сазонець, О.А. Джусов та ін. Донецьк: Юго-Восток, 2012. 472 с.

УДК 004:636.003.13

Ю. В. Синявіна, канд. екон. наук, доцент
juvisinf@ukr.net
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, Україна

Цифрові технології у тваринництві як чинник ефективного розвитку галузі

Сучасні розробки і інноваційні рішення присутні в багатьох сферах економіки. Поступово цифрові технології проникають в сільське господарство, в тому числі в тваринницьку сферу, допомагаючи оптимізувати і спростити багато виробничих процесів, підвищити прибутковість і рентабельність бізнесу.

Сільське господарство переживає перетворення під впливом цифрових і smart-технологій, їх повсюдності, портативності і мобільності незалежно від місця або часу (смартфони, інтернет речей, хмарні сервіси), інтелектуальних і прогнозних технологій (аналітика і штучний інтелект), а також пов'язаних один з одним систем, заснованих на використанні даних (розподілені дані, блокчейн і т.д.). Все це дозволяє підвищувати обсяг виробництва і продуктивність, швидше виводити товар на ринки, оптимізувати систему поставок і скорочувати операційні витрати.

Сьогодні відбувається найважливіша трансформація нашого часу – діджиталізація. Це явище, яке покликане спростити наше життя, а ведення бізнесу зробити більш ефективним. Воно дозволяє переводити величезний обсяг інформації в структуровану систему даних і полегшувати роботу всіх підприємств, в тому числі й аграрних, які відрізняються своєю галузевою специфікою та вимогами до системи управління. Діджиталізація в агробізнесі докорінно змінює підхід до організації збору, обробки, зберігання та використання інформаційних даних, знижуючи витрати на виробництво і підвищуючи продуктивність роботи, а значить і рентабельність.

Термін «діджиталізація» походить від англійського «digitalization» і в перекладі означає «оцифровування», «цифровізація», або ж «приведення в цифрову форму». Разом із тим сьогодні вітчизняні науковці дедалі частіше

послуговуються зазначеним терміном, спираючись на вимоги практичної транскрипції, а тому широкого поширення набули терміни «діджиталізація», або ж «дігіталізація». Такий підхід має низку переваг, оскільки термін «дігіталізація», охоплює більш широкий спектр значень, ніж його синонім «цифровізація». Це пов'язано з тим, що саме в європейській і американській дослідницьких традиціях наслідки переходу від аналогового до цифрового типу кодування інформації стали вивчатися не просто як технологічний, але й як соціальний, культурний та антропологічний процеси [2].

У контексті здійснення господарської діяльності можна запропонувати такі визначення аналізованих понять. Діджитизація – це процес приведення вихідних для провадження господарської діяльності елементів до цифрової форми. Діджиталізація – це заснований на можливостях сучасної ІТ-індустрії процес застосування суб'єктами господарювання інформаційно-комунікаційних технологій для досягнення мети господарської діяльності, спрямований на зміну існуючих господарських відносин шляхом їх діджитизації; сукупність актів реалізації діджитизованих об'єктів для досягнення цілей господарської діяльності, що розглядаються в їх єдності та пов'язані з формуванням нової форми господарських відносин – цифрової. [3]

У широкому сенсі цифровізація несе принципово нове уявлення про організацію виробництва, контролю над стадом і збутом продукції. Цифрові технології забезпечують оперативне отримання даних про всі процеси виробництва, переробки та реалізації продукції, за рахунок чого дозволяють надзвичайно швидко і ефективно вирішувати завдання. Актуальними в даному напряму є логістичні та аналітичні рішення, спрямовані на оптимізацію витрат і собівартості продукції, підтримання виробництва в характерному для тваринницької галузі вузькому діапазоні рентабельності.

