

KLAIPEDA UNIVERSITY

IV INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE

**MODERN TRANSFORMATIONS  
IN ECONOMICS AND MANAGEMENT**

March 27, 2020

**Proceedings of the Conference**

**Klaipeda, Lithuania  
2020**

UDK 33(062)

Mo045

### **Organising Committee**

<b>Rimantas Stašis</b>	Professor, Dr. of Economics, Head of Management Department, Klaipeda University, Lithuania.
<b>Algirdas Giedraitis</b>	Associate Prof., Dr. of Economics, Professor of Management Department, Klaipeda University, Lithuania.
<b>Jan Žukovskis</b>	Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania.
<b>Lina Pieliene</b>	Professor, Dr. of Economics, Vytautas Magnus University, Kaunas, Lithuania.
<b>Bogoyavlenska Yuliya</b>	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine.
<b>Galina Ulian</b>	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova.
<b>Kostiantyn Shaposhnykov</b>	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine.
<b>Yuliana Dragalin</b>	Dr. of Economics, Associate Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.
<b>Olga Chwiej</b>	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.

IV International Scientific-practical Conference Modern Transformations in Economics and Management: Conference Proceedings, March 27th, 2020. Klaipeda, Lithuania: Baltija Publishing. 156 pages.

## Table of Contents

### THE GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Bekh A. A.**

E-PUBLISHING IN TERMS OF BEHAVIOURAL ECONOMICS ..... 1

**Громенкова С. В.**

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАЛУЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ  
УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ  
ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ..... 5

### ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS AND GLOBAL PROCESSES

**Живко З. Б., Даниленко Н. Б., Стадник М. Є.**

ОЦІНКА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ..... 9

**Кондукоцова Н. В.**

ДЕРЖАВНО-ПРИАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК СКЛАДОВА ЗРОСТАННЯ  
ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ..... 13

**Кононова О. Є.**

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО  
УПРАВЛІННЯ В БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ ..... 16

**Minenko S. I.**

KRAJOWE WSPARCIE AGROINOWACJI  
(DOŚWIADCZENIE UKRAIŃSKIE) ..... 21

**Remzina N. A.**

THE MECHANISM OF PROVIDING OF THE TRANSPORT SYSTEM'S  
PERMANENT STRUCTURES DEVELOPMENT IN UKRAINE ..... 24

**Шапошников К. С.**

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-  
ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ..... 28

### ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN INTEGRATION PROCESSES

**Ареф'єв В. О., Ігумєнцев О. В.**

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ  
ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 33

<b>Ареф'сва О. В., Берегова Н. А., Зиз Д. О.</b> ОБҐРУНТУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ ПРИ ВСТАНОВЛЕННІ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	37
<b>Бірбіренко С. С., Толкачова Г. В.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	42
<b>Васильченко Л. С., Стручок О. В.</b> НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА СТРУКТУРА МАРКЕТИНГОВОГО КОМУНІКАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА .....	45
<b>Давидчук С. М., Дема Д. І.</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ УКРАЇНИ.....	48
<b>Міщук С. В.</b> ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	52
<b>Мостенська Т. Л., Юрій Е. О.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ....	56
<b>Папайка І. О.</b> МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ОСНОВНИМИ ПРОДУКТАМИ ХАРЧУВАННЯ .....	60
<b>Ткачук Г. О.</b> КОМПЛЕМЕНТАРНИЙ ПІДХІД В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	62
<b>Cisko L.</b> SELECTED ASPECTS OF CREATING A RESERVE FUND IN CAPITAL TRADING COMPANIES .....	64
<b>Shevchuk Yu. A., Denysenko M. P.</b> HOTEL INDUSTRY BUSINESS MODEL FORMATION .....	68
<b>CREATIVE ECONOMY AND HUMAN CAPITAL: THE KNOWLEDGE MANAGEMENT ISSUES</b>	
<b>Drobakhina T. O., Mamatova T. V.</b> KNOWLEDGE MANAGEMENT PECULIARITIES IN CREATIVE ECONOMY LOCAL DEVELOPMENT PROJECTS.....	71
<b>Корольов Д. С.</b> МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ КОМПЕТЕНЦІЙ ПРАЦІВНИКІВ КОМПАНІЇ .....	74

## **PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION**

**Гнатенко С. О., Лазнева І. О.**

РОЛЬ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В РОЗВИТКУ  
СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 78

**Шевченко Л. С.**

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В УНІВЕРСИТЕТАХ: ЧИ СПРИЯЄ  
ЙОГО РОЗВИТКУ ОСВІТНЄ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ? ..... 81

**Шедяков В. Е.**

УКРЕПЛЕНИЕ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО ОСНОВАНИЯ – УСЛОВИЕ  
УСТОЙЧИВОГО ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ..... 85

## **REGIONAL ECONOMY AND CROSS-BORDER COOPERATION**

**Молоток І. Ф.**

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ  
АВТОНОМІЇ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ..... 89

## **ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES**

**Барвінський А. В.**

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ОРНИХ ЗЕМЕЛЬ  
ВІД АГРОФІЗИЧНОЇ ДЕГРАДАЦІЇ ..... 93

**Довгунь О. С., Машак Н. М.**

РОЗШИРЕНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ВИРОБНИКА:  
АКТУАЛЬНА ПРОБЛЕМАТИКА ..... 97

**Лібусь Т. І., Кирич Н. Б.**

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ  
В КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ЕКОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ..... 101

## **DEMOGRAPHICS, ECONOMICS AND SOCIAL POLICY IN THE CONDITIONS OF THE LABOR MARKET GLOBALIZATION**

**Гайдай О. В.**

ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОГО  
РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ..... 105

**Письменна Т. В.**

СИСТЕМА НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ  
«СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ» ..... 109

<b>Пугач В. М.</b> ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ПРОЦЕСІ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ .....	113
---	-----

## **FINANCE, INSURANCE AND EXCHANGE BUSINESS: INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGIES**

<b>Грін О. В.</b> ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ ПІД ПРИЗМОЮ МІЖНАРОДНОГО РЕЙТИНГОВОГО ОЦІНЮВАННЯ .....	118
--	-----

<b>Demchenko O. P.</b> METHODOLOGY OF THE BANK'S INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY .....	122
--	-----

<b>Євенко Т. І.</b> НОВА СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА, ЩО ОЧІКУЄ УКРАЇНУ? .....	125
---	-----

<b>Третяк Д. Д.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД У СТРАХУВАННІ: ВИКОРИСТАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ МЕРЕЖІ ENTERPRISE EUROPE NETWORK (EEN) ДЛЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	128
--	-----

## **MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

<b>Остапчук В. М., Ільєнко О. В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ КІБЕРЗАГРОЗ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РИНКУ .....	132
--	-----

## **MODERN PROBLEMS OF BUSINESS EDUCATION**

<b>Sao Zhuo, Melnyk M. I.</b> PROBLEMS OF THE EDUCATIONAL INSTITUTIONS MANAGEMENT .....	135
---	-----

<b>Євсєєва О. О., Євсєєв А. С.</b> ПЕРСПЕКТИВИ УПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ: ЦІЛЬОВІ ГРУПИ ТА МОЖЛИВОСТІ ПЛІАТФОРМИ MOODLE .....	139
---	-----

<b>Мушеник І. М.</b> ЗАСТОСУВАННЯ НОВІТНІХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ .....	142
--	-----

# THE GLOBAL ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Bekh A. A., Postgraduate Student**

*Institute of International Relations*

*Taras Shevchenko National University of Kyiv*

*Kyiv, Ukraine*

## E-PUBLISHING IN TERMS OF BEHAVIOURAL ECONOMICS

According to R. H. Thaler and S. Mullainathan, «behavioral economics is the combination of psychology and economics that investigates what happens in markets in which some of the agents display human limitations and complications [1].» Behavioural economics uses an interdisciplinary approach to analyse psychological factors of decision-making behind an economic outcome, such as factors influencing a consumer buying one product instead of another.

Foundations of the modern behavioural economics were laid in 1979 article «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk» of two American-Israeli psychologists: 2002 Nobel Prize winner in economics Daniel Kahneman and his long-term co-author Amos Tversky. They demonstrated in a series of experiments that people are inclined to act in accordance with principles of neoclassical economics and often show a tendency to absolutely irrational behaviour [2].

Since then, the ideas of behavioural economics have gained a lot of followers and were further developed by scientists. For example, it was discovered that the irrational behaviour is not chaotic. It obeys certain models and is therefore quite predictable. This view is shared by Dan Ariely, James B. Duke Professor of Psychology and Behavioural Economics at Duke University, who developed the theory of relativity in decision-making.

Once, on the website of London magazine *The Economist*, Dan Ariely noticed an annual subscription offer, which surprised him with its obvious inconsistency. The offer included three types of subscription:

1. Web subscription – \$59.00. One-year subscription to *Economist.com*. Includes online access to all articles from *The Economist* since 1997.

2. Print subscription – \$125.00. One-year subscription to the print edition of The Economist.

3. Print and web subscription – \$125.00. One-year subscription to the print edition of The Economist and online access to all articles from The Economist since 1997 [3, p. 1].

After thorough investigation D. Ariely concluded that the triple choice was a very smart and well-designed advertising ploy. The Economist sales managers, of course, wanted to make future subscribers pay more. If they had offered a choice of only the first and third subscription types, readers could be scared off by the price of complex option (print and web), which is twice as much as just web subscription. The second type of only print subscription, which was inserted between them, made this complex option look much more attractive and encouraged readers to believe that they were offered a very good deal.

To test this hypothesis, D. Ariely conducted an experiment on 100 students from Massachusetts Institute of Technology. First, he offered them a choice of the same three subscription types as The Economist did. 16 people chose the first option (web subscription), 84 preferred the third one (print and web subscription), while the middle option did not attract a single person. Then D. Ariely gave students a choice with only two options, eliminating the print only subscription. In this case, web subscription had 68 supporters while print and web subscription had only 32 [3, p. 5-6].

As D. Ariely says, from the point of view of traditional economics, such a result does not make any sense. Whatever the advantages of complex option over cheaper digital one, in any way they could not become more attractive or nonattractive due to the presence or absence of middle option. This means that the number of «buyers» of each subscription should remain the same. However, the psychological context of comparing these alternatives was already heavily dependent on the inclusion or exclusion of distracting option. In terms of behavioural economics, this is to be expected. It turns out that students acted seemingly irrationally but quite predictably.

The most interesting thing in this case is that, although it was described in 2008 book «Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions» by D. Ariely, 12 years later The Economist still uses this trick just in a slightly modified form.

Now the magazine offers the following types of annual subscriptions (by the way the second option is labelled as «Best Value»):

1. Print – €20.00. Weekly print edition.



2. Print + Digital – €20.00. Weekly print edition, Economist.com, The Economist apps, Espresso, Morning Briefing audio edition and podcasts.

3. Digital – €20.00. Economist.com, The Economist apps, Espresso, Morning Briefing audio edition and podcasts [4].

Current subscription options offered by The Economist reflect the changes in e-publishing market such as print circulation decline, digital circulation increase and costs decrease influenced by digitalization of the world economy. However, the principle of manipulating choice options using relativity is not changed. The complex option of «Print + Digital» in comparison with other two options looks like a deal you can't refuse, since we tend to look at things around us in relation to others.

Another theory, worth to pay attention in terms of sales in e-publishing, is «mental accounting» by Nobel laureate in economics Richard H. Thaler. This is a psychological theory that explores how limited cognition affects spending, savings and household behaviour in general. According to R. H. Thaler, this theory is trying to answer the following question: «How do people make decisions regarding their own money?» The answer to the question is that the decision-making process is not complex, it is just divided into many different aspects and parts. One piece of evidence of this theory is that people group their own expenses into various categories (for example, expenses for food, clothes, paying bills, etc.) and each of these categories is associated with separate mental account [5, p. 15]. R. H. Thaler believes that mental accounting is mainly used as a means of simplifying financial decision-making by limited rational entities. Each unit of account has its own budget and its own contribution, which is manifested in the limited interchangeability between these units. R. H. Thaler says that the application of practice of using separate units of account leads to the creation of mechanism to protect the personal budget from cost overruns, primarily on unnecessary goods [5, p. 19].

Electronic newspapers and magazines in their turn try to use this mechanism in their own favour. For example, they invalidate this mechanism with limited-time special offers, which lead to entering one of customer's mental account units:

1. 99¢ per week for the first 4 weeks of digital access to Boston Globe (while the full annual subscription costs \$360) [6];

2. \$1 for the first 2 months of digital access to The Wall Street Journal (while the full annual subscription costs \$234) [7]; or

3. \$1 for the first 4 weeks of digital access to Financial Times (while the full annual subscription costs \$369.20) [8].

Such limited-time special offers break the defence mechanism from cost overruns. \$1 for the first 4 weeks of quality news content is hardly big burden for any mental account. However, for the digital newspaper it can be a very profitable solution to reach the bottom of sales funnel and in the long run persuade a targeted person to pay \$300 per year for the product.

The traditional economics argues that people are quite rational, at least in the situations in which they act as market participants. Supporters of behavioural economics strongly disagree with this postulate. From their point of view, the so-called «homo economicus» is not rational and most likely never will be. The irrationality is deeply and irreversibly embedded in people's thinking and behaviour. And most importantly, it is not accidental, on the contrary, it is quite systematic and predictable. People constantly deviate from the canons of rationality, even in situations where it seems to have to rule unconditionally. Thus, the accurate use of behavioural economics principles by e-publishing companies efficiently enhances the growth of their sales and profits.

### References:

1. Mullainathan, S., Thaler, R. H. Behavioral Economics, Working Paper 7948. *National Bureau of Economic Research*. October 2000. URL: <https://www.nber.org/papers/w7948.pdf> (accessed on 10.03.2020).
2. Kahneman, D., Tversky, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. March 1979. Vol. 47. No. 2. P. 263-292.
3. Ariely, D. Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. New York: HarperCollins Publishers, 2008. 280 p.
4. The Economist Subscription. URL: <https://www.economist.com/subscribe> (accessed on 10.03.2020).
5. Thaler, R. H. Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*. January-February 2008. Vol. 27. No. 1. P. 15–25.
6. The Boston Globe Subscription. URL: <https://subscribe.bostonglobe.com/B7128/?p1=BGLogin2> (accessed on 10.03.2020).
7. The Wall Street Journal Subscription. URL: <https://store.wsj.com/shop/> (accessed on 10.03.2020).
8. Financial Times Subscription. URL: <https://www.ft.com/products> (accessed on 10.03.2020).

## **ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАЛУЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ**

Як показують оцінки міжнародних економічних організацій, 80% обсягів світової торгівлі припадає на ланцюжки створення доданої вартості, які контролюють кілька десятків транснаціональних корпорацій. Корпорації сприяють прогресу країн, що розвиваються, розміщуючи лінії по виробництву своєї продукції по всьому світу, і саме від них залежать темпи економічного зростання і поява в економіці нових технологій. Для кожної окремої країни частка доданої вартості в її експорті показує, наскільки її промисловість і експорт залежать від імпорту з інших країн, а крім того – наскільки економіка країни спеціалізована на конкретному виробництві і яке її місце в світовому виробничому ланцюжку.

В середньому в експорті кожної країни частка доданої вартості, виробленої іншими країнами, становить 28%. Для розвинених країн частка доданої за кордоном вартості становить 31%. Лідер в міжнародній торгівлі – країни ЄС, в їх експорті частка доданої вартості, що вироблена іншими країнами, 39% – це одне з найвищих значень в світі. Наприклад, для США частка доданої за кордоном вартості в експортних товарах становить всього 11%, а для Японії – 18% [1].

В середньому, рівень участі країни в глобальній виробничому ланцюжку, тобто частка проміжних товарів, які вона завозить і вивозить, для розвинених країн становить 59%, а для країн, що розвиваються – 52%. Самим інтегрованим у світові виробничі ланцюжки регіоном є ЄС з показником 66%.

Якщо розглядати ЄС як єдине економічне утворення, то 14,7% його експорту складається з імпортованих з третіх країн частин і компонентів (в 1995 році ця частка становила 8%). Однак в експорті національних економік країн, що входять в ЄС, частка імпортованих частин і компонентів значно вище (Бельгія – 46%, Чехія – 46,5%, Угорщина – 46%, Словаччина – 42%, Німеччина – 27,3%, Франція – 28,5%, Італія – 27,1%). Це пояснюється тим, що більше половини

даних проміжних товарів імпортується ними з інших країн – членів ЄС [1].

Чеська Республіка, Угорщина та Польща – найбільші учасники внутрішньорегіональної торгівлі виробничими ресурсами серед європейських економік. На ці країни припадає понад 11% внутрішньоєвропейського експорту проміжних товарів.

Ключову роль в організації європейських ланцюжків створення вартості відіграє Німеччина. Ця країна в повній мірі реалізувала потенціал механізму ланцюжків створення вартості, інтегрувавши економіки Центральної та Східної Європи (ЦСЕ) в свій виробничий цикл. На сьогодні Німеччина є їх основним торговим партнером: на неї припадає більше 30% експорту з Чехії, більше 25% – експорту з Угорщини, 24% – з Польщі, 20,4% – зі Словаччини. Основним сектором, в якому здійснюється торгівля між країнами, є машинобудування: між ними відбувається торгівля комплектуючими, необхідними для німецької автоіндустрії. Загалом ЄС імпортує лише 9% проміжних товарів для своєї автоіндустрії, при цьому жодна з країн не займає частки, що перевищує 2%. А німецькі машини на сучасному етапі на 35% складаються з іноземних комплектуючих [2].

Галузь електроніки традиційно складалася з великих ТНК, які концентрували увесь цикл виробництва всередині однієї країни. Завдяки легкості транспортування продукції електроніки цей сектор традиційно розвивався в глобальних масштабах. Однак в ЄС найбільші компанії інвестували і в межах регіону. При цьому вони керувалися не тільки дешевою робочою силою, а й здатністю до швидкого реагування і часом виходу нового виробу на ринок. Зараз Угорщина входить в топ-15 світових експортерів електронної продукції і є найбільшим експортером серед країн ЦСЕ, збільшивши своє виробництво з 1995 року в 23 рази. У виробництві електроніки ЄС в цілому імпортує 17% проміжних товарів, 83%, що залишилися, виробляються вітчизняною промисловістю ЄС.

Крім сектора електроніки і транспортних засобів частка імпортованих складових перевищує середній показник по ЄС (14,7%) в експорті хімічної продукції, мінеральної сировини, кольорових металів, що пояснюється високою ресурсомісткістю даних галузей.

За даними Світового Банку частка українського експорту, інтегрованого в глобальні ланцюжки створення доданої вартості, залишається низькою. Це – 5,7% в Україні в порівнянні з 27% в Польщі, 38% в Румунії, 38% в Туреччині. В аналітиці Світового банку відзначається, що не зростання сировинних поставок, а саме

збільшення експорту з більш високою доданою вартістю і створення глобальних ланцюжків з доданою вартістю – головна можливість для України в контексті використання свого особливого доступу на ринок ЄС.

Важливим інституційним кроком щодо включення України в європейський економічний простір за умов дії Зони вільної торгівлі Україна-ЄС є приєднання нашої країни до Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження (Конвенція ПЄМ). Цей документ встановлює уніфіковані правила походження для торгівлі товарами у Пан-Євро-Середземноморському регіоні й, таким чином, дозволяє посилювати економічну інтеграцію та торговельні зв'язки.

Наприклад, в Угоді про асоціацію України з ЄС прописана так звана *двостороння кумуляція*. Згідно з нею, при виробництві українських товарів, що експортуватимуться до ЄС без сплати мит, можна використовувати європейську сировину нарівні з українською. Так само, українська сировина може використовуватись для виробництва європейських товарів, що потім імпортуватимуть до України. На відміну від двосторонньої кумуляції, що встановлена більшістю угод про преференційну торгівлю, ПЄМ йде далі та передбачає правило *діагональної кумуляції*. Тобто дає можливість країнам-учасникам використовувати сировину одна одної та встановлює однакові правила переробки товарів. Завдяки діагональній кумуляції для виробництва товару може використовуватися сировина з країн, що не є сторонами преференційної угоди, в рамках якої здійснюється торгівля [3].

ПЄМ налічує наразі 42 учасники. Серед них – країни ЄС, ЄАВТ (Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн), країни Північної Африки та Близького Сходу (Алжир, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Марокко, Палестина, Сирія, Туніс, Туреччина), регіон Південно-Східної Європи (Албанія, Боснія і Герцеговина, Македонія, Сербія, Чорногорія, Косово), а також Молдова.

Отже, чим більше угод про вільну торгівлю буде укладено урядом України з країнами-учасниками Конвенції, тим більше переваг від її застосування зможуть отримати національні виробники. За існуючими прогнозами потенційні вигоди від застосування положень Конвенції отримають такі галузі: виробництво автомобільних комплектуючих, машинобудування, металургія, деревообробна промисловість (виробництво готових меблів), текстильна промисловість та виробництво взуття. Застосування положень Конвенції ПЄМ дозволяє українським

експортерам розширити ринки збуту та досягти нового рівня торгівлі між країнами-учасницями Конвенції, на які вже припадає 60% національного експорту і 50% імпорту. Потенційні вигоди приєднання нашої країни оцінюються у ефекті збільшення обсягів торгівлі до 7% (понад 1,5 млрд дол. США) [4].

Таким чином, приєднання України до Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження дає потенційну можливість наростити виробничий потенціал та відкрити нові потужності, збільшити притік прямих іноземних інвестицій. Крім того, це – стимул для відкриття нових шляхів кооперації у торгівлі між сторонами, у тому числі за рахунок створення доданої вартості всередині країни шляхом залучення до процесу регіональних та міжнародних ланцюгів виробництва та постачання.

### **Література:**

1. Global Value Chain Development Report 2017. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/gvcd\\_report\\_17\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gvcd_report_17_e.htm) (дата звернення: 21.02.2020).

2. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf>. (дата звернення: 21.02.2020).

3. Про приєднання України до Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження: Закон України від 8.11.2017 № 2187-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2187-19#n3> (дата звернення: 10.02.2020).

4. Больше, чем ЗСТ. Что даст Украине участие в Пан-Евро-Мед. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/rus/articles/2016/12/22/7059293/> (дата звернення: 26.02.2020).

# ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS AND GLOBAL PROCESSES

**Живко З. Б., д.е.н., професор**

*Львівський державний університет внутрішніх справ  
м. Львів, Україна*

**Даниленко Н. Б., к.е.н., доцент**

*Вищий навчальний заклад «Приватне акціонерне товариство  
«Львівський інститут менеджменту»  
м. Львів, Україна*

**Стадник М. Є., к.е.н., доцент**

*Вищий навчальний заклад «Приватне акціонерне товариство  
«Львівський інститут менеджменту»  
м. Львів, Україна*

## ОЦІНКА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Однією із глобальних проблем людства є забезпечення населення необхідними продуктами харчування, а промисловість – сировиною. Її вирішення сприятиме зміцненню продовольчої безпеки, а також національної безпеки держави, забезпеченню її незалежності та суверенітету. Важливою умовою зміцнення продовольчої безпеки є постійний контроль за системою показників її оцінки та прийняття необхідних рішень на усіх рівнях управління щодо її регулювання.

Продовольча безпека переважно оцінюється показниками фізичної достатності та економічної доступності продуктів харчування і їх безпеки, рівнем самозабезпечення країни необхідними продуктами харчування.

Населення України недостатньо споживає продуктів харчування як за раціональною, так і за мінімальною нормами, і процес цей погіршується. Так, враховуючи раціональну норму споживання, населення країни недотримувало у 2017 р. продуктів харчування за усіма основними групами (виключення становить лише картопля). І це при тому, що у 2010 р. громадяни країни достатньо споживали яєць, цукру, олії та рослинних жирів, хліба й хлібних продуктів. Правда, якщо брати до уваги лише мінімальну норму споживання,

яка забезпечує лише виживання особи, то населення України недостатньо споживало у 2017 році лише 5 груп основних продуктів харчування з 10 (50%), а у 2010 році – 6 з 10 (табл. 1).

Таблиця 1

**Фізична достатність споживання, %**

Продуктові групи	Фізична достатність споживання					
	за мінімальною нормою			за раціональною нормою		
	2011 р.	2014 р.	2017 р.	2011 р.	2014 р.	2017 р.
М'ясо і м'ясопродукти	64,9	67,6	64,6	99,8	104,0	99,4
Молоко і молочні продукти	46,8	58,6	52,6	52,2	65,3	58,7
Яйця	104,8	106,9	94,1	131,6	134,2	118,2
Риба і рибопродукти	71,5	55,5	54,0	119,2	92,5	90,0
Цукор	106,8	95,5	80,0	126,9	113,4	95,0
Олія і рослинні жири	101,5	100,8	90,0	165,0	163,8	146,3
Картопля	87,1	113,7	115,6	112,5	146,9	149,4
Овочі і баштанні	103,0	101,4	99,2	157,9	155,4	152,1
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	51,6	58,1	58,7	68,2	76,9	77,6
Хліб і хлібопродукти	105,5	107,4	99,8	113,4	115,4	107,2

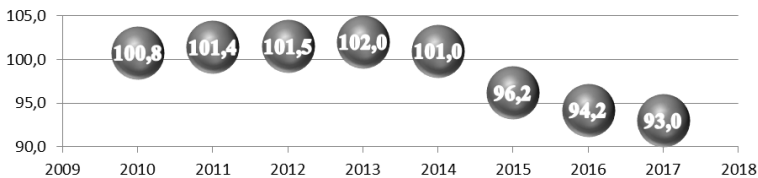
*Джерело: [1; 2]*

Недостатнім споживання продуктів харчування є і за енергетичною цінністю. Якщо до 2015 р. українці споживали достатньо кілокалорій, то починаючи з цього року енергетична цінність споживання почала знижуватись. Це загрожує не лише продовольчій безпеці країни чи особи, а й призводить до зниження якості життя, здоров'я громадян, працездатності, загалом це загроза національної безпеки країни (рис. 1).

Нестачу таких важливих продуктів харчування, як м'ясо і м'ясопродукти, риба і рибопродукти, фрукти, ягоди, горіхи і виноград, овочі й баштанні культури громадяни переक्रивають,



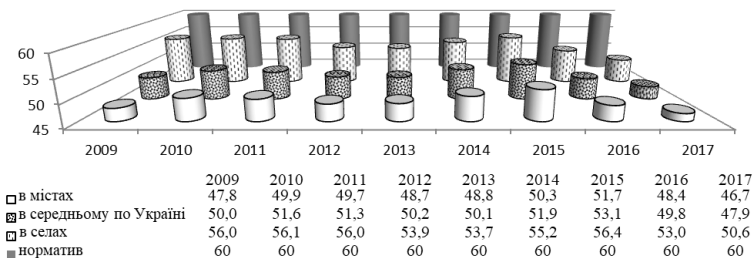
споживаючи картоплю та хліб і хлібні продукти. Таке харчування часто називають «раціоном бідності», що є свідченням незбалансованості харчування населення, яке намагається забезпечити власні енергетичні потреби за рахунок більш економічно доступних продуктів [3].



**Рис. 1. Фізична достатність споживання за енергетичною цінністю, %**

Джерело: [1; 2]

Зважаючи на те, що виробництво більшості продуктів харчування в Україні знаходиться на достатньому рівні, то забезпечення фізичної достатності харчування залежить не від рівня розвитку сільського господарства та харчової промисловості, а, переважно, від низької купівельної спроможності населення. Як свідчать статистичні дані, при нормативі 60% для коефіцієнта економічної доступності споживання і міські, і сільські жителі економічно спроможні купляти продукти харчування в необхідному обсязі (рис. 2).



**Рис. 2. Коефіцієнт економічної доступності споживання, %**

Джерело: [1; 2]

Проте, за мірками Міністерства сільського господарства США та ряду міжнародних фінансових організацій домогосподарства, які

витрачають на продукти харчування більше 40% загальних витрат, відносяться до бідних. Таким чином, населення України живе на межі бідності, витрачаючи на продукти харчування за даними 2016 року як жителі Нігерії (56,4%), і навіть більше, ніж жителі Кенії (46,7%), Камеруну (45,6%), Казахстану (43,0%), Алжиру (42,5%), Філіппін (41,9%), Пакистану (40,9%), Гватемали (40,6%) та Азербайджану (40,1%). Найменше у світі на продукти харчування витрачають американці (6,4%). Менше 10% на продукти харчування у світі витрачають лише жителі восьми країн, серед яких чотири у Європі: Великобританія (8,2%), Швейцарія (8,7%), Ірландія (9,6%), Австрія (9,9%) [3].

Для забезпечення економічної доступності продуктів харчування доцільно також проаналізувати структуру грошових витрат на продукти харчування. У 2017 р. домогосподарства населення найбільше коштів витрачали на придбання таких продуктів, як м'ясо і м'ясопродукти (22,2%), хліб і хлібопродукти (15,0%), молоко і молочні продукти (11,5%), овочі (9,2%). І ця ситуація не змінюється роками (рис. 5). Тому, ринки цих продовольчих груп товарів потребують особливо пильного державного регулювання.

Україна забезпечена продуктами харчування власного виробництва, адже протягом 2011-2017 рр. у нас вироблялось понад 70% кожної з основних груп продовольчих товарів. Найбільш нестабільним є самозабезпечення населення цукром, яке щороку то зростає, то знижується. Найнижчим є самозабезпечення м'ясом та м'ясопродуктами.

Що стосується картоплі, олії та рослинних жирів, зернових та зернобобових культур, то в Україні спостерігається їх перевиробництво, яке перевищує внутрішнє споживання в кілька разів.

Таким чином, рівень продовольчої залежності України досить низький, що відповідає достатньому рівню продовольчої безпеки країни. Лише по рибі і рибопродуктах рівень продовольчої залежності перевищує 50% і має тенденцію протягом 2012-2017 рр. до зростання, що може становити певну загрозу.

Безпечним харчовим продуктом відповідно до Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» є харчовий продукт, який не справляє шкідливого впливу на здоров'я людини та є придатним для споживання [4]. Виходячи з цього, безпека продуктів харчування в Україні є низькою. Адже рівень захворюваності населення України на хвороби органів травлення у 2017 р. становив 257%, що нижче 2010 р. на 12,5%. За

аналізований період рівень захворюваності на гострі кишкові інфекції зріс на 38,3%, почастишали випадки отруєння продуктами харчування, навіть зі смертельними наслідками.

Зважаючи на існуючі загрози продовольчій безпеці країни слід розробити необхідні заходи щодо її регулювання, що дозволить наростити обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, забезпечити фізичну та економічну доступність продуктів харчування, її безпеку й гарантувати національну безпеку країни.

### **Література:**

1. Статистичний щорічник України за 2018 рік [Статистичний збірник]. Житомир : ТОВ «Бук-Друк». 2019. 482 с.
2. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України [Статистичний збірник]. Київ : Державна служба статистики України. 2018. 59 с.
3. Дубровик-Рохова А. Раціон «бідності». Інститут аграрної економіки : українці споживають більше норм лише хліба та олії. *День*. 2018. № 170-171. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/racion-bidnosti> (дата звернення: 07.12.2017).
4. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів : Закон України від 23.12.1997 № 771/97-ВР URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/Z970771.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z970771.html) (дата звернення: 08.12.2017).

**Кондукоцова Н. В., к.е.н.**

*Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»  
м. Київ, Україна*

## **ДЕРЖАВНО-ПРИАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК СКЛАДОВА ЗРОСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Зростання потенціалу національної економіки значною мірою пов'язаний із використанням елементів державно-приватного партнерства. Бюджетне фінансування інфраструктурних та інших інвестиційних проєктів є досить обмеженим, тому доцільним є використання приватного капіталу. Визначено, що інструменти державно-приватного партнерства здійснюють сприятливий вплив на розвиток національної економіки, адже розширюють можливості доступу для учасників ринку до додаткових джерел фінансування. Обґрунтовано, що наразі державно-приватне партнерство все ще потребує удосконалення правового регулювання відносин, спрощення регуляторних процедур, підвищення транспарентності процесу відбору проєктів та їх державної підтримки на всіх етапах.

Згідно Закону України «Про державно-приватне партнерство», державно-приватне партнерство – це «співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства. На стороні приватного партнера у договорі, що укладається в рамках державно-приватного партнерства, можуть виступати декілька осіб, які відповідно до цього закону можуть бути приватними партнерами. Відносини між приватними партнерами та порядок визначення приватного партнера для представництва інтересів інших приватних партнерів у відносинах з державним партнером визначаються умовами договору, укладеного між приватними партнерами, або умовами договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства. Такі особи несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями, передбаченими договором, що укладається в рамках державно-приватного партнерства» [1].

У результаті вивчення та аналізу досвіду європейських країн Дутко Н.Г. визначив, що «особливостями механізмів забезпечення державно-приватного партнерства є: довготривалість відносин між органами державної влади, місцевого самоврядування і приватними партнерами; збереження державної та комунальної форми власності на об'єкти з одночасним упровадженням механізмів управління інфраструктурою приватними партнерами; відкритість і прозорість діяльності органів державної та місцевої влади щодо визначення приватних партнерів; забезпечення надання якісних і здешевлених послуг як показник результативності й ефективності державно-приватного партнерства; поєднання ресурсів фінансово-кредитних установ під гарантії органів державної та місцевої влади; розподіл ризиків, визначення зобов'язань та відповідальності в договорі державно-приватного партнерства; захист інтересів та задоволення потреб громади, контроль за якістю надання послуг приватними партнерами, обговорення та моніторинг проектів за участю громадських організацій» [2].

Важливим є формування інституційних умов розвитку державно-приватного партнерства. Н. Клевцевич до таких умов відносить: визначення вимог, яким повинні відповідати оператори, що бажають

увійти у відповідні галузі, зокрема: щодо доказів його фінансової забезпеченості, доказів його можливості здійснення діяльності з експлуатації; впровадження проектної форми реалізації намічених планів; обґрунтування органів місцевого самоврядування вибору форми залучення приватного сектора; впровадження ефективної системи контролю з боку органів місцевого самоврядування над виконанням приватними операторами поточних функції та інвестиційних зобов'язань; розроблення вимог до системи звітності приватного оператора; залучення до прийняття рішень щодо передачі інфраструктурних об'єктів приватному сектору громадськості, а також визначення періодичності та видів громадського контролю; розроблення і впровадження механізму визначення відповідальності представників приватного сектора за спричинення своїми діями або бездіяльністю збитків майну територіальних громад і, навпаки, визначення у зв'язку із цим прийнятного для обох сторін механізму повернення вкладених коштів и т. д. [3, с. 240].

Державно-приватне партнерство здійснює позитивний вплив на розвиток реального сектору економіки, адже формує передумови для розширення можливостей фінансування приватного капіталу в галузі та сфери економіки, які раніше були для нього недоступні. Держава ж у такому випадку має можливість реалізувати визначені пріоритетні проекти, які при обмежених обсягах бюджетних ресурсів раніше були б заморожені. Структурна взаємодія суб'єктів реального сектору економіки та держави на засадах відкритості, справедливості, взаємної вигоди та економічної доцільності є дієвим інструментом забезпечення економічного зростання в країні.

Слід зауважити, що при визначенні пріоритетних напрямів державного управління в сфері фінансування інвестиційних проектів доцільним є обґрунтування кількісних показників результативності даних видатків в розрізі функціональної класифікації. Проте, суспільний ефект від фінансування тих чи інших бюджетних програм є різним з огляду на лаг впливу видатків на економічні та соціальні процеси. Зокрема, соціальний та економічний ефект від збільшення видатків на розвиток людського капіталу кількісно можна оцінити у середньо та довгостроковій перспективі (7-12 років) враховуючи особливості механізму формування «економіки знань», інституційної сфери економіки, в яку було збільшено обсяги бюджетного фінансування.

В свою чергу, фінансово-кредитний механізм реалізації участі держави у колективному фінансуванні розвитку економіки за

рахунок використання державно-приватного партнерства має ґрунтується на принципах формування довгострокової стратегії розвитку національного господарства, оптимального перерозподілу коштів, моніторингу отриманих ефектів, що дозволить досягти кумулятивного ефекту від поєднання можливостей реального сектору економіки, держави та її фінансових форм впливу.

### **Література:**

1. Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 16.10.2012, № 5463-VI. – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
2. Дутко Н.Г. Європейський досвід державно-приватного партнерства. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua>.
3. Клевцевич Н. А. Державно-приватне партнерство як інструмент регіонального розвитку. *Економіка та суспільство*. 2017. № 9. С. 237-241.

