

Міністерство освіти і науки України  
Хмельницький національний університет  
Академія економічних наук України  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Університет банківської справи  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
Криворізький державний педагогічний університет  
Вроцлавський університет науки і технологій, м. Вроцлав, Польща  
Вільнюський університет, м. Вільнюс, Литва  
Тбіліський державний університет імені Іване Джавахішвілі, м. Тбілісі, Грузія



# МАТЕРІАЛИ

VII Міжнародної науково-практичної конференції

## **«СТРАТЕГІЇ, МОДЕЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ» SMTESM-2020**

*8-9 жовтня 2020 року*

*Хмельницький*

Стратегії, моделі та технології управління економічними системами /  
Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції (8-9 жовтня 2020  
р., м. Хмельницький). – Хмельницький: ХНУ, 2020. – 404 с.

Видання містить матеріали доповідей учасників VII Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегії, моделі та технології управління економічними системами», що відбулася 8-9 жовтня 2020 р. у м.Хмельницький. Із надісланих матеріалів редакційним комітетом конференції до друку рекомендовано 91 тез доповідей від авторів із 41 установи, організації, компанії та закладів вищої освіти України та зарубіжжя. Відповідальність за зміст окремих публікацій, їх орфографію та якість рисунків несуть автори тез.

### ***Редакційний комітет конференції:***

#### **Відповідальні редактори:**

***Хрущ Ніла Анатоліївна*** – завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету, доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України;

***Квасницька Раїса Степанівна*** – професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету, доктор економічних наук, професор;

***Григорук Павло Михайлович*** – завідувач кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницького національного університету, доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України.

#### **Члени редакційного комітету:**

***Донченко Тетяна Віталіївна*** – доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету, кандидат економічних наук;

***Гордєєва Тетяна Анатоліївна*** – старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету;

#### **Технічний секретар редакційного комітету:**

***Більовський Костянтин Едуардович*** – доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницького національного університету, кандидат економічних наук, доцент.

ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ,  
НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ УСТАНОВ ТА ПІДПРИЄМСТВ,  
СПІВРОБІТНИКИ ЯКИХ БРАЛИ УЧАСТЬ У КОНФЕРЕНЦІЇ

1. Бенедиктинський університет, Чикаго, США
2. Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
3. Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
4. Вінницький національний технічний університет
5. ГО «Центр досліджень і консультацій»
6. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
7. ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
8. Державна вища техніко-економічна школа ім. Броніслава Маркевича в Ярославі, Польща
9. Державний університет «Житомирська політехніка»
10. ДЗВО «Університет менеджменту освіти»
11. Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
12. Інститут агроекології і природокористування НААН
13. Інститут економіки промисловості НАН України
14. Інститут економіки та прогнозування НАН України
15. Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
16. Київський національний торговельно економічний університет
17. Київський національний університет будівництва і архітектури
18. Київський національний університет імені Тараса Шевченка
19. Міжнародний гуманітарний університет
20. Національний університет «Києво-Могилянська академія»
21. Національний університет «Львівська політехніка»

22. Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
23. Національний університет біоресурсів та природокористування України
24. Національний університет водного господарства та природокористування
25. Одеська державна академія будівництва
26. Одеський національний економічний університет
27. Одеський національний політехнічний університет
28. Регіональний фонд підтримки підприємництва по Хмельницькій області
29. Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
30. ТЗОВ «Кожтекс» ЛТД
31. Університет банківської справи
32. Університет державної фіскальної служби України
33. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
34. Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
35. Хмельницький інститут імені Блаженнішого Володимира, Митрополита Київського і всієї України ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом
36. Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут
37. Хмельницький національний університет
38. Хмельницький приватний ліцей «Гармонія»
39. Хмельницький університет управління і права імені Леоніда Юзькова
40. Центральноукраїнський національний технічний університет
41. Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

*Бачинська І.А.*

*директор Регіонального фонду підтримки підприємництва по Хмельницькій області,*

*Форкун І.В.*

*кандидат технічних наук, доцент,*

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

*Хмельницький національний університет*

## ***РОЗШИРЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ***

Підприємницька ініціатива та державна політика, яка сприяє її реалізації - це шлях української економіки до європейського успіху. У 2020 році держава піднялася на сім сходинок у рейтингу Світового банку Doing Business — до 64 місця з-поміж 190 держав. Банк визнав Україну другою державою за темпами та масштабами покращення ділового клімату за останні 10 років [1]. Протягом 2015—2019 років обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну становив близько 16 млрд. доларів США, збудовано понад 100 заводів та створено десятки тисяч нових робочих місць з високою продуктивністю [2].

Різке погіршення економічних показників через всесвітню пандемію COVID-19 привело українську економіку в затьяжну депресію. В умовах поширення COVID-19 стрімко знижується ділова та економічна активність суб'єктів бізнесу (відбувається зниження обсягів виробництва і реалізації продукції та послуг, а також скорочення капітальних інвестицій та зайнятості), а деякі із них змушені закривати свою діяльність.

Як свідчить досвід розвинених країн, здійснення виваженої державної фінансової політики підтримки малого бізнесу є необхідною складовою сучасної фінансової політики в публічній сфері. В кризових умовах розвитку економіки саме допомога держави малому та середньому підприємству може призвести до поліпшення економічної ситуації в регіонах, так і країни в цілому. Сьогодні саме з малим та середнім бізнесом держава пов'язує надію на швидкі

позитивні структурні зміни в економіці, вихід з економічної кризи та створення умов для економічного зростання.

На практиці, кредитно-грошова політика Національного банку України є досить обмежувальною для більшості суб'єктів господарювання.

Розпочаті ініціативи з підтримки малого бізнесу, зокрема завдяки Державній програмі «Доступні кредити 5-7-9%» [3] є одним з дієвих інструментів підтримки малого та середнього бізнесу в умовах, що склалися.

Водночас, як показує практика, для значної частини представників малого та середнього бізнесу ці кредити є недоступними, оскільки суб'єкти бізнесу не здатні виконати формальні вимоги банків щодо звітності, підготовки необхідних документів, розробки бізнес-моделей, ступеню ризику та інших критеріїв, які б задовольняли банки. Статистика свідчить, що за 8 місяців 2020 року 99 СПД Хмельниччини отримали пільгові кредити на суму біля 155 млн. грн .

Тому, в контексті триваючого реформування органів місцевого самоврядування та територіальної організації влади, розширення інструментів фінансово-кредитної підтримки малого та середнього бізнесу дозволить забезпечити один з фазових шляхів переходу до відкритої економіки, генерації виробничих та технічних можливостей підприємців. Альтернативою для неї на Хмельниччині продовжує залишатися чіткий та сфокусований на пріоритетних напрямках розвитку регіону механізм фінансової підтримки СПД за рахунок коштів обласного бюджету, пошук та залучення нових шляхів внутрішнього та зовнішнього інвестування для підтримки бізнесу.