Цифрові технології в тваринництві дозволяють впроваджувати орієнтовані на потреби тварин системи годування, доїння і змісту, контролю якості продукції, дистанційно керувати виробничими процесами в режимі реального часу, забезпечують безперервний збір, аналіз і використання інформації для дотримання заходів безпеки та дбайливого ставлення до навколишнього середовища. Важливими завданнями у процесі цифровізації є адекватний розрахунок і контроль виконання раціонів, складу входять в них комбікормів по всьому спектру поживних, мінеральних і біологічно активних речовин, в тому числі вітамінів, мікроелементів та інших необхідних компонентів раціону. Для високопродуктивних корів вкрай необхідна аналітика споживання сухої речовини і концентрації в ньому обмінної енергії, протеїну, клітковини і оперативне управління цими показниками через програмне забезпечення кормоцехів підприємств. Таким чином, утворюється нове поняття «цифрове тваринництво». В основному такі технології реалізуються в молочному скотарстві, свинарстві та птахівництві.

Таким чином, цифрові інновації у тваринництві мають бути представлені такими технологіями: аналіз великих даних (Big Data) для прийняття управлінських рішень та управління виробничими процесами в тваринництві; застосування інформаційно-аналітичних систем на базі штучного інтелекту для

аналізу та управління ефективністю виробничих процесів в тваринництві; інформаційно-аналітичні системи для санітарного та ветеринарного контролю; цифрові технології в області простежуваності продукції тваринництва «від ферми до прилавка»; технології автоматизації і роботизації виробничих процесів в тваринництві; Інтернет речей як основа створення «розумних» ферм; перспективні цифрові рішення для малого бізнесу в сфері тваринництва.

Головними трендами застосування цифрових технологій в галузі є Інтернет речей (IoT) і Big Data – поєднання розробок в області аналізу даних, сенсорів і самокерованої техніки, а також підключених мережевих рішень, систем управління, платформ і додатків, які виводять способи вирощування рослин і тварин на новий рівень.

Інтернет речей (IoT) – це технологія об'єднання фізичних об'єктів («речей»), оснащених комунікаційними пристроями, в єдину інформаційну мережу з метою збору, обміну і аналізу інформації, необхідної для прийняття рішень. Передбачається, що організація таких мереж здатна перебудувати економічні та суспільні процеси, виключити з частини дій і операцій необхідність участі людини [4,5].

Інтернет речей вже існує і має безліч прикладів, реалізованих в концепціях Smart City («розумне місто»), Smart Home («розумний дім») та багатьох інших. Не є винятком і аграрний сектор, де в поєднанні з робототехнікою, телематикою, сенсорними технологіями та іншими елементами IT-інфраструктури Інтернет речей лежить в основі концепції «розумного землеробства». У поєднанні з генетикою IoT дає можливість для структурного поліпшення діагностики і забезпечення здоров'я тварин. Наприклад, використовуючи технології IoT у тваринництві, японська компанія Fujitsu за допомогою датчиків і хмарних технологій створила рішення «підключені корови». Сервіс отримав назву Gyuho. Аналізуючи поведінку корів, сервіс допомагає підвищити ефективність тваринництва. Датчики і аналітичні системи відстежують найкращий час для запліднення корів і дозволяють навіть регулювати стать майбутньої потомства. Завдяки цьому можна регулювати чисельність поголів'я. [1].

Сьогодні «цифрове тваринництво» вже не просто модний тренд в світовому сільському господарстві, а перехід до інноваційних методик, продиктований логікою розвитку галузі. В цілому під цифровим тваринництвом розуміється комплекс рішень, спрямованих на стале збільшення ефективності виробництва за рахунок застосування спеціальних систем, а також коштів, що забезпечують цілеспрямоване використання ресурсів і точний контроль всіх процесів. Вітчизняним аграріям ці технології повинні принести насамперед різке підвищення ефективності бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Діджиталізація у сфері земельних відносин. URL: https://agropolit.com/blog/350-didjitalizatsiya-u-sferi-zemelnih-vidnosin (дата звернення: 07.02.2021).

2. Тетерятник Б. С. Тенденції діджиталізації та віртуалізації як вектор сучасного розвитку світового господарства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція.* 2017. Вип. 29(2). С. 21-23.
3. Тетерятник Б. С. Діджитизація та діджиталізація в контексті віртуалізації господарської діяльності. URL: https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2018/03/Teteriatnyk.pdf (дата звернення: 05.02.2021).
4. Internet Of Things . *Gartner IT glossary*. (5 May 2012). URL: http://www.gartner.com/it-glossary/internet-of-things/ (дата звернення: 08.02.2021).
5. Kevin Ashton. That 'Internet of Things' Thing. In the real world, things matter more than ideas. *RFID Journal* (22 June 2009). URL:https://www.webcitation.org/6DuYQRsDZ?url=http://www.rfidjournal.com/article/pdf/4986/1/1/rfidjournal-article4986.PDF (дата звернення: 05.02.2021).