**Кононова О. Є., к.е.н., доцент**

*Державний вищий навчальний заклад*

*«Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

*м. Дніпро, Україна*

## **ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ**

Система державної підтримки проектів будівництва повинна забезпечувати органічний зв'язок економічних, екологічних інтересів учасників на всіх стадіях їх створення, реалізації та впровадження, починаючи від проектування, фінансування, кредитування, продажу та здавання об'єктів. Державна підтримка передбачає застосування цільових заходів сприяння ефективності стратегій розвитку суб'єктів галузі, вирішення певних проблем, виявлених відповідно до сучасних реалій функціонування зазначеної сфері та досліджуваних підприємницьких структур. Розвиток форм державної підтримки проектів будівництва сприяє росту рівня конкурентоспроможності функціонування суб'єктів будівельної галузі, що впливає на формування перспективи загального росту економіки держави.

Важливим напрямком державної підтримки реалізації успішного стратегічного управління в будівельній галузі виступає вирішення проблем нормативно-правового-забезпечення зазначеної сфери. Для усунення проблеми невідповідності граничних норм акустичних

впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій більшості категорій, наведених в у визначенні Мінрегіону [1] та МОЗу [2], для нівелювання корупційних, інвестиційних ризиків в будівельній галузі України пропонується внести зміни в положення нормативно-правових актів. А саме, зважаючи на об'єктивність підходу МОЗ [2] щодо класифікації та оцінки впливу на види територій, пропонується прийняти у якості граничних норм та, які визначені цієї інституцією стосовно аналогічних видів територій, на які здійснюються акустичні впливи від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в рамках підходу Мінрегіону [1]. Стосовно тих територій, які існують в рамках існуючої інфраструктури та на які не вказано в положеннях за вказаним напрямком МОЗ [2], пропонується прийняти норми, встановлені Мінрегіоном [1]. Відповідно, граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій, передбачені оптимізаційними рекомендаціями до вимог Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р., Наказом Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р. можуть мати наступний зміст (табл. 1).

Таблиця 1

**Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій, передбачені оптимізаційними рекомендаціями до вимог ДБН В.1.1-31:2013**

№ п/п	Види територій, на які здійснюються акустичні впливи від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи)	Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи), визначені нормативними вимогами, дБА	
		Встановлені в денний час доби	Встановлені в нічний час доби
1	2	3	4
1	Граничні норми акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій (територій житлових забудов)		

## Продовження таблиці 1

1	2	3	4
1.1	В межах територій житлових приміщень інших спеціалізованих категорій: пансіонати; будинки відпочинку; будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку	60 дБА	50 дБА
1.2	В межах територій житлових приміщень інших спеціалізованих категорій: спальні приміщення в закладах: шкіл-інтернатів; дитячих дошкільних закладів	60 дБА	50 дБА
1.3	В межах територій житлових приміщень квартир населення	60 дБА	50 дБА
1.4	В межах територій житлових кімнат, розміщених в гуртожитках	60 дБА	50 дБА
1.5	В межах житлового номерного фонду готелів	60 дБА	50 дБА
1.5.1	категорії 4, 5-ї зірок	60 дБА	50 дБА
1.5.2	категорії 4, 5-ї зірок	60 дБА	50 дБА
1.5.3	категорії готелів нижче 3-х зірок	60 дБА	50 дБА
2	В межах територій, що прилягають до будинків житлового фонду, які мають підвищений рівень комфортності, котеджних будинків	50 дБА	40 дБА
3	В межах територій, які напряму прилягають до будинків житлового фонду, будівель інших спеціалізованих категорій (амбулаторії, поліклініки, пансіонати, будинки відпочинку, дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади, музеї, храми, бібліотеки)	55 дБА	45 дБА
4	В межах територій майданчиків відпочинку на територіях груп будинків житлового фонду (комплексів), житлових мікрорайонів, котеджних будинків, будівель інших спеціалізованих категорій (дитячі дошкільні заклади, будинки-інтернати для інвалідів, людей похилого віку, школи, інші навчальні заклади різних форм власності)	45 дБА	45 дБА



Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
5	В межах інших будівель та приміщень інших спеціалізованих категорій	від 35 до 55 дБА	від 35 до 55 дБА

*Джерело: складено автором*

Представлені вимоги граничних норм в положеннях авторської пропозиції передбачають наступні зміни:

1) По-перше, зміну граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно положень оптимізаційних змін до вимог Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р. за всіма видами територій житлових забудов. Зокрема, дані вимог запропоновано привести до норм за цим видом територій, визначеним положеннями Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р. [2]. Згідно із представленими змінами нормативно-правового регулювання передбачено: збільшення даних норм від 35-40 дБА в денний час доби до 60 дБА, від 30 дБА в нічний час доби до 50дБА.

2) По-друге, зміну граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно положень оптимізаційних змін до вимог Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р. за всіма видами територій, які прилягають до певних видів будівель. А саме, дані вимог запропоновано привести до норм за цим видом територій, визначеним положеннями Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р. [2]. Відповідно до представлених змін нормативно-правового регулювання передбачено: скорочення даних норм від 55 дБА в денний час доби до 50 дБА, від 45 дБА в нічний час доби до 50дБА щодо територій, що прилягають до будинків житлового фонду, які мають підвищений рівень комфортності, котеджних будинків.

3) По-третє, зміни до положень Граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно положень оптимізаційних рекомендацій до вимог Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р., які передбачають: доповнення вимог граничних норм акустичних впливів від

здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій (територій житлових забудов) нормами щодо всіх видів територій житлових забудов. Вказані норми відповідають тим, які визначені в положеннях Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р. При цьому, їх значення відповідає значенню, встановленому Наказом Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р. щодо територій житлових забудов.

4) По-четверте, зміни до положень Граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) в межах існуючих житлових територій згідно положень оптимізаційних рекомендацій до вимог Наказу Міністерства охорони здоров'я України № 463 від 22.02.2019 р., які передбачають: доповнення вимог граничних норм акустичних впливів від здійснення будівельних робіт (реконструкції, будівельні роботи) нормами щодо інших будівель та приміщень інших спеціалізованих категорій. Значення за цими територіями встановлені ті, які відповідають нормам, вказаним в положеннях Державних будівельних норм ДБН В.1.1-31:2013, затверджених Мінрегіоном в ДБН в 2013 р.

### **Література:**

1. Державні будівельні норми України В.1.1-31:2013 «Захист територій, будинків і споруд від шуму», затверджені Наказом Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 27.12.2013 № 630. Дата оновлення: 28.12.2019. <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/building/tech-reg/normuvannia/derzhavni-ta-galuzevi-budivelni-normi/derzhavni-ta-galuzevi-budivelni-normi-2/> (дата звернення: 28.12.2019).

2. Державні санітарні норми допустимих рівнів шуму в приміщеннях житлових та громадських будинків і на території житлової забудови, затверджені Наказом Міністерства охорони здоров'я України 22.02.2019 № 463. Дата оновлення: 28.12.2019. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0281-19> (дата звернення: 28.12.2019).

## **KRAJOWE WSPARCIE AGROINOWACJI (DOŚWIADCZENIE UKRAIŃSKIE)**

Dziś innowacje rolne stają się integralną częścią zapewniania rozwoju kompleksu rolniczo-przemysłowego i całej gospodarki Ukrainy.

O znaczeniu badań nad wdrażaniem innowacyjnych środków w działalności gospodarczej, oceną ich wpływu na konkurencyjność i opracowaniem odpowiednich mechanizmów świadczy fakt, że o rozwoju gospodarczym podmiotów gospodarczych decyduje nie tylko poziom podaży zasobów i produkcji przemysłowej, ale w dużej mierze zdolność podmiotów do ich racjonalnego wykorzystania na podstawie wprowadzenia nowych, innowacyjnych technologii w celu stworzenia trwałych przewag konkurencyjnych i produkcji konkurentów Produkty ozdatnoyi zarówno krajowym i międzynarodowym.

Obecnie istnieje wiele podejść do literatury naukowej w celu zdefiniowania, zrozumienia istoty i treści pojęcia «innowacji», ale naszym zdaniem klasyczne sformułowanie zaproponowane przez J. Schumpetera leży u podstaw współczesnych badań naukowych. Termin «innowacja» (innowacja) oznacza nowe osiągnięcie naukowe i technologiczne, innowacją będącą wynikiem nowości. Joseph Schumpeter na początku XX wieku. po raz pierwszy wprowadził terminy do nauki «Innowacje» i «proces innowacji».

W teorii teorii rozwoju gospodarczego (1911) J. Schumpeter wyróżnia pięć rodzajów nowych kombinacji zmian lub innowacji:

1. produkcja nowego produktu lub znanego produktu o nowej jakości;
2. wprowadzenie nowej metody produkcji;
3. rozwój nowego rynku zbytu; zaangażowanie nowych źródeł surowców do procesu produkcyjnego;
4. przeprowadzenie reorganizacji (wprowadzenie nowych form organizacyjnych [1]).

Zatem przedmiotem tych zmian mogą być: produkty, procesy technologiczne, surowce, organizacja produkcji i nowe rynki.

Zgodnie z postanowieniami jednolitej zintegrowanej strategii i planu działania na rzecz rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich na Ukrainie na

lata 2015–2020 przejście na innowacyjną ścieżkę rozwoju uznano za podstawę polityki państwa. Innowacja jest uznawana za ważny czynnik zapewniający konkurencyjność produkcji krajowej i niezbędny warunek zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich w ogóle [2].

Innowacja jest ważnym elementem przyspieszającym rozwój rolnictwa.

W sektorze rolnym rozwój innowacji jest wolniejszy, co wymaga szczególnej uwagi. Wynika to z cech rolnictwa: obecności organizmów żywych, sezonowości, zależności od warunków klimatycznych, rodzaju gleby i zwiększonego ryzyka.

W chwili obecnej istnieje pewien innowacyjny kryzys inwestycyjny w produkcji rolnej, którego wyjście wymaga poszukiwania źródeł finansowania wdrażania innowacji. Projekty związane z wdrażaniem innowacyjnych technologii rolniczych, biorąc pod uwagę wysoki koszt nowoczesnych maszyn i urządzeń, a także inwestycje kapitałowe w przetwórstwo rolne, zwykle wiążą się z milionami kosztów. Innowacyjne agro-technologie są stosowane przede wszystkim w przedsiębiorstwach o dużych połaciach gruntów rolnych, tzw. Agroholdingach.

Przykładem wprowadzenia innowacji w produkcję przedsiębiorstw rolniczych są: digitalizacja rachunkowości, wykorzystanie dronów, systemy rolnictwa precyzyjnego, modernizacja maszyn itp.

Każda firma, która z powodzeniem rozwija się na rynku, aby osiągnąć swoje cele, musi stosować innowacje, które są warunkiem przetrwania firm na rynku. Jednak pomimo aktualności zastosowania innowacyjnych technologii w produkcji należy rozumieć, że ich zastosowanie z jednej strony wymaga znacznych inwestycji, a z drugiej strony chęci i dostępności wysoko wykwalifikowanych pracowników i kompetentnych absolwentów, którzy będą w stanie podejmować skuteczne decyzje zarządcze w dziedzinie technicznych i technologicznych aktualizowanie przemysłu upraw i hodowli zwierząt w innowacyjny sposób.

Prawne, ekonomiczne i organizacyjne zasady tworzenia spójnego systemu obszarów priorytetowych dla działalności innowacyjnej i ich wdrażania na Ukrainie są określone w ustawie Ukrainy «O priorytetowych obszarach działalności innowacyjnej na Ukrainie» z dnia 8 września 2011 r. Nr 3715-UI [4] w celu zapewnienia innowacyjnego modelu rozwoju gospodarki poprzez koncentrację zasobów państwowych na priorytetowych obszarach naukowej i technologicznej odnowy produkcji, poprawiając konkurencyjność produktów krajowych. A jednym ze strategicznych priorytetowych

obszarów rozwoju innowacji w latach 2011-2021 jest modernizacja technologiczna i rozwój sektora rolnego gospodarki.

Wsparcie państwa jest decydującym elementem polityki rolnej, zwłaszcza w zakresie dotacji państwowych i preferencyjnych form pożyczek dla rolników. Obecnie na Ukrainie istnieje podstawa prawna do finansowania kompleksu rolno-przemysłowego.

W szczególności, nowoczesny mechanizm prolongaty kredytu kształtuje się w 2015 roku, zgodnie z Rozporządzenia rady MINISTROW «w sprawie zatwierdzenia procedury korzystania ze środków przewidzianych w budżecie państwa do wsparcia finansowego działań w APK poprzez obniżenia kosztów kredytów» od 29.04.2015 r. nr 300, w której działa budżetowy program 2801030 «wsparcie. Finansowe działań w agro kompleksie poprzez obniżenia kosztów kredytów» objętościowo wsparcia na poziomie 300 mln zł. Istnieją również programy państwowego wsparcia dla rolników, których wykaz znajduje się poniżej:

1. Program «Wsparcie finansowe na rozwój gospodarstw»
2. Program «Wsparcie państwa dla hodowli zwierząt, przechowywania i przetwarzania produktów rolnych, akwakultury (rybołówstwo)»
3. Program «Wsparcie finansowe dla producentów rolnych»
4. Program «Pożyczki dla rolników» [3].

Nie jest to pełna lista wszystkich ram regulacyjnych dotyczących wsparcia państwa dla rolnictwa. W ustawodawstwie naszego państwa, naszym zdaniem, na dzień dzisiejszy istnieje nadmierna liczba aktów prawnych, które czasem nawet są ze sobą sprzeczne, a zatem wymagają pewnej optymalizacji i unifikacji.

Innym, równie dobrze znanym programem wsparcia państwa jest «Dostępne pożyczki 5-7-9%». Zaletami programu są: proste i przejrzyste warunki uczestnictwa; niezależność od branży i segmentu działalności; ważne dla wszystkich podmiotów mikro i małych; obliczone na zakup lub modernizację środków trwałych, budowę lub przebudowę pomieszczeń przemysłowych. Należy jednak pamiętać, że program «Dostępne kredyty 5-7-9%» nie jest kompatybilny z innymi programami wsparcia państwa.

Rozwój innowacji w przedsiębiorstwach rolnych można osiągnąć przede wszystkim poprzez interakcję środowiska zewnętrznego i wewnętrznego, poprzez rozwój elementów środowiska wewnętrznego i dostępnego potencjału zasobów.

W niestabilnym otoczeniu innowacyjny rozwój odbywa się głównie w dużych przedsiębiorstwach ze względu na ich własne możliwości finansowe. Sytuację można poprawić tylko wtedy, gdy powstanie system

mechanizmów przyciągania zagranicznych środków finansowych od państwa [5].

Zatem innowacje w sektorze rolnym ukraińskiej gospodarki są siłą napędową, która stwarza podstawy do zapewnienia bezpieczeństwa gospodarczego i żywnościowego państwa, zachęca do tworzenia zaawansowanych technologicznie produktów przyjaznych środowisku, które będą konkurencyjne na arenie międzynarodowej przy efektywnym wykorzystaniu krajowych osiągnięć innowacyjnych.

### References:

1. Shumpeter J. (2007). Teorija ekonomichnogo rozvitku. Kapitalizm, socializm, demokratija [The theory of economic development. Capitalism, socialism, democracy]. Moscow: Eksmo, p. 864 [in Russian].
2. Yedyna kompleksna stratehiia ta plan dii rozvytku silskoho gospodarstva ta silskykh terytorii v Ukraini na 2015–2020 roky [The uniform complex strategy and the action plan of development of agriculture and rural territories in Ukraine for 2015–2020], *Ministerstvo ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy*. Available at: <http://www.minagro.gov.ua/node/16025>. [in Ukrainian].
3. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine [Official site of the Ministry of Agrarian Policy of Ukraine]. Available at: <http://www.minagro.gov.ua>. [in Ukrainian].
4. Pro priorytetni napriamy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 08.09.2011 № 3715–YI. (2012). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 19–20, St. 166 [in Ukrainian].
5. Dudnyk O., Minenko S. Importance and role ahroinnovations in the system formation of the enterprise competitiveness / Olena Vasylyvna Dudnyk, Sofiia Minenko // Innovative tools for socio-economic systems' development: monograph. – Katowice: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej, 2019. – Pt. 25. – P. 15-24.

**Remzina N. A., Senior Engineer**

*Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research  
of National Academy of Sciences of Ukraine  
Odessa, Ukraine*

## THE MECHANISM OF PROVIDING OF THE TRANSPORT SYSTEM'S PERMANENT STRUCTURES DEVELOPMENT IN UKRAINE

The modern transport system is one of the basic branches of the economy of Ukraine. It has an extensive network of routes and transport terminals. 13 seaports, operating in the Black Sea, the Sea of Azov and the Danube Delta have a combined cargo handling capacity of more than

240 million tons per year. It should be noted that international transport corridors pass through the territory of Ukraine [1]. However, the development of the Ukrainian transport system is at the low level in terms of the logistics technologies, technological development, interoperability, participation in multimodal transportation. The consequence is a decrease in the level of competitiveness in the world transport market, which affects the efficiency of the domestic economy by reducing transit traffic throughout Ukraine.

Today there are disproportions between the volumes of transportation by different modes of transport in Ukraine [2, p. 33], which leads to the necessity of formation of the mechanism of the development of permanent structures of the transport systems of Ukraine in order to eliminate these shortcomings and create a basis for effective development and functioning of the Ukrainian transport system.

The object of the mechanism is the process of forming a system of economic and organizational relations between different entities in their activity at different levels in order to implement a set of innovative solutions.

The subject of the mechanism is transport enterprises.

The main functions of the mechanism are:

1) organizational – the provision of the existing in the world transport services at the level of quality, which corresponds to the international ones; assistance in updating the technical level of the transport systems enterprises, taking into account modern market requirements; selection and justification of the permanent structures development tools, etc.;

2) economical – the development of financial support and implementation of the permanent structures development mechanism; the creation of additional workplaces through stable development of the permanent structures of the transport systems; the increasing of the technical capacity of transport systems; introduction of the innovative forms of labor organization; implementation of the control system and evaluation of the efficiency and quality of the provided transport services, etc.;

3) legal – the formation of a unified system of legal acts regulating the determining rights and obligations of the subjects for the permanent structures development ensuring; providing control, etc. The involvement of the specialists and scientists in the field of transport to the legislative process is recommended.

The mechanism of the development of the permanent structures of transport systems of Ukraine is based on the interaction and

interdependence of the following matrices: the informational matrix that allows to systematize and analyze all the information on the permanent structures development; the resource matrix that determines the resources of a material and non-material nature that are necessary for the development; the matrix of tools – levers of legal regulation, public-private partnerships, etc.; matrix of restrictions that takes into account the restrictions of the political, technical, technological, economical, infrastructural, environmental, material, financial and labor nature (fig. 1).

The sequence of the development cycle of the permanent structures of transport systems of Ukraine is represented by the following stages:

1. Determination of motives and necessary base of permanent structures development. There are the following motives for the development: ensuring the competitiveness of permanent structures; the possibility of increasing the capacity of permanent structures; potential increase of cargo transportation volume within international transport corridors; increase of competitiveness of transport services and reduction of their cost; increasing the competitiveness level of Ukrainian transport systems in the world market; integration into multimodal transport systems for the organization of a reliable transport chains.

The necessary basis for the effective permanent structures development is sufficient financial security, including private investment attracting; available modern transport terminals with effective management methods; proper maintenance of permanent structures facilities; providing appropriate training with the introduction of an incentive system; electronic document management, etc.

2. Defining of preconditions for the permanent structures development, factor-criterion analysis.

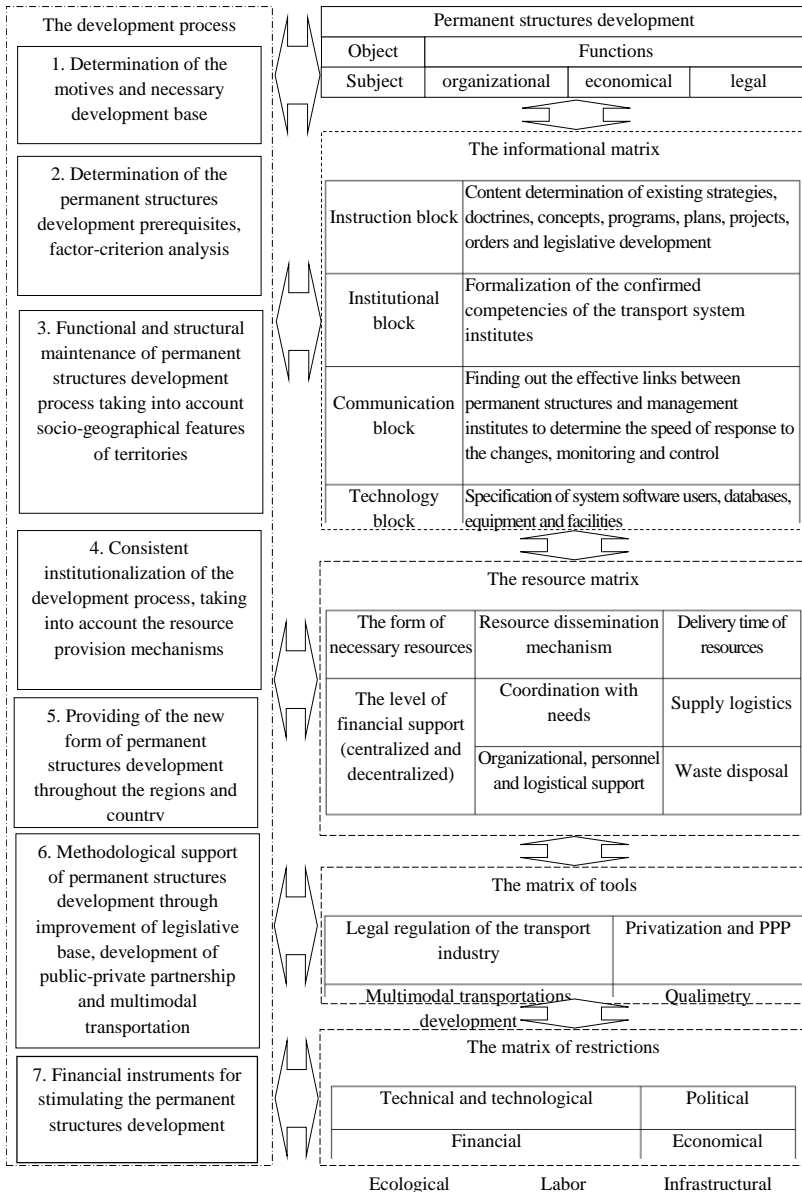
3. Functional and structural maintenance of the permanent structures development process taking into account socio-geographical features of territories.

4. Consistent institutionalization of the permanent structures development process, taking into account the mechanisms of resource provision.

5. Providing of the new form of permanent structures development throughout the regions and country as a whole.

6. Methodological support of permanent structures development through improvement of legislative base, development of public-private partnership and multimodal transportation.





**Fig. 1. The mechanism of the development of the permanent structures of transport systems of Ukraine**

Source: formed by author

7. Financial instruments for stimulating the permanent structures development. This block is aimed to determine the most optimal and adequate financial instruments for the development of permanent structures of transport systems of Ukraine.

The presented mechanism of the permanent structures development is multifunctional, which satisfies the needs of the modern economy in transport, promotes the development of international trade, ensuring the competitiveness of permanent structures and transport services by reducing their cost and by increasing the capacity and efficiency of assets, multimodal transportation development.

### **References:**

1. Uryadov'yj portal. Reforma infrastruktury` [Government portal. Infrastructure reform] Available at: <https://www.treasury.gov.ua/en> (accessed: 03/02/2020). (in Ukrainian).
2. Remzina N.A. (2019) Teoretychni zasady, umovy ta perspektyvy rozvytku mul'tymodal'noyi infrastruktury v Ukraini. [Theoretical principles, conditions and prospects of development of multimodal infrastructure in Ukraine], Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: «Economics and Management» vol. 40, pp. 30-37 (in Ukrainian).

**Шапошников К. С., д.е.н., професор,**  
*Причорноморський науково-дослідний інститут  
економіки та інновацій  
м. Одеса, Україна;  
ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти»  
Міністерства освіти і науки України  
м. Київ, Україна*

## **ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Останні десятиліття в Україні всі економічні явища відбуваються в умовах активних змін економічного середовища, викликаних євроінтеграційними та глобалізаційними процесами. Нажаль, Україна не може досягти бажаного рівня, незважаючи на існування певних позитивних тенденцій розвитку технологічних процесів формування інвестиційно-інноваційного потенціалу. У зв'язку із окупацією та продовженням військового конфлікту на сході країни,

суттєво уповільнюються процеси національного інвестиційно-інноваційного розвитку. В умовах постійних змін економічного середовища для України важливим є формування ефективної інвестиційно-інноваційної політики спрямованої на залучення інвестицій у розвиток науково-інноваційної сфери.

Особливості інвестиційно-інноваційного розвитку на різних рівнях національної економіки виступають об'єктом дослідження багатьох вчених та практиків, серед яких Борейко В.І., Мазій Н.Г., Прядко І.В., Череп А.В., Федулова Л.І., Асаул А., Волкова О.І., Гребенюк Т.В. та ін.

Вчені підтверджують важливість інвестицій для подолання кризових явищ в економіці України. Інвестиції у поєднанні з інноваціями здатні сформувати інструменти стабілізації економічного стану країни. В цьому контексті академік Борейко В.І. зазначає: «сьогодні економіка України переживає складний стагнаційний період. Відсутність достатніх обсягів оборотних коштів та вільних фінансових ресурсів не дозволяє вітчизняним підприємствам впроваджувати інноваційні технології та підвищити конкурентоспроможність української продукції, з якою можна було б «відвойовувати» національний та розширювати присутність на міжнародних ринках. Водночас більшість іноземних інвесторів ухиляється від здійснення інвестицій в українську економіку, а власники українських підприємств також не показують великого бажання вкладати свої кошти у їх оновлення, надаючи перевагу офшорним зонам. І населення України через значне зниження купівельної спроможності не здатне збільшити зі свого боку підтримку національної економіки. Тому без створення сприятливих умов для залучення іноземних та вітчизняних інвестицій забезпечити динамічний розвиток національної економіки неможливо» [1].

Серед безлічі класифікацій інвестицій, часто повторюється поділ інвестицій на короткострокові та стратегічні. Для поточної стабілізації економіки переважно використовують короткострокові інвестиції, в розрізі яких окремо виділяють ризикові, які ще називають спекулятивними, що швидко виводяться із економічної сфери України. Інноваційним спрямуванням характеризуються переважно стратегічні інвестиції, які мають важливе значення для зростання економіки. Негативним явищем для України є те, що частка стратегічних інвестицій зменшується [2].

Зменшення частки стратегічних інвестицій в економіку України пояснюється нестабільним політичним становищем та постійними

змінами економічного середовища, що в свою чергу негативно впливає на фінансову спроможність вітчизняних підприємств та галузей. Останнє десятиріччя характеризується значними коливаннями обсягів капітальних інвестицій в економіку України [3].

Статистичні дані свідчать про певну тенденцію зростання капітальних інвестицій в економіку України, починаючи із 2015 року. Проте, «процес залучення капітальних інвестицій в економіку України суттєво загальмований впливом політичної та економічної криз останніх років. Унаслідок цього активізувались інфляційні процеси, знизився інвестиційний потенціал державного бюджету, погіршився фінансовий стан підприємств, зріс вплив банківських депозитів, збільшилась кількість збиткових фінансово-кредитних установ, скоротились обсяги банківського кредитування підприємств, знизилась інвестиційна активність іноземних інвесторів. Чималою мірою вповільнення інвестиційного процесу в Україні зумовлене корупцією органів державної влади, потужним податковим тягарем та недосконалою законодавчою базою, насамперед у сфері захисту прав інвесторів» [4].

Для характеристики інвестиційної активності важливе значення мають власні кошти та доступність зовнішніх джерел інвестиційних ресурсів. Статистичні дані доводять, що найбільша частка інвестицій в економіку України здійснюється за рахунок власних коштів підприємств та організацій, яка становила 69,1% у 2017 році та 70,8% у 2018 році. Процеси децентралізації повинні би викликати зростання інвестицій за рахунок коштів місцевих бюджетів, проте, на значну питому вагу, у 2018 році відбулося зменшення частки інвестицій за рахунок коштів місцевих бюджетів на 0,6%, що викликає певні сумніви в розподілі коштів місцевих бюджетів.

Банківське кредитування відіграє важливу роль у формуванні інвестиційно-інноваційних процесів. Високий рівень відсоткових ставок у банківській сфері тривалий період викликав зменшення питомої ваги інвестицій за рахунок кредитів банків та інших позик. Проте у 2018 році відбулося незначне, але зростання на 1,2% питомої ваги інвестицій за рахунок кредитів банків, що може бути свідченням призупинення або уповільнення деструктивних зрушень банківської сфери.

На нашу думку, в умовах постійних економічних змін, важливе значення мають державні інвестиції у наукову, технічну діяльність, на наукові дослідження та розробки, що виступить дієвим поштовхом інноваційного оновлення національної економіки. Слід

зазначити, що важливим є контроль за цільовим використанням коштів державного бюджету.

Важливим фактором стимулювання національних інвестиційно-інноваційних процесів в умовах змін економічного середовища є іноземні інвестиції [3].

За 2018 рік прямі інвестиції в економіку України становили 31606,4 млн дол. США, що на 376,1 млн дол. США більше ніж за 2017 рік. Але, все одно у 2018 році не вдалося досягти рівня іноземних інвестицій в економіку України за 2014 рік (53704,0 млн дол. США).

Серед країн інвесторів в економіку України перші позиції за обсягами інвестицій займають Кіпр, Нідерланди, Велика Британія, Німеччина, Швейцарія, Віргінські острови, Російська Федерація, Австрія, Франція, Польща, Люксембург, Угорщина, США та інші країни. За 2018 рік порівняно із 2011 роком відбулося зростання інвестицій тільки із трьох країн інвесторів: Франція, Люксембург та Беліз, а обсяги інвестицій з інших країн значно зменшилися. Лідуючі позиції Кіпру, як країни зовнішнього інвестора пояснюються тим, що дана країна виступає в якості офшорної зони. Саме тому інвестиції з Кіпру можливо вважати реінвестиціями.

Іноземні інвестиції відіграють дуже важливу роль в розвитку національних інвестиційно-інноваційних процесів в умовах змін економічного середовища, саме тому «стимулювання надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України повинно стати ключовим елементом державної політики та включати удосконалення нормативно-правової бази інвестиційної діяльності; прозорість процесу приватизації; стимулювання залучення інвестицій в інтелектуальний капітал; розвиток корпоративного управління; формування позитивного іміджу країни для закордонних інвесторів» [5].

Зменшення обсягів надходження іноземних інвестицій до економіки України пояснюється недосконалістю нормативно-правової бази, що регламентує рух інвестиційних коштів, права та обов'язки інвесторів. Крім того, проблематичним є відсутність гарантій у довгостроковій перспективі та нестабільність у державній політиці. З метою збільшення іноземних інвестицій в економіку України та приваблення іноземних інвесторів необхідно забезпечити «удосконалення нормативно-правової бази інвестиційної діяльності; прозорості процесу приватизації; стимулювання залучення інвестицій в інтелектуальний капітал; розвитку корпоративного управління; формування позитивного іміджу країни для закордонних інвесторів» [6].

За попередніми оцінками експертів «у глобальному рейтингу інновацій за 2019 рік (Global Innovation Index 2019) Україна в загальному рейтингу посідає 47 місце» [7].

Таким чином, для підвищення інноваційності економіки України важливим є заохочення промислових підприємств до інноваційної діяльності та зростання кількості запроваджених нових технологічних процесів та видів інноваційної продукції, а також зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції. Аналіз статистичних показників, що входять до визначення Глобального індексу інновацій дозволяє визначити додаткові резерви підвищення інноваційності економіки. Для України необхідно нарощувати кількість запроваджених нових технологічних процесів, фундаментальних наукових досліджень, прикладних наукових досліджень, науково-технічних (експериментальних) розробок, тощо.

Іноземні інвестиції відіграють виступають важливим фактором інноваційного розвитку. Синергетичний взаємозв'язок інвестицій та інновацій можливий за умови долучення саме іноземних інвестицій.

### Література:

1. Борейко В.І. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку України / В.І. Борейко // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 2. – С. 13-16. С. 13.
2. Мазій Н.Г. Інвестиційно-інноваційна діяльність та регіональні чинники формування привабливості регіонів / Н.Г. Мазій, О.С. Войтик // Актуальні проблеми державного управління. – 2015. – № 2. – С. 128-135.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Майорова Т.В. Капітальні інвестиції: сутність та проблеми реалізації у кризових умовах / Т.В. Майорова, В.В. Крук, Я.В. Шевчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 12-16, с. 14.
5. Колевантова А.В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України / А.В. Колевантова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – Випуск 22. – С. 1080-1084, с. 1084.
6. Колевантова А.В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України / А.В. Колевантова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – Випуск 22. – С. 1080-1084, с. 1084.
7. Україна опустилася в рейтингу інноваційних країн. Слово і діло. Аналітичний портал. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2019/07/25/novyna/ekonomika/ukrayina-opustylasya-rejtynhu-innovacijnyh-krayin>
8. Іртіщева І.О. Методичні підходи до визначення рівня інвестиційної привабливості галузі, підприємства / І.О. Іртіщева, М.І. Стегней, М.І. Паук // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки» № 5. – 2014. м. Харків. – С. 15-25.
9. Іртіщева І.О. Умови та чинники стратегічного формування інновацій / І.О. Іртіщева // Вісник ХНАУ: зб.наук.праць. – Харків: ХНАУ, 2009. – Вип. 14. – С. 34-40.

# **ECONOMY OF ENTERPRISE AND CORPORATE GOVERNANCE: MODERN INTEGRATION PROCESSES**

**Ареф'єв В. О., к.е.н.**

*Prima Leader Group*

*м. Київ, Україна*

**Ігуменцев О. В., аспірант**

*Національний авіаційний університет*

*м. Київ, Україна*

## **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В конкурентному середовищі концепція соціальної відповідальності бізнесу є стратегічним напрямом формування іміджу підприємств і вектором сталого розвитку для економіки, в якій прагнуть повністю відновити потенціал своїх національних ресурсів з метою мінімізації негативного впливу на всі сфери життя суспільства. Стратегії сталого розвитку ґрунтуються на формуванні механізмів відтворення значного потенціалу у вирішенні взаємопов'язаних суспільно значущих проблем для забезпечення економічної (в тому числі промислової), соціальної та екологічної безпеки країни, а саме це можливо через зниження рівня безробіття, удосконалення перепідготовки кадрів та створення умов для кардинального підвищення ефективності виробничого потенціалу через впровадження інноваційних технологій. Зважаючи на складність та багатогранність цілей доцільно спиратись на пріоритети соціальної відповідальності бізнесу застосовуючи перспективний інструментарій пов'язаний із становленням та розвитком корпоративної соціальної відповідальності, забезпеченні поступового соціально-економічного розвитку і ділової активності.

Слід зазначити, що в наукових працях існують такі два поняття: соціальна відповідальність бізнесу та корпоративна соціальна відповідальність. Так, соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) – одна з

провідних концепцій, згідно з якою основною метою діяльності великих фірм і компаній «перестало бути максимальне привласнення прибутку, а визначальним є задоволення соціальних по треб та інтересів усіх верств населення» [1, с. 418]. Це також дозволяє створенню розгалужених умов для дотримання громадянських прав населення, захисту навколишнього середовища, впровадження нових технологій на підприємствах, які підвищують ступінь захисту робітників та попередження травматизму, посилення заходів щодо охорони здоров'я, соціального забезпечення, підвищення вартості і рівня соціального, людського, інтелектуального капіталу.

Корпоративна соціальна відповідальність як політика й концепція стратегічного розвитку підприємства поширюється на: формування й зміцнення іміджу й ділової репутації; корпоративний розвиток (проведення реструктуризацій і організаційних змін за участю представників вищого менеджменту підприємств, їхнього персоналу й громадських організацій); екологічна політика й використання природних ресурсів; управління розвитком персоналу; здоров'я, безпека й охорона праці, дотримання прав людини; взаємодія з місцевими органами влади, державними структурами й громадськими організаціями для рішення загальних соціальних проблем; соціальні аспекти взаємодії з постачальниками й покупцями своєї продукції й послуг [2, с. 56]. Особливе значення дієвої системи корпоративної соціальної відповідальності виявляється при формуванні конкурентних переваг в залежності од специфічних характеристик сегментів ринку і вимог до охорони середовища певних галузей і їхніх технологічних процесів. Складові соціальної відповідальності бізнесу (рис. 1) доцільно також розглядати як чинники, які сприяють або гальмують її застосування на підприємстві.