Результати проведеного SWO-аналізу розвитку підприємницької діяльності на Хмельниччині дозволили визначити основні проблеми, які перешкоджають розвитку підприємництва, а саме:

–недостатня державна підтримка, що регулює інвестування капіталу, невизначеність правового інструменту залучення недержавних інвестицій, і в

багатьох випадках, відсутність програм та заходів з провадження інвестиційної діяльності;

–недостатня конкурентоспроможність суб’єктів малого та середнього підприємництва в умовах неконтрольованого імпорту низькоякісних та дешевих товарів;

–обмежені можливості отримання кредитних ресурсів, особливо на тривалий термін, з розміром кредитної ставки, наближеної до прийнятих у світовій практиці;

–дефіцит кваліфікованого управлінського персоналу суб’єктів малого та середнього підприємництва, спроможного розвивати бізнес у складних економічних умовах;

–недостатній рівень розвитку інноваційної інфраструктури.

Можливими варіантами вирішення зазначених проблем є поліпшення умов для активізації підприємницької діяльності шляхом розширення переліку інструментів та механізмів державної підтримки підприємницької діяльності Регіональним фондом підтримки підприємництва по Хмельницькій області (РФПП), покращення інвестиційного клімату, забезпечення конкурентоспроможності підприємства та підвищення його ролі у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку регіону. Такими інструментами мають стати: застосування на практиці та адміністрування РФПП механізму часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого і середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів; інформаційне та технічне забезпечення підготовки та якісного виконання проектів регіонального розвитку, які претендують або отримали фінансову підтримку суб'єктів підприємництва за рахунок зовнішнього та внутрішнього фінансування, сприяють інвестиційній та інноваційній активності малого та середнього бізнесу та зайнятості населення регіону.

### *Література*

1. Doing Business - 2020 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/en/rankings>
2. Державна стратегія регіонального розвитку на 2021—2027 роки: [Постанова Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 р. № 695] – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-derzhavnoyi-strategiyi-regionalnogo-rozvitku-na-20212027-t50820>
3. Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://5-7-9.gov.ua/>

*Войнаренко М.П.*

*доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України,  
перший проректор, проректор з науково-педагогічної роботи,*

*Хмельницький національний університет,*

*Скоробогата Л.В.*

*кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку, аудиту та  
оподаткування,*

*Хмельницький національний університет*

### ***ІНСТРУМЕНТИ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА ПРАВОВОЇ АСИМЕТРІЇ В МЕХАНІЗМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КЛАСТЕРНИХ СИСТЕМ***

Фінансова безпека кластерних структур передбачає існування податкового планування (tax planning), яке гнучко використовує інструменти фінансової та правової асиметрії. Податкове планування за таких умов може проявлятися у заходах як суто законних, так і формально правомірних, але недобросовісних з огляду на невідповідність економічного змісту операцій власному правовому оформленню. Але відкритим залишається питання: якою має бути правова характеристика податкового планування кластерних систем та, що особливо важливо, коли саме планування в сфері оподаткування як таке отримує від



міжнародних структур статус “агресивного” та буде нести загрозу фінансовій безпеці?

Чітке розмежування між “оптимізацією” та “ухиленням від оподаткування” подано у звіті ОЕСР “Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion”, та виділені такі методи досягнення транскордонної податкової оптимізації з податку на прибуток (корпоративного податку) які можливі за рахунок використання фінансових та податкових асиметрій:

1. Allocation of debt and earnings stripping ( розподіл боргу і тактика податкового планування з використанням механізму виплати відсотків за боргом перед материнською структурою);
2. Transfer pricing (трансфертне ціноутворення);
3. Contract manufacturing (аутсорсинг частини виробничого процесу);
4. Check-the-box, hybrid entities, and hybrid instruments (гібридні інструменти та гібридні компанії);
5. Cross crediting and sourcing rules for foreign tax credits (правила визначення крос-кредитування та джерела доходу для кредитування іноземного податку на прибуток) [1].

Зазначені методи спрямовані безпосередньо на виведення прибутку з юрисдикцій з високими податковими ставками до юрисдикцій з меншим податковим тиском (profit shifting) з метою як мінімізації сум податкових зобов’язань, так і досягнення подвійних вирахувань та подвійного неоподаткування в країні джерела доходу та країні податкового резидентства. Недивно, що названі методи мінімізації податкових платежів як транснаціональні викликають особливе занепокоєння відповідних міжнародних структур, адже за використання таких глобальних схем значні суми грошових коштів недоотримує навіть і не один бюджет, а як мінімум два.

Загалом, як вже було зазначено вище, дефініції агресивного податкового планування наразі, як на жаль, не міститься на законодавчому рівні. Натомість дана категорія більшою чи меншою мірою розглядається в деяких звітах ОЕСР в рамках загальної боротьби з міжнародною податковою мінімізацією та правил

GAAR (General Anti-Avoidance Rules) та SAAR (Specific Anti-Avoidance Rules). Наприклад, проблематики ATP стосуються “Study on Structures of Aggressive Tax Planning and Indicators”, “Corporate Loss Utilisation through Aggressive Tax Planning”, “Hybrid Mismatch Arrangements: Tax Policy and Compliance Issues”, “Aggressive Tax Planning based on After-Tax Hedging” тощо. Що ж до визначення самого терміна ATP хоча б суто рекомендаційного характеру, ми можемо говорити лише про дефініцію, запропоновану Комісією ЄС в Рекомендації від 06.12.2012. Згідно з нею, агресивне податкове планування полягає в користуванні перевагами технічних аспектів податкової системи або розбіжностями між двома та більше податковими системами для цілей зменшення податкових зобов’язань. Тут же додається, що агресивне податкове планування може приймати безліч форм, а його наслідки включають подвійні вирахування (double deductions) та подвійне “неоподаткування” (double non-taxation). Інакше кажучи, ATP – це діяльність платника податків із використання конкретних властивостей тих чи інших податкових систем, зокрема у транскордонному масштабі, для власної податкової вигоди (tax benefit), яка до того ж, зазначимо одразу, має бути необґрунтованою.