УДК 640.41

Н.В. Терещук, канд. екон. наук, старший викладач
n.parubok91@gmail.com
Уманський національний університет садівництва, Україна

Інформаційні технології в управлінні готельно-ресторанним бізнесом

Сучасне суспільство характеризується швидким розповсюдженням інформаційних технологій і радикальними змінами соціально-економічного життя під впливом цих процесів. Останнє десятиріччя ознаменувалися стійкою тенденцією розвитку інформатизації процесів управління підприємствами готельно-ресторанної галузі. Активне впровадження сучасних інформаційних технологій у діяльність підприємств є необхідною умовою їх успішної роботи, оскільки точність, надійність, оперативність і висока швидкість обробки та передачі інформації визначає ефективність управлінських рішень у цій сфері. Інформаційні технології забезпечують значне зростання продуктивності у сфері послуг.

Останні десятиліття ніщо так не сприяло успішному розвитку економіки в усьому світі як різні технологічні інновації. Сьогодні інформаційні технології в індустрії гостинності застосовуються повсюдно. Завдяки вдосконаленню комп'ютерних технологій інформаційні системи стали точними, надійними і багатофункціональними. Комп'ютери й різні комп'ютерні системи дозволяють збільшити ефективність системи управління, підвищити безпеку гостей, розширити клієнтську базу готелю та вирішити низку маркетингових задач [2].

Унаслідок входження України у світову мережу інформаційних комунікацій поступово вдосконалюються умови функціонування інформаційних систем, зокрема, розроблена державна програма інформатизації, формується нормативно-правова база, збільшується кількість підприємств інформаційної інфраструктури, поліпшується якість каналів зв'язку,

урізноманітнюються технічні засоби та інформаційні технології активізації інформаційних систем. Особливо актуально сьогодні використання найпотужнішої мультимедійної складової - мережі Інтернет, яка дає змогу створювати загальнодоступну, надзвичайно інформаційно містку та порівняно з іншими інформаційнотехнологічними системами дешеву й швидку інформаційну інфраструктуру [1].

Будь-які управлінські інформаційні процеси включають в себе безліч процедур: реєстрація, збір, передача, зберігання, оброблення, видача інформації і прийняття управлінських рішень. Інформаційні технології є ті методи та засоби, за допомогою яких можуть реалізовуватися ці процедури в різних інформаційних системах.

У наш час специфікою інформаційних технологій в управлінні готельно-ресторанним бізнесом є розробка і реалізація таких систем, які в найкоротші терміни надавали б відомості про доступність транспортних засобів і можливості розміщення туристів, забезпечували б швидке резервування і бронювання місць, а так само, щоб автоматично могли вирішуватися допоміжні завдання при наданні туристських послуг.

Технології розвиваються і впроваджуються стрімко. Це пов'язано не тільки з полегшенням і поліпшенням роботи співробітників готелів та ресторанів, а також із залученням якомога більшої кількості клієнтів, організувавши всі необхідні умови і зробивши клієнта постійним гостем.

Природним є й те, що на шляху впровадження новітніх технологій стоять і різні перешкоди: сама вартість інноваційної розробки, необхідність адаптації підприємства до неї і зосередження на отриманні доходу з поточної діяльності підприємства. Потрібен час на те, щоб власник переконався в тому, що від нововведених технологій він буде отримувати більший прибуток. Необхідність внутрішнього оснащення готелів і ресторанів більш високої якості [3].

Нововведені технології дозволяють туристам через Інтернет дізнаватися необхідну для себе інформацію про готелі, про присутні послуги, які надаються підприємствами, ставити оцінку готелю або ресторану, тим самим допомагаючи керівникам дізнаватися про рівень роботи підприємства та про необхідні зміни для поліпшення, для правильного співвідношення ціни і якості послуг.