Разом з тим, запровадження як окремих елементів, так і системи корпоративної соціальної відповідальності потребує значних видатків, що обумовлює необхідність їхньої акумуляції, формуванні пріоритетних заходів і програм з позиції як удосконалення візерунку іміджу, так і складових внутрішнього середовища через здійснення реструктуризації, оновлення технології і кадрового потенціалу, соціального розвитку колективу, запобігання кризових явищ і специфічних ризиків залежно від ступеню кардинальності змін, що відбуваються на підприємстві і забезпечують економічну ефективність, сприяє підвищенню конкурентоспроможності та вартості бізнесу.



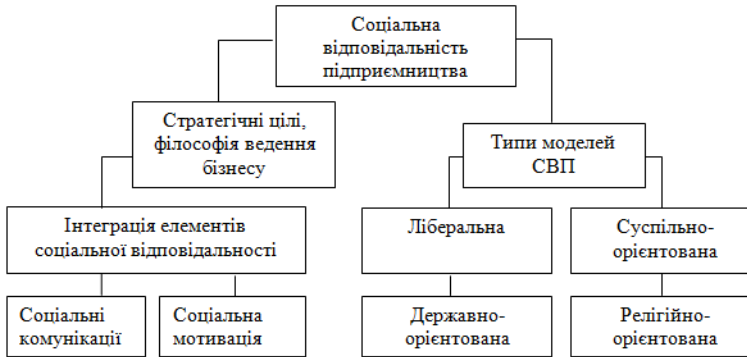


**Рис. 1. Складові соціальної відповідальності бізнесу**

Витрати на соціальні питання поза організацією, які включатимуть витрати на: реалізацію соціальних програм у рамках двосторонніх угод організації та уряду області; соціальні програми поза організацією понад двосторонніх угод з урядом області. На основі виявлених у результаті аналізу зовнішнього середовища та оцінки рівня соціальної відповідальності підприємства, виявляється коло проблемних питань, аналізуються альтернативи щодо їх вирішення та обирається відповідна стратегія [3, с. 32]. Разом з тим, існує думка, що корпоративна соціальна відповідальна діяльність можуть здійснювати лише великі підприємства, здатні накопичувати і витрачати значні фінансові ресурси не порушуючи власну економічну стійкість. Реалізація соціальних ініціатив має здійснюватись і розвиватись в гармонії із зовнішнім і внутрішнім середовищем, тому малий і середній бізнес отримає додаткові переваги для них через відповідальне ставлення до власного персоналу. На думку Грішнкової О.А., «соціальна відповідальність підприємств щодо персоналу передусім полягає в створенні передумов для високої якості трудового життя, ... який дозволяє працівникові реалізувати свій потенціал, отримати за це гідну винагороду, забезпечити по потрібний для роботодавця рівень продуктивності» [4, с. 16], збільшення самих заробітних плат в залежності від результату праці кожного робітника і підприємства в цілому, а також задоволення економічних і фізичних потреб працівника.

Адаптація соціальної відповідальності підприємництва до умов вітчизняного ведення бізнесу (СВП) (рис. 2) складається із класичних типів моделей і їхній вибір відповідно до особливостей виникнення і сили впливу чинників зовнішнього середовища, а також визначених стратегічних цілей і філософії ведення бізнесу на

обраних ринках, втім її характерною особливістю є добровільність використання переваг СВП в своїй діяльності.



**Рис. 2. Характеристика системи адаптації соціальної відповідальності підприємництва до умов вітчизняного ведення бізнесу**

Формування стійких партнерських взаємовідносин при веденні бізнесу спирається на принципи громадянського суспільства, що необхідно для підвищення інвестиційної привабливості та якості робочої сили. Важливе місце в даному контексті посідають стабільні та сприятливі умови праці, з однієї сторони, і можливість удосконалювати кваліфікацію через отримання необхідних компетенцій, з другої.

Розроблення і імплементація стратегії корпоративної соціальної відповідальності як окремої функціональної стратегії у стратегічному наборі сучасних підприємств викликана вимогами ведення бізнесу, необхідністю покращити взаємовідносини підприємством із персоналом на підставі актуалізації якостей його професійних здібностей, споживачами і постачальниками через посилення торгової і фінансової дисципліни, органами державної влади всіх рівнях, громадськими організаціями та суспільством у цілому. Головним мотивуючим чинником залишається отримання прибутку і підвищення ефективності результатів діяльності, знаходження балансу між необхідною і бажаною соціальною відповідальністю, також зменшення опору змінам і нівелювання конфліктів в колективі. Що може бути підкріплено нормативно-правовим забезпеченням та відповідністю екологічними вимогами і стандартами, а також міжнародними етичними нормами.

## Література:

1. Економічна енциклопедія: в 3 х т. Т. 3 / [ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр «Академія», Тернопіль: Академія народного господарства, 2002. – Т. 3. – 952 с.
2. Тарасенко І. О. Оцінка соціальної відповідальності бізнесу в управлінні сталим розвитком підприємства / І. О. Тарасенко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 54–60.
3. Затеїщикова О.О. Етапи формування стратегії соціальної відповідальності бізнесу / О.О. Затеїщикова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 200-205.
4. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків: монографія / О.А. Грішнова, Г.Ю. Міщук, О.О. Олійник. – Рівне: НУВГП, 2014. – 216 с.

**Ареф'єва О. В., д.е.н., професор**

**Берегова Н. А., магістр**

**Зиз Д. О., апірант**

*Національний авіаційний університет  
м. Київ, Україна*

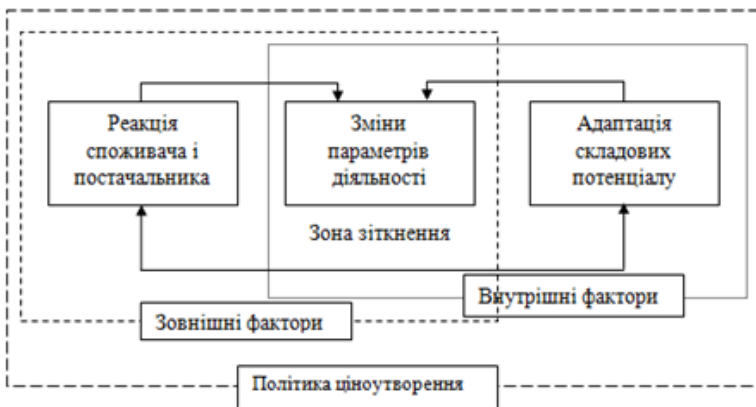
## **ОБҐРУНТУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ ПРИ ВСТАНОВЛЕННІ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Процеси трансформації ринку в Україні та посилена конкуренція обумовлюють нагальну потребу підприємств швидко та гнучко реагувати на зміни ринкового середовища із низькими витратами, що також різко змінили роль цін у господарських відносинах суб'єктів господарювання. Це стало вагомим економічним важелем, який значно обумовлює результати виробничої, господарської та соціальної діяльності для кожного бізнесу. Формування ціни на конкретний товар є важливою складовою також товарної політики підприємства і його здатності підтримувати визначеної попередньо конкурентної позиції. Визначена ціна дозволяє забезпечити як фінансову стабільність підприємства, так і економічну безпеку, а також приймати управлінські рішення щодо виправданого комерційного і фінансового ризиків. Саме цінова політика через гнучке реагувати на кон'юнктуру ринку спрямована на досягнення на адаптованість та конкурентоспроможність, оскільки ціна є одним з найважливіших ринкових інструментів, що впливають на процеси виробництва, обміну та споживання. З огляду на це, для системи управління бізнесом важливим

встановлення обґрунтованої ціни на продукцію і напівфабрикати власного виробництва та впровадження ресурсозберігаючої технології, розробити ефективну політику інноваційного управління складовими потенціалу підприємства. Отже, ціна повинна бути встановлена на такому рівні, щоб вона компенсувала втрати та забезпечувала певний рівень прибутку для підприємства, що дозволить йому на формувати фінансове забезпечення для протистояння негативним впливам та майбутнього розвитку. В даному контексті розробка і імплементація стратегії діяльності підприємства, оновлення його економічного потенціалу потребує належного обґрунтування цінової і товарної політики, здійснення контролю на підставі відповідного економіко-організаційного механізму, який є засобом досягнення його цілей. Необхідно підкреслити, що в практичній діяльності суб'єктів господарювання зростання цін розглядається як найпростіший, а, відповідно, найбільш розповсюджений спосіб покращення фінансового стану підприємства. Все це не може не викликати побоювань, оскільки політика, що базується на отриманні доходу шляхом штучного підвищення ціни, є фактором обмеження самих господарських відносин, оскільки у такому випадку знижується зацікавленість робітників підприємства в пошуку невикористаних можливостей зростання ефективності їх діяльності. Крім того, треба мати на увазі, що збільшення доходу з часом неминуче нівелюється підвищенням цін на засоби виробництва і предмети праці. Тому в сучасних умовах підвищення цін перестає бути ефективним засобом збереження фінансового стійкості підприємства [1]. Економічні наслідки динаміки ціни (підвищення, зниження) на продукцію пов'язані із внутрішніми і зовнішніми наслідками, а саме: до внутрішніх слід віднести рівень завантаження виробничих потужностей підприємства, зайнятості робітників повний робочий день, зменшення амортизаційних відрахувань; до зовнішніх – можливим скороченням сегменту ринку, перехід споживачів на продукцію конкурентів, порушення договірних зобов'язань тощо. Це означає, що система відносин між підприємствами і споживачами (постачальниками) може бути представлена на трьох послідовних рівнях (рис. 1), які мають визначені зони зіткнення і проникнення.

Передумовою для прийняття рішення щодо оптимального та раціонального використання наявних ресурсів є можливість застосування для цього інтенсивних методів розвитку підприємства, які ґрунтуються на застосуванні інноваційних технологій спрямованих на економію витрат трудових, матеріальних,

сировинних та фінансових ресурсів; удосконалень у виробничій сфері та стимулюючих заходів щодо удосконаленні компетенцій працівників, покращення умов праці, впровадженні цифрових технологій, методів діяльності управлінських і виробничих підрозділів. Після вибору ціни продукту, що діє на зовнішньому ринку, потрібно здійснити низку коригувань, пов'язаних із характеристиками продукту, транспортними й непрямими витратами. У разі виконання зазначених вище умов внутрішні ціни мають дорівнювати ринковим [2]. За таких умов традиційні системи управління виробництвом та обігом матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів не створюють умов належної реакції на зміни та потребують значної якісної адаптації до мінливих потреб клієнтів. Вплив коригування ціни продукції на фінансовий результат від її реалізації відповідно до якісних і кількісних параметрів ринку (табл. 1) [3, с. 142].



**Рис. 1. Взаємозв'язок політики ціноутворення і основних чинників діяльності підприємства**

У цінній політиці існує багато специфічних, але конкретних проблем, які постійно актуалізуються і потребують своєчасного вирішення на підставі розробки нових технологій і методів до ціноутворення з урахуванням факторів, які впливають на ціноутворення певного товару. Серед найактуальніших завдань: розробка механізму і збалансованої моделі управління ціновою політикою підприємства на конкурентних ринках; сучасні методи перевірки стратегій ціноутворення; вибір підходу до встановлення цін, які

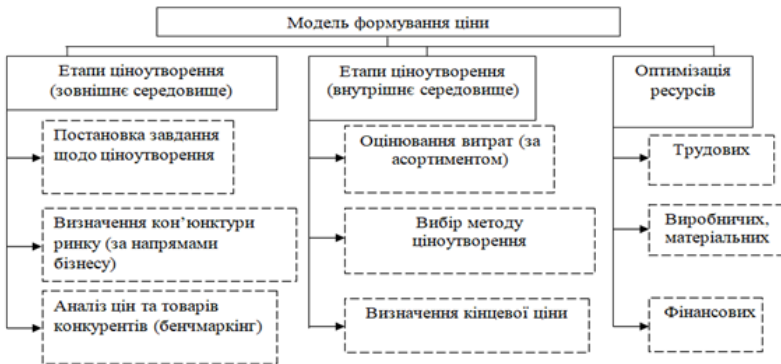
забезпечують захист від гострої конкуренції та помірний (прийнятний) ризик; застосування ефективної адаптації ціноутворення до зміни умов зовнішнього середовища за допомогою тактики ціноутворення (рис. 2). Таким чином, управління ціновою політикою підприємства, що в кінцевому підсумку визначає поточні і майбутні найважливіші економічні та фінансові результати для підприємства. Проблеми на підприємстві можуть ускладнюватись, якщо вчасно не здійснені зміни у сфері цінової політики.

Таблиця 1

**Вплив коригування ціни продукції на фінансовий результат від її реалізації**

<b>Прибуток</b>	<b>Якщо ціна підвищується</b>	<b>Якщо ціна знижується</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Збільшується	1. Ринок нечутливий до цін (нееластичний ринок). 2. Можливий обсяг продажу пива значно перевищує максимально можливу величину завантаженості виробничих потужностей підприємства. 3. Початкова ціна була заниженою. 4. Більш високі ціни роблять товар більш привабливим для покупця. 5. Розширюється місткість ринку.	6. Ринок чутливий до цін; більш низькі ціни призводять до розширення ринку швидше, ніж зменшується прибуток (ринок високої і середньої еластичності). 7. Початкова ціна була за високою. 8. Витрати на виробництво одиниці продукції (пива) знижуються швидше, ніж виручка від реалізації пива. 9. Більш низькі ціни створюють передумови виходу на задоволення потреб інших категорій споживачів. 10. Вихід з ринку окремих конкурентів.

1	2	3
Зменшується	1. Еластичний ринок. Обсяги продажу зменшується швидше, ніж збільшується прибуток 2. Підвищення цін не компенсує збільшення витрат. Інфляція. 3. Короткострокове зниження прибутку. Конкуренти піднімають рівень цін у галузі.	1. Нееластичний ринок або ринок з низькою еластичністю пива 2. Ціни зниженні для збільшення обсягу продажу пива. 3. Зниження ціни конкурентами з метою встановлення більш низького рівня цін у галузі. 4. Відвернути проникнення на ринок нових конкурентів. 5. Вихід з ринку (ліквідація)



**Рис. 2. Модель управлінського рішення щодо формування ціни**

До таких проблем можна віднести: недостатнє застосування стратегічного підходу в ціноутворенні; неадекватність у часі інформаційного забезпечення управлінських рішень щодо процесу ціноутворення; нестабільність законодавчої бази (здебільшого податкової) в країні і галузі; невизначеність реальної структури (сегментація) ринку продукції, прогнозування обсягів збуту; низький

рівень оцінки факторів ціноутворення; формування іміджу товарної марки і поширення інформації, що дозволяє впливати на комерційні рішення конкурентів тощо.

### **Література:**

1. Окландер М. А. Маркетингова цінова політика: [навч. посіб.] / М. А. Окландер, О. П. Чукурна. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 240 с.
2. Свідерська І. М., Волошанюк Н. В. Трансфертне ціноутворення як інструмент фінансового контролінгу: проблематика практичного використання в Україні. *Фінанси України*. 2014. № 8. С. 97-111.
3. Власюк В. Є., Олексієвць О. О., Олішкевич К. В. Проблеми формування цінової політики підприємств. *Молодий вчений*. 2017. № 5 (45).
4. Горлачук В. В., Яненкова І. Г. Особливості формування цінової політики фірми. *Економіка підприємства*. 2014. № 4. С. 190-192.
5. Ареф'єва О. В., Коваленко Н. В., Степанюк Я. О. Економічне забезпечення формування та використання трудового потенціалу підприємством. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. № 1. 57-62.

**Бірбіренко С. С., доцент**

**Толкачова Г. В., доцент**

*Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова  
м. Одеса, Україна*

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних умовах ринкових трансформацій в межах економічного середовища актуальності набуває необхідність оцінювання рівня економічної стійкості підприємств, що майже щоденно стикаються із зовнішніми збуреннями та характеризуються внутрішніми коливаннями стабільності розвитку. Погіршення становища економіки України з причини виникнення коронавірусної інфекції COVID-19 є передумовою для забезпечення економічної стійкості вітчизняних із перспективою утримання задля ефективного функціонування в майбутньому. Здебільшого розрахункові економіко-математичні моделі оцінки рівня економічної стійкості підприємств характеризуються використанням інтегрального показника. В той же час не враховуються тенденції поведінки окремих фінансових показників, які не входять в загальну систему інтегрального



показника. Однак, вагомість зазначених показників є вкрай важливою. Все це призводить до певної обмеженості у кількості аналітичних даних, необхідних для забезпечення ефективного управління економічною стійкістю підприємств та є наслідком прийняття нерациональних рішень, що активізує дестабілізуючі процеси у функціонуванні підприємства.

Зважаючи на актуальність обраної теми дослідження, вченими-економістами було докладно проаналізовано теоретичні і методичні аспекти оцінки економічної стійкості ринкових підприємств. Так ціла плеяда авторів [1; 2; 3; 4] формулюють ряд трактувань щодо аналітичного аналізу значень багатокритеріальних економічних категорій і обґрунтовують науково-методичні підходи до визначення рівня економічної стійкості підприємства. Однак, незважаючи на суттєві здобутки зазначених авторів у площині оцінювання економічної стійкості підприємств, слід наголосити на відсутності комплексного оціночного механізму, орієнтованого на пристосування до коливань економічної стійкості та формування засад, які передують ефективному управлінню підприємством.

На сьогодні більшість оціночних інструментів не характеризуються комплексними чи системними спрямуваннями, здебільшого їхня спрямованість направлена на отримання кінцевих даних або одиничного, або агрегованого характеру. Це спонукає до створення аналітичного інструментарію, який враховує динамічні зміни розрахункових показників із можливістю подальшої адекватної інтерпретації.

Ми пропонуємо будувати аналітичний баланс підприємства на основі розрахунку одиничних фінансових показників, за допомогою яких можна індукувати зміни фінансової складової економічної стійкості підприємств. При аналізі одиничних фінансових показників можна виявити ряд тенденцій, однак загальне уявлення щодо рівня економічної стійкості підприємства може надати розрахунок динаміки агрегованих показників.

Оскільки економічна стійкість характеризується багатофакторністю, доцільним буде виділення окремих її складових. В основі поділу, на наш погляд, має бути позиціонування цієї економічної категорії на засадах модифікації та розрахунок відповідних до цього показників, які будуть стандартизованими шляхом ділення на краще значення із сукупності кожного показника та збалансованими у відповідності із показниками вагомості, що оцінюватиметься

фахівцями та вченими шляхом експертного оцінювання на засадах анкетування та спеціалізованого опитування.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що оцінка економічної стійкості підприємства, яка заснована на урахуванні динаміки змін одиничних фінансових та агрегованих показників, а також інтегрального показника, дозволить комплексно інтерпретувати рівень досліджуваної категорії. Значення аналізованих одиничних фінансових показників чітко покажуть негативну (або позитивну) тенденцію в кожній із складових. Цю тенденцію можуть підтвердити і агреговані показники та інтегральний показник економічної стійкості ринкового підприємства.

Підвищити рівень об'єктивності оцінювання економічної стійкості із можливістю визначення вектору забезпечення ефективного функціонування підприємства можна на засадах розроблення нормативних чи еталонних значень одиничних кількісних і якісних показників, що буде направленням подальших наукових розробок у цієї наукової площині.

### Література:

1. Даниленко В. А. Економічна стійкість промислових підприємств в умовах ринкової невизначеності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / В. А. Даниленко; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2012. – 20 с.
2. Косянчук Т. Ф. Комплексне оцінювання економічної стабільності промислових підприємств : [монографія] / Т. Ф. Косянчук, Любченко Н.Л. – Хмельницький : Хмельницький національний університет, 2011. – 218 с.
3. Wagner M. The role of corporate sustainability performance for economic performance: A firm-level analysis of moderation effects / M. Wagner // *Ecological Economics*. – 2010. – No 69 (7). – P. 1553–1560.
4. Глушко О. В. Методичні основи оцінювання економічної стійкості підприємств / О. В. Глушко // *Економічний аналіз: збірник наукових праць Тернопільського національного економічного університету*. – 2013. – Том 13. – С. 281–287.

**Васильченко Л. С., к.е.н., доцент**

**Стручок О. В., аспірант**

*Черкаський державний технологічний університет  
м. Черкаси, Україна*

## **НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА СТРУКТУРА МАРКЕТИНГОВОГО КОМУНІКАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасні засоби маркетингових комунікацій виходять за рамки реалізації виключно комерційних цілей. У сфері просування товарів і послуг до їх завдань (крім іміджевих, комерційних і некомерційних) додаються завдання побудови моделей формування потреб, поведінки споживачів і траєкторій пересування покупців не тільки в «режимі купівлі», «коридорі пошуку», а й задовго до вступу в цей коридор [1, с. 90]. Це забезпечується за рахунок зростання вкладень у проведення досліджень найбільш вагомих чинників, що визначають процеси формування тих чи інших потреб, купівельної поведінки, а також шляхом збільшення знань у сфері прикладного використання теорій і технологій комунікації, модифікації та пошуку інноваційних підходів до розбудови, аналізу і застосування.

Обґрунтування концепції розвитку маркетингового комунікаційного середовища підприємства ґрунтується, перш за все, на розумінні економічної природи комунікаційної системи, для якої характерні неоднорідність, маркетингова інноваційність, конструктивна мотиваційність стейкхолдерів. Комунікаційна система є необхідним елементом цілісного підходу до управління підприємством, який визнається фундаментом успішного розвитку соціально-економічних систем. Значення комунікаційної системи сьогодні різко зростає для сучасного підприємства, оскільки саме комунікації дозволяють вирішити ряд завдань розвитку, серед яких можна відзначити наступні: необхідність проведення своєчасних і результативних організаційних змін; створення інноваційної продукції; створення стійких зв'язків з основними стейкхолдерами, формування іміджу підприємства тощо. Мінливість ринку диктує вимоги до прояву властивостей комунікаційної системи підприємства, які полягають в тому, що вона здатна змінювати свої розміри, дає змогу суб'єктам адаптуватися до вимог ринку та інтересів партнерів, сприймати будь-які поведінкові реакції суб'єктів у рамках чинного законодавства, збагачувати форму і зміст

комунікативних проявів при інституційних, інфраструктурних, інноваційних зрушеннях в інтересах самого підприємства.

В межах комунікаційної системи підприємства формується маркетингове комунікаційне середовище, де конкретизовано взаємодію з основними стейкхолдерами та визначено їх цільові орієнтири з урахуванням ресурсних можливостей (матеріальних, трудових, фінансових, мотиваційних, інноваційних) для активної співпраці. Необхідність забезпечення економічної ефективності маркетингового комунікаційного процесу висуває певні вимоги до формування та розвитку маркетингового комунікаційного середовища. Для того щоб розглянути функціональність основних його елементів і дослідити особливості їх взаємодії при формуванні і трансляції масивів маркетингової інформації необхідного обсягу і якості, розглянемо структуру середовища, яке складається з двох підсистем: комунікаційної та інформаційної.

Інформаційна підсистема маркетингового комунікаційного середовища підприємства виконує наступні функції:

- збір відомостей про різні аспекти внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства з вторинних і первинних джерел за допомогою маркетингового спостереження і маркетингових досліджень;

- збір і акумулювання дослідного масиву, що характеризує структуру поточного і перспективного попиту споживачів з урахуванням різних сегментів ринку та типів купівельної поведінки споживачів при виборі продукту;

- здійснення аналізу інформації щодо динаміки параметрів комунікаційного середовища (обсягу реалізації товару, типів споживачької поведінки, зміни обсягів трансакцій під впливом комунікацій в момент купівлі; дослідження мотивації основних стейкхолдерів), забезпечуючи керівництво підприємства інформацією про існуючу конкурентну кон'юнктуру та її динаміку;

- обробка зібраних відомостей, їх формалізація та систематизація за допомогою відповідних статистичних процедур, реалізованих за допомогою адекватно виконуваних операцій з урахуванням ресурсних можливостей комп'ютерної техніки та програмного забезпечення;

- зберігання обробленої інформації та результатів її аналізу в зручних для користувачів формах в структурованих базах даних, захищених від несанкціонованого доступу;

– подання релевантної інформації в необхідному обсязі і формі, у встановлені терміни особам, які приймають рішення в компанії.

Функціональною особливістю комунікаційної підсистеми маркетингового комунікаційного середовища підприємства є те, що можна виділити дві підфункції, які вона виконує: комунікативної взаємодії та комунікативного впливу. Перша з них орієнтована більшою мірою на вивчення потреб і переваг споживачів з метою просування продукту компанії до цільової аудиторії; підфункція комунікативного впливу спрямована на спонукання споживача до здійснення купівлі за допомогою позначення конкурентних переваг продукції, забезпечення впізнаваності бренду і досягнення високої лояльності до нього наявних і потенційних клієнтів.

Комунікаційна підсистема маркетингового комунікаційного середовища підприємства має забезпечувати інтегрований вплив маркетингових комунікацій на: клієнтоорієнтованість підприємства, споживацькі уявлення і тип поведінки споживачів; особисте інформаційне поле і набір купівельних альтернатив споживачів із цільових груп; прийняття споживацького рішення і створення сприятливого ставлення до підприємства-ініціатора комунікацій; особисте інформаційне поле споживача з метою підвищення лояльності клієнтів підприємства.

Використання зазначених підсистем дає змогу повною мірою реалізувати концепцію маркетингового комунікаційного поля, забезпечивши реальних і потенційних споживачів диференційованою маркетинговою інформацією необхідного обсягу, спрямованою на здійснення сприятливих для підприємства споживацьких дій або зміну споживацьких уявлень (типу конкурентної поведінки) в момент купівлі.

### **Література:**

1. Поляков В.А., Романов А.А. Тенденции и концепции маркетинговых коммуникаций на современном этапе развития товарного рынка. Экономика, статистика и информатика. 2013. № 6. С. 90-96.

Давидчук С. М., аспірант  
Дема Д. І., к.е.н., професор  
Поліський національний університет  
м. Житомир, Україна

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ УКРАЇНИ

Сучасний стан сільських територій України, характеризується не лише значними структурними, функціональними та пов'язаними з ними демографічними проблемами, а також відзначається значним потенціалом для розвитку сільськогосподарської та інших видів підприємницької діяльності на селі.

Водночас реалізація цього потенціалу є неможливою без ґрунтовного дослідження проблем і перспектив економічного розвитку сільських територій як повноцінної та потребуючої активної підтримки складової регіональної економіки, що є не лише місцем виробництва сільськогосподарської продукції, а й територією проживання та забезпечення добробуту сільського населення. Однак в Україні ведення підприємницької діяльності в сільській місцевості є недостатньо організованим та малоефективним. Воно характеризується значними диспропорціями внаслідок відсутності адекватної державної політики та ініціювання необхідних реформ і ринкових змін.

Аналізу сучасного стану, проблем та перспектив розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях присвятили свої праці дослідники: М.Й. Малік, М.Ф. Кропивко, М.Й. Хорунжий, Л.Ю. Мельник, П.Т. Саблук, О.М. Бородіна та ін. Однак значна кількість питань вимагає додаткових наукових досліджень та є актуальними сьогодні.

Підприємницька діяльність є індикатором національної економіки України, від того на скільки активну діяльність ведуть підприємці залежить економічна діяльність і розвиток самої держави.

В Україні в останні роки все більшого розвитку набуває ведення малого та середнього бізнесу, що приносить 55% валового внутрішнього продукту в економіку країни. За даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі, серед кількості підприємств України малий та середній бізнес складає 99,8%. Значна частина підприємств малого та середнього бізнесу розвивається саме на

сільських територіях, зокрема це сімейні та фермерські господарства, сільськогосподарські підприємства, кооперативи, фізичні особи підприємці, агротуристичні фірми, та інші суб'єкти малого бізнесу. У 2018 році в Україні налічувалося 1,9 мільйона малих і середніх підприємств.

Ведення малого та середнього бізнесу справляє значний вплив на розвиток сільських територій. Тут можна виділити наступні напрями впливу: бізнес приносить додаткові доходи для сільського населення; підприємництво безпосередньо є джерелом формування бюджетів місцевих сільських рад; підприємництво вирішує проблеми продовольчого забезпечення населення сільських територій і цим сприяє забезпеченню продовольчої безпеки загалом [3].

Підприємницька діяльність в рамках сільського економічного простору відбувається під впливом специфічних умов, дослідження яких дає змогу виокремити можливості та загрози розвитку нових форм підприємницької активності. Потенційною можливістю розвитку сільського підприємництва виступають природні переваги сільських територій, які уособлюють специфічні характеристики певних територій із притаманними тільки їм суспільними благами, які формують сприятливі економічні, соціальні та просторові умови і середовище для розвитку сільського підприємництва, проживання й нормальної життєдіяльності населення. Використання зазначених можливостей є запорукою підвищення рівня добробуту селян.

Зазначимо, що сьогодні майже безальтернативним джерелом отримання роботи і, відповідно, грошової оплати праці в сільській місцевості є сільськогосподарські підприємства. Одна з найважливіших економічних категорій, в якій найбільш повно відображається ефективність сільськогосподарської діяльності є продуктивність праці. Тут акумулюється в тісному поєднанні ефективність використання робочої сили, земельних, матеріально-технічних і фінансових ресурсів (табл. 1). Підвищення продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах належить до вирішальних умов розвитку аграрного виробництва, і на цій основі забезпечення значного поліпшення матеріального добробуту українського народу, зокрема і здійснення соціальних перетворень на селі.

Аналізуючи дані табл. 1 можна зробити висновок, що незважаючи на вплив негативних зовнішніх та внутрішніх факторів, продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах України в період 2013-2018 рр. все ж таки має тенденцію до зростання.

**Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах**

Показники	На одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві, грн					
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Сільськогосподарське виробництво, всього	201216,9	227753,4	223309,9	275317,8	271491,4	313627,3
у тому числі: – рослинництво	202220,5	228884,7	218768	270863,2	260793,7	305314,5
тваринництво	198185,6	224105,1	237990	292511,2	315503,8	348901,4

*Джерело: Державна служба статистики України [1]*

На нашу думку, розвиток підприємницької діяльності на сільських територіях України є значним резервом подальшого зміцнення конкурентоспроможності підприємництва в державі загалом та наближення його показників до рівня розвинених держав.

Основні зовнішні чинники, які в найближчій перспективі впливатимуть на розвиток підприємництва на сільських територіях України, включають, насамперед політичну ситуацію в державі, тенденції соціально-економічного розвитку сільських територій, у тому числі вплив загальнодержавних реформ на динаміку внутрішньо-регіональних процесів. Крім того, важливими зовнішніми чинниками впливу є й зміни у податковому законодавстві України, інтерес іноземних інвесторів до нашої країни та її територій. До внутрішніх чинників, слід віднести: здатність ефективно використовувати наявний природно-ресурсний потенціал, підвищення рівня адміністративної та фінансової спроможності сільських територій [4].

Основними напрямками прискорення розвитку підприємництва в сучасних умовах трансформації та переходу до інноваційної моделі розвитку економіки України є: подальше удосконалення законодавчої та нормативної бази щодо створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємництва; стимулювання розвитку підприємництва сільськогосподарських видів діяльності,



підтримку розвитку особистих селянських господарств на основі розширення державної підтримки; здійснення заходів щодо стимулювання розміщення нових підприємницьких структур із переробки сільськогосподарської сировини, сервісних організацій у сільській місцевості; удосконалення кредитної політики, а саме: організація державних кредитних установ з метою пільгового кредитування суб'єктів підприємницької діяльності, особливо початківців малого бізнесу.

Сучасний стан сільського підприємництва входить у гостре протиріччя з стратегічними цілями національного державотворення і вимагає невідкладного прийняття цілісної комплексно довгострокової програми подолання кризи в сільському господарстві та сприянні розвитку села. Тому для розв'язання існуючих проблем спрямована концепція Державної програми сталого сільського розвитку України до 2025 року, проект якої розроблено Міністерством аграрної політики та продовольства [2].

На основі проведеного дослідження, можемо стверджувати, що ведення підприємницької діяльності відіграє значну роль в розвитку сільських територій України. На нашу думку, ефективно функціонування та подальший розвиток підприємництва на сільських територіях, забезпечуватимуть кращі умови життя сільського населення, сприятимуть фінансовому забезпеченню функціонування соціальних об'єктів, створенню додаткових робочих місць і скороченню безробіття, а також підвищення рівня грошових доходів сільських жителів.

### **Література:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). (дата звернення: 04.03.2020)
2. Про схвалення Концепції розвитку сільських територій на період до 2025 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80> (дата звернення: 06.03.2020)
3. Іванюта В. Ф. Роль аграрного підприємництва в розвитку сільських територій в контексті євроінтеграції [Електронний ресурс] / В. Ф. Іванюта. – 2016. – Режим доступу : [https://ev.nmu.org.ua/index.php/uk/archive?arh\\_article=924](https://ev.nmu.org.ua/index.php/uk/archive?arh_article=924)(дата звернення: 02.03.2020)
4. Малік М.Й. Підприємництво і розвиток сільських територій/ М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2016. – № 6. – С. 97–103.

## **ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

У попередньо проведених дослідженнях обґрунтовано необхідність розмежування оцінки рівня економічної безпеки підприємства від оцінки її стану, що наведено в праці [1]. У праці [2] запропоновані показники оцінювання багаторівневих показників, які доцільно застосовувати для визначення стану економічної безпеки підприємства. Відтак потребує уточнення методологія оцінювання безпосередньо стану економічної безпеки підприємства.

Першим принциповим аспектом, що впливає на процес оцінювання економічної безпеки підприємства є її ієрархічна побудова. Цей чинник впливає на те, що не всі складники (підвиди) економічної безпеки характеризуються окремими індикаторами, за якими визначається рівень безпеки. Ті підвиди, що представляють собою самий нижчий рівень ієрархії, мають власні показники-індикатори (монопоказники). Підвиди економічної безпеки, поєднуючись між собою, утворюють види економічної безпеки, що розташовані на більш високих рівнях ієрархії. Відповідним чином, індикатори, які були використані раніше, для оцінки утворених видів безпеки не підходять. Замість них потрібні інші показники. Таким показником визнано час [2].

Другим принциповим аспектом є те, що стан економічної безпеки підприємства оцінюється з використанням періоду часу, необхідного для досягнення окремими індикаторами (монопоказниками) своїх порогових (лімінальних, планових тощо) значень ( $\Delta T1$ ,  $\Delta T2$ , ... $\Delta Tn$ ). Стосовно таких порогових (лімінальних, планових тощо) значень слід зауважити, що в конкурентних умовах найбільш придатними вважаємо середні значення по підприємствам галузі або максимальні значення, визначені серед тих же підприємств.

Оцінка часу, необхідного для досягнення окремими індикаторами (монопоказниками) своїх порогових (лімінальних, планових тощо) значень може бути здійснена за кількома підходами, із застосуванням відповідних методів прогнозування. Відмітимо, що під станом економічної безпеки підприємства розуміємо є комплексну характеристику, що визначається сукупністю обставин і умов, в яких

перебуває підприємство, зважаючи на наявні на ньому ресурси, резерви й процеси та відображає можливості відновлення необхідних (базових) властивостей з урахуванням необхідного на це часу і тенденцій, що склалися на цьому підприємстві. Кожне підприємство, з урахуванням його специфіки та особливостей, які склалися за час практики господарювання рухається за певним трендом. У зв'язку із цим, пропонуємо знаходити зазначений час згідно з визначеним рівнянням тренду по кожному конкретному індикатору.

Крім того, для об'єктивності оцінювання необхідно визначити середній тренд кожного індикатора по підприємствам галузі. При цьому можливі такі ситуації:

1) якщо середньогалузевий тренд показника, бажаною динамікою якого є зростання, є зростаючим, а по підприємству – об'єкту оцінювання має місце падіння, то робиться висновок про незадовільний стан його економічної безпеки;

2) якщо обидва тренди є спадаючими (при бажаній динаміці до зростання), то для визначення стану економічної безпеки підприємства необхідно побудувати обернений тренд. Цей тренд характеризуватиме динаміку індикатора від останнього, звітного року дослідження до початкового. При цьому визначається період у минулому, коли індикатор дорівнював своєму пороговому значенню. Відтак, при короткому періоді досягнення порогового значення індикатором, можливо робити висновок про добрий чи відмінний стан економічної безпеки, але лише в поточній перспективі. У той же час, при збереженні тренду зниження у довгостроковій перспективі, доцільно висновувати про незадовільний (чи задовільний) стан економічної безпеки підприємства.