А тепер підсумуємо все наведене вище та складемо механізм вцілому. Отже, tax planning як родова категорія може являти собою як добросовісну, так і недобросовісну (abusive) практику, яка, тим не менш, все одно не призведе до заходів юридичної відповідальності для платника, що зловживає своїми суб’єктивними правами (пам’ятаємо, що єдиним негативним наслідком може бути правова перекваліфікація відносин). Податкове планування – як стратегічне, так і поточне – може здійснюватися на двох рівнях – умовно кажучи внутрішньодержавному та міжнародному – залежно від структури підприємства-платника, що впливає, відповідно, на вибір конкретних заходів та механізмів планування. Метою здійснення таких заходів є формально легальна мінімізація сум податкових зобов’язань, а також виключно при застосуванні схем міжнародного податкового планування подвійні вирахування та подвійне неоподаткування в країнах резидентства та джерела доходу платника. Така теза

дає змогу вийти з терній, виплечаних стурбованою через незадовільну поведінку платників міжнародною спільнотою, та знайти логічне місце для агресивного податкового планування серед згадуваних в цьому матеріалі категорій.

На нашу думку, агресивне податкове планування – це і є будь-яке міжнародне та окремі різновиди внутрішньодержавного податкового планування за умови, що воно може бути кваліфіковане як недобросовісна практика (є формою зловживання правом – *abusive practice*) та спрямоване виключно на податкову економію, яка в даному випадку отримує статус “необгрунтованої”.

Візьмемо для найбільш яскравого прикладу гібридні компанії та гібридні інструменти (*hybrid entities and instruments*), що використовуються в рамках *hybrid mismatch arrangements* – гібридних схем, які експлуатують відмінності законодавчих баз різних юрисдикцій. Так, згідно зі звітом ОЕСР “*Hybrid Mismatch Arrangements: Tax Policy and Compliance Issues*” гібридні підприємства – це ті суб’єкти господарювання, які вважаються “прозорими” для цілей оподаткування (мається на увазі прозорість (*transparency*) в аспекті обміну податковою інформацією між країнами) в одній країні та “непрозорими” в іншій. Щодо гібридних інструментів, то вони являють собою ті інструменти, економіко-правова природа яких для тих же цілей оподаткування розглядається по-різному в різних юрисдикціях: як зобов’язання в одній країні та як капітальні вкладення в іншій. ОЕСР наводить декілька найтипівіших схем досягнення подвійних податкових вирахувань (*double tax deductions*).

Наприклад, механізм класичної схеми полягає в тому, що певна материнська структура в межах однієї юрисдикції опосередковано володіє акціями свого дочірнього підприємства в іншій країні через гібридну компанію, що вважається транспарентною в країні резидентства материнської структури та непрозорою (для цілей оподаткування) в юрисдикції дочірнього підприємства. Гібридна структура бере кредит у третьої сторони для купівлі додаткових акцій дочірньої компанії або для цілей здійснення капітальних

вкладень в дочірню структуру та, відповідно, сплачує відсотки за сумою кредиту, що обліковуються як витрати такого “напівтранспарентного” суб’єкта. А оскільки в країні податкового резидентства материнської компанії гібридне підприємство вважається транспарентним, то сплата відсотків гібридною структурою, якою безпосередньо володіє материнська компанія, обліковується як витрати і в балансі останньої. Таким чином, одне й те саме контрактне зобов’язання вираховується двічі в двох різних юрисдикціях. Той самий ефект може бути досягнуто і за допомогою використання замість гібридної структури компанії з подвійним резидентством.

Інший типовий приклад: одна юридична особа засновується іншою юридичною особою за допомогою фінансового інструменту, що розглядається як заборгованість в одній країні та як капітал в іншій. Якщо за даним інструментом сплачуються відсотки, то такі виплати для однієї компанії вважаються витратами, в той час як в країні другої компанії вони обліковуються як дивіденди та не підлягають оподаткуванню корпоративним податком.

Але зазначимо, що на таких механізмах схеми АТР далеко не вичерпуються. Ще одним цікавим методом міжнародної оптимізації в сфері оподаткування виступає так зване післяподаткове хеджування (after-tax hedging).

Так, відповідно до одного зі звітів ОЕСР щодо АТР під назвою “Aggressive Tax Planning based on After-Tax Hedging”, післяподаткове хеджування, за своєю первісною суттю як одна з технік ризик-менеджменту, не обов’язково “агресивне”, може бути використане як окрема функціональна властивість схем, безпосередньо призначених для того, щоб дати змогу недобросовісним платникам отримати в кінцевому результаті більший дохід без реального несення ризиків, але перекладення останніх на державу через механізм оподаткування. Адже вся сутність хеджування як такого полягає в управлінні певним переліком ризиків та їх мінімізації. Післяподаткове хеджування полягає в прийнятті протилежних позицій відносно однієї й тієї ж суми грошових

коштів, яка враховує податкове регулювання результатів щодо таких позицій (прибутків або збитків), так що в результаті після оподаткування ризик, пов’язаний із однією позицією, нейтралізується за рахунок результату протилежної позиції. Тобто, знову ж таки, акцент ставиться на реальних бажаннях платника, тобто обґрунтованості або необґрунтованості такої податкової вигоди. Схеми, спрямовані безпосередньо на такий деякою мірою специфічний вид хеджування, можуть оперувати розбіжностями податкових режимів в межах і, власне, однієї податкової системи, що являється в такому випадку більшою мірою недоробкою саме внутрішнього законодавства країни.

### *Література*

1. Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion. URL: [https://www.oecd.org/tax/aggressive/HYBRIDS\\_ENG\\_Final\\_October2012.pdf](https://www.oecd.org/tax/aggressive/HYBRIDS_ENG_Final_October2012.pdf) (дата звернення: 01.10.2020)

*Завербний А.С.*

*доктор економічних наук, доцент,*

*професор кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,*

*Національний університет «Львівська політехніка»*

### **ЗМІСТОВА ПАРАДИГМА ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕПУТАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРУВАННЯ**

Репутація в динамічних умовах глобалізування виступає одним із оптимальних нефінансових індикаторів діяльності організацій/підприємств [1, с. 27-28, 2]. Зокрема поняття «репутаційна економіка» було впроваджено ще на XV Міжнародній конференції з корпоративної репутації, бренду, ідентичності та конкурентоздатності, у 2011 р. (Новий Орлеан, США). Даним терміном відображається новий контекст, у якому роль підприємств/організацій, держав, традиційний баланс сил зазнав суттєвих змін, оскільки найважливіша роль

переходить до стейкхолдерів (основних зацікавлених сторін): суспільній думці, клієнтам/споживачам, співробітникам підприємств/організацій, їх партнерам, регулятивним органам влади, акціонерам тощо. Нова роль підприємств/організацій, держав полягає тепер у задоволенні потреб, інтересів своїх стейкхолдерів. Успіх ведення бізнесу визначається здатністю ініціювати, закріплювати відносини з власними стейкхолдерами значно раніше потенційних конкурентів [1, с. 27]. Ефективність застосування інноваційного підходу наряду залежатиме від рівня довіри суспільства до підприємств/організацій, інституцій, держав.