Введення інформаційних технологій дозволяє готелям і ресторанам ставати більш конкурентоспроможними, а так само допомагає створювати ланцюг підприємств, в яких завдяки новим технологіям полегшується зв'язок між ними. Всі ці зміни торкнулися і економіки, і організації діяльності підприємств, методів планування і стратегії управління.

Важлива роль готельного та ресторанного господарства в економіці пояснюється його тісним взаємозв'язком з такими галузями як телекомунікації, авіаперевезення, фінанси. Готельний та ресторанний бізнес впливає на платіжний баланс, стимулює розвиток суміжних галузей: харчова промисловість, торгівля і харчування, виробництво сувенірів, надає робочі місця для населення [2].

Інформаційні технології дозволяють ефективно управляти об'єктами будь-яких розмірів, від невеликих готелів до великих готельних комплексів.

Номерний фонд, ресторани і бари, спортивний центр, більярдні зали - все підлягає оперативному управлінню. Гнучкість і оперативність управління за допомогою програмних комплексів допомагає швидко і чітко приймати маркетингові рішення, підвищити рівень обслуговування гостей, знизити витрати і підвищити фінансові показники підприємств. Вирішуються завдання продажів, бронювання, прийому та розміщення гостей, організації конференцій і банкетів, надання повних даних для фінансового контролю та обліку діяльності підприємств.

Зупиняючим фактором для якісного розвитку готельно-ресторанної галузі в Україні є низька інформаційна грамотність та слабкі комунікації. Саме тому питання розвитку інформаційних технологій є дуже актуальним для готелів і ресторанів в умовах глобалізації економіки. Вітчизняні підприємства, стикаючись з проблемами забезпечення конкурентної спроможності послуг, ще не досить ефективно використовують вироблений зарубіжними фірмами інструментарій сучасних інформаційних технологій.

У галузі впровадження інформаційних технологій і автоматизації управління готелями та ресторанами Україна відстає від провідних розвинених країн світу. У той же час є величезні перспективи розвитку в цьому напрямі, оскільки на українському ринку є більш десяти високоякісних сучасних систем автоматизації управління готелями та ресторанами, при чому деякі з них - це не адаптація зарубіжних систем, а оригінальні розробки українських компаній і тому найбільш пристосовані до умов України. Впровадження систем значно підвищить конкурентоспроможність українських готелів та ресторанів [2].

Менеджмент, персонал та автоматизація - все це дає шанс обійти конкурента, та забезпечити успіх в умовах ринкових відносин. Використовуючи переваги комп'ютерних технологій, сучасна компанія упевнено та успішно працює сьогодні, закладаючи фундамент завтрашнього процвітання.

Список використаних джерел:

1. Гакова М. В. Концептуальні підходи до управління персоналом підприємств готельно-ресторанного господарства / М. В. Гакова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – С. 130–136.

2. Завідна Л. Д. Готельний бізнес: стратегії розвитку : монографія / Л. Д. Завідна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017.

3. Секреты мотивации персонала в ресторанном бизнесе [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://e.vkusov.net/it/item/103

УДК 330.341.1/.2:004

І. В. Томашук, асистент кафедри економіки
В. М. Кравець, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
kravec26565@gmail.com
Вінницький національний аграрний університет, Україна

Яку ІТ-професію краще обрати ?

XXI століття – час інформаційних і телекомунікаційних технологій. ІТ – найбільш актуальна на сьогодні сфера діяльності. З кожним роком кількість ІТ-компаній збільшується, як результат - висока потреба у висококваліфікованих співробітниках. Ця галузь є надзвичайно потрібною для подальшого розвитку країн і світу загалом. Тільки за наявності добре підготовлених програмістів, дизайнерів, інженерів, системних адміністраторів, тестувальників, бізнес-аналітиків суспільство сповна зможе використовувати здобутки технологічного прогресу для свого розвитку та самовдосконалення.

Скільки часу ви проводити в телефоні? Скільки програм у вас встановлено на ваших гаджетах ? Як часто ви стикаєтесь з комп’ютеризацією в житті ?