Важливо також врахувати граничні терміни на періоди досягнення лімінальних (порогових тощо) значень індикаторів. Наприклад, для величини поточних зобов'язань підприємства за діючим Кодексом України з процедур банкрутства таким терміном є 1 місяць. Тому, якщо значення певного індикатора не досягає своєї порогової величини протягом встановленого граничний строку, то робиться висновок про незадовільний стан економічної безпеки.

Третій аспект впливає із двох попередніх: оскільки індикатори визначаються тільки для складників економічної безпеки найнижчого рівня ієрархії, то відповідно періоди часу, описані вище, оцінюються тільки для них. Для визначення відповідних періодів по іншим складникам економічної безпеки, що утворені на вищих рівнях її ієрархії ( $\Delta T_{N1}$ ,  $\Delta T_{N2}$ , ...  $\Delta T_{Nx}$ ), необхідно використати прийом

із застосуванням швидкості зміни індикаторів нижчого рівня ієрархії:

$$\Delta T_N = \sum_{i=1}^n \Delta T_n \times v_n, \quad (1)$$

де  $\Delta T_n$  – період часу, необхідний для досягнення лімінального (порогового) значення  $n$ -м індикатором відповідного підвиду економічної безпеки, розташованого на найнижчому рівні її ієрархічної структури;

$v_n$  – швидкість, з якою змінюється значення  $n$ -ого індикатора відповідного підвиду економічної безпеки;

$$i = 1, 2, \dots, n;$$

$n$  – кількість індикаторів, що відповідають певному підвиду економічної безпеки підприємства.

Більше того, необхідно враховувати, що час є лінійним та неоднорідним. Тому під час оцінки часу, необхідного для визначення стану видів (підвидів) економічної безпеки, розташованих на кожному послідовному після найнижчого щаблі ієрархії, доцільно визначати середній час, зважений за швидкостями зміни індикаторів найнижчого рівня. Наприклад, оцінку часу, необхідного для досягнення лімінального (порогового, мінімально необхідного) часу по одному виду безпеки 2-го рівня ієрархії ( $\Delta T_{2.1}$ ), пропонуємо здійснювати за формулою:

$$\Delta T_{2.1} = \frac{v_{1.1} \times \Delta T_{1.1} + v_{1.2} \times \Delta T_{1.2} + \dots + v_{1.M} \times \Delta T_{1.M}}{v_{1.1} + v_{1.2} + \dots + v_{1.M}}; \quad (2)$$

де  $v_{1.1}, \dots, v_{1.M}$  – швидкості, з якими змінюються значення відповідних індикаторів 1-го виду економічної безпеки;

$M$  – кількість індикаторів, які характеризують 1-й вид економічної безпеки підприємства;

$\Delta T_{1.1}, \Delta T_{1.M}$  – періоди часу, необхідні для досягнення відповідними індикаторами 1-го виду економічної безпеки своїх лімінальних (порогових, мінімально необхідних) значень.

Знайдені таким чином періоди часу на більш високих щаблях ієрархічної структури економічної безпеки підприємства можуть інтегруватися різними способами. Серед них може бути обрання максимального часу, сумування знайдених періодів, комбінування двох попередніх способів, а також матричний (побудова відповідних матриць, де по горизонталі та вертикалі слід відобразити періоди часу по різним підвидам економічної безпеки, та вибір одного із них залежно від поставлених цілей у поточному або стратегічному

періоді). Вибір того чи іншого способу залежить, насамперед, від того, одночасно чи послідовно здійснюються процеси забезпечення відповідних видів і підвидів економічної безпеки, а також від конкретних завдань, що поставлені керівництвом підприємства.

Знайдений період часу необхідно співставити з певним періодом, який характеризує економічний цикл. Таким циклами можуть бути як внутрішні, притаманні підприємству, так і зовнішні, що характеризують циклічність розвитку галузі, економіки загалом тощо. В умовах сьогодення (наближення глобальної економічної кризи), найбільш доцільними для цього вважаємо ділові цикли Кітчина, середня тривалість яких становить, як загальновідомо, 3 роки (12 кварталів).

Отже, показник оцінки стану економічної безпеки підприємства пропонуємо розраховувати за формулою:

$$C_i = 1 - \frac{\Delta T_N}{T_{\text{цк}}}; \quad (3)$$

$C_i$  – значення стану  $i$ -того виду (підвиду) економічної безпеки підприємства, ч.од.;

$T_{\text{цк}}$  – середня тривалість економічного циклу, кварталів.

Таким чином, вище викладена методологія оцінювання стану економічної безпеки містить наукову новизну та має практичну цінність для підприємств, особливо в умовах наступаючої глобальної кризи.

### Література:

1. Міщук Є.В. Диференційований підхід до оцінювання рівня та стану багаторівневих показників на прикладі економічної безпеки підприємства. *Вісник ЖДТУ*. Серія: економіка, управління та адміністрування. 2019. № 3 (89). С. 36–45.
2. Нусінов В.Я., Міщук Є.В. Методологічні засади оцінки багаторівневих показників (на прикладі економічної безпеки підприємства). *Вісник ЖДТУ*. Серія: економіка, управління та адміністрування. 2019. № 2 (88). С. 36–45.

**Мостенська Т. Л., д.е.н., професор**  
*Національний університет біоресурсів  
і природокористування України  
м. Київ, Україна*

**Юрій Е. О., к.е.н., доцент**  
*Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича  
м. Чернівці, Україна*

## **ВИЗНАЧЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ**

Антикризове управління спрямоване на стабілізацію діяльності підприємства. Воно має забезпечити гнучкість та підвищити адаптивність підприємства до змін зовнішнього середовища, у тому числі і до тих, що негативно впливають на ринкову та фінансову стійкість підприємства. Крім того, антикризове управління повинно бути спрямоване на ефективне використання всіх внутрішніх ресурсів підприємства – фінансових, матеріальних, людських, виробничих.

Дослідження підходів до визначення антикризового управління дало можливість дати його авторське трактування. Антикризове управління – це діяльність менеджменту, що є складовою управління економічною безпекою підприємства і полягає у передбаченні можливості настання кризової ситуації, реалізується через підготовку та впровадження відповідних управлінських рішень, взяття на себе відповідальності та контролю за реалізацією запланованих заходів, швидкому реагуванні у випадку кризової ситуації для виведення підприємства із кризового стану [1, с. 66].

Антикризове управління має ґрунтуватися на ранній діагностиці кризових явищ і розробленні запобіжних антикризових заходів як інструментарію запобігання банкрутству [2, с. 278].

За цих умов кризи можна уникнути, оскільки раннє пропередження кризи дозволяє вирішити проблеми, що виникають, перш ніж ця проблема може трансформуватись у масштабні проблеми, що викликають порушення ринкової та фінансової стійкості підприємства та знижують ефективність його функціонування. Проте рання діагностика кризи на підприємстві ускладнена.

Управління кризовими ситуаціями – це активний процес, який передбачає подолання кризи до того, як вона відбудеться, під час кризи та після неї [3].

У більшості наукових публікацій антикризове управління розглядається як інструмент реактивного або попереджувального (превентивного) управління.

І. Ансофф розглядає три типи антикризового управління [4, с. 388-392]: реактивне, активне та планове.

Важливим елементом управління діяльністю підприємства є антикризове управління, побудоване на засадах попереджувального управління, яке І. Ансофф визначає як планове антикризове управління. Планове антикризове управління – це тип антикризового управління, який ґрунтується на результатах прогнозування і дає змогу застосувати превентивні заходи до моменту появи загрози функціонуванню підприємства [4, с. 392].

Превентивне антикризове управління – це підсистема антикризового управління підприємством, в якій на основі використання засобів і методів раннього виявлення змін внутрішнього і зовнішнього середовища розробляються та реалізуються управлінські рішення в плановому порядку і на постійній основі у всіх сферах діяльності підприємства спеціально підготовленим фахівцем в умовах невизначеності, недостатнього інформаційного забезпечення та різноманітності альтернативних варіантів управлінських рішень з метою своєчасного реагування на можливі загрози та створення сприятливих умов для подовження стабільного функціонування та розвитку підприємства [5, с. 265].

Саме такий підхід розглядають Wrzahn та Jereb [6, р. 406], які зазначають, що управління кризовими ситуаціями – це сукупність дій, що включає планування, прийняття рішень, організацію, керівництво та контроль над ресурсами (будь то людські, матеріальні, нематеріальні чи фінансові), які здійснюються ефективно для досягнення визначених цілей.

Інструменти і методи превентивного управління являють собою управлінський комплекс, який, на відміну від традиційного антикризового управління, містить управлінські дії, спрямовані на забезпечення ефективного функціонування підприємства, моніторинг і запобігання виникненню кризових явищ, контроль за відхиленнями фактичних значень заданих параметрів від цільових орієнтирів [5, с. 268].

У системі антикризового управління доцільно акцентувати увагу саме на попередження та проведення профілактичних заходів з недопущення кризових явищ. Реалізація набору антикризових процедур, а саме передкризова підготовка, дозволить знизити

ймовірність виникнення кризових ситуацій і банкрутства, підвищити таким чином ефективність діяльності підприємства [7, с. 52].

При антикризовому управлінні застосовуються особливі тактичні інструменти, які відповідають вирішенню конкретної ситуації, яка існує або виникла під час кризової ситуації. Саме тому заздалегідь детально прописати конкретні тактичні заходи та інструменти при реалізації стратегії важко.

Таким чином, ефективне антикризове управління передбачає використання тактичних заходів, які найбільшою мірою відповідають конкретній ситуації, що склалась на підприємстві: об'єкту кризи, характеру кризи, глибині прояву кризи, ресурсам, які можуть бути залучені для виведення підприємства із кризи, досвіду антикризового менеджера тощо.

Антикризове попереджувальне управління повинно визначити найбільш ймовірні ключові цілі, які потрібно буде досягнути при реалізації антикризової стратегії. У науковій літературі розглядаються такі антикризові стратегії: стабілізації, реструктуризації та розвитку.

В свою чергу, для виведення підприємства із кризи використовують такі інструменти антикризового управління як реструктуризація, санація та ліквідація.

Як зазначалося, антикризове управління – це процес з багатьма частинами, і Coombs розглядає антикризове управління як тристадійний процес [8]: докризовий етап, власне етап кризи та посткризовий етап.

Узагальнення інструментів антикризового управління залежно від типу антикризового управління представлено у табл. 1.

В результаті антикризового управління має відбутись процес який може кардинально змінити існуючу ситуацію на підприємстві та забезпечить відновлення стійкості підприємства як фінансової, так і комерційної.

Здійснений аналіз інструментів та підходів до антикризового управління дають загальні рекомендації щодо можливостей їх використання для відновлення стійкості підприємств. Стратегічні виклики ринкової та фінансової стійкості підприємств вимагають використання стратегічних інструментів антикризового управління. В свою чергу превентивне антикризове управління значною мірою дозволяє підготуватись до настання несприятливих подій, зменшити руйнівні результати, що можуть бути спричинені кризою та швидко відновити стійкість підприємства.



**Інструменти антикризового управління**

Діагностика кризи	Тип антикризового управління	Мета антикризового управління	Інструменти антикризового управління	
Пізня	Реактивне	Виведення підприємства із кризи	Тактичні	контролінг, аутсорсинг, бенчмаркінг, даунсайзинг, аудит бізнес-процесів
Рання	Превентивне	Попередження настання кризи	Стратегічні	інтеграція, реструктуризація, реінжиніринг, диверсифікація, санація, ліквідація

**Література:**

1. Мостенська Т.Л. Інструменти антикризового управління / Т.Л. Мостенська, Е.О. Юрій // Український журнал прикладної економіки. – 2019. – Том 4. – № 1. – С. 64–72.
2. Ладунка І.С. Антикризове управління підприємством / І.С. Ладунка, О.І. Андрюшина // Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск 8. – С. 278-281.
3. Simola S. Teaching corporate crisis management through business ethics education / S. Simola // European Journal of Training and Development. – 2014. – Volume 38(5). – P. 485–503.
4. Ансофф Й. Стратегическое управление / Й. Ансофф // Пер. с англ. под ред. Л.Й. Евенко. – М. : Экономика. – 1989. – 519 с.
5. Шевчук В.В. Використання превентивного антикризового управління для стабілізації ринкової позиції підприємства / В.В. Шевчук // Бізнесінформ. – 2015. – № 5. – С. 264–268.
6. Jereb B. Use of Expert Systems in Crisis Management / B. Jereb, A. Wrzalik // CzOTO. – 2019. – Volume 1 (1). – P. 406–411.
7. Сажієнко С.А. Роль антикризового управління в запобіганні банкрутства підприємств / С.А. Сажієнко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Випуск 6 (2). – С. 52–55.
8. Coombs W.T. Ongoing Crisis Management: Planning, Managing and Responding / W.T. Coombs // 3rd ed. Thousands Oak: Sage. – 2012.

## **МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ОСНОВНИМИ ПРОДУКТАМИ ХАРЧУВАННЯ**

Забезпечення продовольчої безпеки є одним з найголовніших пріоритетів державного управління, оскільки це є базовою фізіологічною потребою населення країни. Згідно [1], для визначення добової енергетичної цінності раціону людей, органи статистики ведуть облік споживання населенням основних продуктів харчування за регіональною ознакою та їхнім походженням, кг:

1. До першої групи продуктів тваринного походження належать: м'ясо та м'ясопродукти ( $x_1$ ); молоко та молочні продукти ( $x_2$ ); яйця ( $x_3$ ); риба та інші морепродукти ( $x_4$ );

2. До другої групи продуктів рослинного походження належать: цукор ( $x_5$ ); олія ( $x_6$ ); картопля ( $x_7$ ); овочі та баштанні ( $x_8$ ); фрукти, виноград та ягоди ( $x_9$ ); хліб та хлібобулочні вироби ( $x_{10}$ ).

Між середньодобовою енергетичною цінністю продуктів харчування, а також споживанням білків, жирів та вуглеводів, згідно до [2], на законодавчому рівні встановлено наступні рекомендовані співвідношення:

– середньодобова енергетична цінність основних продуктів харчування в розрахунку на 1 особу, з наведеного вище переліку, не повинна бути нижчою за 2500 ккал. В протилежному випадку вважається, що населення не має можливості компенсувати мінімально допустимі фізіологічні потреби в продуктах харчування;

– рекомендований вміст білків у продуктах харчування, відносно їхньої середньодобової енергетичної цінності (масової частки в грамах), повинний дорівнювати 3%;

– масове співвідношення білків, жирів та вуглеводів в добовому раціоні людини, повинно становити 1:1:4;

– за енергетичною цінністю, 55% добового раціону людини повинні складати продукти тваринного походження, а 45% – продукти рослинного походження.

Зважаючи на встановлені обмеження, проведення аналізу та сценарного моделювання з забезпечення населення основними

продуктами харчування, потребує відповідного економіко-математичного апарату. На основі статистичних даних 2016-2018 р. та з урахуванням регіонального аспекту, нами було побудовано відповідну систему регресійних рівнянь.

$$P_{\text{ЕЦ}} = 399x_1 + 40x_2 + 150x_3 + 82x_4 + 387x_5 + 884x_6 + 120x_7 + 43x_8 + 29x_9 + 301x_{10}, \quad (1)$$

Де  $P_{\text{ЕЦ}}$  – середньодобова енергетична цінність спожитих продуктів в розрахунку на 1 особу, ккал.

Вхідні дані перевірялись на однорідність та достатність обсягу. Адекватність отриманого рівняння також перевірялась за допомогою критерію Фішера з рівнем достовірності у 95%, а значущість параметрів побудованої регресії – за допомогою критерію Ст'юдента.

$$P_{\text{Б}} = 11,6x_1 + 2,8x_2 + 13,0x_3 + 15,0x_4 + 0,1x_5 + 2,0x_7 + 3,2x_8 + 8,8x_{10}, \quad (2)$$

$$P_{\text{Ж}} = 28,7x_1 + 2,4x_2 + 12,0x_3 + 20,0x_4 + 0,3x_5 + 99,9x_6 + 0,1x_7 + 4,5x_{10}, \quad (3)$$

$$P_{\text{В}} = 5,2x_2 + 0,7x_3 + 99,5x_5 + 19,7x_7 + 3,5x_8 + 14,5x_9 + 63,8x_{10}, \quad (4)$$

Де  $P_{\text{Б}}$ ,  $P_{\text{Ж}}$ ,  $P_{\text{В}}$  – відповідно, середньодобовий вміст білків, жирів та вуглеводів у спожитих продуктах в розрахунку на 1 особу, г.

Всі зазначені критерії вказали на те, що отримана система регресійних рівнянь (1)-(4) може використовуватись для вирішення практичних завдань зі збалансованого забезпечення населення регіонів основними продуктами харчування, з урахуванням їхньої енергетичної цінності, вмісту білків, жирів та вуглеводів, а також рекомендованих співвідношень між ними.

### Література:

1. Наказ МОЗУ «Про затвердження Норм фізіологічних потреб населення України в основних харчових речовинах і енергії» №1073 від 03.09.2017 р.
2. Постанова КМУ «Деякі питання продовольчої безпеки» №1379 від 05.12.2007 р.

## **КОМПЛЕМЕНТАРНИЙ ПІДХІД В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Забезпечення розвитку економічних систем суб'єктів господарської діяльності за умов Євроінтеграції та пов'язаних із нею трансформаційних процесів вимагає застосування нових науково-методологічних підходів до організації, функціонування та управління в системі економічної безпеки підприємства та використання з цієї нагоди міждисциплінарних категорій.

Комплементарність (доповнюваність), є науковою категорією міждисциплінарного використання, яка широко застосовується у філософії, квантовій теорії, молекулярній біології, генетиці, психології, соціальній та юридичній сферах тощо.

Подальший розвиток теоретичного базису економічної науки призводить до впровадження принципів компліментарності у сфері державного управління, маркетингу та менеджменту, що знайшло відбиток в роботах І.А. Кораблінової, М.В. Лиходеда, А.І. Цапко, В.В. Липова та інших.

Як вважає американський фізик), лауреат Нобелівської премії Френк Вільчек комплементарність це «ідея про те, що можуть бути різні способи опису системи, кожен з яких є корисним і внутрішньо несуперечливим, але взаємно вони несумісні» [1].

Комплементарність представляє собою, в першу чергу, філософське поняття, за допомогою якого «протилежні теорії, концепції, явища і точки зору, які відображають різні погляди на дійсність, можливо представити у вигляді непротирічливої моделі» [2].

З огляду на слова афоризму, що залишив Нільсон Бор на дошці МДУ «протилежності не виключають, а доповнюють одне одного» [3], зазначимо, що комплементарні елементи, незважаючи на неспівставленість і несумісність, доповнюють та розширюють інформацію про об'єкт дослідження.

Відповідно до суження В.В. Липова «комплементарність ґрунтується на зв'язках і взаємодіях, які мають впорядкований характер, об'єднаних на постійній основі і таких, що забезпечують цілісність, внутрішню диференціацію, самоідентифікацію і саморозвиток економічних систем у процесі господарювання» [4].

На думку сучасних науковців концепція комплементарності витікає з того, що «множина організацій, або послуг, або теорій, ґрунтуючись на різних системах відносин, взаємно доповнюють одна одну і можуть бути використані для побудови системи більш високого рівня» [2].

Принцип комплементарності визначається як «використання для визначення причин і наслідків сучасних кризових явищ ... поєднання декількох понять, які в традиційному розумінні можуть бути взаємовиключними, однак за умов поєднання даватимуть найбільш повну якісну характеристику явищ і процесів» [5].

Парадигма економічної безпеки підприємства полягає у застосуванні комплементарного підходу та створення комплексної системно-комплементарної моделі для опису об'єктів економічної безпеки підприємства.

У авторській доробці застосовано комплексну системно-комплементарну модель для опису об'єктів економічної безпеки підприємства, яка на відміну від інших передбачає використання комплементарного підходу, як способу використання різних за економічними властивостями складових для оцінки стану системи економічної безпеки підприємства [6]. У зв'язку із вищезазначеним, із загальної сукупності складових економічної безпеки підприємства виділяються комплекси комплементарних ресурсно-функціональних та процесних складових.

Кожний елемент системи економічної безпеки підприємства має свої цілі і завдання, відрізняється один від одного специфікою оцінки та забезпечення. У цьому випадку комплементарність виявляється у внутрішній і зовнішній взаємодоповнюваності і залежності, на підґрунті якої утворюється нова система більш високого рівня, яка забезпечує усіма необхідними. За нашими міркуваннями, комплементарність в системі економічної безпеки дозволяє:

- розширити наукове уявлення про економічну безпеку підприємства та систему її забезпечення за рахунок дослідження взаємодії складових елементів, які зазвичай вважаються несумісними;
- забезпечити утворення нових зв'язків між просторово взаємодоповнюючими (комплементарними) структурними елементами системи забезпечення економічної безпеки підприємства;
- запропонувати нові підходи до оцінки стану та рівня системи економічної безпеки підприємства;
- розширити можливості щодо розробки заходів забезпечення економічної безпеки підприємства.

## Література:

1. Wilczek F. Complementarity. Adge, 2017. [Електронний ресурс]. URL: <https://zbruc.eu/node/74373>
2. Глухих Л.В., Родин Д.Я., Астахова Е.П. Реализация комплементарной стратегии посредством конкурентного механизма ведения бизнеса // Научный журнал КубГАУ. № 101 (07). 2014. [Електронний ресурс]. URL: <http://ej.kubagro.ru/2014/07/pdf/21.pdf>.
3. Бор Н. Избр. науч. тр. Т. 2. М., 1970. С. 391-399.
4. Липов В.В. Методологические основы исследования комплементарного взаимодействия рынка и государства // Теоретическая экономика. № 4. 2011. С. 76–80.
5. Бородіна О.С. Комплементарність соціального та економічного розвитку: науково-прикладний аспект. Український соціум. № 4(51). 2014. С. 96–103.
6. Ткачук Г.О. Складові економічної безпеки підприємства: важливий науковий аспект / Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». Випуск № 41/2020.

**Cisko L., JUDr., PhD., Trainee Lawyer**  
*SITAR & SALOKA, Attorneys at Law*  
*Košice, Slovak Republic*

## SELECTED ASPECTS OF CREATING A RESERVE FUND IN CAPITAL TRADING COMPANIES

With regard to the relatively broad scope of this issue, we focus on selected aspects of creating a reserve fund in capital trading companies, specifically within a limited liability company and a joint-stock company [1]. Essential legal institutes in the sphere of commercial law in the Slovak Republic are the subject of research.

If the Commercial Code [2] under provision of § 67 (1) requires the establishment of a reserve fund, it may be used to the extent, in which it must be (mandatory) established according to this act, only to cover the company's losses. The condition is that the special act doesn't provide otherwise. If the act doesn't require the creation of a reserve fund at the time when the company was founded, the reserve fund is compulsorily created by a limited liability company and a joint-stock company from the profit of the current accounting period appearing in the approved ordinary individual financial statements. In essence, it is a net profit.

On this place, it must be said that a reserve fund can be created already at the time of the formation of the company or at the increase of

the registered capital by contributions of partners above the amount of deposits or above the nominal value of the shares [3].

The share of the profit of the company can be determined only after replenishing the reserve fund in accordance with the Commercial Code, the memorandum of association or the by-laws. If the reserve fund is not replenished on the basis of the above set out criteria under the provision of § 67 (3) of the Commercial Code, it isn't possible to determine the profit share and therefore it can't be paid. Failure to creating a reserve fund or not to replenishing it will cause serious legal consequences [4, p. 245].

If the company breaches the obligation to create or replenish a reserve fund pursuant to the relevant provisions of the Commercial Code, the court, on the proposal of a public authority, on the proposal of a person who attests the legal interest, or on its own initiative (ex officio) in accordance with the provision of § 68 (6) d) of the Commercial Code, decide to wind-up the company.

The limited liability company creates a reserve fund on the basis of a legal obligation imposed under provision of § 124 (1) of the Commercial Code. Ex lege company creates a reserve fund at the time and amount determined by the memorandum of association. It is necessary to say that if a reserve fund isn't created at the time of formation, the company is obliged to establish it from the net profit recognized in the ordinary financial statements for the year in which profit is generated for the first time, at least the amount 5% of net profit. However, it may not be more than 10% of the registered capital.

This fund is obliged to supplement the limited liability company annually by the amount stipulated in the memorandum of association or in the by-laws, however at least 5% of the net profit calculated in the annual financial statements, until reaching the amount of reserve fund, intended in the memorandum of association or in the by-laws, however at least up to the amount of 10% of the registered capital. It should be added that the use of the reserve fund is decided by the executive directors of a limited liability company.

At the same, it should be remembered on this place that there isn't obligation to bind the moneys of a reserve fund's at a special bank account [5; 6]. These funds become available to the entrepreneur [4, p. 396].

Joint-stock company [7] under provision of § 217 (1) of the Commercial Code creates a reserve fund upon its establishment. Its amount shall be at least 10% of the registered capital. The joint-stock

company is obliged to supplement this fund annually by the amount set out in the by-laws, however no less than the amount of 10% of the net profit as quantified in the ordinary financial statements, until reaching the amount of reserve fund, intended in by-laws, however shall not be lower than 20% of the registered capital. Unless the by-laws stipulate any other body of the company, the board of directors decides on the use of the reserve fund under the provision of § 217 (2) of the Commercial Code.

It should be emphasized that if the reserve fund is created by repaying a higher amount than the subscribed nominal value of the shares, the Commercial Code naming to the difference between the issue price of the shares and the nominal value as the share premium. In such a case, if the amount paid isn't sufficient to pay the nominal value of the shares and the share premium, it is counted first to fulfill the obligation to pay the share premium [4, p. 644].

In the context with the creation of a reserve fund in a joint-stock company, it is also necessary to mention about the creation of a capital fund from shareholders' contributions. This new legal institute was introduced into the legal order of the Slovak Republic by an amendment to the Commercial Code [8].

The creation of a capital fund from shareholder contributions must be regulated in the founders' deed or in the by-laws in accordance with the provisions of § 217a (1) second sentence of the Commercial Code. In the case of creation of this fund upon the formation of a joint-stock company, it must be approved by the founders and for the duration of the company it is approved by the highest body, such is the general meeting. The provisions on deposits shall apply appropriately to the repayment of the shareholder's contribution to the capital fund. At the moment of repayment are regarded as a capital fund.

Under provision of § 217a (2) of the Commercial Code, the paid-up capital fund from shareholders' contributions can be used for redistribution among shareholders or for increasing the registered capital. The condition remains that this is stipulated in the founders' deed or in the by-laws by decision of the general meeting. It is important to note that a capital fund from shareholder contributions can't be used for redistribution among shareholders, if the company is in crisis [9] or if it would get into crisis as a result of the reallocation of such a fund [10].

If the paid-up capital fund from shareholder contributions is to be used for redistribution among shareholders, in accordance with the provision under § 217a (3) of the Commercial Code, at least 60 days in advance a notice of the amount of its redistribution must be published [11].



In this context, it is desirable to state that on the capital fund from shareholder contributions used for redistribution to shareholders in contradiction of the Commercial Code, shall be appropriate used the provision under § 67f (2) and (3) of the Commercial Code. However, the shareholder isn't obliged to return the fulfillment from the redistribution of the capital fund from shareholder contributions, under condition that the fulfillment has been received in bona fide.

In this contribution, we tried to point out the issues related to the creation of a reserve fund within capital trading companies under the Commercial Code. With regard to creation and distribution of own resources within the company, various (modified) legal opinions appear in the application practice. In the context of the analyzed issue, it is important to focus on similar aspects within the so-called accounting rules, especially in the Act on Accounting [12] etc.

In conclusion, we want to mention that this issue deserves special attention in the dimension of European Union law. Perspectives should focus on the sphere of company law correlated with overlaps in the framework of legal categories and institutes of public (financial) law.

The central objective of law-making at the supranational level, both in the private law and public law sectors, should be the guiding idea of creating and adopting functional and effective legislation, with special consideration to application of the principles of (in particular) subsidiarity and proportionality [13]. Some suggestions presented in this article are to be understood only in terms of academic opinions and de lege ferenda proposals.

### References:

1. To the conceptual definition of enterprise more: KUBÍČEK, P.: Pojem podnik z aspektu práva. In: Obchodné spoločnosti – aktuálne otázky a problémy. Plzeň: Aleš Čeněk, 2008, str. 103 a nasl.
2. Act No. 513/1991 Coll. – Commercial Code, as amended and supplemented.
3. In accordance with the provision of § 67 (2) in fine of the Commercial Code.
4. SUCHOŽA, J. a kol.: Obchodný zákonník. Komentár. Eurounion. Bratislava, 2016.
5. To this especially: LIŠKA, P.: Účet, jednorázový vklad, akreditiv a inkaso v Občanském zákoníku. Wolters Kluwer, a. s., Praha, 225 s., 2014, ISBN 978-80-7478-722-5.
6. See also: LIŠKA, P. – ELEK, Š. – MAREK, K.: Bankovní obchody. Wolters Kluwer, 216 s., 2014, ISBN 978-80-7478-511-5.
7. At this place we consider it appropriate to mention that a joint-stock company with variable registered capital doesn't create a reserve fund within the meaning of the provision § 220b (8) of the Commercial Code.

8. Act No. 264/2017 Coll., from 12. October 2017, amending and supplementing Act No. 513/1991 Coll. Commercial Code, as amended and amending and supplementing certain laws.

9. For completeness, it should be noted that an amendment to the Commercial Code, it is Act No. 87/2015 Coll., from 23. April 2015, amending and supplementing Act No. 513/1991 Coll. Commercial Code, as amended and amending and supplementing certain laws, was introduced a legal definition of a company in crisis into legal order of the Slovak Republic. For more details, see the provisions of §§ 67a to 67k of the Commercial Code.

10. Provision under § 217a (2) in fine of the Commercial Code.

11. It should also be noted that the provision under § 179 (4) of the Commercial Code is not affected.

12. Act No. 431/2002 Coll. on Accounting, from 18. June 2002, as amended.

13. *Exempli gratia*: Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC. Text with EEA relevance. Done at Brussels, 26. June 2013.

**Shevchuk Yu. A., Postgraduate Student**

**Denysenko M. P., Doctor of Economic Sciences, Professor**

*Kyiv National University of Technologies and Design  
Kyiv, Ukraine*

## **HOTEL INDUSTRY BUSINESS MODEL FORMATION**

In the current terms of popularity the hotel industry business model formation is to be researched. In the economic literature, there is a large-scale set of scientific improvements to define the business model, which indicates a comprehensive approach to establishing the range of this term. Business model is a concept applied in practice in many ways.

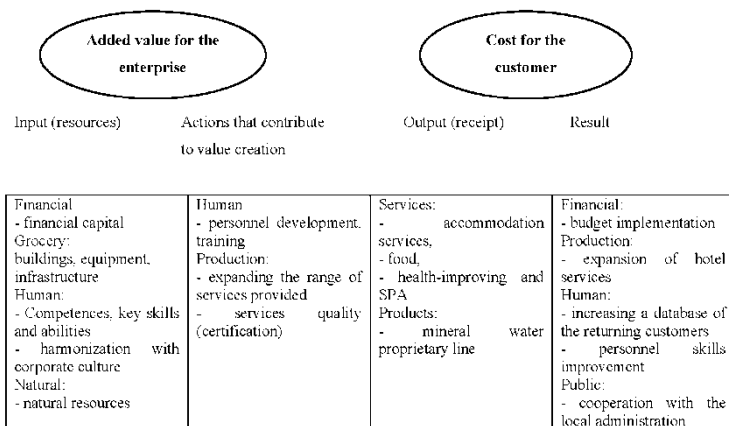
Business model is identified with the selection of the target customer group, the proposal directed to them, the distribution of tasks for internal units and other entities that carry them out (for instance, outsourcing), with the relative resources, the way to reach the target market, and the revenue generated [1].

Hotel enterprise is a kind of socio-economic system consisting of resources (human, investment, informational, material, etc.), as well as the processes that combine these resources and the ones which are required for business activities, that means hotel services provision. The

main goal of the hotel industry is to carry out business activities in an organized and smooth manner, that leads to achieving economic benefits. The hotel product comes in the form of a combination of all the benefits offered to costumers and consists of both tangible and intangible elements.

Tangible elements are goods without which services could not be provided (for example, buildings and interior decoration); goods that form the material basis of hotel services (various equipping that repels the nature of the object, computer equipment, etc.) [2]; goods purchased by hotel guests (promotional items, stationery, dishes, etc.); intangible components are provision of information and reservation, atmosphere, security.

Hotel enterprise business model is shown in fig. 1.



**Fig. 1. Hotel enterprise business model**

The complexity of hotel products causes the internal diversity of individual enterprises. Accordingly, there are different criteria for the division of hotel enterprises, which are determined by: the type of hotel activity (hotels, motels, pensions, hostels, campsites, campgrounds and other facilities providing such services); legal corporate form (natural persons carrying out hotel activity, commercial companies, state-owned enterprises, cooperatives); the object size, measured by the number of accommodation units (small, medium and large hotels) [3].

The business model presented is reflected in terms of the cost management process, which means it is based on the creation by an

enterprise of such cost that will be of value of the hotel service for the customer while generating value for the hotel industry. The main element of the input structure of the business model shown is natural resources. The way the hotel enterprise sets up its operation on grounds of natural resources creates a great competitive advantage for such a company. A comprehensive complement to natural resources means highly skilled human capital assets.

The business model efficiency is measured by: the number of participants in the proprietary loyalty program (i.e. the number of people who regularly attend the hotel); maintenance of a consistent level of hotel rooms use (room placement); assessment of a customer satisfaction with their stay and employees through anonymous surveys; assessment of the hotel industry efficiency (implementation of financial plans arranged in accordance with quarterly measurement of profit, income).

### **References:**

1. Yurynets Z.V. An innovative business model as a basis for the development of modern enterprises / Z.V. Yurynets // Bulletin of the University of Lviv. The series is economical. – Lviv: Pub. center of Ivan Franko NUL. – 2012. – Amend. 48. Pp. 365-370.
2. Yurynets Z.V. Research of the competitive environment of the tourist services market of Ukraine / Z.V. Yurynets // Efektyvna ekonomika. – 2015 – № 1. [Electronic resource] – access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3759>
3. Ghaziani A. Keywords and cultural change: frame analysis of Business Model Public Talk / A. Ghaziani, M.J. Ventresca // Sociological Forum. – 2005. – № 4(20). – S. 523–529.

# **CREATIVE ECONOMY AND HUMAN CAPITAL: THE KNOWLEDGE MANAGEMENT ISSUES**

**Drobakhina T. O., Postgraduate Student**

**Mamatova T. V., Doctor of Science  
in Public Administration, Professor**

*Dnipropetrovs'k Regional Institute of Public Administration, National  
Academy of Public Administration, Office of the President of Ukraine  
Dnipro, Ukraine*

## **KNOWLEDGE MANAGEMENT PECULIARITIES IN CREATIVE ECONOMY LOCAL DEVELOPMENT PROJECTS**

The XX century has brought us a new creative economy and creative class that appeared as a core of this economy. Knowledge management, agile model, SCRUM, Community of practice, the IOT has formed the basis of the successful set of instruments for those who want to survive under changed conditions. Over the past several years there have been intensive discussions about the importance of knowledge management (KM) within our society and creative industries. Researchers and observers in the field of sociology, economics, and management science have agreed that a transformation has occurred and «knowledge» is at centre stage [1].

KM is considered a prerequisite for higher productivity and flexibility in both the private and the public sectors, also it concerns the local development projects as they are influenced by changes in the implementation and elaboration approaches.

To continue, the determination of what KM is necessary as well as a review of the literature. Since it is not real to cover all the literature sources, the first step was to search for articles in databases using the keyword «knowledge management» and the combination «knowledge management» and «strategy» and «creative economy».

The field of KM can be seen as an integral part of the broader concept «intellectual capital» [2]. KM is about the management of the «intellectual capital» controlled by the company [2].

The actuality of the KM appears also in creative industries where all results are even more uncertain than in usual business that deals with the prime materia or FMCG. Creative industries are more under the risks

which are caused by the uncertainty of the market, unpredictability of the customer behavior and all that is caused VUCA-context [3].

How to survive under these conditions? How to implement the local authorities' projects to cause the changes that are asked by the society?