Однак, в Україні спостерігається стійкий тренд втрати довіри як до бізнесу, так і до уряду. Тому процес відновлення довіри виступає необхідною першочерговою умовою для подолання економічної, політичної, соціальної криз. Дані інституції мають терміново формувати та закріплювати позитивну репутацію. Для підприємств це також важливо при виході на зовнішні ринки, враховуючи євроінтеграційні напрямки розвитку економіки країни.

Протягом 20 останніх років частка вартості ділової репутації (капіталізація зарубіжних компаній за рахунок рівня їх репутацій у загальній вартості), за даними Ф.І. Шаркова, зросла з 18 % аж до 82 %. При цьому підвищення рівня позитивної репутації організації лишень на 1% дозволяє забезпечувати приріст ринкової вартості її акцій аж на 3% [3, с. 551, 20, с. 153].

Отже, система управління/менеджменту репутацією підприємств/організацій виступає все важливішою складовою/елементом їх стратегічного розвитку, оскільки першочерговими у діяльності підприємств/організацій стають нематеріальні фактори/чинники вартості активів підприємств/організацій, а саме – ділова репутація.

І саме особливості сучасної ділової репутації бізнес-структур та інших інституцій (зокрема державних, міжнародних тощо) потрібно обов’язково враховувати при формуванні ними репутаційного менеджменту. Саме він виступає сьогодні перспективним напрямком управлінської науки в ЄС, світі вцілому.

### *Література*

1. Панченко Ж. Концепт репутації у сучасних міжнародних відносинах: особливості становлення / Ж.Панченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини. - 2014. - 1(42). - С. 27-32.
2. Дерев'янку О.Г. Проблема відсутності системного репутаційного менеджменту на підприємствах України / О.Г. Дерев'янку // Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку: зб. матеріалів I Всеукр. наук.-практ. конф., 29-30 березня 2016 р., ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». Київ: КНЕУ, 2016. - С. 121–123.
3. Реверчук Н.Й. Особливості розвитку репутаційного менеджменту компаній в Україні. / Н.Й.Реверчук, О.С.Дзямулич, О.С. Канцір // Глобальні та національні проблеми економіки. -2015. -Випуск 4.– С. 551-555.
4. Шарков Ф.И. Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы. – М.: НТК «Дашков и К°», 2010. – 272 с.

*Ільницький Д.О.*

*д.е.н., доцент, професор кафедри міжнародної економіки,*

*Рафальський В.*

*магістрант,*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима*

*Гетьмана», м. Київ, Україна*

### **УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ В СВІТІ ТА УКРАЇНІ: ЧОМУ УКРЗАЛІЗНИЦЯ НЕ УКРТЕЛЕКОМ**

Тривалий час природні монополії, які мають мережеву природу, вважались такими, що функціонують у галузях, де практично відсутня конкуренція, тому питання управління інтелектуальною власністю в них не повинно було бути актуальним. Однак науково-технічний прогрес не лише уможливив конкуренцію в галузі телекомунікацій, але і обумовив появу концепції

інтелектуального капіталу. Більш того, приклад уможливлення конкурентної взаємодії в галузі телекомунікацій відкрив можливості для лібералізації ринків перевезень залізничним транспортом, ринків газу і нафти. Актуальності питанням управління інтелектуальною власністю додають процеси інтернаціоналізації відповідних ринків, а також можливості міжгалузевого поширення досягнень НТП.

Широке коло дослідників займались вивченням питань розвитку підприємств в умовах розвитку економіки знань, що значною мірою знаходить прояв у формі положень як парадигми мережевої економіки, так і практики управління інтелектуальним капіталом, у т.ч. об'єктами інтелектуальної власності. Особливо варто відзначити сучасні публікації та їх авторів, що займаються подальшим розвитком цих напрямків [1-4].

Поширення мобільного зв'язку спиралось на технологічні можливості відсутності дротових мереж, що уможливило вільну конкуренцію на ринку телекомунікацій. Це обумовило актуальність захисту конкурентних переваг, які значною мірою оформлюються у вигляді об'єктів інтелектуальної власності. Крім технологічних рішень, які захищаються на основі патентування, вагоме місце займають об'єкти авторського права, а також комерційні означення, фірмові найменування та гудвіл. Для провідних компаній світу притаманне виокремлення в структурі активів нематеріальних активів, якими фактично виступають об'єкти інтелектуальної власності, та реалізація стратегічних підходів до управління ними. Разом з тим, слід визнати, що мають місце галузеві особливості, які розглянемо на прикладі компаній в галузі телекомунікацій та транспортних перевезень.

Успіх окремих компаній дозволив їх сконцентрувати величезні обсяги активів, що мають розгалужену галузеву структуру. Зокрема, найбільшою компанією у галузі телекомунікацій нині вважається американська AT&T, сукупна вартість активів якої на початок 2020 року перевищувала 551 млрд.дол.США (табл.1). Компанія здійснює діяльність не лише в галузі телекомунікацій, але і створення та дистрибуції фільмів, телепрограм та ігор



(Warner-Media segment), розваги та безпроводові послуги за межами США (переважно в країнах Латинської Америки), рекламні послуги (Xandr segment) спираючись на телекомунікаційні супутникові, ефірні та кабельні мережі.

Таблиця - Нематеріальні активи найбільшої телекомунікаційної компанії світу AT&T

млн.дол.США

показники	2019	2018	2017	2016
комунікаційні нематеріальні активи	100 551	100 234	39 280	82 474
програмне забезпечення	22 244	19 124	16 750	14 472
ліцензії	97 907	96 144	96 136	94 176
торгові марки та найменування	23 567	24 345	2 942	2 942
дистрибуційні мережі	15 345	17 069	-	-
інші нематеріальні активи	45 819	46 007	66 169	-
<b>разом нематеріальні активи</b>	<b>305 433</b>	<b>302 923</b>	<b>221 277</b>	<b>194 064</b>
<b>усього активів</b>	<b>551 669</b>	<b>531 864</b>	<b>444 097</b>	<b>403 821</b>
<b>частка нематеріальних активів у структурі активів, %</b>	<b>55,3</b>	<b>56,9</b>	<b>49,8</b>	<b>48,1</b>

Джерело: складено автором за [9].

Інтелектуальний капітал є вкрай важливим для компанії. Компанія є приватною, а її акціонери знаходяться у багатьох країнах, тому на її вебсайті можна вільно ознайомитись з фінансовими показниками та тенденціями розвитку бізнесу. Особливе місце в структурі активів компанії займають нематеріальні активи, частка яких за останні роки значно зросла, адже вони займають більше половини їх сукупної вартості. Близько третини сукупної вартості нематеріальних активів компанії припадає на вартість бренду AT&T.