Проаналізувавши відповідь на данні питання можна дійти висновку, що наше життя повністю залежить від новітніх технологій. Додатки, якими ми користуємось полегшують та роблять наше життя комфортнішим. На роботі нас оточують програми та комп'ютери з якими нам приходиться працювати. Але всі ці винаходи, знахідки – це справа людини. І ніякий комп'ютер чи програма не з’явилася б без людського втручання [1; 3].

Попит на робітників інформаційних технологій не видуманий. Кожна галузь потребує розвитку своєї інформаційної сторони. Навіть, ті сфери, які на перший погляд здаються не пов'язаними з ІТ, вимагають спеціалістів інформаційної складової. Так, промислові, сільськогосподарські чи хімічні підприємства потребують ІТ-спеціалістів. І така потреба існує у кожній сфері діяльності [2; 4].

ІТ – це не тільки технічні спеціальності, хоча саме вони і складають основу галузі. Умовно всі ІТ-спеціальності можна розділити на технічні та не технічні. Технічні спеціальності безпосередньо стосуються створення інформаційного продукту: програмісти, тестувальники, дизайнери, системні адміністратори. Нетехнічні спеціальності стосуються створення контенту та просування проєктів, охоплюють менеджерів проєктів, бізнес-аналітиків, HR-менеджерів.

Сучасні напрямки професій і ІТ:

1) Програміст;
2) Тестувальник;
3) Дизайнер;
4) Системний адміністратор;
5) Менеджер проєкту;

6) Бізнес-аналітик;
7) HR-менеджер;
8) Аккаунт-менеджер.

Програміст – професія з якої розпочалася IT-індустрія. Вони створюють програми, а саме прописують їх код. Можна сказати програмісти це своєрідні інженери-будівники, тільки інформаційної царини. Адже програміст також обирає проєкт, продумує, як він буде виглядати, складає алгоритм своїх дій і вже приступає до найважливішого будівництва свого творіння [1; 3]. В середньому вони заробляють 1500-2500 доларів на українському ринку.

Тестувальник (QA-інженер) – спеціаліст, котрий за допомогою пошуків та спостережень шукає помилки в програмах. Тестувальник повинен знати, як працює система, та де вона не працює і чому, які помилки наявні. Він розуміє, що можна змінити для покращення проєкту [2; 3]. З досвідом робота тестувальника відмічається все складнішими проєктами, але в цьому і є ріст даного працівника. Його заробітна плата 600-2700 доларів.

Дизайнер – це власне той фахівець, котрий створює обкладинку будь-якого проєкту. Для інформаційного творіння не менш важливим і зовнішнє оформлення, тобто візуал яким займається дизайнер. Але є відмінність від звичайного працівника цієї діяльності, дизайнери-IT своїми діями в розробці повинні не тільки вкладати творчість, а вирішувати певні завдання. Їх зарплата становить 1000-2000 доларів.

Системний адміністратор – це технічний спеціаліст, що працює більше з технікою та займається її налаштуванням. Він повинен розумітися в технічній стороні. Адже його завдання модернізувати та слідкувати, щоб в IT-компанії не виникало проблем [1; 4]. А якщо вони з'являються вирішувати їх на довговічний період. В середньому вони заробляють 700 доларів і вище.

Менеджер проєкту – це той спеціаліст, який супроводжує проєкт від початку до кінця. Саме від нього залежить виконання завдань, їх першочерговість, терміни виконання, вирішення проблем. Контролює всі процеси та спілкується з клієнтом для усунення проблем чи покращення програми. Ця робота підходить тільки тим хто в душі справжній організатор. Заробляють такі спеціалісти чимало в середньому 1800 доларів.

Бізнес-аналітик − кожна компанія потребує аналізу свого ринку та продукту, і IT сфера не виняток. Фахівець цієї діяльності аналізу проблеми компанії та проєктів, шукає способи їх вирішення та вдосконалення. Бізнес-аналітик також є ланкою зв'язку між клієнтом та виконавцем. Адже він аналізує роботу команди та контролює усі етапи розробки проєкту. Заробітну плату вони отримають близько 1300-2500 доларів [1; 3]. Та щоб стати спеціалістом цієї сфери потрібно мати аналітичний склад розуму, уміти наперед бачити результат зроблених дій.