To succeed in this we might come to the practices of nowadays that are spread in highly-technologized teams. These techniques are:

– Community of practice (CoPs) – is a voluntary virtual association of professionals / or anyone interested in solving practical problems. In fact, it is an association of practitioners involved in joint activities aimed at finding new ideas. Creating a community of practice as a tool for managing change in public administration provides the opportunity to focus on those 80% of knowledge that usually remain unused [4; 5]. In 2012-2019, with the support of the Swiss-Ukrainian project «Supporting Decentralization in Ukraine» DESPRO one of these e-platforms is developing [4]. The aim of the platform is to bring together local self-government practitioners from all regions of Ukraine, to enable community members to discuss the most urgent issues of the territories' development and communities' involvement, to provide participants with access to counseling by experts of various levels, to create conditions for the community to generate new ideas in the field of solving local development problems, to develop approaches to gaining members of the community new competencies through participation in e-learning.

The experience of using the e-platform makes it possible to characterize it as a powerful outsourcing resource that can be effectively used to develop the competences of local government officials, civil servants and civil society institutions representatives [5]. On this e-platform the use of two knowledge management tools – eLearning and Community of Practice (CoP) – promotes the culture of managing projects in public organizations towards achieving Sustainable Development Goals [6]. The main page of the resource stated that the Community is a meeting place of representatives of local self-government bodies, executive authorities, non-governmental organizations, activists and experts who are ready to: share their experience, study and disseminate best practices of local self-government; use the project approach to find innovative solutions, resource planning and community mobilization for sustainable development; study at the e-courses to master the techniques and tools of project management, learn about new models of providing quality services and opportunities for developing territories [7].

– Agile approach – is taken from the IT-industry [10], it is a practice that promotes continuous iteration of development and testing throughout all lifecycle of the project. So the main idea is that the project or project hypothesis is divided into the smaller stages, each stage is implemented, the reaction on its implementation is measured and the results are analyzed. After that, the next phase is coming to the release with the conclusions made. Agile emphasizes on four core values:

1. Individual and team interactions over processes and tools.
2. Comprehensive documentation for all stages and their results.
3. Customer collaboration over contract negotiation.
4. Responding to change over following a plan.

– SCRUM is an agile development method which concentrates specifically on how to manage tasks within a team-based environment [10]. There are several roles that are essential for SCRUM model [11]: SCRUM Master, who is responsible for setting up the team, sprint meeting and removes obstacles to progress; the Product Owner creates product functional description, prioritizes the functions and is responsible for the completion of the functionality at each iteration; SCRUM Team manages its own work and organizes the work to complete the sprint or cycle.

Taking into consideration all the mentioned above, it's essential to mention that the following points will help you position your team for a successful rollout:

1. Hire or appoint from within, an expert to architect and lead your rollout.
2. Engage an Agile expert to design and «codify» your team's approach, to lead the group and manage the flow.
3. Apply the most appropriate methods for all types of projects.
4. Adopt approaches to your specifics, engage your team members to be initiative and define the periods of time they could work for the projects.
5. Provide the team with the best project management software to help them manage ideas, process and communications. Invite other experts for «helicopter view» on your project ideas, completion and conclusions.

### **References:**

1. Mårtensson M. (2015) A critical review of knowledge management as a management tool. *Journal of Knowledge Management*, vol. 4, iss. 3, pp. 204–216. doi: 10.1108/13673270010350002.

2. Bettiol M., S. R. Sedita (2011) The role of community of practice in developing creative industry projects. *International Journal of Project Management*, vol. 29, no. 4, pp. 468–479. doi: 10.1016/j.ijproman.2011.01.007.
3. George B. (2017) VUCA 2.0. A strategy for steady leadership in an unsteady world. *Forbes*. Available at: <https://www.forbes.com/sites/hbsworkingknowledge/2017/02/17/vuca-2-0-a-strategy-for-steady-leadership-in-an-unsteady-world/#7d193efb13d8> (accessed at 23 March 2020).
4. Borysenko Yu., Mamatova T. (2017) Prospects and limitations in the public servants' training in the field of community based local development on the CoPs platforms. *Orientation and enterprises in education* (eds. A. Grądzkiej-Tys, E. Jagiełło, J. Liby). Siedlce : AKKA, pp. 95–103.
5. Chykarenko I. A., Mamatova T. V. (2019) Public management and administration» scope of knowledge's development in conditions of decentralization and local governance reform. *Challenges and prospects for the development of social sciences in Ukraine and EU countries: comparative analysis*. Riga : Baltija Publishing, pp. 289–304.
6. Swiss-Ukrainian Decentralization Support Project DESPRO. URL: <https://despro.org.ua/en/>
7. Serohin S. M., Chykarenko I. A. (eds.) (2019) *Detsentralizatsiya vlady v Ukraini: otsynuyannya rezul'tativ formuvannya ta rozvytku samodostatnikh hromad* [Decentralization of power in Ukraine: evaluating the results of self-sufficient communities' formation and development]. Dnipro : DRIDU NADU. (in Ukrainian).
8. Katernyak I., Loboda V., Kulya M. (2018) eLearning within the Community of Practice for sustainable development. *Higher Education, Skills and Work-Based Learning*, vol. 8., iss. 3, pp. 312–322. doi: 10.1108/HESWBL-03-2018-0030.
9. Community of Practice 4 Sustainable Development. URL : <http://udl.despro.org.ua>.
10. Project Management Institute, Inc. (2017) *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide)*. Sixth Ed. Atlanta : PMI Book Service Center.
11. Project Management Institute, Inc. (2017). *Agile Practice Guide*. Atlanta : PMI Book Service Center.

**Корольов Д. С., аспірант**  
*Східноукраїнський національний університет*  
*імені Володимира Даля*  
*м. Северодонецьк, Луганська область, Україна*

## **МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ КОМПЕТЕНЦІЙ ПРАЦІВНИКІВ КОМПАНІЇ**

Поширення компетентнісного підходу до управління людськими ресурсами пояснюється необхідністю виявлення та розвитку професійних та особистісних характеристик працівників. В практиці управлінської діяльності суб'єктів господарювання компетентнісний



підхід реалізується через формування моделей компетенцій для конкретних посадових позицій, а відповідність працівника моделі компетенцій виступає як критерій його сумісності з цілями, стандартами професійної діяльності та корпоративними цінностями компанії.

У загальному випадку під моделлю компетенцій розуміється сукупність окремих компетенцій, якими має володіти працівник для виконання функцій на конкретній посаді в конкретній організації. Модель компетенцій може містити різні знання, вміння, навички, особистісні характеристики, основною вимогою до яких є можливість їх опису через систему індикаторів поведінки. Загальними вимогами до ефективної моделі компетенцій науковці вважають [1; 2]:

- вичерпність охоплення всіх функцій професійної діяльності працівника на конкретній посаді в конкретній компанії;
- системність як логічність, взаємопов'язаність та взаємодоповнюваність компетенцій в рамках однієї моделі;
- необхідність та достатність набору компетенцій для виконання працівником функціональних обов'язків на конкретній посаді;
- дискретність як відповідність лише одному виду професійної діяльності, який за змістом та вимогами можна відокремити від інших;
- доступність для розуміння, вимірювання та оцінювання;
- сумісність з корпоративними цілями та цінностями компанії;
- актуальність, тобто відповідність умовам функціонування компанії в даний момент часу;
- справедливість відносно усіх залучених до використання моделі;
- адаптивність як можливість коригування та оновлення компетенцій відповідно до змін внутрішніх та зовнішніх чинників.

Модель компетенцій дозволяє чітко визначити професійні та поведінкові вимоги до працівника залежно від його управлінського рівня, професії, посади і виконуваних завдань [3]. Оскільки різні компетенції мають різну вагомість для забезпечення успішної професійної діяльності працівника залежно від посади, окремим компетенціям може бути привласнена різна вага у загальному наборі з її сумарним значенням 100%, або одиниця [2, с. 71]. З метою підвищення ефективності моделі, окремі компетенції, що входять до її складу, об'єднуються за ознакою спорідненості в кластери (блоки, групи). До кластерів, якими найчастіше визначаються компетенції компанії, найчастіше відносяться [1; 3]:

– кластер професійних компетенцій, які визначаються для фахівців з виконання конкретної професійної функції та описують професійно-технічні вимоги до працівника на займаній посаді в даній компанії;

– кластер корпоративних компетенцій, які розробляються для всіх працівників компанії та визначають, наскільки працівник поділяє цінності, цільові настанови, еталони етичної професійної поведінки, стандарти доброчесності компанії;

– кластер управлінських (менеджерських) компетенцій, які розробляються для представників управлінської ланки компанії та визначають можливості управлінця до ефективного планування та організації роботи, орієнтованості на досягнення результату, делегування повноважень, комунікації у внутрішньому та зовнішньому середовищі компанії та ін.;

– кластер особистих компетенцій, які описують набір індивідуальних соціально-психологічних характеристик працівника, необхідних на даній посаді (потенціал саморозвитку, ініціативність, креативність, адаптивність до змін, толерантність, стресостійкість та ін.).

З метою підвищення інформативності моделі компетенцій, для її складових може бути передбачено виокремлення рівнів «зрілості» [1] («розвитку» [2]), кожен з яких характеризується вимогами до наявності у працівника певних позицій в описі конкретної компетенції та ступеня їх прояву. Такий підхід дозволяє оцінити рівень прояву певної компетенції у працівника та більш ґрунтовно визначити ступень відповідності його компетенцій вимогам конкретної посади, оскільки можливою є як ситуація повної відсутності необхідних компетенцій, так й випадок, в якому компетенції співробітника або претендента на посаду перевищують чинні вимоги. В останньому випадку застосовується механізм переміщення (для особи, що вже працює в компанії), або пропонується посада більш високого рівня ієрархії (для сторонньої особи, що претендує на роботу в компанії).

Для оцінки рівня розвитку (прояву) компетенцій зазвичай застосовуються вербальні шкали, за якими працівнику привласнюється оцінка в діапазоні від «повна відповідність компетенції» до «відсутність компетенції». Підхід до формування індикаторів відповідності працівника вимогам посади, як й власне до розробки моделі компетенцій в цілому, визначається в рамках кожної конкретної компанії залежно від її потреб та фінансових можливостей.

Основною вимогою до моделей компетенцій працівників є узгодженість з корпоративними цілями та пріоритетами діяльності компанії.

### **Література:**

1. Бормотов П. Управление способностями / П. Бормотов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.pavelborotov.ru/uprav\\_compet.htm](http://www.pavelborotov.ru/uprav_compet.htm)

2. Пуляева В.Н. Формирование модели компетенций управленческого персонала предприятия на основе принципов сервисного менеджмента / В.Н. Пуляева // Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2014. – Вып. 3. Т. 8. – С. 69-77.

3. Турчак В.В., Олійник Л.Г. Управління людськими ресурсами на основі моделі компетенцій / В.В. Турчак, Л.Г. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2018. – Вып 3. Т. 1. – С. 75-79.

# PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Гнатенко С. О., магістр

Лазнева І. О., к.і.н., доцент

*Національний університет «Запорізька політехніка»*

*м. Запоріжжя, Україна*

## РОЛЬ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У зв'язку з тим, що сучасні технології постійно видозмінюються і оновлюються, підприємствам необхідно використовувати їх у своїй діяльності не тільки для того, щоб виживати в цих умовах, але і для того, щоб успішно конкурувати на ринку. Однією з таких технологій є інтернет. За останні десять років інтернет став невід'ємною частиною сучасного світу і суспільства. Вміючи грамотно використовувати інтернет-технології, підприємства можуть завойовувати нові ринки, виходити на новий рівень попиту своєї продукції або послуг і розширювати межі своєї діяльності.

Інтернет-маркетинг – це практика використання всіх аспектів традиційного маркетингу в Інтернеті, яка зачіпає його основні елементи. Він дозволяє організаціям досвідченим шляхом використовувати в інтернеті всі елементи комплексу маркетингу: ціну, товар, збут і просування. А головною його метою є заманювання якомога більшої потенційної аудиторії за допомогою вивчення ринку [1].

Можливість дослідження ринку за допомогою Інтернету складаються з наступних етапів:

- дослідження споживачів;
- дослідження конкурентів;
- дослідження товарів [2].

1. Дослідження споживачів. Для того, щоб компанія була успішною на ринку, їй треба регулярно проводити аналіз споживачів. Для цього підприємству необхідно сегментувати споживачів, виявити мотиви придбання товару, купівельні переваги, характе-

ристики споживачів, не задоволені товаром потреби, можливий розвиток потреб реальних і потенційних покупців.

Основною метою дослідження споживачів є виявлення найперспективнішої групи, щоб в подальшому сконцентрувати дослідження, а потім і продаж саме на цій частині аудиторії. Для проведення цих досліджень необхідна інформаційна база, яку найлегше можна знайти в інтернеті. Велика частина інформації на сьогоднішній день знаходиться у відкритому доступі в інтернеті, більш того деяку інформацію можна дістати тільки в інтернет-просторі.

2. Дослідження конкурентів. Крім аналізу реальних і потенційних покупців фірма повинна вивчати і своїх конкурентів, де інтернет знову може зіграти не останню роль. Будь-якій компанії потрібно не просто знати, хто її конкуренти, але мати про них вичерпні відомості: їх плани, технології продажу та просування товарів (послуг), методи ціноутворення та багато іншого. Достовірні дані про діяльність конкурента дозволяють розробити оптимальний план конкурентної боротьби і реалізувати його з мінімальними витратами. Відкритими джерелами в даному випадку є спеціалізовані ЗМІ, довідники, каталоги, бази даних щодо юридичних осіб, галузеві портали, форуми. Наприклад, на багатьох спеціалізованих порталах можна розміщувати оголошення про купівлю або продаж товарів (надання послуг). Після розміщення оголошення конкуренти самі себе виявлять. Інший варіант виявлення конкурентів – електронна розсилка (наприклад, за списком юридичних осіб потрібної галузі) листів з питаннями про продукт (послугу).

3. Дослідження товарів. Дослідити товари в інтернеті можна тільки в тій мірі, в якій дозволяє це зробити опис товарів на офіційних сайтах, відгуки від споживачів і власні опитування споживачів про якість досліджуваних товарів. Інформації з форумів не слід довіряти, хоча певні корисні відомості там отримати можна. З метою дослідження товарів на ринку необхідно час від часу вивчати спеціалізовані форуми, і моніторити сайти конкурентів на наявність новинок. Це дозволяє дізнатися про новинки конкурентів, але вже після виведення товарів на ринок [2].

Інтернет-маркетинг в сучасних економічних умовах є унікальним засобом розвитку маркетингу і системи маркетингових комунікацій. У маркетинговій діяльності з'являються нові властивості, які полягають в тому, що інтернет-технології через маркетинг можуть впливати на нього самого, змінюючи і пристосовуючи маркетингову

діяльність до нових умов ринкового середовища. За допомогою інтернет-маркетингу можна не тільки вивчити покупців і конкурентів, але можна і просунути свій товар або послугу [3].

Зараз майже кожна компанія має свій сайт. Це є необхідністю тому, що в даний час практично у кожного є комп'ютер або ж телефон з виходом в інтернет. Користувачі Інтернет представляють собою аудиторію, яку можна сегментувати по безлічі ознак – від віку і статі до професійної придатності та захоплень. А інтерактивні можливості інтернет-простору дають власникам компаній нові ресурси для здійснення їх маркетингових зусиль на стадіях впровадження в нові сфери ринку, їх завойовування і конкурентній боротьбі. Зайти на сайт потрібної компанії не складе ніяких труднощів, це швидко та зручно. Компанія ж в свою чергу отримує спілкування споживачів з компанією без участі живої людини, а саме споживач взаємодіє з сайтом компанії, маючи можливість отримати всю необхідну інформацію.

Масовість, швидкість і низькі витрати характеризують даний канал зв'язку. Отже, відбувається зменшення витрат як часу, так і коштів. На сторінках сайту компанія викладає всю контактну інформацію, а також рекламні ролики, банери і слогани, які викликають інтерес у потенційних покупців. Фахівці з просування дозволять виявитися сайту на перших рядках пошукових систем, що збільшить відвідуваність сайту. Це не звичайна листівка, яку можуть викинути, не подивившись, це інтернет-вкладка, на яку в будь-якому випадку подивляться, навіть якщо інформація, яка міститься на ній, буде не цікавою для даного користувача, адже свій внесок вносять дизайнери-розробники сайту, створюючи яскравий і гармонійний дизайн. Також на сайтах найчастіше є розділ з відгуками або ж форум. Це також позитивно впливає на діяльність організації, потенційні покупці заходять на сайт, читають відгуки інших людей і найчастіше прислухаються, якщо багато хороших відгуків, то цій компанії варто довіряти, а якщо мало, то можна і подумати ще варто чи ні купувати в даній компанії товар або послугу. Проводячи аналіз відгуків можна простежити, як компанія веде свою післяпродажну діяльність, чи виправляє вона свої помилки, чи дає зворотний зв'язок [4].

Українські підприємства активно і на досить зрілому рівні використовують безліч інструментів інтернет-маркетингу. Однак стало зрозуміло, що українські компанії використовують не всі можливості реклами в інтернеті.

Серед найпопулярніших інструментів інтернет-маркетингу:

- ведення корпоративної сторінки в соцмережах (89%);
- пошукова оптимізація (77%);
- контекстна реклама (75%).

Отже, інтернет-маркетинг сьогодні є затребуваним способом залучити споживачів, заявити про компанії, провести дослідження і багато іншого. Цей напрямок активно розвивається і з кожним роком стає все популярнішим. Пояснюється це значними перевагами і широким асортиментом інструментів, що використовуються.

### **Література:**

1. Халлиган Б. Маркетинг в Інтернеті: як привлечь клієнтів с помощью Google, социальных сетей и блогов / Б. Халлиган, Д. Шах // М.: Диалектика. – 2010. – 256 с.

2. Интернет-маркетинг, как инструмент развития современного предприятия. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/internet-marketing-kak-instrument-razvitiya-sovremennogo-predpriyatiya> (дата звернення: 09.03.20)

3. Вирин Ф. Интернет-маркетинг : Полный сборник практических инструментов / Ф. Ю. Вирин. – М. : ЭКСМО, 2015. – 222 с.

4. Роль интернет-маркетинга в развитии современных организаций и предприятий. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-internet-marketinga-v-razvittii-sovremennyh-organizatsiy-i-predpriyatiy> (дата звернення: 10.03.20)

5. Как украинский бизнес использует интернет-маркетинг: инструменты, метрики, бюджеты (исследование). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ain.ua/2017/05/18/kak-ukrainskij-biznes-ispolzuet-internet-marketing-instrumenty-metрики-byudzhetу-issledovanie/> (дата звернення: 14.03.20)

**Шевченко Л. С., д.е.н., професорка**  
*Національний юридичний університет  
імені Ярослава Мудрого  
м. Харків, Україна*

## **СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В УНІВЕРСИТЕТАХ: ЧИ СПРИЯЄ ЙОГО РОЗВИТКУ ОСВІТНЄ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ?**

Стратегічне планування – це набір управлінських рішень і дій із формування та реалізації стратегії, покликаної забезпечити організації найкращу конкурентну позицію, її функціонування й

розвиток у нестабільному зовнішньому середовищі та досягнення поставлених цілей у довгостроковій перспективі. В умовах стратегічного планування організації визначають, що потрібно робити заради досягнення в майбутньому певних цілей і певного стану за рахунок збалансованої взаємодії із зовнішнім середовищем, своєчасного та ефективного реагування на зміни умов діяльності організації.

Аналізуючи перспективи розвитку стратегічного планування в українських вишах, спробую дати відповідь на два важливих питання.

Перше: чи готові до запровадження стратегічного планування вітчизняні університети? На перший погляд, так. На сайтах майже всіх українських університетів оприлюднено стратегічні плани та завдання з їх реалізації. Проте якість таких документів абсолютно різна. Річ у тім, що українські ЗВО тривалий час функціонували в умовах державного управління галуззю. Навички стратегічного управління як вищому (ректорам, проректорам, членам учених і наглядових рад), так і середньому керівництву (деканам, завідувачам кафедрами, наукових лабораторій і відділів) були не потрібні. Замість «стратегій» із року в рік розроблялися різноманітні «плани» і «програми». Без глибокого стратегічного аналізу відбулося перетворення галузевих ЗВО на університети, а потім – набуття ними статусу національних. Без стратегування здійснюються й сучасні процеси укрупнення ЗВО, злиття у містах-мільйонниках філій університетів в один регіональний ЗВО або їх приєднання (поглинання) до найбільш потужного регіонального університету.

Аналіз стратегічних планів університетів показує, що мають місце:

– розмите формулювання місії університетських організацій. Якщо класичні університети тяжіють до «ліберального» визначення місії, то нові галузеві університети схильються до утилітарної традиції розвитку вищої освіти, орієнтуються переважно на тенденції розвитку ринку освітніх послуг і ринку праці. При цьому місії вітчизняних університетів багато в чому схожі, часто зводяться до перерахування свого потенціалу розвитку, а деколи мають декларативний характер, що позбавляє їх індивідуальності. Хоча саме правильно викладена місія університету створює сприятливі можливості для ефективного управління розвитком ЗВО та робить освітню організацію унікальною у своєму роді;



– недостатня гармонізація цілей університету. Остання ускладнюється значною кількістю незалежних видів і напрямів діяльності університетів, кожний з яких має свої цілі. Серед них: загальні цілі, які стоять перед усіма ЗВО країни (розвиток наукового потенціалу, забезпечення діяльності ЗВО у ринкових умовах господарювання тощо), та часткові цілі (формується за кожним напрямом діяльності ЗВО і стосуються технологій навчання, кадрової діяльності, фінансування, матеріально-технічного забезпечення університету та ін.); зовнішні цілі (спрямовані на задоволення потреб основних стейкхолдерів) і внутрішні цілі (керівників і співробітників ЗВО); довгострокові середньострокові і короткострокові цілі;

– незатребуваність практики середньострокового і довгострокового прогнозування розвитку вищої школи. При розробленні стратегічних планів розвитку університетів далеко не завжди застосовуються економіко-математичні та статистичні методи. Практично не використовуються напрацювання компаній, які спеціалізуються на освітньому консалтингу. В результаті керівники ЗВО або взагалі відмовляються від стратегічного планування, або переходять на ручне управління досягненням поточних цілей.

Друге питання: чи сприяє розвитку стратегічного планування в університетах вітчизняне освітнє законодавство? Наука управління відносить планування (а разом із ним організування, мотивацію, контроль та координування) до керівних функцій. У Законі України (ЗУ) «Про вищу освіту» є поняття «керівник(и)» і «заступники керівників» ЗВО (ст. 14, 15, 25<sup>1</sup>, 27, 33, 34, 35, 36-44, 55 та інші). Але поняття «керівні функції» відсутнє. У ст. 55, п. 13 Закону вживається близьке поняття «адміністративно-управлінські функції»: «Особа у закладі вищої освіти не може одночасно займати дві та більше посад, що передбачають виконання адміністративно-управлінських функцій». Однак визначення адміністративно-управлінських функцій теж немає.

Виходячи із змісту поняття, можна вважати, що керівні функції у ЗВО, відповідно до ЗУ «Про вищу освіту», здійснюють суб'єкти та органи управління: засновник (засновники) ЗВО (ст. 15); керівник ЗВО, який відповідно до статуту може делегувати частину своїх повноважень своїм заступникам і керівникам структурних підрозділів (ст. 34); керівник факультету, навчально-наукового інституту, кафедри (ст. 35); вчена рада (ст. 36); наглядова рада (ст. 37); робочі

та дорадчі органи (ст. 38); органи громадського самоврядування (ст. 39); студентське самоврядування (ст. 40).

Щодо загального керівництва (координування), то тут усе зрозуміло. Але з функцією планування виникають проблеми. В українських університетах переважає фінансове планування (розроблення фінансових планів), здійснюване працівниками планово-фінансових відділів або аналогічних структур, та планування освітнього процесу (розроблення системи навчальних планів), чим займаються навчальні, навчально-методичні відділи університетів. При цьому розроблення та ухвалення планів університетів є більш-менш незалежним, що свідчить про певну організаційну автономію університетів. Проте в ЗУ «Про вищу освіту» немає чітко визначеного суб'єкта *стратегічного планування* (відділу, департаменту тощо) діяльності ЗВО.

Так, відповідно до ст. 36 ЗУ «Про вищу освіту» вчена рада закладу вищої освіти: визначає стратегію і перспективні напрями розвитку освітньої, наукової та інноваційної діяльності закладу вищої освіти; ухвалює фінансовий план і річний фінансовий звіт закладу вищої освіти; затверджує освітні програми та навчальні плани для кожного рівня вищої освіти та спеціальності. Відповідно до ст. 37 ЗУ «Про вищу освіту» члени наглядової ради мають право брати участь у визначенні стратегії розвитку закладу вищої освіти та контролювати її виконання. Відповідно до ст. 38, п. 2 ЗУ «Про вищу освіту» з метою вироблення стратегії та напрямів провадження освітньої та/або наукової діяльності закладу вищої освіти керівник закладу вищої освіти має право утворювати на громадських засадах дорадчі (дорадчо-консультативні) органи (раду роботодавців, раду інвесторів, раду бізнесу, студентську, наукову раду тощо), якщо інше не передбачено статутом закладу вищої освіти. Утім, стратегічне планування не віднесено до прямих обов'язків ні засновника, ні керівника ЗВО.

На мій погляд, це є однією з причин формального підходу багатьох вишів до обґрунтування перспектив своєї діяльності, формулювання візії, місії та стратегічних орієнтирів розвитку. Аналіз статутів провідних університетів України свідчить про те, що в більшості університетів немає чітко визначеного виконавчого керівника або внутрішньої академічної структури з питань стратегічного планування діяльності університетів.

Натомість «у сучасних європейських університетах роль адміністративного керівника вийшла за межі суто виконавчої функції

стосовно здійснення стратегії університету, підзвітності структурам управління університету і нагляду за управлінням повсякденної діяльності університету. Керівництво несе відповідальність за довгострокові перспективи і розвиток навчального закладу, забезпечуючи сталість різних видів його діяльності. Керівники організують і управляють процесами змін на внутрішньому рівні і підтримують як зв'язок у межах університету, так і відносини між навчальним закладом і суспільством, комерційними структурами та представниками урядових структур» [1].

Ситуацію потрібно виправляти, а досвід закордонних університетів – вивчати і враховувати українським ЗВО. Подальшого вдосконалення потребує також освітнє законодавство України.

### **Література:**

1. ATHENA інструментарій. Моделі управління. URL: [https://athena-tempus.eu/images/docs/Translations/02\\_athena%20governance%20model-interactive%20online%20version.pdf](https://athena-tempus.eu/images/docs/Translations/02_athena%20governance%20model-interactive%20online%20version.pdf)

**Шедяков В. Е., д.с.н., к.э.н.**  
*независимый исследователь*  
*г. Киев, Украина*

## **УКРЕПЛЕНИЕ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО ОСНОВАНИЯ – УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Эффективное решение как внутренних, так и внешних задач, например, народосбережения, повышения качества трудового потенциала, развития культурно-цивилизационного мира и, соответственно, успеха в конкурентно-состязательных процессах, в существенной мере зависит от организационно-управленческих отношений в обществе. На переломе эпох с нарастанием кризисности прежних управленческих структур и навыков, повышении гибкости геометрии интересов и каркаса международного порядка качество регулирования как неотъемлемого элемента стратегического маневрирования особо важно. Восстановление управляемости политико-экономическими процессами характеризуется как общими закономерностями, так и специфическими условиями. Между тем, общественная эффективность управления

исторична и изменчива, её обеспечение требует, в частности) баланса мер оперативки, тактики, стратегии и большой стратегии. Меняется диапазон возможностей и рисков, на состояние, иерархию и динамику которых зачастую также влияет качество и направленность управления (в т.ч. бесструктурного, неинституализированного и слабоструктурированного) [1-4].

Смещение «ядра силы» государства от военно-политической плоскости к экономическому соперничеству, а теперь и информационному состязанию происходит параллельно с трансформированием общественного богатства, где нарастает значение развития и просоциальной реализации способностей к творчеству (прежде всего, интеллектуальному). В частности, ныне время выводит вперёд научно-интеллектуальный потенциал, но фактором (подчас решающим) стратегической конкуренции является не обладание им, а его эффективные развитие и реализация. Так, весомое значение приобретает максимизация поля раскрытия в общественно полезной деятельности потенциальной одарённости каждого, что предполагает, прежде всего, повышение качества жизни (в частности, обеспечение качественного и доступного для каждого здравоохранения, жилья, образования) и социальных стандартов, а также прекращение относительного и абсолютного обнищания масс и выравнивание возможностей удовлетворения базовых потребностей. Кардинально важно и высвобождение человека из сети рутинных обязательств, коммунально-бытовой суеты, etc. Совокупность происходящих процессов неизбежно выводит на авансцену успешного развития и экономического роста социальные факторы, реактуализируя черты моделей социального государства.

При этом общественные представления о нормальном, желательном, справедливом, формирующие основания для доверия и продуктивных партнёрства / состязательности заметно отличаются в различных культурно-цивилизационных мирах, коррелируя с идентичностью и ментальными матрицами [5-8]. Соответственно, слом нравственных стержней общества – один из ярких признаков гибели данной цивилизации. Переходный же период и расширение возможностей выбора усиливают роль базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров как фактора эффективного управления в силу и увеличения коридора возможностей, и повышения мозаичности общественных форм. Вместе с тем, и характер формирующейся эпохи востребует нарастания свободы и разнообразия как условий творческого поиска.

Т.о. как процесс парадигмальных трансформаций вообще, так и период форсированных изменений в частности для успеха общественного развития требуют укрепления его социокультурного основания. Ситуация обогащается и наследием предшествующих периодов, и особенностями размещения производительных сил, и «деревом целей»: и реальных, и декларируемых. Соответственно, постсоветское социокультурное пространство выступает не только полем охоты за щедрым наследством прошлого, но и зоной порождения глобально важных мутаций [9-12]. При этом крайне важно и сохранить культурно-цивилизационную идентичность, и нарастить социальные гарантии, увеличив корзину прав и свобод, а также доступность общественных благ для каждого. Разумеется, трансформируются адекватно меняющимся условиям формы, но требуют учёта и сохранения базовые ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационного мира. Собственно, обеспечение целостности традиций и инноваций (в частности, в социально-экономических механизмах реализации общественного понимания справедливости) – один из важнейших критериев уровня организационно-управленческих отношений. Что, в свою очередь, дополнительно расширяет возможности многоуровневого социально-адекватного ценностно-ориентированного управления и усугубляет социальную нагрузку успешного в новых условиях государства.

### Литература:

1. Galbraith J. K. *Economics & the Public Purpose*. Boston: Meridian, 1988. 321 p.
2. Эрхард Л. *Благосостояние для всех*. М.: Начала-Пресс, 1991. 354 с.
3. Якість економічного зростання / В. Томас, М. Дайламі, А. Дарешвар та ін. К.: Основи, 2002. 350 с.
4. Шедяков В. Е. Ценность жизни и возможность творчества как характеристики общественных изменений. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. Ст. 1. 2017. Вип. 5 (11). С. 11-18. Ст. 2. 2018. Вип. 6 (18). С. 34-39.
5. Бурег В. В. Социально-адекватное управление: концептуализация модели. Донецк: ДонГУУ, 2005. 171 с.
6. Александров Ю. И., Кирдина С. Г. Типы ментальности и институциональные матрицы: мультидисциплинарный подход. *Социологические исследования*. 2012. № 8. С. 3–13.
7. Шедяков В. Е. Ценностные основания национальных моделей социально-экономического развития. *National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine* / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. Kielce: Baltija Publishing, 2016. Vol. 2. P. 164-190.
8. Шедяков В. Е. Настоящее как длящееся прошлое: Экономические реформы и реформаторы в циклах развития общества. *Бизнес Информ*. 1999. № 1-2. С. 3-5.

9. Шедяков В. Е. Вектор постсоветских трансформаций как фактор глобальных преобразований. *Economy and Society: the Modern Foundation for Human Development: Proceed. of III Intern. Scient. Conf. Leipzig, April 26<sup>th</sup>, 2019.* P. 40-41.

10. Shedyakov V. Strategy of changes: challenges, measurements, priorities. *Strategies for sustainable socio-economic development and mechanisms their implementation in the global dimension* / ed. by M. Bezpartochnyi. Sofia: St. Grigorii Bogoslov, 2019. Vol. 2. P. 51-62.

11. Шедяков В. Е. Стратегическое управление как фактор постглобальной конкуренции. *The global competitive environment: development of modern social and economic systems: Proceed. of Intern. Scient. Conf. Chisinau. April 21<sup>st</sup>, 2017.* P. 53-55.

12. Шедяков В. Е. Эффективное управление сквозь призму создания умной экономики. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка.* 2016. Т. 21. Вип. 7(2). С. 18-22.

# REGIONAL ECONOMY AND CROSS-BORDER COOPERATION

**Молоток І. Ф., здобувач**  
*Сумський державний університет*  
*м. Суми, Україна*

## **АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

У квітні 2014 року було схвалено «Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [1], що ознаменувало початок імплементації реформи децентралізації. Варто відмітити, що ця реформа передбачає дві проєкції – адміністративну та фінансову. У контексті якісної трансформації системи публічних фінансів особливо важливою є саме фінансова децентралізація, метою якої є посилення фінансової автономії та самодостатності органів місцевого самоврядування. Однак, оцінювання прогресу у даному напрямку неможливе без моніторингу інформативних кількісно вимірюваних індикаторів, що обумовлює актуальність аналізу існуючих у вітчизняній та закордонній практиці підходів до оцінювання фінансової автономії органів місцевого самоврядування.

Так, з початком реформи фінансової децентралізації в Україні експертами Група фінансового моніторингу Центрального офісу реформ при Міністерстві розвитку громад та територій України [2] запропоновано здійснювати оцінку фінансової самодостатності об'єднаних територіальних громад за чотирма основними показниками:

- обсяг власних надходжень місцевого бюджету у розрахунку на одного мешканця територіальної громади;
- співвідношення обсягу базової чи реверсної дотації у доходах місцевого бюджету;
- співвідношення обсягу видатків на утримання апарату управління відповідної територіальної громади до власних доходів загального фонду відповідного місцевого бюджету;

- зміна надходжень місцевих податків і зборів відносно аналогічного показника попереднього року.

У свою чергу, фахівцями Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [3] запропоновано наступний набір індикаторів для оцінювання рівня фінансової автономії (tax autonomy):

- співвідношення обсягу податкових надходжень місцевого бюджету до ВВП;

- співвідношення обсягу податкових надходжень до загального обсягу доходів місцевого бюджету.

Крім того, ОЕСР виділяють декілька типів рівнів незалежності органів місцевого самоврядування у сфері встановлення місцевих податків і зборів, а саме:

- a1 – органи місцевого самоврядування (ОМС) мають право визначати ставки та пільги за місцевими податками та зборами без погодження з органами влади вищого рівня;

- a2 – ОМС мають право визначати ставки та пільги за місцевими податками та зборами лише після погодження з органами влади вищого рівня;

- b1 – ОМС мають право встановлювати ставки за місцевими податками та зборами, а органи влади вищого рівня не встановлюють «стелю» чи «підлогу» за цими ставками;

- b2 – ОМС мають право встановлювати ставки за місцевими податками та зборами, проте лише у рамках «стелі» чи «підлоги», визначених органами влади вищого рівня;

- c1 – ОМС мають право визначати лише податкові знижки;

- c2 – ОМС мають право визначати податковий кредит;

- c3 – ОМС мають право визначати як податкові знижки, так і податковий кредит;

- d1 – існують угоди про розподіл між рівнями влади податкових надходжень від загальнодержавних податків, де ОМС визначають його пропорції;

- d2 – існують угоди про розподіл між рівнями влади податкових надходжень від загальнодержавних податків, де зміна пропорцій такого розподілу можлива лише після погодження з ОМС;

- d3 – існують угоди про розподіл між рівнями влади податкових надходжень від загальнодержавних податків, де пропорції такого розподілу закріплено у законодавстві, проте вони можуть бути змінені за рішенням органів влади вищого рівня, але не частіше, ніж раз на рік;



- d4 – існують угоди про розподіл між рівнями влади податкових надходжень від загальнодержавних податків, де пропорції такого розподілу визначаються на щорічній основі рішенням органів влади вищого рівня;

- e – інші випадки, коли органи влади вищого рівня встановлюють ставки та базу оподаткування місцевих податків і зборів;

- f – жодна із зазначених вище категорій не може бути застосована.