Іншим прикладом є галузь залізничних перевезень, в якій технологічний прогрес та правила ринкової конкуренції не є настільки очевидними. Враховуючи високу капіталоємність та матеріальний характер більшості активів компаній цієї галузі, слід враховувати, що навіть тут спостерігається значна увага об'єктам інтелектуальної власності. Вартість нематеріальних активів другої найбільшої залізничної компанії світу, якою за даними

спеціалізованого сайту<sup>1</sup> є Канадійська Національна Залізнична Компанія, на початок 2020 року перевищувала 429 млн.дол.США (табл.2). Однак у структурі активів вона займала лише близько 1%.

Таблиця - Нематеріальні активи другої найбільшої залізничної компанії світу Canadian National Railway Company

млн.дол.США

	2019	2018	2017	2016
нематеріальні активи та гудвіл	429	267	256	288
усього активів	43 784	41 214	37 629	37 057
<b>частка нематеріальних активів у структурі активів, %</b>	1,0	0,6	0,7	0,8

Джерело: складено автором за [8].

Вітчизняна економіка в контексті поширення процесів управління інтелектуальним капіталом в цілому, та зокрема, управління об’єктами інтелектуальної власності вирізняється значними структурними асиметріями. Йдеться як про міжнародні порівняння, так і міжгалузеві диспропорції.

Проведений нами аналіз дозволив виявити, що вітчизняні мережеві компанії значно відрізняються від кращих компаній світу з точки зору місця об’єктів інтелектуальної власності в структурі активів. Зокрема, Укрзалізниця має значно вищі показники частки нематеріальних активів у структурі активів ніж Канадійська Національна Залізнична Компанія<sup>2</sup> (табл.3). Однак з огляду на те, що фактично захищеними як об’єкти інтелектуальної власності є лише дві корисні моделі, то, найбільш ймовірно, в структурі нематеріальних активів (балансова вартість яких перевищує 45 млрд.грн) у вітчизняній компанії переважають активи відмінні від об’єктів інтелектуальної власності (наприклад, різного роду права, але які саме варто дізнаватись у компанії). Вважаємо, що з

<sup>1</sup> Сайт Value.Today спеціалізується на розкритті вартості провідних компаній світу. URL: <https://www.value.today/world-top-companies/railway>

<sup>2</sup> Простий пошук в Google Patents видає щонайменше 332 патенти, які пов’язані з Canadian National Railway Company. URL: <https://patents.google.com/>

урахуванням фактичної відсутності об’єктів промислової вартості, справжня вартість об’єктів інтелектуальної власності Укрзалізниці тяжіє до нуля, що значно менше від показників провідних компаній світу.

Таблиця- Порівняння індикаторів розвитку провідних мережевих компаній України

показники		Укрзалізниця	Укртелеком
чинні патенти та (усього), од	винахід	0 (2)	0 (4)
	промисловий зразок	0	1 (9)
	корисна модель	2(3)	0
знаки для товарів і послуг, од		0	119 (181)
нематеріальні активи, млн.грн	2019	45 859	161
	2018	45 837	159
	2017	45 809	178
	2016	45 787	57
активи усього, млн.грн	2019	269 009	13 510
	2018	265 508	13 738
	2017	264 444	13 737
	2016	266 852	13 052
частка нематеріальних активів у структурі активів, %	2019	<b>17,0</b>	<b>1,2</b>
	2018	17,3	1,2
	2017	17,3	1,3
	2016	17,2	0,4

Джерело: складено за [5-7];

Аналіз частки нематеріальних активів у структурі активів виявив, що для компанії Укртелеком, яка свого часу була повним монополістом у галузі телекомунікацій, місце об’єктів інтелектуальної власності є вкрай низьким. Компанія, вартість якої на початку 2000-х років оцінювали у 4-7 млрд.дол.США, нині практично не має об’єктів інтелектуальної власності в структурі активів.

Порівняння Укрзалізниці та Укртелекому виявило, що балансова вартість нематеріальних активів останньої багаторазово поступається першій компанії як за абсолютними показниками, так і за відносними. Очевидно, що такий стан суперечить кращому світовому досвіду та усталеним у світовій практиці пропорціям. Для обох вітчизняних компаній відсутність вільного обігу їх акцій призводить до фактичної відсутності гудвілу в структурі їх активів.

Досить поверховий аналіз причин такого стану говорить про те, що можна виокремити декілька їх блоків, а саме:

1. Недостатня ефективність управління інтелектуальним капіталом компаній;
2. Низька інтенсивність ринкової конкуренції в галузях обумовлює акцентування на інших чинниках крім об’єктів інтелектуальної власності, а тому недостатню ефективність господарської діяльності у порівнянні з потенціалом;
3. Брак політичної волі щодо своєчасної приватизації підприємств негативно впливає на їх спроможність використовувати сучасний інструментарій для максимізації як прибутку, так і мережевих благ для всіх стейкхолдерів.

Підсумовуючи, зазначимо, що вітчизняні компанії приділяють недостатню увагу питанням управління об’єктами інтелектуальної власності. Низька їх частка в структурі активів компаній свідчить про значне відставання від кращих компаній світу, що обумовлює недостатню ефективність їх діяльності, що у майбутньому може призвести до їх повного припинення основної діяльності. Ключовими напрямками удосконалення їх діяльності є поширення ринкових відносин у галузі, усвідомлення мережевої природи цих галузей, використання об’єктів інтелектуальної власності для конкурентної взаємодії, максимізації прибутку та корисності для споживачів та інших стейкхолдерів. Доцільним також є розробка та реалізація цілеспрямованих стратегій у цьому напрямку.

### *Література*

1. Притуляк Н. М. Класифікація інтелектуального капіталу – методологічний аспект внутрішньофірмового управління / Н. М. Притуляк // Економіка України. 2015. № 10. С. 23-31. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk\\_2015\\_10\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2015_10_3)
2. Лук’яненко О. Інтелектуальний капітал в структурі глобальної

економіки / Лук’яненко О., Дворник І., Колечко Д. // Міжнародна економічна політика. 2018. № 1. С. 88–108.