HR-менеджер – підбирає персонал для IT-компаній, але не оцінює технічні навички кандидата. Хоча робота в сфері комп'ютеризації, головне для фахівця цієї професії знання психології та організація колективу. Середня зарплата 800 і 750 доларів, фахівці з досвідом до року на цих посадах можуть розраховувати в середньому на 500 доларів.

Аккаунт-менеджер – це як посередник між клієнтом та проджект-менеджером. Він знає все про продукт, клієнтів та конкурентів та легко загладжує всі конфлікти, непорозуміння. В середньому заробітна плата становить 600 доларів. Аккаунт-менеджер повинен знати основи розробки сайтів та програмування, мати глибоке уявлення про дизайн і інтерфейси.

Також розглянемо такі спеціальності як копірайтер, гейм-сценарист, 3D-моделлер та аніматор.

Копірайтер – створення текстів для соціальних мереж, рекламних текстів для проєктів та продуктів. Гейм-сценарист – створення ігор, передбачає не тільки технічну складову, а й сценарій по якому будуть розвиватися події. Це справжня творча професія в світі інформаційного кодування. 3D-моделлер – фахівець, який створює персонажів, локацій в 3D. Аніматор – майстер, що змушує усі продукти створені 3D-моделлером, оживати.

Варто додати, що із розвитком ІТ-сфери підвищується і конкуренція між фахівцями, для яких лише наявності вищої освіти за цим напрямком є замало для того, щоб витримувати високу конкуренцію.

Основою ключових ІТ-професій є знання математики, фізики, оскільки робота побудована на алгоритмах та володіння англійською мовою на рівні вище середнього, оскільки основними замовниками ІТ-послуг є іноземні компанії.

Інформаційні технології розглядаються як сукупність методів і засобів, які дозволяють розширити знання людей і надає широкі можливості по управлінню технічними і соціальними процесами [1; 4].

В Україні з кожним роком стає все більше ІТ-фахівців, адже інформаційні технології вже є однією з найважливіших галузей економіки України. ІТ-сфера це не сфера майбутнього, а теперішнього. Тобто вже сьогодні світ потребує спеціалістів інформаційних технологій [2; 3].

З кожним роком ІТ-спеціальності завойовують все більший відсоток українського ринку. Сьогодні важко уявити своє життя без інформаційних даних, які ми отримуємо кожну хвилину практично звідусіль. Саме тому ІТ - галузь стає невід'ємною частиною повсякденного життя і за останні 10 років стрімко розвинулася.

Список використаних джерел:

1. Горбунова Л.І., Суботіна Е.А. Використання інформаційних технологій в процесі навчання. Молодий вчений. 2013. №4. С. 544-547.

2. Томашук І.В., Мулик М.В. Інноваційна складова конкурентоспроможності національних економік на сучасному етапі глобального розвитку. Вчені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. Том 30 (69). №1. С. 78-83.

3. Найбільш оплачувані ІТ-професії: як стати високооплачуваним спеціалістом. URL: https://franyk.city/ua/article/103407-naybilsh-oplachuvani-it-profesii-yak-stati-visokooplachuvanim-specialistom

4. Професія – ІТ. URL: https://kudapostupat.ua/profesiia-it/.

Наукове видання

ЕКОНОМІЧНІ ЧИТАННЯ

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції,
присвяченої 85-річному ювілею
професора ВІКТОРА ЙОСИПОВИЧА ШИЯНА,
19 лютого 2021 р.

За редакцією авторів
Відповідальна за випуск Ю.В. Пащенко

Підпис. до друку 05.03.2021 р. Формат 60×84/16.
Гарнітура Таймс. Друк офсетний.
Обсяг: 30,6 ум.-друк. арк.; 33,7 обл.-вид. арк.

Виробник – редакційно-видавничий відділ
Харківського національного аграрного університету
ім. В.В. Докучаєва.
62483, Харківська обл., п/в «Докучаєвське»,
навчальне містечко ХНАУ, тел. 99-72-70,
E-mail: admin @ agrouniver.Kharkov.com.ua