Разом з тим, фахівцями Міжнародного валютного фонду та Групи Світового Банку [4] на основі державної фінансової статистики розраховуються індикатори фінансової самодостатності місцевих органів влади:

- співвідношенням між власними витратами місцевих бюджетів до витрат зведеного бюджету (без урахування обсягу міжбюджетних трансфертів);

- співвідношення власних доходів місцевих бюджетів до доходів зведеного бюджету (без урахування міжбюджетних трансфертів);

- індикатор дотаційної залежності 1, який розраховується як співвідношення чистих міжбюджетних трансфертів (різниця між трансфертами, отриманими та перерахованими з місцевих бюджетів) до власних видатків місцевих бюджетів;

- індикатор дотаційної залежності 2, який розраховується як співвідношення чистих міжбюджетних трансфертів (різниця між трансфертами, отриманими та перерахованими з місцевих бюджетів) до власних доходів місцевих бюджетів;

- показник вертикальних дисбалансів, що розраховується як різниця між 1 та співвідношенням власних надходжень місцевого бюджету до власних видатків місцевого бюджету, тобто відображає ту частину видаткових повноважень органів місцевого самоврядування, що не покриті їх власними надходженнями.

Отже, за результатами проведеного аналізу можна зауважити, що вітчизняний підхід до оцінювання фінансової спроможності територіальних громад є дещо звуженим, порівняно з аналогічними підходами, розробленими провідними міжнародними організаціями. Зокрема, враховуючи значимість податкових надходжень для підтримання ефективного функціонування органів місцевого самоврядування (як від місцевих податків і зборів, так і розподілу загальнодержавних податків), доцільно в основу набору показників оцінювання фінансової автономії покласти своєрідний показник

децентралізації податкових надходжень (як співвідношення податкових надходжень місцевого бюджету до аналогічних зведеного бюджету, або ж до загальних доходів місцевого бюджету), а не просто показник ланцюгового темпу приросту як у вітчизняній методиці, що є малоінформативним. Крім того, доволі раціонально розраховувати два індикатори дотаційної залежності (як співвідношення до доходів місцевого бюджету, так і до видатків), адже розрахунок лише одного з них не дозволяє отримати повну картину, оскільки різниця між цими складовими (без урахування суми трансфертів) може бути доволі значною. У контексті досягнення високого рівня фінансової самодостатності надзвичайно важливим аспектом є розширення повноважень органів місцевого самоврядування щодо встановлення ставок місцевих податків і зборів, для відслідковування прогресу у якому можна використовувати рейтинг, розроблений Організацією економічного співробітництва та розвитку.

### Література:

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України; Концепція від 01.04.2014 № 333-р / Верховна Рада України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>. – Назва з екрану.
2. Оцінка фінансової спроможності 366 ОТГ за перше півріччя 2017 року [Електронний ресурс] / Група фінансового моніторингу Центрального офісу реформ при Міністерстві розвитку громад та територій України. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/07/Otsinka-fin-spromozhn-366-OTG-vlasni.pdf>. – Назва з екрану.
3. OECD Fiscal Decentralisation Database [Electronic source] / The Organization for Economic Co-operation and Development. – Available at : [https://www.oecd.org/tax/federalism/fiscal-decentralisation-database.htm#A\\_1](https://www.oecd.org/tax/federalism/fiscal-decentralisation-database.htm#A_1).
4. Fiscal Decentralization Dataset [Electronic source] / International Monetary Fund. – Available at : <http://data.imf.org/?sk=1C28EBFB-62B3-4B0C-AED3-048EEEBB684F>.

# ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND MODERN ENVIRONMENTAL ISSUES

**Барвінський А. В., к.с.-г.н., доцент**  
*Інститут землекористування  
Національної академії аграрних наук України  
м. Київ, Україна*

## ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ОРНИХ ЗЕМЕЛЬ ВІД АГРОФІЗИЧНОЇ ДЕГРАДАЦІЇ

Інтенсивне використання земельно-ресурсного потенціалу в сучасних сільськогосподарських підприємствах супроводжується рядом деструктивних процесів, серед яких особливе місце посідає агрофізична деградація ґрунтового покриву: погіршення структурно-агрегатного складу та водно-фізичних властивостей ґрунтів. В світі цим видом деградації охоплено біля 2% від загальної площі сільськогосподарських угідь, в Україні – понад 12% [1]. Зовні агрофізична деградація проявляється в переуцільненні верхнього шару ґрунту, тобто в перевищенні фактичних показників об'ємної маси ґрунту над оптимальними для більшості вирощуваних сільськогосподарських культур.

Причиною інтенсифікації цього негативного явища з одного боку – є надмірне антропогенне навантаження на ґрунтовий покрив, через високий рівень розораності сільськогосподарських угідь (понад 80%) та багаторазові проходи важкої сільськогосподарської техніки по полю, з іншого – зниження екологічної стійкості ґрунтів, обумовлене зменшенням вмісту гумусу через посилення мінералізаційних процесів в ґрунті та зниження рівня застосування органічних добрив. Зокрема, «при вирощуванні зернових культур понад 30% площі поля зазнає дворазової дії ходових систем тракторів, 20% – шестиразової і 2% – восьмиразової» [2], а рівень застосування органічних добрив знизився з 8,6 т/га у 1990 р. до 0,6 т/га посівної площі у 2018 р. [3].

Наслідком агрофізичної деградації є не тільки екологічні, а й економічні негаразди: зниження ефективності сільськогосподарського землекористування через зменшення урожайності сільсько-

господарських культур та підвищення матеріальних і енергетичних витрат на проведення технологічних операцій по догляду за рослинами на переушільнених ґрунтах (зокрема, основного та міжрядного обробітків ґрунту). За експертною оцінкою фахівців ННЦ «Інститут ґрунтознавства та агрохімії імені О.Н. Соколовського» НААН України, «реальні втрати сільськогосподарської продукції від переушільнення ґрунтів в країні можуть сягати 160-500 млн американських доларів щорічно» [4].

Вітчизняними вченими запропонований цілий ряд правових, організаційних, екологічних та технологічних заходів щодо захисту орних земель від деградаційних процесів [4], але всі вони повинні розглядатись в контексті формування екологічно стійких агроландшафтів, в межах яких гармонійно поєднується створення їхньої просторової структури ґрунтозахисного спрямування і проведення спеціальних меліорацій [5]. Єдиним механізмом реалізації комплексу цих заходів є землеустрій, який забезпечує «організацію території сільськогосподарських підприємств з метою створення просторових умов для еколого-економічної оптимізації використання та охорони земель сільськогосподарського призначення» [6].

Експериментальні дослідження, проведені нами в Київському агроґрунтовому районі правобережного Полісся України, свідчать, що домінуючі тут дерново-підзолисті пилувато-супішані ґрунти, через генетично успадковані особливості гранулометричного складу (високий вміст фракції пилу (понад 25%)) та низький вміст гумусу (до 1%), характеризуються несприятливими фізичними властивостями: рівноважна об'ємна маса орного шару коливається в межах 1,5-1,6 г/см<sup>3</sup>, а загальна пористість – 40-43% [7] при оптимумі 50-55% [8].

Оскільки рівноважна об'ємна маса досліджуваних ґрунтів істотно відрізняється від оптимальних параметрів (1,5-1,6 г/см<sup>3</sup> проти 1,1-1,2 г/см<sup>3</sup>), то забезпечення сприятливих ґрунтово-фізичних умов для вирощування культурних рослин вимагає проведення додаткового механічного обробітку. Частоту і глибину цього обробітку визначає різниця між фактичними показниками і оптимальними параметрами об'ємної маси кореневмісного шару, бо чим більша ця різниця, тим більші витрати матеріальних та енергетичних ресурсів необхідні для їх досягнення.

Проте, досліджувані ґрунти, завдяки своїй буферній здатності, досить швидко (протягом місяця) повертаються до вихідної об'ємної маси, що спричинює погіршення умов для вирощування культур

суцільного посіву та потребу в проведенні додаткових міжрядних обробітків на земельних ділянках з просапними культурами. Враховуючи це, особливої актуальності набуває спроба оптимізації саме рівноважної об'ємної маси досліджуваних ґрунтів за допомогою агромеліоративних заходів.

Як показують результати наших експериментальних досліджень, тільки завдяки сумісному застосуванню добрив (органічних і мінеральних) та хімічних меліорантів (вапнякового або доломітового борошна) можна суттєво знизити щільність кореневмісного шару ґрунту та забезпечити сприятливі умови для розвитку культурних рослин протягом всього вегетаційного періоду [7]. Для цього необхідно вносити не менше 10-15 т органічних добрив на гектар посівної площі. В той час як за даними Державної служби статистики України, в Київському регіоні в 2018 році внесено лише 1,4 т органічних добрив на 1 га посівної площі [3]. З одного боку, це пов'язано з обмеженістю фінансового забезпечення переважної більшості сільськогосподарських товаровиробників, з другого – із скороченням поголів'я великої рогатої худоби, що не дозволяє заготовити необхідну кількість органічних добрив. Крім того, останнє, а також кон'юнктура ринку зумовили зменшення частки культур кормової групи в структурі посівних площ агроформувань ринкового типу (особливо багаторічних бобових трав, які є основою ґрунтозахисних сівозмін та справляють позитивний вплив на фізичні властивості ґрунту).

За умов обмеженого застосування органічних добрив альтернативними джерелами надходження органічних речовин у ґрунт можуть стати: сидерати (бобові і не бобові), загортання у ґрунт зеленої маси яких дозволяє отримати «на кожному одиницю витрачених коштів 2–2,5 одиниці умовного чистого прибутку»; нетоварна частина урожаю сільськогосподарських культур, зокрема, солома, подрібнена комбайном, застосування якої дозволяє отримати на кожному одиницю витрачених коштів «0,41–2,27 одиниці умовного чистого прибутку залежно від культури» [9].

В нашому експерименті, покращення фізичних умов вирощування сільськогосподарських культур, поряд з оптимізацією реакції ґрунтового середовища та поживного режиму дерново-підзолистих ґрунтів, при сумісному застосуванні органічних (10 т/га посівної площі) та мінеральних добрив (150 кг/га діючої речовини NPK) на фоні періодичного вапнування (5 т/га вапнякового борошна 1 раз на 7 років), супроводжувалось підвищенням продуктивності агроценозу

на 24 ц/га зернових одиниць щорічно. При цьому 45-50% приросту урожаю забезпечили органічні добрива, 37-39% – мінеральні і 8-11% – вапнякові матеріали.

Оскільки зазначені агро меліоративні заходи (внесення добрив та меліорантів) є складовою технологічного блоку ґрунтозахисно-меліоративно упорядкованого агроландшафту [5], і саме в жорстких рамках інженерної конструкції екологічно стійкого агроландшафту забезпечується їхня висока економічна ефективність, то комплексне вирішення проблеми захисту орних земель від агрофізичної деградації, на основі врахування її екологічних та економічних аспектів, може бути здійснено лише шляхом розробки проєктів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь.

### Література:

1. Балюк С.А. Концепція організації і функціонування моніторингу ґрунтів в Україні з урахуванням європейського досвіду: наукове видання / С.А. Балюк, В.В. Медведєв. – Харків: Смуґаста типографія, 2015. – 45 с.
2. Іванишин В.В. Визначення переущільнення ґрунтів у господарствах західної частини Лісостепу України / В.В. Іванишин, А.В. Рудь, І.О. Мошенко // Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. – Технічні науки. – Випуск 27. – 2017. – С. 146-157.
3. Сільське господарство України: статистичний збірник за 2018 рік // Сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Національна доповідь про стан родючості ґрунтів України / За ред. С.А. Балюка, В.В. Медведєва, О.Г. Тараріко, В.О. Грекова, А.Д. Балаєва. – Київ: ТОВ «ВИК-ПРИНТ», 2010. – 111 с.
5. Проєктування ґрунтозахисних та меліоративних заходів в агроландшафтах: навчальний посібник / С.Ю. Булиґін, В.І. Бураков, М.М. Котова та ін. – Київ: НАУ, 2004. – 114 с.
6. Про землеустрій: Закон України від 22 травня 2003 року № 858-IV // Сайт Верховної ради України: Законодавство України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-15\\_](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-15_)
7. Барвінський А.В. Зміна агрофізичних властивостей дерново-підзолистих ґрунтів під впливом застосування добрив та меліорантів / А.В. Барвінський // Вісник аграрної науки. – 2003. – № 9. – С. 16-19.
8. Рабочев И.С. Важнейшие показатели оптимального уровня почвенного плодородия / И.С. Рабочев, И.Е. Королева // Плодородие почв. Труды Почвенного института им. В.В. Докучаева. – Москва, 1985. – С. 29-37.
9. Ходаківська О.В. Економічні проблеми відтворення родючості ґрунтів / О.В. Ходаківська, С.Г. Корчинська, А.П. Матвієнко // Вісник аграрної науки. – 2017. – № 12. – С. 71-75.

## РОЗШИРЕНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ВИРОБНИКА: АКТУАЛЬНА ПРОБЛЕМАТИКА

Близько 94% відходів, що утворюються в Україні, потрапляють на сміттєзвалища. Одне з критичних завдання – **зобов'язати виробників забезпечувати переробку та утилізацію своєї продукції після її споживання населенням**. Проте, важливим є позиція держави на законодавчому рівні та готовність суб'єктів господарювання до змін, що впливатимуть на зростання витрат.

Згідно результатів проведеного авторами опитування у соціальних мережах щодо ситуації із сортуванням відходів (365 респондентів віком старших 18 років), рівень відповідальності за відходи різних суб'єктів має бути таким (якщо 1 – це рівень найбільшої відповідальності, 6 – найменшої відповідальності): найвищий рівень відповідальності повинні нести громадяни (207 чол. встановили 1), рівень відповідальності держави також займає достатньо високу позицію (187 чол.). Наступні позиції за рівнем відповідальності належать порівну обласним радам/міським радам (162 чол.) та виробникам товарів (162 чол.) (рис. 1). Як бачимо, виробники товарів теж на лідируючих позиціях тих, хто має нести відповідальність за відходи.

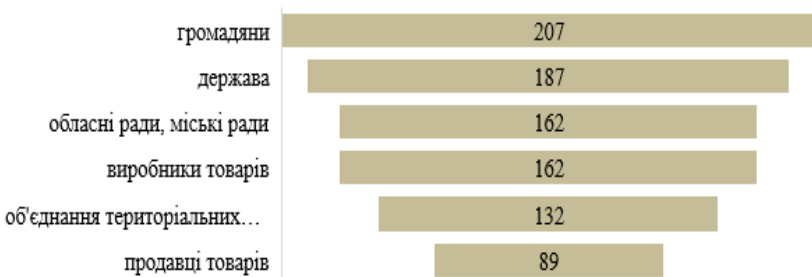


Рис. 1. Ієрархія рівнів відповідальності суб'єктів за відходи за результатами опитування

**Шляхом вирішення проблеми раціонального поводження зі сміттям є впровадження розширеної відповідальності виробника (РВВ).** В Україні система переробки й утилізації відходів знаходиться в тіні, хоча має великий обіг коштів, велику кількість залучених людей, проте створена непрофесійно. Тому саме через впровадження РВВ можна **зробити галузь переробки відходів більш прозорою** та надати їй можливість на цивілізоване існування, як це є в європейських країнах. РВВ країни теперішнього ЄС запровадили ще на початку 1990-х років (Німеччина, Швеція, Франція). Згодом це було визнано, як найкращий принцип та впроваджено на рівні всього ЄС. На сьогодні таким принципом керується більшість країн світу, також в Азії та Африці. **РВВ має на меті збільшення обсягів збору і переробки вторинної сировини та перекидання фінансової відповідальності з громадян і державних органів, тим самим стимулюючи екологізацію виробів, зниження їх негативного впливу на довкілля тощо [1].**

Згідно визначення OECD (Організація економічного співробітництва та розвитку) РВВ – це підхід у межах екологічної політики, згідно з яким відповідальність виробника за продукт поширюється на післяпродажний етап його життєвого циклу.

Через те, що в Україні за переробку упаковки не платять ні населення, ні виробники, для бізнесу організація збору та переробки вторинної сировини коштує набагато більше, ніж у Європі, де вартість переробки упаковки вже включена в ціну товару. Тому українська вторсировина значно дорожча закордонної і не відповідає розцінкам вітчизняних переробних підприємств. Якщо ж на неї підвищити ціну, підприємства перестануть її купувати, а якщо знизити, то населенню буде невигідно здавати її у пункти прийому [2].

Згідно проведеного авторами дослідження, респонденти на запитання «Чи готові Ви платити більше за тару, упаковку, якщо ці гроші будуть спрямовані на налагодження системи їх збору та переробку (наприклад, за воду в пластиковій пляшці)?» відповіли так, як наведено на рис. 2. (відповіді в порядку від найбільшого% до найменшого). Позитивно, що 49% опитаних готові оплачувати цінову надбавку за збір та утилізацію.

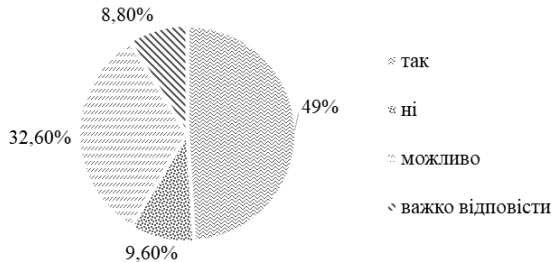
Як бачимо, наше суспільство усвідомлює наслідки своєї діяльності, проте стан готовності вітчизняного ринку з сортування відходів та їх переробки поки що незадовільний. На це є ряд причин [3]:

–люди занадто мало сортують (хоча екологічна обізнаність населення починає рухатися з мертвої точки);



– не розвинута інфраструктура для повноцінної роботи (починаючи від збору вторсировини, закінчуючи сортувальними лініями);

– українським підприємствам вигідніше закупляти закордонну дешевшу сировину. Крім того, в Україні захоронення коштує в десять разів дешевше, що дозволяє підприємствам економити на сортуванні сировини, одразу захоронивши її на сміттєзвалищі.



**Рис. 2. Готовність респондентів оплачувати цінову надбавку за налагодження системи збору та переробки тари і упаковки**

Підприємствам повинні якнайшвидше перейти від лінійної моделі виробництва до циркулярної, принципами якої є створення економіки замкнутого циклу, відновлення ресурсів, переробки вторинної сировини, використання відновлюваних джерел енергії. говорять про «створення цінності для всіх» [4].

Перш ніж стимулювати людей до процесу правильного поводження з відходами, у країні має відбутися ряд дій, покликаних налагодити економічний ланцюг, де вигоду буде отримувати кожен його учасник. Для цього треба забезпечити ринок відповідною інфраструктурою, дотаціями від держави, забезпечити його стабільну й систематизовану роботу. Зокрема [3]:

1. Закон має працювати не лише на папері, а підкріплювати важливість рішень санкціями, штрафами та покаранням.

2. Впровадження розширеної відповідальності виробника (коли кожен виробник товарів чи послуг, які в результаті споживання утворюють відходи, повинен забезпечити їх безпечну утилізацію).

4. Держава повинна виділити землю для будівництва підприємств сфери поводження з відходами. Кількість житлових об'єктів у країні постійно зростає, а от об'єктів інфраструктури у напрямку поводження з відходами – на жаль, ні.

5. Держава повинна підтримувати не лише кожну ланку у ланцюзі поводження з відходами, але й можливі ініціативні проекти. Поки бізнес з різних причин не готовий до змін у сфері поводження з відходами, відповідальність за зміну курсу в напрямку екологічних мала б брати на себе держава.

6. Прозора система витрат державного бюджету щодо питань екології. Якщо запровадити розширену відповідальність виробника, де кожен виробник буде платити державі за одиницю випущеного товару, населення та фірми-виробники повинні відслідковувати, куди витрачаються гроші.

Інші аспекти проблематики сортування відходів, зокрема, основні ініціативи держави, областей, окремих організацій та позиції громадян також розглянуті у дослідженні авторів «Дослідження стану поводження з побутовими відходами в Україні в контексті сталого розвитку».

### **Література:**

1. Розширена відповідальність виробника: чи буде вирішено проблему відходів [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ecolog-ua.com/articles/rozshyrena-vidpovidalnist-vyrobnukiv-rvv-chy-bude-vyrisheno-problemu-vidhodiv>

2. Екологія або економіка: Як зробити переробку сміття в Україні вигідною [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://ua.112.ua/statji/ekolohiia-abo-ekonomika-yak-zrobyty-pererobku-smittia-v-ukraini-vyhidnoi-495989.html>

3. Куди йде наше сміття? [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://ua.112.ua/statji/kudy-ide-smittia-i-ake-my-sortuemo-498713.html>

4. Кращий бізнес-кращий світ, або Як заробити 12 трильйонів доларів [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/05/16/647739/>

Лібусь Т. І., аспірант

Кирич Н. Б., д.е.н.

*Тернопільський національний технічний університет  
м. Тернопіль, Україна*

## **ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ЕКОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ**

Машинобудування є найбільшою комплексною галуззю світової промисловості. Розвиток машинобудівного комплексу визначає рівень розвитку промисловості кожної країни і загальний економічний рівень. Проте, незважаючи на важливість машинобудування для економіки країни, підприємства даної галузі належать до найбільших забруднювачів усіх компонентів навколишнього середовища. Для кращого розуміння перспектив розвитку машинобудівної галузі в Україні важливо проаналізувати тенденції та потенціал розвитку машинобудування в контексті посилення ролі екологічних чинників.

Ефективна організація роботи підприємств машинобудування вимагає врахування ряду чинників, які пов'язані з функціонуванням сучасної ринкової економіки. Сюди, на нашу думку, коректно віднести:

– динамізм у питаннях розробки та впровадження нових видів продукції. Дана обставина змушує суб'єкти бізнесу вкладати додаткові ресурси у проведення НДДКР та вивчення споживчих і технічних характеристик своїх прототипів, включаючи екологічні аспекти їх виробництва та експлуатації;

– специфіку ринку, яка вимагає працювати «на випередження», тобто розробка нових виробів повинна вестись постійно;

– вимогу до продукції машинобудування, яка повинна бути належним чином протестована та сертифікована, причому питання відповідності екологічним та природоохоронним нормам повинні також бути відпрацьовані належним чином;

– актуальність забезпечення необхідних темпів вирішення проблем впровадження досягнення науково-технологічного прогресу, як основного чинника росту техніко-економічних показників діяльності підприємств машинобудування;

– необхідність підвищення результативності інноваційної діяльності на основі виділення коштів для інвестування у розвиток дослідно-експериментальної бази підприємств машинобудування.

Аналіз тенденцій розвитку вітчизняного машинобудування свідчить про ряд проблем і слабких місць, ігнорування яких не дозволить виробити стратегії ефективного розвитку галузі, в тому числі і такого важливого сегменту як екологічної складової.

По-перше, це старіння парку виробничого обладнання, низькі темпи його відновлення, значне перевищення в експлуатації амортизаційного періоду, відсутність моніторингу віку і стану виробничого обладнання.

По-друге, відсутність у машинобудуванні надійних прогнозних даних про ринки збуту продукції на період 10-15 років, що негативно впливає на характер збалансованості ціни робочого місця і кількості зайнятих працівників у технологічно взаємозв'язаних структурах підприємств: заготівельних, обробки і зборки.

По-третє, відсутність методології обґрунтування (бажано з врахуванням зарубіжного досвіду) єдиної інноваційно-технологічної політики, відповідно відсутність програм технологічного розвитку вітчизняного машинобудування.

По-четверте, недостатньою є робота як окремих підприємств машинобудівельної галузі, так і держави в цілому над формуванням іміджу України за кордоном як надійного та ефективного партнера, здатного до довготривалої співпраці на взаємовигідних засадах, а також як країни, що може бути гарантованим постачальником якісної, надійної, сучасної технічної продукції, що виробляється як самостійно, так і на засадах міжнародної кооперації.

Сучасний рівень техніко-технологічного розвитку обумовлює появу нових конструкційних та інструментальних матеріалів, що, за свідченням фахівців, обумовлює виникнення техніко-технологічних та екологічних проблем щодо забезпечення енергетичної сумісності технологій на стадіях заготівлі, обробки та монтажно-збиральних робіт. Однак на даний час ці проблеми практично залишаються поза увагою через відсутність єдиної стратегії комплексного технологічного розвитку підприємств в галузі машинобудування. Відповідно сповільнюється або навіть гальмується впровадження інноваційних технологій у досліджуваній галузі. На нашу думку, необхідно розробляти і використовувати техніко-економічне та екологічне обґрунтування допустимих меж енергетичного оснащення виробничої бази підприємств. На цій основі стає можливою системна

оптимізація трудових, матеріальних і енергетичних затрат у взаємозв'язку з екологічними нормами і вимогами для промислового виробництва галузі.

Успішне вирішення проблем вітчизняного машинобудування, на нашу думку, слід шукати в комплексній структурній модернізації галузі. При цьому в повній мірі необхідно реалізувати наявні та латентні можливості. В той же час доцільно не тільки переслідувати мету всебічного розкриття кожної із них, але і шукати можливості їх поєднання, генеруючи при цьому необхідний синергійний ефект. Прикладом такого специфічного синтезу може бути залучення інвестицій в модернізацію виробництва, яке включатиме екологічні та природозберігаючі технології.

При цьому, як на мікро, так і на макрорівні необхідно враховувати, що станом на даний час в Україні сформувалась значна кількість чинників, які так або інакше гальмують розвиток як окремо взятої галузі машинобудування, так і промисловості в цілому. Відмінність тільки в неоднаковій ролі кожного із них для різних сегментів економіки. Так, істотною проблемою, яка уповільнює вітчизняний розвиток, вносить елемент нестабільності та непередбачуваності в практично всі процеси в Україні, є наявність конфлікту на Сході нашої держави, який супроводжується високими ризиками передусім військового, політичного та геополітичного характеру. Дана ситуація впливає на ділову активність, стримує зарубіжних партнерів від активізації співпраці з вітчизняним бізнесом. З науково-теоретичної точки зору проблема полягатиме і в тому, що наявність настільки значимого фактора нестабільності різко утруднює моделювання економічних процесів в Україні.

Виходячи з усього вищезазначеного, на нашу думку, на рівні окремих суб'єктів господарювання необхідними кроками вбачаються наступні.

По-перше, посилення платіжної дисципліни та реалізація інших заходів по формуванню фінансово-господарської політики на підприємстві з метою забезпечення сталої прибуткової діяльності. Без даної умови всі інші кроки по екологізації виробництва або ж спроби по використанню екологічних чинників як важелів підвищення ефективності будуть приреченим на невдачі.

По-друге, в процесі розробки та подальшої реалізації стратегії розвитку компанії, логічним вбачаємо дії по налагодженню довгострокового партнерства з іншими суб'єктами підприємництва як з України, так і з інших держав на засадах кооперування. В такий

спосіб можливо зменшити власні затрати на модернізацію виробництва, НДДКР, отримати доступ до нових технологій (в тому числі і екологічного профілю). Крім того, це найменш затратний шлях по інтеграції у виробничі ланцюжки, сформовані за участі інших компаній, що дозволило б отримати гарантовані замовлення на виготовлення продукції та її подальшу реалізацію.

По-третє, переконані, що дії по реалізації внутрішнього екологічного аудиту, а також залучення працівників до реалізації екологічних ініціатив підприємства повинні стати обов'язковими для будь-якого українського машинобудівного підприємства, якщо воно планує ефективно розвиватись в реаліях ХХІ століття.

Отже, розвиток машинобудівельної промисловості, як однієї із головних структуроформуючих галузей промисловості та економіки України, може позитивно вплинути на подолання негативних тенденцій і стати суттєвою підставою модернізації української економіки. Разом з тим, машинобудування також потребує значних змін в організації виробництва, поновленні виробничого обладнання, забезпеченні новітніх стандартів екологічного характеру.

# DEMOGRAPHICS, ECONOMICS AND SOCIAL POLICY IN THE CONDITIONS OF THE LABOR MARKET GLOBALIZATION

**Гайдай О. В., д.е.н., доцент**

*Уманський національний університет садівництва  
м. Умань, Черкаська область, Україна*

## ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Актуальною проблемою сучасного етапу розвитку соціально-економічних відносин є зайнятість населення. З урахуванням світових глобалізаційних тенденцій в контексті міжнародної економічної політики особливої уваги потребує формування ефективного механізму регулювання відносин зайнятості населення. Сучасний розвиток ринку праці характеризується цілим рядом негативних особливостей, серед яких: зростання рівня безробіття, зниження доходів населення, міграційні диспропорції (посилення зарубіжної міграції та міграції робочої сили до великих міст та мегаполісів у пошуках кращого життя), зниження якісних показників трудового потенціалу, демографічна криза. В свою чергу забезпечення високого рівня зайнятості населення сприятиме покращенню стану ринку праці та перебігу соціально-трудоких відносин в цілому.

Зайнятість як економічна категорія синтезує систему економічних, правових, соціальних, національних та інших відносин з приводу діяльності громадян у процесі створення суспільного продукту в системі суспільної праці, яка базується на особистій праці та приносить дохід [1]. Згідно Закону України «Про зайнятість населення», зайнятість – це незаборонена законодавством діяльність осіб, пов'язана із задоволенням їх особистих та суспільних потреб з метою одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів однієї сім'ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у суб'єктів господарювання, заснованих на їх власності, у тому числі безоплатно [2]. Таким чином, в основі відносин зайнятості знаходиться праця, як доцільна

діяльність людини з метою отримання доходу з урахуванням необхідності ефективного використання трудового потенціалу на національному, регіональному та локальному рівнях. При цьому роль відносин зайнятості полягає у можливості досягнення відповідного рівня забезпеченості працівників робочими місцями та формування ефективної соціальної політики, що сприятиме покращенню рівня життя населення, підвищенню якості та конкурентоспроможності трудового потенціалу країни, досягненню високих показників його розвитку.

Сучасний стан ринку праці характеризується зниженням кількості зайнятого населення. Відповідна тенденція спостерігається протягом останніх п'яти років.

Виходячи із статистичних даних, протягом аналізованого періоду спостерігається зменшення кількості зайнятого населення. Так, у 2019 році кількість зайнятого населення у віці 15-70 років становила 94,2% від показників 2015 року. Особливо ця тенденція стосується населення старше працездатного віку: кількість зайнятих в рамках даної категорії зменшилася більше, ніж на половину (51,2% від обсягів 2015 року). В той же час слід відзначити неоднозначність ситуації на ринку праці. Про це свідчить поступове покращення показників зайнятості протягом 2015-2018 років і різке зниження кількості зайнятого населення у 2019 році, що пов'язане із погіршенням економічної ситуації в країні, спричиненою військовим конфліктом та політичною нестабільністю. Значне зменшення кількості зайнятого населення старше працездатного віку у 2019 році пояснюється змінами у системі пенсійного забезпечення, зокрема це стосується щомісячних відрахувань від загального обсягу пенсії для працюючих пенсіонерів. Схожа тенденція спостерігається і в процесі аналізу рівня зайнятості населення: поступове підвищення протягом 2015-2018 років (на 1,8 відсотковий пункт) і різке зниження у 2019 році (на 3,6 відсоткових пунктів порівняно з 2018 роком).

Для порівняння: рівень зайнятості населення серед країн ЄС засвідчує достатньо рівномірну динаміку поступового його зменшення у 2015-2018 роках та незначне підвищення у 2019 році. В процесі аналізу показників ринку праці країн ЄС і рівня зайнятості населення зокрема можна зробити висновок про найвищий рівень зайнятості у країнах із соціально орієнтованою економікою та ефективним механізмом державного регулювання зайнятості. Саме тому серед країн-лідерів знаходиться Данія (58,1%), Великобританія (58,8%), Швеція (59,6%) та Нідерланди (60,2%). Найнижчий у



2019 році рівень зайнятості був зафіксований у Греції (38,1%), Італії (42,8%) та Хорватії (43,3%) [3].

Провідну роль у процесі забезпечення зайнятості населення відіграє саме держава. Важливість формування ефективного механізму державного регулювання економіки доводить теорія Дж. Кейнса, яка визначає державу у якості основного регулятора економічних відносин, оскільки ринок без втручання держави не може забезпечити досягнення повної зайнятості. Згідно кейнсіанської теорії, держава у якості основного регулятора зайнятості впливає на сукупний попит, скорочення якого спричиняє безробіття. При цьому ціна робочої сили сама по собі не є регулятором ринкових відносин, а являє собою результат співвідношення попиту і пропозиції на ринку праці. На практиці теорія державного регулювання економіки Дж. Кейнса показала свою дієвість у роки Великої депресії 30-х років ХХ століття у США, коли лише за допомогою державних інструментів впливу на економічні процеси вдалося вивести країну із кризового стану на новий рівень її розвитку. Таким чином, особливої актуальності державне регулювання набуває у періоди зниження показників зайнятості населення та кризових явищ у сфері соціально-трудових відносин, що наразі і спостерігається в Україні.

Згідно Закону України «Про зайнятість населення», державне регулювання зайнятості являє собою формування і реалізацію державної політики у сфері зайнятості населення з метою створення умов для забезпечення повної та продуктивної вільно обраної зайнятості і соціального захисту в разі настання безробіття [2]. Отже, державне регулювання зайнятості – це система законодавчих, організаційно-економічних та соціальних заходів впливу держави, які спрямовані на забезпечення зайнятості населення та соціальний захист безробітних.

Цілеспрямований вплив держави та регулювання соціально-трудових відносин відбувається за допомогою відповідного механізму. За думкою вчених, механізм державного регулювання необхідно розглядати як сукупність організаційно-економічних методів та інструментів, за допомогою яких виконуються взаємопов'язані функції для забезпечення безперервної, ефективної дії відповідної системи (держави) на підвищення функціонування економіки [4]. При цьому до суб'єктів державного регулювання зайнятості слід віднести органи державної влади (установи та організації, які проводять державну політику зайнятості); об'єкти являють собою процеси формування продуктивної зайнятості та

ефективної соціальної політики на ринку праці. Крім того, до об'єктів державного регулювання відносяться не лише соціально-трудові відносини між роботодавцями та найманими працівниками з приводу зайнятості, а й процеси відтворення, розвитку та використання робочої сили, а також узгодження попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці з урахуванням міжнародних вимог і стандартів.

В сучасних умовах розвитку економіки лише держава здатна збалансувати розвиток ринку праці, скоригувати кон'юктурні коливання з метою забезпечення зайнятості населення та покращення рівня його життя. Саме соціальний напрям державної політики є на сьогодні найбільш пріоритетним.

З метою покращення стану ринку праці в Україні доцільним є перехід від неефективної зайнятості до її ефективних форм (продуктивна, вільно обрана зайнятість). Однак сучасний розвиток відносин зайнятості характеризується наявністю цілого ряду незадовільних тенденцій, серед яких:

- низький рівень оплати праці, що знижує мотивацію до праці, і, відповідно, показники її продуктивності, а також негативно впливає на сукупний попит, купівельну спроможність і рівень життя населення;

- наявність прихованого безробіття (в тому числі зайнятість в умовах неповного робочого дня або тижня, неоплачувані відпустки тощо), а також тіньова зайнятість;

- деформації структури зайнятості (зменшення кількості зайнятих у наукомістких галузях, зростання пропозиції робочої сили у неформальному секторі, збільшення питомої ваги зайнятих в особистому селянському господарстві);

- наявність регіональної розбалансованості (якщо найбільшими показниками зайнятості у 2019 році характеризуються Дніпропетровська, Харківська області та м. Київ (рівень зайнятості становив відповідно 60,2%, 59% та 62,6%), то найменший показник зафіксований у Тернопільській та Івано-Франківській областях (52,9% та 53,9% відповідно).

Отже, першочерговим завданням для України має стати побудова дієвого механізму державного регулювання ринку праці, направленою на забезпечення раціональної структури зайнятості та ліквідацію негативних її тенденцій, ефективне використання і всебічний розвиток трудового потенціалу країни, а також максимальне врахування інтересів усіх сторін соціально-трудових

відносин. Серед ключових напрямків функціонування механізму державного регулювання зайнятості необхідно визначити:

- забезпечення продуктивної зайнятості шляхом працевлаштування незайнятих, сприяння розвитку трудового потенціалу через постійне навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів;
- розвиток самозайнятості та альтернативних форм зайнятості населення;
- законодавче і нормативно-правове забезпечення соціально-трудових відносин з урахуванням міжнародних стандартів;
- соціальний захист безробітних (матеріальні виплати та грошові допомоги, страхування населення на випадок безробіття).

### **Література:**

1. Кремень О.І. Зайнятість населення як соціально-економічна категорія / О.І. Кремень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/12\\_KPSN\\_2015/Economics/63571.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2015/Economics/63571.doc.htm)
2. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2017 № 5067-VI, поточна редакція від 10.07.2015, підстава 534-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
3. Економічна активність населення України 2019: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2020. – 207 с.
4. Ком'яков О.М. Державне регулювання перехідної економіки: автореф. на здобуття наук. ступеня дис. канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / О.М. Ком'яков. – Київ. нац. екон. університет. – К., 2000. – 20 с.