3. Войнаренко М. П. Мережеві інструменти капіталізації інформаційно-інтелектуального потенціалу та інновацій / М. П. Войнаренко, Л. В. Скоробогата // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 3(3). С. 18-24. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2015\\_3%283%29\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_3%283%29_5)

4. Кіт Л. З. Еволюція мережевої економіки // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 3(2). С. 187-194. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2014\\_3%282%29\\_42](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_3%282%29_42)

5. Бази даних та інформаційно-довідкові системи. ДП "Український інститут інтелектуальної власності". Станом на 05-10-2020. URL: <https://ukrpatent.org/uk/articles/bases2>

6. Фінансова звітність АТ Укрзалізниця (2016-2019). URL: [https://www.uz.gov.ua/about/investors/financial\\_statements/kfz\\_msfz/](https://www.uz.gov.ua/about/investors/financial_statements/kfz_msfz/)

7. Фінансова звітність ПАТ Укртелеком (2016-2019). URL: <https://ukrtelecom.ua/about/accounting/finansova-zvitnist/>

8. Canadian National Railway Company Annual Reports. URL: <https://www.cn.ca/en/investors/financial-results/>

9. AT&T Annual Reports. 2016-2019. URL: <https://investors.att.com/financial-reports/annual-reports/2019>

*Ільченко С.В.*

*доктор економічних наук, професор,*

*завідувачка відділу ринку транспортних послуг,*

*Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень*

*НАН України,*

*Мартинюк О.А.*

*доктор економічних наук, доцент,*

*професор кафедри менеджменту*

*Міжнародний гуманітарний університет (м. Одеса, Україна)*

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ СТРАТЕГІЙ  
МОДЕРНІЗАЦІЇ КЛЮЧОВИХ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО  
РЕГУЛЮВАННЯ ЗМІШАНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

Транспортна система України є важливою складовою національної економіки, тому що має потужний ресурс і впливає на рівень розвитку країни та визначає її місце в світовій економіці. Транспорт відіграє пріоритетну роль у забезпеченні розвитку міжнародних економічних відносин і надає унікальну можливість для організації конкурентоздатних транзитних маршрутів, оскільки Україна має вигідне економіко-географічне і геополітичне положення. Вона розташована у безпосередній близькості до технологічно розвинутих держав Східної Європи. 19 адміністративно-територіальних одиниць країни мають вихід на державні кордони, загальна довжина яких складає майже 7000 км, морські виходи до країн Середземномор'я та проходи до країн басейну Індійського океану [1, 4].

Мультиmodalьні перевезення в Україні не набули необхідного розвитку через низку причин, серед яких є такі:

- 1) недосконалість нормативно-правового врегулювання питань мультиmodalьних перевезень;
- 2) високий рівень зношеності основних засобів та недостатня кількість рухомого складу за сучасними стандартами;

3) втрата традиційних транзитних вантажопотоків;

4) відсутність комплексного підходу до розвитку мультимодальних перевезень, низький рівень контейнеризації та неефективне впровадження систем управління якістю та моніторингу їх дотримання;

5) недостатній рівень координації та планування видів транспорту, відсутність розвинутої мережі транспортно-логістичних центрів, а також інституту мультимодальних операторів та недостатній рівень впровадження інтегрованих інформаційних систем для пасажирів та вантажовласників;

6) низький рівень впровадження сучасних технологій та реалізації інноваційної політики в галузі транспорту а також низький рівень впровадження енергозберігаючих технологій;

7) тенденція до зниження ефективності використання пропускної спроможності залізничної інфраструктури та відсутність ефективно системи габаритно-вагового контролю та належного рівня відповідальності за порушення вимог щодо габаритно-вагового контролю;

8) недостатній рівень та невідповідність глибин в окремих морських портах та на окремих ділянках внутрішніх водних шляхів паспортним характеристикам;

9) низька економічна привабливість використання судновласниками українського прапора;

10) високі ризики мультимодальних операторів при організації таких перевезень на значні відстані за участю двох і більше видів транспорту тощо . Проблемним аспектом тут є необхідність для експедитора (оператора) брати на себе відповідальність за дії третіх сторін у міжнародному сполученні і нести високі ризики, забезпечуючи комунікацію та синергію в рамках мереж логістичних центрів міжнародних транспортних коридорів.

11) неоптимальна структура парку автобусів та вантажних автомобілів та недостовірна статистика автомобільних перевезень;

12) диспропорція між рівнями розвитку потужностей портів по переробці вантажів та залізничної інфраструктури;

Практичний зміст державного регулювання змішаних перевезень вантажів відображають певні механізми. Як конкретні інструменти цільового впливу на певну галузь із забезпеченням її функціональності. Зокрема, це функції державного рівня (економічна, оборонна, соціально-політична, культурна, інтеграційна) і спеціалізовані функції (переміщення, господарювання, технологізації, структурного системоутворення, соціоврівноваження, ціноутворення, самоідентифікації).

В економічній науці існують різні підходи до розподілу механізмів державного регулювання. У таблиці 1 представлений підхід, який найбільш оптимально допоможе створити комплементарну інтегровану систему механізмів регулювання для стратегічного розвитку напрямку змішаних перевезень вантажів в Україні [1, 2, 3, 4].

Таблиця 1 - Система механізмів державного регулювання змішаних перевезень вантажів

Група механізмів	Перелік інструментального впливу
Нормативно-правові формування і розвиток правової основи регулювання	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Законодавство загальної дії</li> <li>- Програмно-цільові документи</li> <li>- Стратегії, концепції розвитку</li> <li>- Міжнародні нормативно-правові акти (особливо квоти і стандарти щодо впливу на довкілля, матеріально-технічного стану інфраструктурних об'єктів)</li> <li>- Транспортне законодавство</li> </ul>
Регуляторні орієнтовані на розвиток бізнесу	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ліцензування (на право надання послуг)</li> <li>- Стандартизація, сертифікація, квотування</li> <li>- Санкції, штрафи за порушення норм</li> <li>- Тарифи, цінові обмеження</li> <li>- Вимоги на пільгове обслуговування</li> <li>- Вимоги інклюзивного обслуговування</li> <li>- Угоди про будівництво і подальше обслуговування доріг (OPRC – Output and Performance-based Road Contract)</li> <li>- Контроль якості послуг, дотримання стандартів матеріально-технічного забезпечення, логістичних мереж</li> <li>- Захист прав споживачів</li> </ul>



Продовження таблиці 1

<p>Фінансові формування розвитку фінансового забезпечення</p>	<p>– і</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Бюджетне фінансування розбудови й удосконалення транспортної інфраструктури, особливо доріг</li> <li>- Бюджетне фінансування, дотування, субсидіювання (як правило, громадського транспорту) суб'єктів і споживачів послуг, надання субвенцій місцевим бюджетам</li> <li>- Функціонування дорожнього фонду, різних фондів розвитку і позабюджетного фінансування</li> <li>- Ставки податків, податкові пільги</li> <li>- Соціальні платежі суб'єктів бізнесу (мінімальна заробітна плата, інші мінімальні соціальні стандарти)</li> <li>- Кредитування (спеціальні кредитні програми, пільги)</li> <li>- Обов'язкове страхування</li> <li>- Державні замовлення і закупівлі</li> <li>- Інвестиційне стимулювання</li> <li>- Кредитування міжнародних організацій</li> </ul>
<p>Інституціональні формування підтримка інституціонального середовища розвитку</p>	<p>– і</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Політика у сфері транспорт та транспортних засобів, що реалізується системою органів державної влади</li> <li>- Державно-приватне партнерство</li> <li>- Соціальний діалог (захищеність кадрів)</li> <li>- Підтримка різних форм самоорганізації суб'єктів (бізнесу, споживачів)</li> <li>- Підтримка комерційних проектів співпраці суб'єктів – кластерів, бізнес-інкубаторів, стартапів і т. д.</li> <li>- Міжрегіональне співробітництво (на рівні територіальних органів державної влади та органів місцевого самоврядування країни)</li> <li>- Міждержавне, транскордонне співробітництво – проекти, програми, гранти (особливо щодо розбудови глобальної транспортної системи)</li> </ul>
<p>Ринкові створення економічного середовища певними конкурентними умовами</p>	<p>– з</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Практика природних монополій, діяльності державних підприємств</li> <li>- Структурні зміни на ринку послуг за критеріями власності, розміру підприємства, асортименту послуг і т. д.</li> <li>- Формування ринку автотранспортних послуг</li> <li>- Забезпечення конкурентних умов, антимонопольні заходи</li> <li>- Забезпечення співпраці різних видів автомобільного транспорту</li> <li>- Забезпечення співпраці автомобільного транспорту з іншими видами транспорту</li> <li>- Забезпечення співпраці суб'єктів автомобільного транспорту з суб'єктами господарювання суміжних сфер (особливо, виробничої)</li> <li>- Право власності (оренда, концесії)</li> </ul>
<p>Зовнішньоторговельні підтримка міжнародної діяльності</p>	<p>–</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Комплекс усіх механізмів, орієнтованих на регулювання міжнародних послуг та матеріально-технічного супроводу</li> <li>- Експорт та імпорт послуг</li> <li>- Митні платежі</li> <li>- Процедури перетину державного кордону</li> </ul>

Кінець таблиці 1

Кадрові – кадрове забезпечення	- Державне замовлення на підготовку фахівців і робітників сфери - Державне замовлення на підвищення кваліфікації, перекваліфікацію управлінських кадрів у сфері - Мотивація праці у сфері
Інноваційні орієнтовані на впровадження і продукування новітніх технологій	- Стимулювання виробничих, екологічних, соціальних (інклюзивних) інновацій - Науково-дослідна і дослідно-конструкторська діяльність
Інформаційні формування розвитку інформаційного супроводу регулюючих впливів	- Статистична звітність, відображення реальних обсягів надання послуг - Моніторинг діяльності в сфері, вибіркові обстеження - Соціологічні опитування суб’єктів і споживачів - Оцінювання дорожнього трафіку, навантажень на об’єкти автотранспортної інфраструктури

Групи механізмів можуть бути адаптованими до інших сфер регулювання, але тоді їх перелік може коригуватись. Цілісно вони повинні утворювати єдиний інтегрований механізм з ознаками субсидіарності та компліментарності.

### *Література*

1. Кириченко Г.І. Сучасні тенденції розвитку мультимодальної системи перевезення вантажів / Г.І. Кириченко, О.Г. Стрелко, Ю.А. Бердніченко, О.В. Петриковець // Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: технічні науки. URL:

[http://www.tech.vernadskyjournals.in.ua/journals/2019/3\\_2019/part\\_2/28.pdf](http://www.tech.vernadskyjournals.in.ua/journals/2019/3_2019/part_2/28.pdf) (дата звернення: 01.10.2020).

2. Курган М.Б. Досвід експлуатації контрейлерних поїздів у внутрішньому та міжнародному сполученні / М.Б. Курган // Українська залізниця. 2016. - № 12 (42). - С. 49–53.

3. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року (Проект). URL: <https://mtu.gov.ua/news/28581.html>. (дата звернення: 01.10.2020).

4. Собкевич О. Щодо шляхів розвитку мультимодальних (комбінованих) перевезень в Україні / О.Собкевич, О. Ємельянова // *Аналітична записка. Інститут стратегічних досліджень*. 2011. - С.6-11.

***Красота О.В.***

***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка***

### ***СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МІСІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ІНКЛЮЗІЇ***

В сучасних умовах загальної економічної нестабільності, що посилюється через новітні виклики COVID-19, загрозу екологічної кризи, незавершеність військових дій на Сході України, політичну турбулентність тощо держава демонструє обмежені можливості належним чином виконувати свої функції. Звідси виникає гостра потреба пошуку нових підходів для вирішення низки економічних і соціальних проблем. Таким новим підходом може стати соціальна інклюзія, а ефективним інструментом реалізації її місії – соціальне підприємництво.

Концепція соціальної інклюзії є відносно новою, хоча протягом останніх чотирьох десятиліть вона розвивалась паралельно з ідеями забезпечення соціальних прав і підвищення добробуту населення. Наприкінці 1980-х років ця концепція була прийнята Європейським Союзом як ключове поняття соціальної політики і в багатьох випадках замінила концепцію бідності.

Україномовний термін «інклюзія» походить від англійського «inclusion» й дотепер не має універсального визначення. У найбільш спрощеному розумінні термін «соціальна інклюзія» означає залучення в різні сфери життя суспільства усіх його членів без будь-яких відмінностей і обмежень.

Узагальнення теоретичних підходів до поняття соціальної інклюзії дає підстави визначати її як спосіб усунення бар'єрів, якими є економічна

нерівність і бідність, на шляху до участі й доступу до ресурсів і можливостей [1]; як процес, спрямований суспільством на боротьбу з бідністю і соціальним відторгненням, соціальною ексклюзією [2].

Наше бачення *соціальної інклюзії* полягає в тому, що це така бажана ситуація, при якій всі члени суспільства мають достатні можливості й доступ до споживання благ, володіння ресурсами (від матеріальних до сучасних інформаційних) і процесів управління (що характеризують причетність до громадянського суспільства як на загальнонаціональному, так і на місцевому рівнях) для повноправної і повноцінної участі в усіх сферах суспільного життя.

Наріжними каменями концепції соціальної інклюзії є цінування, визнання і повага всіх без виключення членів суспільства; причетність та участь (підтримка прийняття кожним його рішень як в особистому житті, так і в житті суспільстві); матеріальний добробут (доступ до матеріальних ресурсів і фінансової підтримки соціальних програм з метою залучення всіх верств населення, в тому числі найуразливіших, у житті суспільства); дотримання прав людини (відчуття власного економічного та соціального становища як такого, що дає можливість забезпечити гідний рівень життя).