**Письменна Т. В., к.е.н.**

*Тернопільський національний економічний університет  
м. Тернопіль, Україна*

## **СИСТЕМА НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ»**

У теперішній час, коли відбувається процес трансформації суспільного устрою України до європейського соціально-орієнтованого типу, загострюються проблеми, пов'язані зі зростанням ризиків у соціальній сфері. Це свідчить про те, що система соціальних ризиків не є сталою, вона змінюється відповідно до визначених напрямків соціального розвитку держави та, відповідно, проголошених нею соціальних цінностей.

Як стверджують у науковому колі, потреби суспільства у захисті зростають швидкими темпами, а, власне, соціальні ризики не тільки збільшуються у кількісному вираженні, а й набувають нових видів. Тому державою, з урахуванням її фінансової спроможності, визначаються найбільш суттєві, особливі соціальні ризики, від яких надається соціальний захист. Іншими словами, за означених умов виникає необхідність у посиленні з боку держави заходів соціального характеру для забезпечення соціальної стабільності у суспільстві [2; 3, с. 88].

Соціальні ризики мають особливу суб'єктно-об'єкту природу, яка відрізняє їх від інших різновидів ризиків. Така природа проявляється у тому, що соціальна група чи суспільство одночасно виступає як суб'єктом, так і об'єктом, соціального ризику. Це пояснюється тим, що ризикована поведінка має суб'єктивний характер, оскільки вона залежить від вибору кожного індивіда, натомість, у середовищі її здійснення завжди наявні елементи невизначеності. У той же час, ймовірність настання негативних наслідків для об'єкта ризику обумовлюється соціальними явищами та процесами, що відбуваються в умовах соціальних трансформацій [5, с. 79–80].

Зважаючи на свою багатогранність, поняття «соціальні ризики» викликає інтерес дослідників з різних галузей науки. У тому числі, дане поняття досліджують з юридичної точки зору та пропонують різні його дефініції. У запропонованих визначеннях поняття соціальних ризиків, як вважає Л. В. Потабенко, можна виділити ключові положення, завдяки об'єднанню яких повністю розкривається сутність цього поняття.

Так, по-перше, ризик є ймовірною можливістю настання певних негативних соціальних явищ, унаслідок чого виникає стан соціальної незахищеності; по-друге, причини такого стану знаходяться у площині існування людини у соціумі та є об'єктивними, тобто такими, що виникають через природу людини як живої істоти або зумовлені її соціальним становищем; по-третє, соціальні ризики мають визначатися у відповідному законодавстві як такі, що спричиняють надання певного блага у формі компенсації соціальної незахищеності з боку держави або за її участю; по-четверте, соціальний ризик не стосується заможних осіб, для яких негативні життєві обставини викликають деяку зміну, але не суттєве погіршення матеріального становища [6, с. 176].

Заслуговує на увагу погляд науковців з державного управління на проблему з'ясування суті поняття соціальних ризиків. Так,

В. Г. Бульба та О. В. Євтухов вважають, що при формулюванні цього поняття необхідно виходити з декількох передумов: брати за основу загальне визначення ризику, тому що соціальний ризик входить у загальну теорію ризиків; виділяти особливості соціального ризику, що відрізняють його від інших видів небезпек (природних, техногенних і т. ін.); зважати на раціональні компоненти у визначеннях соціального ризику, що закріплені у правовому полі та обговорюються у наукових колах.

Враховуючи зазначені вище передумови, вітчизняні науковці пропонують визначати соціальний ризик людського розвитку як окремий вид ризиків, що представляє собою вимірювану частку потенційної небезпеки відхилень від соціальних норм у системі соціальних відносин, процесів і діяльності [1, с. 5–6].

Свою наукову думку з економічної сторони стосовно визначення загальних характеристик, які покладено в основу більшості формулювань соціальних ризиків, висловлює В. І. Надрага і відносить до них такі: поняття ризику безпосередньо пов'язане з проблемою встановлення причин небезпек і загроз, які виникають і проявляються у межах соціальної сфери суспільства; соціальні ризики не можуть бути наслідком природних чи техногенних процесів, а також обумовлюватися індивідуальними біологічними особливостями окремих осіб; соціальні ризики є наслідком невідповідності дій суб'єкта та об'єкта ризику змінам соціального середовища [5, с. 76].

Доречно поданий вище перелік загальних характеристик соціальних ризиків доповнити такими, які свідчать про те, що соціальні ризики: закріплені у національному та міжнародному законодавстві у якості обставин, у разі настання яких особа потребує допомоги з боку держави чи суспільства; мають об'єктивний характер, тобто їх реалізація здійснюється незалежно від волі особи, а також вони не можуть бути усунуті нею самостійно; порушують звичний ритм життєдіяльності людини та зумовлюють її матеріальну незабезпеченість; потенційно закономірні для кожної людини, а це означає, що вони виникають обов'язково чи відбуваються за певних умов [4, с. 487].

Серед багатьох запропонованих у колі вітчизняних учених-економістів визначень поняття «соціальні ризики» виділяємо дефініцію, яка відзначається простотою формулювання та, водночас, повнотою наповнення. Так, відповідно до неї, соціальні ризики – це визнані суспільством події у житті людини, настання яких

призводить до втрати здатності до праці чи обмеження попиту на працю та, відповідно, повної або часткової втрати заробітку, а також зниження рівня життя [5, с. 79].

Поряд з поданою вище дефініцією соціальних ризиків наведемо їхні приклади, щоб зміцнити досліджуване поняття. Так, до соціальних ризиків відносять втрату постійного джерела доходу у разі безробіття; непрацездатності внаслідок хвороби, нещасного випадку, старості, вагітності, догляду за дітьми; смерті годувальника тощо. Зазначені ризики є масовими, виникають унаслідок певних подій, які відомі та мають постійний, передбачуваний характер. Вони, як правило, мало залежать від поведінки окремої особи і визначаються, переважно, економічними та соціальними умовами [7, с. 402].

Як стверджує С. А. Шимків, у формулюванні поняття «соціальний ризик» доцільно наголосити на означенні «соціальний». З цієї позиції соціальний ризик розглядається як соціальне явище, що призводить до виникнення загрози життю та здоров'ю соціальних суб'єктів у будь-якій сфері життєдіяльності – економічній, політичній, трудовій, соціальній. На думку автора визначення, соціальними слід визнавати ризики, які виникають з причин суспільного характеру та захиститися від яких самостійно у переважній більшості випадків неможливо. Такі ризики зумовлені складним комплексом об'єктивних соціально-економічних умов і практично не залежать від волі окремої людини [8, с. 94].

Отож, за результатами проведеного наукового дослідження доцільно зробити висновок про те, що поняття «соціальні ризики» може проявляти свою суть з багатьох сторін, залежно від того, яка галузь науки ним оперує. Більше того, спостерігається розвиток наукової думки у цьому напрямку, що робить систему наукових поглядів на дефініцію соціальних ризиків все більш різноманітною.

### Література:

1. Бульба В. Г., Євтухов О. В. Соціальні ризики людського розвитку: сутність та місце в державному управлінні. *Актуальні проблеми державного управління*. 2017. № 2 (52). С. 1–6.
2. Велисар Т. І. Соціальні ризики у системі соціального захисту населення: загальні тенденції у розвитку та фінансові джерела покриття. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/10328> (дата звернення: 13.03.2020).
3. Кірнос І. О. Систематизація нових соціальних ризиків у контексті переходу до постіндустріального суспільства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. *Логістика*. 2011. № 706. С. 88–93.

4. Надрага В. І. Соціальний захист в системі мінімізації соціальних ризиків. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2014. № 2. С. 486–490.

5. Надрага В. І. Соціальні ризики в загальній теорії ризиків: проблеми формування понятійного апарату. *Часопис економічних реформ*. 2015. № 3 (19). С. 75–83.

6. Потабенко Л. В. Соціальні ризики як підстава набуття права на соціальний захист і соціальне страхування. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Право*. 2019. Вип. 58, Т. 1. С. 173–176.

7. Топішко Н. П. Соціальні ризики як чинник регулювання системи соціального захисту населення. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка*. Острог, 2009. Вип. 11. С. 401–411.

8. Шимків С. А. Сутність соціальних ризиків та управління ними у контексті страхування від нещасних випадків на виробництві. *Економіка та держава. Економічна наука*. 2014. № 5. С. 93–96.

**Пугач В. М., викладач**

*Вінницький навчально-науковий інститут економіки  
Тернопільського національного економічного університету  
м. Вінниця, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ПРОЦЕСІ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ**

За даними фахівців ВООЗ [1], нині в світі до основних проблем, що пов'язані з забезпеченням кадрів для потреб системи охорони здоров'я (СОЗ) та формуванням компетентностей в процесі фахової підготовки майбутніх управлінців закладів охорони здоров'я можна віднести: загострення медико-демографічних проблем (зростання рівня неінфекційних захворювань, демографічна криза, зростання обсягів трудової міграції); зміни в епідеміологічних характеристиках (старіння населення, вплив інноваційних методів діагностики та лікування); низький рівень змін в підходах щодо управління всіма видами ресурсів в СОЗ; неоднорідність у географічному розподілі та професійній структурі працівників СОЗ (дисбаланс між попитом та пропозицією на ринку охорони здоров'я медичних працівників); недосконала та ненадійна система планування кадрів в СОЗ тощо.

Це все призводить до загострення соціально-економічних, медико-демографічних проблем в більшості країн світу, особливо тих, що розвиваються, до яких належить Україна. Наведені вище світові тенденції характерні й для нашої країни, що визначило

актуальність нашого дослідження стосовно формування в майбутніх менеджерів СОЗ професійних компетентностей, зокрема правової [2, с. 375–378; 3, с. 305–310] в процесі їхньої фахової підготовки в закладах вищої та післядипломної освіти.

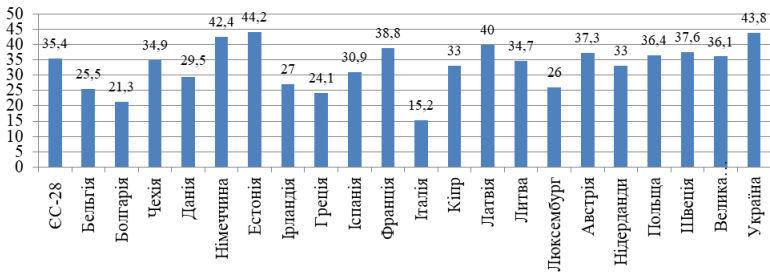
Отже, важливою проблемою стратегічного розвитку України є реформування системи охорони здоров'я України, зокрема реформування медичної освіти. Це зумовлюється такими негативними тенденціями: відсутністю ефективної моделі управління і фінансування СОЗ (ще донині не відбувся перехід управління СОЗ з моделі Семашка на ринкову модель); високими показниками захворюваності та смертності громадян України, особливо працездатних осіб, наприклад, рівень захворюваності у віці 30–44 роки громадян України перевищує відповідне значення в середньому по країнам ЄС–28 в чотири рази; низьким рівнем тривалості життя в Україні, порівняно з середніми значеннями по країнам ЄС на 10–12 років; відсутністю можливості для переважній кількості громадян отримувати належну високопрофесійну медичну допомогу; високими рівнями інфекційних захворювань (ВІЛ/СНІД, туберкульоз) Україна є лідером серед всіх країн ЄС–28 та поширення вірусних гепатитів В і С; нехтуванням громадянами принципами здорового способу життя (нераціональне харчування, споживання неякісних продуктів харчування, питної води, зловживання алкоголем, тютюнопаління тощо); відсутністю профілактики для збереження та зміцнення здоров'я тощо [4].

З метою проведення порівняльного аналізу стану здоров'я громадян України та країн ЄС–28 станом на 01.01.2018, побудовано графік на рис. 1. З рис.1 видно, що серед країн ЄС–28 найбільша частка осіб у віці 16 років і старше, які повідомили про наявність у них захворювань, спостерігається в таких країнах, як: Естонія – 44,2% (це єдина країна серед країн ЄС, у якої цей показник на 0,4% гірше, ніж в Україні); Німеччина – 42,4%, Латвія – 40%. Решта країн, як видно з рис.1, мають порівняно з Україною нижчі значення. Зокрема, кількість таких осіб в Італії менше в 2,9 рази, а в Бельгії, Болгарії, Ірландії та Люксембургу приблизно менше в 1,6–1,7 рази.

Ситуація в сфері охорони здоров'я за перші роки незалежності стала критичною та після підписання у 2014 році політичної Угоди, а, пізніше, економічної її частини про Асоціацію між Україною та ЄС, наша країна взяла напрямок на інтеграцію до європейського співтовариства. Це потребує адаптації стандартів в СОЗ України до вимог законодавства ЄС шляхом глибокого реформування меди-



цини, відповідно до Програми ЄС «Європейська стратегія здоров'я – 2020» [6]. Основним результатом цього реформування є забезпечення доступності кожного громадянина до якісних послуг в СОЗ. На жаль, станом на 01.01.2019 року, як свідчать дані системи моніторингу «Пульт Угоди» Україна – ЄС [7], із 24 напрямів жодний не виконано на 100%, а, зокрема, Угода в сфері громадського здоров'я виконана лише на 7%. Це свідчить про неефективність управління галуззю та реформування СОЗ. Отже, логічним постає питання підвищення ефективності управління медичної галуззю, зокрема підготовки кадрів.



**Рис. 1. Частка осіб у віці 16 років і старше, які повідомили, що мають хронічні захворювання або проблеми зі здоров'ям, %**

*Джерело: сформовано на основі: [5]*

На сучасному етапі інтеграції України до європейського простору в системі кадрової політики, зокрема забезпеченості управлінськими кадрами СОЗ можна виділити низку проблем. Так, надзвичайно актуальним в системі управління закладами охорони здоров'я є застосування сучасних міжнародних норм і стандартів [8, с. 96–98]; підвищення рівня надання медичної допомоги; покращення кадрового забезпечення СОЗ та підвищення якості підготовки фахівців; визнання в ЄС дипломів, які видані освітніми медичними закладами України; вирішення проблеми трудової міграції вітчизняних медичних працівників та інші.

Надзвичайної актуальності нині набули питання суттєвих змін в системі підготовки управлінських кадрів в СОЗ, зокрема це стосується таких аспектів: формування компетенцій у управлінців, які дозволяють реалізувати інноваційні підходи в системі менеджменту закладів охорони здоров'я; максимізації зусиль на інтеграційних процесах України до ЄС, що вимагає глибокої трансформації та

реформування СОЗ; підготовки сучасних менеджерів, які мають високий рівень професійної компетентності для реформування СОЗ; застосування сучасного світового досвіду при реформуванні системи управління охороною здоров'я та організації діяльності її менеджерів; запровадження системи ступеневої підготовки професійних управлінців; забезпечення відповідності керівників достатньому професійному рівню, тобто колишні ефективні головні лікарі мають стати ефективні «менеджерами»; розробка механізму визначення обсягів підготовки та забезпеченості закладів охорони здоров'я сучасними менеджерами; вдосконалення навчальних планів підготовки майбутніх менеджерів СОЗ; включення до змісту дисциплін менеджерського напрямку для керівників закладів СОЗ правових питань; формування правової компетентності в майбутніх менеджерів СОЗ; запровадження ступеневої освіти для майбутніх менеджерів СОЗ (бакалавр, магістр); розробка єдиного стандарту підготовки управлінських кадрів СОЗ; застосування в фаховій підготовці менеджерів принципів «безперервності освіти», «самоосвіти», «безперервності удосконалення професійних управлінських компетенцій».

Таким чином, врахування вище наведених аспектів в системі формування компетентностей майбутніх менеджерів, особливо правових, економічних, організаційних та інших – дозволить реалізувати інноваційну модель підготовки управлінців СОЗ та створення умов для підвищення якості управління закладами охорони здоров'я на всіх структурних рівнях.

### Література:

1. Стратегии развития каровых ресурсов здравоохранения в Европейском регионе ВОЗ / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.Euro.Who.Int/\\_Data/Assets/Pdf\\_File/0003](http://www.Euro.Who.Int/_Data/Assets/Pdf_File/0003).
2. Полищук Е. А. Особенности процесса формирования правовой компетентности будущих менеджеров аграрной области в высшей школе / Е. А. Полищук // Ежемесячный научн. журн. «Молодой учёный». – 2015. – № 4 (84). – С. 608–610.
3. Поліщук О. А. Оцінювання правової компетентності майбутніх менеджерів у вищих аграрних закладах України / О. А. Поліщук // Зб. наук. праць УДПУ ім. П. Тичини. – 2017. – Вип. 1. – С. 303–311.
4. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я» від 30 листопада 2016 р. № 1013-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/249626689>.
5. Статистичний збірник «Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/17/Arch\\_snsz\\_zb.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_snsz_zb.htm).
6. Розпорядження КМУ від 31 жовтня 2011 р. № 1164-р «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми «Здоров'я 2020: український вимір» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/244717787>.

7. Уряд відкрив «Пульт Угоди» – онлайн-систему моніторингу реалізації заходів виконання Угоди про асоціацію з ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-vidkriv-puls-ugodi-onlajn-sistemu-monitoringu-realizaciyi-zahodiv-vikonannya-ugodi-pro-asociaciyu-z-yes>.

8. Савіна Т. В. Кадрове забезпечення сфери охорони здоров'я в Україні: стан та перспективи розвитку / Т. В. Савіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 15. – С. 95-98.

# FINANCE, INSURANCE AND EXCHANGE BUSINESS: INNOVATION AND INVESTMENT STRATEGIES

**Грін О. В., к.е.н., доцент**  
*Львівський національний університет  
імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

## ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ ПІД ПРИЗМОЮ МІЖНАРОДНОГО РЕЙТИНГОВОГО ОЦІНЮВАННЯ

В умовах активізації процесу залучення іноземних інвестицій в економіку України важливе значення відіграє податкова система, а також її сприйняття міжнародною спільнотою. Очевидно, що для зарубіжного інвестора найбільш доступним способом оцінки привабливості економіки для інвестування є аналіз показників відповідних міжнародних рейтингів.

Серед найавторитетніших міжнародних економічних рейтингів, які прямо або опосередковано враховують показники податкових систем країн, варто виділити: рейтинг легкості ведення бізнесу Doing Business, рейтинг простоти сплати податків Paying Taxes, Індекс сприйняття корупції в державному секторі Corruption Perceptions Index, Індекс глобальної конкурентоспроможності Global Competitiveness Index, тощо.

Відомим виключно податковоорієнтованим рейтингом є Paying Taxes (Сплата податків), який щорічно формується командою міжнародної аудиторської компанії Pricewaterhouse Coopers (PwC) разом з експертами Світового банку.

Це дослідження допомагає урядам та підприємствам зрозуміти як їхні податкові системи порівнюються на світовій арені, а податковим адміністраціям дізнатися, що роблять в цій сфері інші країни, як технологічний прогрес спрощує сплату податків.

Завдяки 15-річному використанню даних і порівняльному аналізу податкових систем у 190 економіках, рейтинг дозволяє побачити вплив цифрових інновацій у всьому світі [1], а саме які технології в даний час доступні для дотримання податкового законодавства, як вони впроваджуються та способи їхнього використання задля

зменшення адміністративного навантаження, розглянути кроки інших економік у напрямі покращення нейтральності своїх систем ПДВ, посилюючи процес його відшкодування, а також найвизначніші зміни податкової політики країн світу та її проблем.

Згадане рейтингове оцінювання історично вимірювало такі показники: загальну ставку податків (вартість усіх сплачених податків як відсоток від комерційного прибутку), час, необхідний для виконання зобов'язань з основних податків (податків на прибуток, на працю та на споживання), кількість податкових платежів. За останні три роки дослідження також включає індекс ефективності роботи податкових органів, так званий показник післязвітності, який вимірює процес і час повернення ПДВ та корегування податку на прибуток підприємств [2]. Пропонуємо проаналізувати позицію України в рейтингу **Paying Taxes** протягом останніх п'яти років (табл. 1).

Таблиця 1

**Місце України у рейтингу Paying Taxes за 2016-2020 рр.**

Роки	2016	2017	2018	2019	2020
Україна	107	84	43	54	65

*Джерело: складено автором на основі [1]*

Як бачимо, протягом аналізованого періоду найкращу позицію Україна посідала у рейтингу 2017 р., а ключовою причиною поліпшення її показника було зниження єдиного соціального внеску з 2017 р., що позитивно вплинуло на загальний показник податкового навантаження в Україні.

За результатами дослідження Paying Taxes-2020 Україна опустилася на 11 позицій і посіла 65 місце. Найбільш успішними країнами пострадянського простору виявилися Грузія – 14 місце та Латвія – 16 місце, а на першому місці перебуває Бахрейн, за ним – Гонконг і Катар.

Втрата позицій України обумовлена, перш за все, активними діями інших держав, спрямованими на автоматизацію податкових процесів і скорочення часу адміністрування податків, а також збільшенням фіскального навантаження на бізнес в Україні. Варто зазначити, що автоматизація і максимальне спрощення процедур стають світовими трендами. Завдяки цьому певні країни помітно поліпшили свої результати в рейтингу.

Україна ж поки що перебуває в підготовчій стадії і працює над планом подальшої діджиталізації роботи податкових органів і реформою податкового адміністрування. Тому, знадобиться час аби ці реформи вплинули на результати рейтингу. За оцінкою експертів PWC основне питання, яке вимагає нагальної уваги, – це велика кількість часу, витраченого на ведення податкового обліку. В середньому вітчизняний бізнес витрачає на облік 328 годин на рік, що вдвічі більше, ніж у розвинених країнах, а за тривалістю обліку ПДВ Україна посідає 176 місце з 190 країн [1].

При цьому, Україна значно зміцнила свої позиції і піднялася одразу на сім пунктів у рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business-2020, посівши 64-те місце (зі 190).

Рейтинг Doing Business формує Світовий банк за підсумками дослідження стану реформ у кожній країні за 10 ключовими показниками [3]: відкриття бізнесу, отримання дозволу на будівництво, доступ до електричних мереж, реєстрація прав власності, доступ до кредитів, захист прав міноритарних акціонерів, сплата податків, міжнародна торгівля, виконання контрактів. Це дуже важливий чинник для інвесторів при ухваленні рішення про інвестування в економіку країни. Так, ще в 2014 р. Україна посідала лише 112 місце, але потім поступово стала підніматися, і протягом останніх п'ять років щорічно показує прогрес у цьому дослідженні (табл. 2).

Таблиця 2

**Місце України у рейтингу Doing Business за 2016-2020 рр.**

<b>Роки</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>Україна</b>	<b>83</b>	<b>80</b>	<b>76</b>	<b>71</b>	<b>64</b>

*Джерело: складено автором на основі [2]*

Так, до першої трійки Doing Business-2020 увійшли Нова Зеландія, Сінгапур і Гонконг, а замикає рейтинг Сомалі.

Показник в складі Doing Business-2020, який характеризує сплату податків в Україні відповідає оцінці рейтингу Paying Taxes-2020, а саме набирає 78,1 балів зі 100 можливих, і відповідає таким оціночним результатам: 5 платежів у податковій системі, 328 годин на виконання пов'язаних зі сплатою дій і розрахунків, близько 45% прибутку належить сплаті державі, деякий час на повернення ПДВ і корекцію помилок та податкових розбіжностей. Тобто експерти Світового банку не побачили минулого 2019 р. значних

позитивних змін у сплаті податків в Україні. А ось в Бахреїні сплачувати податки значно легше – за рік на це потрібно витратити лише 23 години, зробити 3 платежі, і лише близько 13% від прибутку сплатити до бюджету. Ця держава має найкращі умови ведення бізнесу в частині сплати податків [4].

Зміна кожного року позицій України в *Doing Business* дає можливість владі, експертам та науковцям аналізувати показники легкості ведення бізнесу та приймати відповідні рішення щодо її підвищення.

Попри це, рейтинг базується на досить обмеженій та інколи суперечливій інформації, адже реальні умови ведення бізнесу можуть суттєво відрізняються від теоретичних. Тому, орієнтація на різного роду рейтинги, в тому числі міжнародні, при прийнятті важливих управлінських і державницьких рішень є корисним та виправданим в комбінації з іншими рейтингами, наприклад в поєднанні з Індексом сприйняття корупції. Це дозволило б зрозуміти, в яких країнах показники легкості ведення бізнесу відповідають реальності, а в яких підприємницьку діяльність можна вести лише на основі персональних домовленостей з окремими представниками влади.

Отож, рекомендаціями щодо повернення податкової системи України втрачених позицій у міжнародних рейтингах та в цілому її реформування є скорочення часу, який витрачає бізнес на облік та сплату податкових платежів до бюджету, поширення електронного документообігу, спрощення форм податкової звітності, автоматизація попереднього заповнення декларацій, звітування за операціями у режимі реального часу, вдосконалення систем електронного адміністрування ПДВ тощо.

### Література:

1. Paying Taxes-2020. *Pricewaterhouse Coopers*: веб-сайт. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2020.html> (дата звернення: 27.03.2020).
2. Report. *Doing Business – 2020. Doing Business*: веб-сайт. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness> (дата звернення: 27.03.2020).
3. Україна змінила позиції у світовому рейтингу зі сплати податків. *Слово і діло* : веб-сайт. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2019/11/01/infografika/ekonomika/ukrayina-rejtynhax-yak-zminyuvayusya-pozyciyi-krayiny-2014-2019-rokax> (дата звернення: 27.03.2020).
4. Наскільки легко «робити бізнес» в Україні. *Baker Tilly*: веб-сайт. URL: <https://bakertilly.ua/news/id47799> (дата звернення: 27.03.2020).

**Demchenko O. P., Candidate of Economic Sciences**  
*Vinnitsia Institute of Trade and Economics*  
*Kyiv National University of Trade and Economics*  
*Vinnitsia, Ukraine*

## **METHODOLOGY OF THE BANK'S INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY**

In modern conditions, one of the main prospects for the development of banks is the activation of innovative activities, which involves the introduction of new products and services, creative decisions in management and customer service, in changing business models and even concepts of banking. Particular importance has the development of a strategy for innovative development of the bank, which focuses on creating maximum value for customers, enables bank to respond quickly to changes in the environment, ensure and retain competitive advantages in the long run.

The methodology of formation and implementation of the bank's innovative development strategy provides a sequence of actions concerning:

- defining the strategy's mission and strategic goals for innovation development;
- classification of banking innovations;
- assessment of the bank's potential for innovation (resources and sources of financing), analysis of alternatives;
- preparation of specific programs, projects, budgets;
- selection of financial indicators for evaluating the effectiveness of strategy implementation;
- determining the expected results of the strategy and controlling its.

The mission of the bank's innovative development strategy is a clearly stated reason that is individual and reflects the specific vision of the main innovation development benchmarks for each individual bank, but in general, the mission can be described as meeting customers' needs in modern banking and financial services based on innovation.

The content of the innovation development strategy is specified in the formulation of strategic goals that capture the specific states that the bank seeks and are a criterion for success or failure. For example, the goals of a bank's innovative development can be:



- obtaining the maximum financial result for the bank taking into account acceptable financial risk;
- maintaining the optimal balance of interests of clients, shareholders and the bank.

The essence of the innovation development strategy is to ensure not so much current success, but to ensure accelerated continuous development of the banking institution in the future, which is based on innovations in the fields of product, technological, market innovations, service channels, institutional changes, regulation and management, risk management, payment management etc. [1; 2]. The classification of banking innovations is important because it enables to identify the need for resources for the implementation of each type of innovation.

The next step in the formation and implementation of an innovation development strategy is to assess the bank's existing capacity for innovation implementation. Innovative potential can be defined as the ability to generate, perceive and provide innovation, using the available resources and organizational and management capabilities. Assessment of innovation potential of a banking institution includes assessment of financial, personnel, organizational, management, marketing, research, communication, information, logistical and adaptation component of innovation potential. A detailed methodology for evaluating these components is given in the paper [5].

For the most effective implementation of bank innovations, it is advisable to consider the type of innovation and, accordingly, the sources of its financing, which involves assessing the availability of its own financial resources and the possibility of attracting additional ones, taking into account the cost and the degree of risk. It is advisable to use indicators of profitability, adequacy and security to evaluate the bank's equity [5, p. 162]. It is advisable to carry out an assessment of the bank's borrowed capital on the basis of an assessment of maneuverability, dependency, reliability and liquidity of the capital. [5, p. 162]. The most important thing is to get a cumulative assessment that would take into account all the combined capabilities and limitations of the bank.

Based on the calculations, the bank assesses the current potential and external conditions and determines the zone in which it is located: zone «leader», zone «applicant for leadership», zone «follower», zone «specialist», zone «adjuster» [4]. According to the analyzed zones of banks, it is possible to form various types of strategies that would be appropriate for a particular type of bank, in particular, the strategy of retaining the position, the strategy of conglomerate diversification, the

strategy of protecting the market position, the strategy of concentrated growth, the strategy of diversified strategy, strategy of diversification, horizontal integrated growth strategy, vertical integrated growth strategy, cautious promotion strategy. The main characteristics of these strategies are presented in the paper [4].

An important step in implementing a bank's innovative development strategy is to analyze alternatives, namely to conduct market research and form expert opinions on the feasibility and effectiveness of introducing specific innovations. After choosing specific innovations (alternatives), it is necessary to develop specific programs, projects, budgets.

Whatever the field of innovation (marketing, process, technological), the effectiveness of its implementation can be reflected by the system of financial indicators. Financial indicators, either directly (an indicator of economic efficiency of innovation [3; 6]) or indirectly (increase of liquidity, solvency, turnover and profitability [7]) reflect the effectiveness of the implementation of an innovation strategy.

Outlining the expected results of the implementation of the strategy of innovative development implies the determination of those targets that the bank's management will rely on when evaluating and comparing with the actual financial indicators. It is advisable to outline the expected results in:

- financial perspective (influence of innovative development strategy on the bank's financial condition, its capitalization, return on capital);
- market or customer perspective (impact of strategy on customer service quality, strengthening of bank position in the market (market share));
- perspective of internal business processes (how will the intensity of use of resources in the implementation of an innovative project change; how new technologies, banking products will affect the intensification of business processes);
- personnel and development perspective (how implementation of the strategic plan will affect the improvement of personnel management).

A characteristic feature of the strategy is that it is used both at the growth stage and at the stage of recession or development, and therefore should include measures both to maintain positive growing positions and to prevent the transition to threat and the impact of destructive factors.

### **References:**

1. Ivanov S.V. (2018) Osoblyvosti bankivskykh innovatsii [Features of banking innovations]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, no. 30-2, pp. 73-80.

2. Karcheva I. Ya. (2015) Suchasni tendentsii innovatsiinoho rozvytku bankiv Ukrainy v konteksti kontseptsii bank 3.0. [Current trends of innovative development of Ukrainian banks in the context of the concept of bank 3.0.]. *Finansovyi prostir*, no. 3 (19), pp. 299-305.

3. Kloba L. H. (2016) Otsiniuvannia rivnia innovatsiinosti bankivskykh produktiv i posluh [Assessing the innovation level of banking products and services]. *Efektivna ekonomika*. (electronic journal), no 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5024> (accessed 20 March 2020).

4. Kryvykh Ya.M. (2011) Innovatsiinyi potentsial banku yak faktor vyboru stratehii podalshoho rozvytku [Bank's innovation potential as a factor in choosing a strategy for further development]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, vol. 1, no. 10. Available at: <http://fkd.org.ua/search/search> (accessed 20 March 2020).

5. Kryvykh Ya.M. (2010) Upravlinnia innovatsiynym potentsialom banku [Management of innovation potential of the bank] (PhD Thesis), Sumy: Ukrainian Banking Academy of the National Bank of Ukraine.

6. Rusnak I. (2019) Tekhnologii z rozumom. Yak ne prohraty, vprovadzhuiuchy innovatsii v bankakh [Smart Technology. How do not to lose in bank innovating] Available at: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/novi-tehnologii-i-finteh-shcho-vazhlyvo-vrahuvati-zapus-kayuchi-innovaciji-50054182.html> (accessed 20 March 2020).

7. Shevchuk Yu. V. (2019) Otsinka vykorystannia finansovykh innovatsii na finansovomu rynku Ukrainy [Evaluation of the use of financial innovations in the financial market of Ukraine] *Ekonomika ta derzhava*, no. 5. Pp. 39-44.

**Євєнко Т. І., к.є.н., старший викладач**  
*Національний університет біоресурсів  
і природокористування України*  
*м. Київ, Україна*

## **НОВА СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА, ЩО ОЧІКУЄ УКРАЇНУ?**

У світі продовжує зростати нерівність доходів і добробуту, що зазвичай відбувається перед фінансовою кризою.

Спалах коронавірусу став серйозним викликом та ударом для світової економіки. Спочатку Китай, а згодом і весь світ відчули скорочення ВВП, стрімке падіння туристичного бізнесу та проблеми з фінансами. Кризу відчули і світові ринки: обвалилися ціни на нафту, а разом з ними – і фондові ринки.

7 березня 2020 року дефолт оголосив Ліван – і це перший випадок в історії країни з часів здобуття незалежності в 1943 році. Рішення відкласти погашення євробондів на \$1,2 млрд, термін якого мав настати 9 березня, оголосив прем'єр-міністр країни Хасан Діаб [1].

В Естонії також оголосили про початок економічної кризи, при цьому такого різкого падіння не було з 2008 року. У кінці лютого навіть американські індекси показали найбільше падіння з часів фінансової кризи 2008 року.

Так, експерти спрогнозували: світ очікує потужна економічна криза у 2020 році. При цьому світова економіка цього року може втратити 3% ВВП або 2,7 трлн дол. І коронавірус у цій всій ситуації – лише каталізатор. До того ж Саудівська Аравія має намір розпочати на нафтовому ринку «цінову війну». Там оголосили: суттєво збільшать видобуток «чорного золота» та обвалять ціну на світовому ринку.

Ще до проблем із коронавірусом в Європі спостерігалися серйозні економічні проблеми, а наступні події тільки посилять негативну динаміку. Між іншим, в останньому статистичному звіті зафіксовано нульове зростання ВВП Німеччини – найбільшої економіки Євросоюзу.

Епідемія коронавірусу у світі набирає обертів: країни обмежують перетин кордону, а то й взагалі забороняють в'їзд. Авіакомпанії скорочують та скасовують рейси, а на кордонах діє посилений санітарний контроль. Так, з 12 березня до 3 квітня через коронавірус карантин запровадили і в Україні.

Перші наслідки кризи Україна відчула вже: через поширення коронавірусу та обвал цін на нафту різко знизилася вартість ВВП-варантів і свіоблігацій України.

Тому експерти переконують: якщо ми будемо не готові встояти перед кризою, країна впаде у хаос.

В Китаї за два місяці цього року експорт країни знизився на 14%, а імпорт – на 4% – і загальні втрати становлять вже, напевно, трильйони доларів. І в цьому році Китай втратить ще й кілька відсотків ВВП.

Світові кризи сильно позначаються на економіці України, оскільки вона залишається сировинною: кореляція між динамікою ВВП і цінами на сировину близька до 90 відсотків, кажуть економісти.

Світова економічна криза радикально впливатиме на Україну, адже наша країна в контексті світової кризи – просто мікроб, який не ухвалює жодних рішень і не здійснює взагалі жодної політики. Тому через 2-3 місяці наша країна зіштовхнеться з проблемою експорту у ЄС, адже країни закривають свої ринки через карантин. Також – у Росію та Близького Сходу.

Цього року наша країна матиме дуже низький показник зростання ВВП – менше 2%. А якщо погано зростатиме показник ВВП, то і доходи населення зростатимуть так само. Тому у 2020 році зростання доходів громадян буде меншим, ніж у 2019 році.

У разі світової економічної кризи навіть в умовах співпраці з МВФ, швидше за все, ми спочатку отримаємо 60 гривень за долар, а потім погодимося з вимогами МВФ щодо судової, антикорупційної та інших інституційних реформ», – вважає керуючий партнер Capital Times Ерік Найман [2].

В 2020-му світу загрожує нова фінансово-економічна криза. За даними JPMorgan, акції ринків, що розвиваються, подешевшали на 48%, їхні валюти – на 14,4%, американські акції втратили у вартості 20%, а ціни на енергоресурси впали на 35%. Щоправда, криза матиме можливо менш негативні наслідки, ніж попередня [3].

Слід зазначити, що сучасна криза носить глобальний характер. Відтак, криза неминуче погіршує здоров'я частини населення у зв'язку зі стресом і депресією. Можна вважати, що відбувається свого роду природний відбір – основа прогресу.

Сучасна теорія криз допомагає зрозуміти сутність численних кризових явищ в економіці світу та Україні. В основі економічних криз лежить порушення співвідношення пропозиції і попиту товарів і послуг в масштабі макроекономіки. Можливість і необхідність передбачення криз була визнана ще на початку минулого століття. Так, М. Туган-Барановський зазначав, що «теорія криз пояснює, які чинники сприяють збільшенню і зниженню тривалості промислового циклу» [4].

Доведено, що економічна криза в Україні як на макро-, мезо-, так і на рівні мікроекономіки обумовлена сукупністю об'єктивних і суб'єктивних, ендегенних і екзогенних факторів. Причини кризи пов'язані з порушенням відтворювального процесу, основних макроекономічних пропорцій, що загостило не тільки основне протиріччя суспільної системи між недосконалими перехідними економічними відносинами і рівнем розвитку продуктивних сил, а й поглибило протиріччя інтересів, суб'єктів господарювання, а також невідповідність процесів виробництва і споживання продукції.

### **Література:**

1. Ефект метелика і світова криза: що буде з агро? URL: <https://kurkul.com/spetsproekty/746-efekt-metelika-i-svitova-kriza-scho-bude-z-agro>

2. Нова світова криза. Що очікувати в 2020 році. URL: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/4173852-nova-svitova-kryza-scho-ochikuvaty-v-2020-rotsi>

3. МВФ побачив ознаки світової фінансової кризи. URL: <https://www.volynnews.com/news/economics/mvf-pobachyv-oznaky-svitovoyi-finansovoyi-kryzy/>

4. Горніна Л. П. Туган-Барановський М. Й. в економічній теорії та історії. К.: ІЕ НАН України. 2001. 268 с.

**Третяк Д. Д., к.е.н., доцент**  
*Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД У СТРАХУВАННІ: ВИКОРИСТАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ МЕРЕЖІ ENTERPRIZE EUROPE NETWORK (EEN) ДЛЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Страховий бізнес та його розвиток тісно пов'язаний із рівнем соціально-економічного розвитку країни. В умовах економічного спаду в Україні, розвиток саме інноваційного бізнесу є одним із ключових факторів подолання стагнації та кризових проявів вітчизняної економіки.

Інновації у страхуванні класифікують за різними ознаками з урахуванням напрямів діяльності, яку здійснює страхова компанія: створення страхового товару, супровід страхового продукту, розвиток каналів збуту послуг страхування, організаційно-управлінська діяльність страхової організації, взаємодія страхової фірми з елементами зовнішнього середовища.

Інноваційний процес передбачає поступове формування конкурентоспроможної страхової послуги, яка за своїми кількісними та якісними ознаками буде перевершувати свої аналоги. Забезпечення конкурентоспроможності страхової послуги залежить від рівня задоволення страхувальників отриманим страховим продуктом.

Учасники страхового ринку були змушені переглянути стратегії розвитку, у тому числі оптимізувати свої видатки, а в багатьох випадках – скоротити перелік пропонованих страхових продуктів.

Робота починається з вивчення потреб страхового ринку. Для цієї мети вивчається, як правило, кожен сегмент ринку в тому числі:

- ситуація на страховому ринку (ринок стабільний, статичний, розвивається); – конкуренція (склад страхового ринку, представлений альтернативними кампаніями);
- споживач (склад ринку споживачів);
- продавці (якість каналів збуту. Чим складніше поліс, тим вище рівень підготовки продавця) [1, с. 79].

Завдяки проведенню аналізу страхова компанія може запропонувати на ринок новий, відмінний від інших страховий продукт.

Відправним моментом у роботі зі створення нового страхового продукту є підвищений попит серед клієнтів на певний продукт. Відомості про виниклі на ринку потреби в новій послугі надходять у страхову компанію кількома шляхами.

Серед них можна назвати:

- опитування клієнтів на місцях силами своїх продавців;
- використання відомостей, представлених незалежними компаніями з вивчення громадської думки;
- опитування клієнтів за допомогою телемаркетингу (послуги незалежної телефонної компанії) та ін.

Розробляючи новий страховий продукт, компанія повинна завжди пам'ятати про законодавство, яке регулює відносини між компанією і клієнтом.

Слід визнати, що інновації у страховій сфері повинні бути спрямовані на підвищення цінності страхових послуг, отримання якісно нових послуг, більш повну відповідність страхового продукту потребам страхувальника, скорочення строків надання послуги, зниження загальних затрат на її отримання, підвищення прибутковості страхових організацій, розширення масштабів та спектру їх підприємницької діяльності тощо.

Водночас впровадження інноваційних продуктів є однією з найризикованіших сфер підприємницької діяльності. Високі ризики викликані невизначеністю чинників, здатних вплинути на результати цієї діяльності. При цьому невизначеність є не тільки негативною, але і позитивною. Така альтернатива обумовлює високу привабливість інноваційної діяльності насамперед для тих страхових компаній, які готові і мають можливість ризикувати [2].

Важливе значення має впровадження інновацій, пов'язаних з взаємодією страхової компанії із зовнішнім середовищем. Показовим прикладом такої взаємодії є створення альянсів з іншими ринковими гравцями, зокрема з банками. Інтеграція страхового

бізнесу з компаніями суміжних галузей стає найбільш прогресивним напрямком інноваційного розвитку. Це дозволяє урізноманітнити канали збуту страхових послуг, що досягається через організацію продажів страхових продуктів представництвами банку – учасника альянсу. Сьогодні в страхуванні спостерігається досить висока інноваційна активність. При цьому слід розрізняти внутрішні локальні інновації, що вводяться окремим страховиком у рамках власної продуктової лінійки («для компанії»), а також інновації, що вперше вводяться на ринок («для ринку») [2].

Одним із цікавих нововведень на ринку страхових продуктів можна назвати аналоги західних інвестиційно-страхових продуктів. Одна за одною провідні компанії представили продукти страхування життя з інвестиційною складовою, прибутковість яких може бути прив'язана до біржового індексу, вартості нафти або золота. Такі продукти, надають стандартне страхове забезпечення та дозволяють також в разі зростання фондового або товарного ринку отримати значний дохід. При падінні фондового ринку вони гарантують 100% повернення вкладених коштів.

Також, на нашу думку, важливим та пріоритетним інноваційним рішенням для активізації інноваційної діяльності страхових компаній є використання переваг та можливостей Європейської Мережі Підприємств (Enterprise Europe Network). Мережа EEN налічує понад 600 бізнес-асоціацій, близько 20 000 бізнес-пропозицій та технологічних розробок.

За допомогою мережі EEN відкриваються наступні можливості для вітчизняного страхового бізнесу: пошук бізнес партнерів у понад 70 країнах світу; пошук інвестора за кордоном для виведення на ринок нових послуг; розміщення та відстеження комерційних пропозицій; залучення новітніх інноваційних технології із-за кордону; захист прав інтелектуальної власності; можливість участі в масштабних івентах та b2b-зустрічей. Окрім основних послуг, вітчизняним страховим компаніям пропонуються різні додаткові, наприклад, безкоштовно оцінити рівень розвитку компанії та отримати звіт і спеціалізовані консультації щодо оптимізації процесів менеджменту для підвищення основних показників, порівнявши свою діяльність з найкращою європейською практикою у спільному профільному сегменті, скориставшись сучасним інструментом управління підприємством – «Benchmarking» [3].



Таким чином, міжнародна віртуальна платформа Enterprise Europe Network є дієвим та ефективним інструментом для реалізації накопиченого потенціалу та розвитку інноваційних можливостей страхових компаній та їх виходом на зарубіжні ринки.

### **Література:**

1. Денисенко М.П., Корга О.П. Інновації на страховому ринку України // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 79–82.
2. Зубець А.Н., Лебедева А.Д. Інновації на страховому ринку // Матеріали ЗМІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fa.ru/chair/priklsoc/Documents/pdf.2012>.
3. Набіус І. В Україну увійшла найпотужніша світова технологічна мережа надання допомоги малому та середньому бізнесу «EEN» // Матеріали Інформаційного порталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://stopcor.org/v-ukrayinu-uviyshla-naupotuzhnisha-svitova-tehnologichna-merezha>.

# MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

**Остапчук В. М.**

*Військовий інститут телекомунікацій та інформатизації  
імені Героїв Крут  
м. Київ, Україна*

**Гльєнко О. В., д.е.н., професор**

*Національний авіаційний університет  
м. Київ, Україна*

## ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ КІБЕРЗАГРОЗ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РИНКУ

Сьогодні багато підприємств стурбовані захистом своїх цифрових активів та даних, які стають вразливими від інформаційного та кібертероризму, а також інших загроз таких як кібершпигунство або комп'ютерний шпідіаж. Під вплив цих загроз попадають майже всі галузі, що має суттєвий вплив на розвиток як національного та і світового економічного ринку [1]. Особливо вразливими є такі сфери як бізнес структури, а також державні органи, системи захисту здоров'я, промислові комплекси, банківські структури та ін., адже всі вони містять найбільшу кількість інформації на електронних носіях. Всі ці системи впливають на розвиток економічного ринку країни, який є складовою частиною світового економічного ринку. Враховуючи той факт що інформаційні мережі це глобальні інтернет мережі відповідно впливає залежність впливу кіберзагроз на розвиток світового економічного ринку. Отже питання захисту інформації від кібератак сьогодні є найбільш актуальним питанням, через свою впливовість на розвиток світового економічного ринку.

Згідно з попередніми дослідження визначено, що всі мережеві загрози поділяються на [2]:

– програмно-технічні загрози (викликають панічні настрої як приватних користувачів, так і представників великих бізнес структур, а також державних органів);

- економічні загрози (зломи платіжних аккаунтів, фітінг атаки, продаж номерів кредитних карт);
- контентні загрози (поширення матеріалів, що порушують законодавство).

В результаті аналізу визначено, що до переліку основних загроз для приватних осіб у 2019 році належать: шахрайські електронні листи (45%); віруси / шпигунське / зловмисне програмне забезпечення (24%); Ransomware (15%); несанкціонований доступ (15%); атаки відмови у користуванні (12%) [5].

В даному дослідженні нами був проведений аналіз впливу кіберзагроз на світовий ринок [4]. Особливо постраждали від подібних атак такі світові компанії як: компанія Epsilon (постраждало 3% клієнтів), що коштувало компанії 412 мільйонів доларів, крім того кількість постраждалих електронних листів у порушенні Epsilon обійшлась компанії у 60 мільйонів доларів; система бронювання дочірніх компаній MarriottStarwood, яка містила особисті дані 500 мільйонів клієнтів, була порушена через несанкціонований доступ і т. ін. [3].

В результаті аналізу визначені основні тенденції в галузі кібербезпеки, на які слід звернути увагу та які необхідно подолати, а саме: вибух кіберзлочинності, який до 2021 року, за прогнозами, кіберзлочинці обійдуться світовій економіці понад 6 трлн доларів щорічно; економічна війна з підтримкою кібератак; зростаюче використання програм проти підприємств та урядів [6].

В результаті дослідження зроблені висновки: кібератаки (віруси, приманка, атаки, фітінг та ін.) залишаються найпоширенішими методами загроз [7]; хакерські атаки зосереджені на використанні саме людського фактору як головної слабкості; доведена необхідність в постійному оновлення програмних продуктів, які допоможуть ефективно запобігти даним атакам; доведена потреба в більш широкому аналізі питання впливу кіберзагроз, що і буде результатом наших подальших досліджень.

### **Література:**

1. Грайворонський, М. В. Сучасні підходи до забезпечення кібернетичної безпеки / М. В. Грайворонський // Матеріали XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Теоретичні і прикладні проблеми фізики, математики та інформатики», м. Київ, 21-23 травня 2015. – Київ : НТУУ «КПІ». – 2015. – С. 10-17.
2. Діордіца І.В. Класифікація кіберзагроз та їх легітимізація у нормативно-правових актах України, 2017р., The heritage foundation: веб-сайт. URL:

<http://goal-int.org/klasifikatsiya-kiberzagroz-ta-yih-legitimatsiya-u-normativno-pravovih-aktah-ukrayini/>

3. Рудник Л. І. Право на доступ до інформації : дис... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Національний університет біоресурсів і природокористування України / Людмила Іванівна Рудник. – К., 2015. – 247 с.

4. Лахно В. А. Побудова адаптивної системи розпізнавання кіберзагроз на основі нечіткої кластеризації ознак / В. А. Лахно // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2016. – № 2(9). – С. 18-25.

5. Панченко В. М. Зарубіжний досвід формування систем захисту критичної інфраструктури від кіберзагроз / В. М. Панченко // Інформаційна безпека людини, суспільства, держави : наук.-практ. журн. – К. 2012. – № 3 (10). – С. 100-109.

6. Запорожець О. Ю. Кібервійна: концептуальний вимір / О. Ю. Запорожець // Актуальні проблеми міжнародних відносин. Вип. 121. частина I / ред. В. В. Копійка. – К. : Ін-т МВ КНУ ім. Т. Г. Шевченка, 2014. – 232 с.

7. Kitchen K. A major threat to our economy – three cyber trends the US must address to protect itself, 2019, The heritage foundation: веб-сайт. URL: <https://www.heritage.org/cybersecurity/commentary/major-threat-our-economy-three-cyber-trends-the-us-must-address-protect/>

# **MODERN PROBLEMS OF BUSINESS EDUCATION**

**Cao Zhuo, Student**

**Melnyk M. I., Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor**

*Sumy National Agrarian University*

*Sumy, Ukraine*

## **PROBLEMS OF THE EDUCATIONAL INSTITUTIONS MANAGEMENT**

With the development of world politics, economy and human civilization, a large number of educational institutions, namely business education, have appeared in the world, including regional business education institutions, as well as some trans-regional and trans-national educational intermediaries. Education groups emerged in the world in the late 1980s. The emergence of education groups is not an accident, it is the product of the development of market economy, and it is also the inevitable trend of education itself in order to improve school efficiency and conform to the development of social economy [1, p. 1].

Of course, according to the political and economic characteristics of different countries and regions, the characteristics of business education are different, but its model is basically the same, namely, consultant + teaching + market. The development of business education has saved the country's expenditure, increased the number of jobs, broadened the channels of employment, enriched the forms of teaching and added teaching varieties, and satisfied people's growing diversified needs for education. It has become an indispensable part of education. However, as the quantity of business education organization, the competition between schools have also become more intense, for commercial education institutions, how to keep themselves in a torrent of competition advantages, enhance core competitiveness, create their own cultural brand, also become a commercial education institutions need to constantly research and accordingly improved [2, p. 1].

In my opinion, there are mainly the following problems in business education today:

1. Market chaos. Lack of comprehensive grasp of user information, lack of accurate grasp of customers in different age groups, social groups.

4. Lack of teachers. There is a shortage of teachers with local characteristics, especially those who are fully aware of the training needs of enterprises.

5. Rigorous curriculum. Some training institutions copy the curriculum, there is no independent development of the central curriculum, lack of pertinence and systematic and innovative.

6. Brand weaknesses. In the user's mind, trustworthy brand training institutions are few and far between. Parents trust fewer and fewer businesses.

In order to solve the above problems, I think we can achieve effective results through the following aspects.

#### 1. Build brand excellence

Brand is the core competitiveness of an organization. It is understood that for a single medium-sized education and training institution, the annual investment in advertising is as high as 500,000 dollars, accounting for more than 20 percent of the total revenue of the organization. Brand is image, brand is influence.

The promotion and establishment of the brand, a media to rely on the clever publicity, media including the network, all kinds of print media, television, radio and other three-dimensional media comprehensive publicity, in the first time to understand the opportunity and clever planning, for different publicity focus, advertorials, advertising, forums and other comprehensive attack. Second, let parents, students, teachers, schools and so on become live advertising, with excellent results and teaching services to win a good word of mouth, to improve brand awareness and reputation by word of mouth. Third, to rely on the actual teaching effect, or even public lectures. These activities and parents directly experience the teaching strength and level of the training institutions, and directly enhance the brand influence of the training institutions.

#### 2. Diversify your curriculum

Teaching material construction is an important part of training work, is one of the important bases to measure the level of education and training institutions, and plays an important supporting role in the construction of curriculum system and characteristic disciplines. In the United States, the United Kingdom, Australia and other meteorological industry training institutions, the textbook construction concept advanced, distinctive features. This is a worth learning [3, p. 3].

In addition, the way to improve the ability of American students is mainly realized through degree courses. After years of practice and

development of American degree courses, great achievements have been made, and its successful experience can provide experience for the curriculum setting of business education [4, p. 3].

Compared with public schools and education and training institutions that implement «live» word teaching, class form can be arranged by parents one on one, small class, large class, single class, ordinary class, morning class, evening class, ordinary class, weekend class, study time and so on.

The core type setting is the core competence of the training institution. Students' course selection is not only the pursuit of famous teachers, but also the choice of courses. Institutions for training courses are usually is the crystallization of the collective wisdom of the teacher team, according to the characteristics of the students of different learning phase, set different courses, course stage, a stage to solve common problems and various kinds of class type, the cohesion between the interlocking, fore and aft echo, form an integral part of the teaching system, education and training institutions, to combine the characteristics of the current education and students' learning characteristics, more innovative class type, on the premise of guarantee the quality of teaching, stimulate students' learning needs, including the class type.

### 3. Talent compound specialization

Talent is the driving force of all development, from the perspective of the long-term development of the organization, we must pay attention to the reserve of talent, talent selection should be more important «quality», pay attention to the intelligence of talent, to achieve the purpose of professional people to do professional things.

First of all, we should pay attention to the reserve of management talents. Throughout the economic situation, many enterprises are struggling under the economic crisis, freezing recruitment plans, laying off employees, reducing salaries and even closing down, but only the education and training industry has shown strong resilience and shown a stable development state. In the early days of the economic crisis, some training institutions put forward the slogan of «no layoffs, no pay cuts». On the contrary, the layoffs and pay cuts in other industries are a good opportunity to attract a large number of talents.

Second, to recruit part-time professional teachers. Teachers are the leading factor of teaching quality, so it is necessary to recruit a group of excellent teachers who are in the forefront of education and training. The disadvantage is that the cost is high, it is not controllable, sometimes it will cause a lot of inconvenience to the teaching.

#### 4. Moderation of development scale

In recent years, many education institutions invest in large-scale enclosure, expansion, as well as many other industry education USES this opportunity to join in fertile soil, good education and training industry development status, but still have to follow in the stable development, the specification and development strategy, can cross industry penetration, can the longitudinal tensile industry area. Make full use of their own existing educational resources, for the later development of reserve strength.

#### 5. Establish a complete independent evaluation mechanism

At present, the business education industry is mixed, so it is necessary to conduct self-evaluation in a timely manner in the evaluation mechanism led by the government, so as to improve the deficiencies in the development process. The government attaches importance to and actively funds evaluation research, and develops an appropriate evaluation system. The evaluation system pays more attention to the quality of education and pays more attention to the self-evaluation of institutions. Evaluation agency independent, complete authority, high efficiency, with authority [5, p. 6].

### **References:**

1. Zheng Meixun. Business research of education group. China normal university, - 2007.03.01.
2. Su Huimin. A strategic study on improving the core competitiveness of private educational institutions – taking M modern educational institutions as an example. Shandong Normal University, – 2015.06.10.
3. Zhang Lei, Zhao Meigang, Liu Lihong. A study on the current situation of teaching materials construction in educational and training institutions at home and abroad, taking the meteorological industry as an example. China meteorological administration meteorological cadre training institute. Qinghai meteorological cadre training institute, – 2017.09.15.
4. Wang Yue. Research on master’s degree courses of leadership in American education informatization. Henan University, – 2016.05.01.
5. Liu Jingrong. Guangdong institute of education, – 2015.08.30.



**Євсєєва О. О., д.е.н., професор**  
*Український державний університет залізничного транспорту*  
*м. Харків, Україна*

**Євсєєв А. С., студент**  
*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*  
*м. Харків, Україна*

## **ПЕРСПЕКТИВИ УПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ: ЦІЛЬОВІ ГРУПИ ТА МОЖЛИВОСТІ ПЛАТФОРМИ MOODLE**

Дистанційне навчання – індивідуалізований процес передавання і засвоєння знань, умінь, навичок і способів пізнавальної діяльності людини, який відбувається за опосередкованої взаємодії віддалених один від одного учасників навчання у спеціалізованому середовищі, яке створене на основі сучасних психолого-педагогічних та інформаційно-комунікаційних технологій. Дані технології характеризуються широким використанням комп'ютерних навчальних програм та електронних підручників, доступних студентові за допомогою глобальної (Інтернет) і локальних (Інтранет) комп'ютерних мереж. Ефективність дистанційних технологій навчання заснована на тому, що студенти самі відчують потребу в подальшому здобуванні знань. Вони мають можливість працювати з навчальними матеріалами у такому режимі та обсягах, які підходять для них індивідуально. Результат значною мірою залежить від того, як регулярно навчається студент. Послідовне виконання контрольної-діагностичних завдань і підсумкової роботи, а також підтримка в усіх питаннях з боку викладача-координатора (тьютора) забезпечує планомірне засвоєння програми дисципліни. Усі навчальні матеріали розміщені на сервері та доступні для самостійного вивчення. Через Інтернет є можливість зв'язатися з викладачем, пройти проміжні та підсумкові тести [1].

Термін «дистанційне навчання» не має посилення на якусь конкретну технологію, а представляє собою новий спосіб навчання, що дозволяє вийти за вузькі межі навчання в аудиторії. Дистанційне навчання – це практика, що пов'язує викладача, учня або студента, а також засоби взаємодії між учасниками навчального процесу, які знаходяться територіально у різних регіонах [2].

Дистанційне навчання з перших кроків свого запровадження показало свою перспективність. За допомогою пошти, факсу,

електронних засобів передавання інформації воно розширило можливості комунікації між учасниками навчального процесу. Дистанційне навчання – це систематизоване цілеспрямоване навчання, що здійснюється на певній відстані від викладача [2].

Метою створення та розвитку системи дистанційного навчання є надання широким верствам населення у будь-яких регіонах країни рівних освітніх можливостей, а також можливості підвищувати свій рівень освіти. За допомогою дистанційного навчання отримати базову або додаткову освіту, що вигідно вирізняє даний спосіб отримання освіти. До основних завдань дистанційного навчання належать [3]: стимулювання інтелектуальної активності учасників дистанційного навчання через визначення цілей вивчення і застосування матеріалу, а також залучення учасників до відбору, обробки матеріалу; розвиток пізнавальної мотивації, що досягається шляхом чіткого визначення цінностей та внутрішніх мотивів, що спонукають до навчання; розвиток здібностей та навичок самонавчання, що досягається шляхом розширення та поглиблення навчальних технологій та прийомів.

Розвиток системи дистанційного навчання орієнтований на такі соціальні групи, як [3]: керівники регіональних органів влади; менеджери різного рівня; молодь, яка не має можливості отримати високоякісні освітні послуги у традиційній системі освіти внаслідок її низької пропускну здатності, необхідності сумісництва з роботою, або внаслідок віддаленості місця проживання учня від освітніх центрів; військовослужбовці, та члени їхніх родин; фахівці конверсійних виробництв; безробітні; фахівці з вищою освітою, які прагнуть отримати другу вищу освіту; студенти, які бажають паралельно отримати другу вищу освіту; особи, які з різних причин не можуть навчатись за традиційними освітніми технологіями.

Навчальною платформою, що об'єднує педагогів, адміністраторів і учнів (студентів) в одну надійну, безпечну та інтегровану систему для створення персоналізованого навчального середовища, є Moodle (Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment – модульне об'єктно-орієнтоване динамічне навчальне середовище) [4].

Moodle – це безкоштовна, відкрита система управління навчанням. Вона реалізує філософію «педагогіки соціального конструктивізму» та орієнтована насамперед на організацію взаємодії між викладачем та учнями, хоча підходить і для організації традиційних дистанційних курсів, а також підтримки очного навчання [5].

Moodle – це модульне об'єктно-орієнтоване динамічне навчальне середовище, яке називають також системою управління навчанням (LMS), системою управління курсами (CMS), віртуальним навчальним середовищем (VLE) або просто платформою для навчання, яка надає викладачам, учням та адміністраторам дуже розвинутий набір інструментів для комп'ютеризованого навчання, в тому числі дистанційного. Moodle можна використовувати в навчанні школярів, студентів, при підвищенні кваліфікації, бізнес-навчанні, як в комп'ютерних класах навчального закладу, так і для самостійної роботи вдома [4].

Moodle – це найбільш досконала і поширена в Україні і в світі система такого призначення. На даний момент Moodle вже має 129 мільйонів користувачів в усьому світі й продовжує розвиватися темпами, значно швидшими, ніж її конкуренти [5].

Moodle – це безкоштовна, відкрита система. Вона не лише безкоштовна сама, а й не потребує для своєї роботи жодного платного програмного забезпечення. Тобто кожний навчальний заклад може впровадити у себе не просто безкоштовну і найбільш досконалу, а ще й абсолютно ліцензійну систему, не витративши жодної копійки на придбання програмного забезпечення. При цьому він може вносити зміни у код у відповідності до своїх потреб. Стандартно Moodle включає в себе бібліотеку TCPDF, яка дозволяє генерувати зі сторінок PDF документи [4].

Можливості для студентів у середовищі Moodle [5]: доступ до навчальних матеріалів (тексти лекцій, завдання до практичних/лабораторних та самостійних робіт; додаткові матеріали (книги, довідники, посібники, методичні розробки) та засобів для спілкування і тестування «24 на 7»); засоби для групової роботи (форум, чат, семінар, вебінар); перегляд результатів проходження дистанційного курсу студентом; перегляд результатів проходження тесту; можливість спілкування з викладачем через особисті повідомлення, форум, чат; завантаження файлів з виконаними завданнями; використання нагадувань про події у курсі.

Можливості для викладачів у середовищі Moodle [5]: використання інструментів для розробки авторських дистанційних курсів; розміщення навчальних матеріалів (тексти лекцій, завдання до практичних/лабораторних та самостійних робіт; додаткові матеріали (книги, довідники, посібники, методичні розробки) у форматах .doc, .odt, .html, .pdf, а також відео, аудіо і презентаційні матеріали у різних форматах та через додаткові плагіни; додавання

різноманітних елементів курсу; проведення швидкої модифікації навчальних матеріалів; використання різних типів тестів; автоматичне формування тестів; автоматизація процесу перевірки знань, звітів щодо проходження студентами курсу та звітів щодо проходження студентами тестів; додавання різноманітних плагінів до курсу дозволяє викладачу використовувати різноманітні сторонні програмні засоби для дистанційного навчання.

Таким чином, Moodle надає можливість викладачам створювати ефективні сайти для онлайн-навчання із відповідними типовими функціональними елементами (здача завдань; дискусійні форуми; завантаження файлів; оцінювання; обмін повідомленнями; календар подій; новини та анонси подій (для різних рівнів: сайт, курс, навчальна група); онлайн тестування), а для студентів – новий спосіб отримання знань.

Упровадження дистанційних технологій освіти – це вимоги часу, нові умови життя, нові засоби взаємодії, новий стиль мислення [1].

### Література:

1. Дистанційні технології навчання. URL: <https://knute.edu.ua/file/MTc=/2a752779297f3605c3be6b6bfd15a27.pdf>.
2. Дичківська І.М. Інноваційні педагогічні технології. *Навчальний посібник*. К.: Академвидав, 2004. – 352 с. URL: <https://eltutor.at.ua/Podskazki/Dychkivska.pdf>.
3. Пономарьова Г.Ф., Бабакіна О.О., Беляєв С.Б. Нові педагогічні технології: *Навчальний посібник*. Харків, 2013. URL: <https://studfile.net/preview/5511894/>.
4. Анисимов А.М. Работа в системе дистанционного обучения Moodle. Учебное пособие: 2-е изд., испр. и дополн. Харьков: ХНАГХ, 2009. 292 с.
5. Moodle: *Вікіпедія* [Вільна Енциклопедія]. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Moodle>.

**Мушеник І. М., к.е.н., доцент**

*Подільський державний аграрно-технічний університет  
м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна*

## **ЗАСТОСУВАННЯ НОВІТНІХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

Одним із пріоритетних напрямків інформатизації суспільства стає процес інформатизації освіти, який передбачає використання можливостей нових інформаційних технологій, методів та засобів

інформатики для реалізації ідей розвиваючого навчання, інтенсифікації усіх рівнів навчально-виховного процесу, підвищенню його ефективності і якості, підготовку студентів до комфортного (як в психологічному, так і в практичному відношенні) життя в умовах інформатизації суспільства. На сьогодні розроблені наступні критерії, за якими певні технології можуть вважатися новітніми інформаційними. А саме:

- відповідність принципам педагогічної технології (попереднє проектування, відтворюваність, доцільність, цілісність);
- можливість вирішення завдань, які не підлягали дидактичному аналізу;
- залучення комп'ютера як засобу підготовки та передачі інформації з метою використання під час навчання.

**Відомими напрямками таких технологій є:**

- універсальні інформаційні технології (текстові редактори, графічні пакети тощо);
- комп'ютерні навчальні та контролюючі програми, електронні посібники;
- мультимедійні програмні продукти;
- комп'ютерні засоби комунікацій.

Використання новітніх інформаційних технологій вирішує низку важливих педагогічних завдань: робить процес навчання більш наочним; підвищує об'єктивність оцінювання; створює умови для здійснення індивідуального підходу до навчання; скорочує час перевірки знань [1].

Упровадження нових технологій потребує інноваційної педагогічної діяльності – особливого виду творчої діяльності, спрямованого на оновлення системи освіти. Наслідком цього процесу є виникнення якісно нового педагогічного продукту, що функціонуватиме на базі інформаційних технологій [3].

Розглянемо детальніше можливості інформаційних технологій. У першу чергу, вони, за рахунок яскравих відео-, аудіо- та графічних образів дозволяють значно підвищити наочність навчального матеріалу. Як наслідок, за рахунок впливу на всі органи чуття підвищується швидкість та якість запам'ятовування. При навчанні із застосуванням інформаційних технологій відбувається практично повне включення студента у предмет, зростає мотивація та інтерес до науки, розвивається образне та логічне мислення. З'явився новий вид навчання – електронне (e-learning), коли студент має можливість навчатися дистанційно через мережу Інтернет.

Переваги інформаційних педагогічних технологій умовно поділяють на три категорії:

1) *соціальні* – роль вищого навчального закладу у поширенні новітніх технологій, передових поглядів на вирішення завдань сучасності;

2) *педагогічні* – інформаційні технології модернізують процес навчання студентів, формують уміння використовувати інноваційні прийоми у навчальній діяльності для вирішення поставлених задач;

3) *професійні* – адаптація студентів до вільного володіння інформаційними технологіями, підготовка до їх використання у професійній діяльності [2].

Стали більш доступними такі форми навчання, як екстернат, підвищення кваліфікації, додаткова освіта, самонавчання, що особливо зручно для працюючого населення, людей, які мешкають віддалено від закладів освіти або мають обмежені можливості. Он-лайн навчання студентів дозволяє будувати індивідуальну навчальну програму, відслідковувати та коригувати її, але й проводити проектну і дослідницьку діяльність з групами учнів. Звичка до пошуку інформації в електронному вигляді призводить до кращого її засвоєння через мережу Інтернет. Можливість заміни лінійного викладення матеріалу на гіпертекстове дозволяє індивідуалізувати процес навчання, зробити його більш гнучким. Навчання із залученням сучасних програмних та технічних засобів є технологічним. Це робить електронне навчання більш ефективним. Використання електронних навчальних матеріалів дозволяє як викладачам, так і студентам підвищити рівень інформаційної культури, оволодіти новими інструментами і способами вирішення завдань [5].

Потребує негайного вивчення не тільки проблема впровадження інформаційних технологій, а й проблема виховання грамотних споживачів продукції комп'ютерних інформаційних джерел. Актуальною стала проблема правильної дидактичної оцінки інформаційної продукції, яку може дати лише педагог з високим рівнем інформаційної культури. Тому закономірною є необхідність підготовки вчителів до оволодіння педагогічними технологіями формування інформаційно грамотної особистості в сучасному постіндустріальному суспільстві.

Основний шлях інтенсифікації самостійного мислення студентів вбачаємо у використанні евристичних методів навчання (мозкового штурму, методів аналогії та синергетики), методики модульно-

рейтингового навчання, 12-бальної системи оцінювання тощо. До сьогодні основними видами самостійної роботи студента були робота з підручником, методичними рекомендаціями, написання рефератів, курсових, дипломних робіт. За умов активного впровадження комп'ютерних технологій навчання зміст і форми самостійної роботи студента набувають більш творчих рис. Сучасні комп'ютерні технології навчання забезпечені інтерфейсом високого рівня, більшість програм скеровані на дослідницьку роботу [6].

З іншого боку, студенти теж мають можливість зекономити свій час за рахунок використання заздалегідь підготовлених викладачем електронних матеріалів. У навчальному процесі стало можливим вивчення об'єктів та явищ, для яких не розроблені традиційні наочні та технічні засоби навчання.

Саме тому використання інформаційних технологій під час навчання набуває все більшого значення. Навчання у вищому медичному навчальному закладі вирізняється підвищеною складністю, а вивчення дисциплін природничого профілю потребує значних витрат часу. За сучасних умов оптимальним розв'язанням питання є розробка навчально-методичного комплексу, який містить лекційні та практичні заняття. Підвищення ефективності лекційних занять досягається використанням системи мультимедійних лекцій. Останні мають враховувати індивідуальну манеру лектора, специфіку дисципліни, рівень підготовки студентської аудиторії. Істотних змін у цьому випадку зазнає конспект лекцій, що є запорукою покращення підготовки до контролю знань. Суттєвою перевагою мультимедійного курсу лекцій є інтерактивна взаємодія викладача із студентською аудиторією. Програмно-апаратні засоби забезпечують одночасне відтворення лекційного матеріалу та надають можливість спілкування з аудиторією [4].

Технологія мультимедіа дозволяє реалізовувати більшість методів навчання, контролю й активізації пізнавальної діяльності студентів на якісно новому рівні. Практичне застосування технології мультимедіа може удосконалити або частково замінити в навчальному процесі такі класичні методи навчання, як методи усного викладу навчального матеріалу (лекція, розповідь, пояснення й ін.), методи наочного і практичного навчання, методи закріплення одержаних знань, методи самостійної роботи.

Інтенсивний розвиток інформаційної бази науки і техніки, розширення міжнародних зв'язків, впровадження принципів Болонського процесу змушують переглянути вимоги до

висококваліфікованого фахівця. Особливого значення набувають уміння поєднувати глибокі знання і навички з комп'ютерною грамотністю. Доцільним є використання педагогічних методів і прийомів, які б поєднували традиційні методи навчання з сучасними інформаційними технологіями. Саме тому, необхідно переосмислити перебіг педагогічного процесу в напрямку розробки дидактично обґрунтованих новітніх систем інформаційних засобів навчання.

### Література:

1. Гуревич Р.С. Сучасні інформаційні засоби навчанням Навчальний посібник / Л.Л. Коношевський, О.В. Шестопалюк. – Вінниця: ВДПУ імені Михайла Коцюбинського, 2004. – 535 с.
2. Гуревич Р.С., Коломієць А.М., Коломієць Д.І. Нові інформаційні технології в підготовці сучасного фахівця // Кримські педагогічні читання: матеріали Міжнародної наук.конф. / За ред. С.О. Сисоевої і О.Г. Романовського. – Харків: НТУ «ХПІ», 2001. – С. 149-153.
3. Зязюн І.А. Педагогічний професіоналізм у контексті професійної свідомості // Педагог професійної школи / Зб. наук. праць, В. 1. – К.: Науковий світ, 2001. – С. 8-17.
4. Євтушевський В., Шаповалова Л. Становлення і розвиток інновацій у вищій школі // Вища освіта України. – 2006. – № 2. – С. 62-66.
5. Пінаєва О.Ю Інформатизація освіти та її застосування в навчальному процесі // Актуальні проблеми трудової і професійної підготовки молоді. – Вінниця, – 2004. – Вип. 10. – С. 150-151.
6. Мушеник І.М. Методика використання комп'ютерного моделювання при підготовці студентів економічних спеціальностей / І.М. Мушеник, А.П. Громик // III міжнародна науково-методична конференція «Проблеми підготовки фахівців-аграріїв у навчальних закладах вищої та професійної освіти» 4 жовтня 2019, м. Кам'янець- Подільський. – С. 250-254.









Izdevniecība «Baltija Publishing»  
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA «Izdevniecība «Baltija Publishing»  
Parakstīts iespiešanai: 2020. gada 17. aprīlis  
Tirāža 100 eks.