Основною місією соціальної інклюзії є залучення всіх членів суспільства в усі сфери суспільного життя – економічну, соціальну, громадянську і політичну, а відтак протидія економічній нестабільності та підвищення суспільного добробуту. Такий інклюзивний підхід є альтернативою патерналістському підходу, коли успіх або невдачу економічного розвитку країни пов’язують виключно з (не)ефективністю діяльності державних інституцій та проведеної державної політики.

Вважаємо, що ефективним інструментом соціальної інклюзії може стати соціальне підприємництво як соціально орієнтована форма ведення бізнесу. Під *соціальним підприємництвом* ми розуміємо систематичну господарську діяльність, яка має переважно соціальні цілі й доходи якого реінвестують у розвиток підприємства та/або спрямовують на громадські справи чи вирішення гострих соціальних проблем. При цьому соціальне підприємництво не

виключає прибутковості, але пріоритетом для нього є вирішення соціальних проблем або створення соціальної цінності для суспільства.

Роль соціального підприємництва у реалізації місії соціальної інклюзії проявляється в тому, що воно:

- сприяє розвитку економіки і суспільства, пропонуючи можливості для створення робочих місць і нових форм підприємництва та зайнятості, відповідно розширює доступ до споживання благ;

- завдяки інклюзивному підходу допомагає подолати соціальну ізоляцію, соціальну ексклюзію (зокрема, через працевлаштування тих, хто тривалий час був безробітним та втратив кваліфікацію, людей з обмеженими фізичними і психічними можливостями, представників різноманітних груп ризику та інших);

- сприяє розвитку широкого спектру різноманітних та якісних соціальних послуг, які є вкрай потрібними для суспільства, але якими не прагне займатися традиційний бізнес (малоприбуткові, непрестижні види діяльності), розширює можливості отримання цих послуг всіма членами громади і суспільства в цілому;

- активізує участь і добровільну роботу громадян, зміцнюючи таким чином єдність громади, сприяє розвитку громадянського суспільства через залучення (інклюзивність) всіх громадян до суспільного життя тощо [3, с. 87].

Україна не є новатором у вирішенні соціальних проблем через такий інструмент соціальної інклюзії як соціальне підприємництво. За межами України соціальне підприємництво впевнено зайняло свою нішу, особливо в країнах Західної Європи та у США. Щодо України, то вітчизняне соціальне підприємництво є відносно молодим інструментом соціальної інклюзії. Незважаючи на мізерну кількість – всього в Україні налічується 150 соціальних підприємств – вони показують приклад швидкого й адекватного реагування на актуальні економічні і соціальні виклики, створюють додаткову соціальну цінність, допомагають пом’якшити негативні наслідки економічної нестабільності.

Таким чином, соціальна інклюзія як багатогранне явище суспільного життя, не обмежується тільки соціальною сферою, а проявляється і в економічній, і в громадянській, і в політичній сферах суспільного життя. Вона є необхідною умовою вирішення низки соціальних і економічних проблем – від працевлаштування представників уразливих груп населення, які не цікаві традиційному бізнесу, до подолання бідності та нерівності, підвищення суспільного добробуту.

Соціальне підприємництво у контексті одночасного досягнення соціальної і економічної місії соціальної інклюзії дозволяє зосереджувати увагу на розв’язанні важливих соціальних проблем, креативно поєднувати та втілювати в життя соціальні та бізнес-підходи. Результатом ефективного функціонування соціального підприємництва є вирішення нагальних проблем із працевлаштування, підтримки соціально вразливих категорій населення, їх адаптації до суспільного життя, а відтак дозволяє забезпечувати надання більш якісних і своєчасних соціальних благ і послуг всім членам суспільства в умовах загальноекономічної нестабільності.

### *Література*

1. Попова Т.Л. Соціальне залучення: концептуальні підходи до визначення. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej17/PDF/16.pdf>.
2. Atkinson A. B. *Analysing and Measuring Social Inclusion in a Global Context*. United Nations. New York, 2010. URL: <http://www.un.org/esa/socdev/publications/measuring-social-inclusion.pdf>.
3. Школяр М. В. Соціальне підприємництво як інструмент вирішення соціальних проблем. *Науковий вісник НЛТУ України*. Серія економічна. 2017. вип. 27. № 2. С. 85-89.

*Криворучко В.О.*

*аспірант кафедри економіки підприємства,*

*Університет державної фіскальної служби України*

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ РОЛІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ**

На сьогоднішній день заклади вищої освіти функціонують в динамічному середовищі, в умовах зростання потоків інформації та знань та розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Даний етап розвитку суспільства називають постіндустріальним або інформаційним, а економіка характеризується як така, що побудована на знаннях. Економіка знань – це така модель господарювання, в якій головним ресурсом розвитку є, власне, знання, а їх створення, розповсюдження та використання забезпечує зростання та конкурентоспроможність. У такій моделі економіки всі сфери матеріального та нематеріального виробництва, соціальні та господарські відносини формуються та розвиваються на основі динамічного прирощення та оновлення знань [1].

Нова економічна модель трансформує інституційну структуру суспільства, в якій посилюється роль інститутів освіти та інновації, що формують необхідну інфраструктуру та ресурсну базу для забезпечення діяльності політичних та економічних інститутів. Не менш важливою залишається міжінституційна система комунікацій, яка забезпечує рух даних, інформації та знань між різними інститутами.

Трансформація суспільства в умовах економіки знань створює мережу інтелектуальних систем, ключове місце в яких належить освітнім організаціям – закладам вищої освіти (далі – ЗВО), роль яких як на регіональному, національному, так і глобальному рівні полягає у забезпеченні потреб та інтересів розвитку соціуму через використання технічних, освітніх, адміністративних та інституціональних інструментів. Мета використання таких інструментів полягає в відслідковуванні тенденції еволюції знань, їх застосування, розрахунку їх вартості та корисності, оновлення якісного складу

знань через створення системи стимулів до інноваційної та творчої діяльності [2, с. 48].

Знання в економіці виконують різні функції, зокрема, виступають як елемент інфраструктури та людського потенціалу, як актив та як продукт на ринку. Відповідно, в умовах економіки знань формуються як виробники знань, так і їх споживачі. Ключові завдання освітніх організацій – забезпечувати ефективність процесів продукування знань та їх трансферу до споживачів (студентів та слухачів), сприяти формуванню висококваліфікованих фахівців та адаптувати їх до ринкового середовища. Власне, вище згадані завдання визначають конкурентоспроможність як кожної окремої освітньої організації так і національної освітньої системи в цілому.

На поданому нижче рисунку 1 зображено модель взаємодії головних суспільних інститутів в умовах економіки знань.

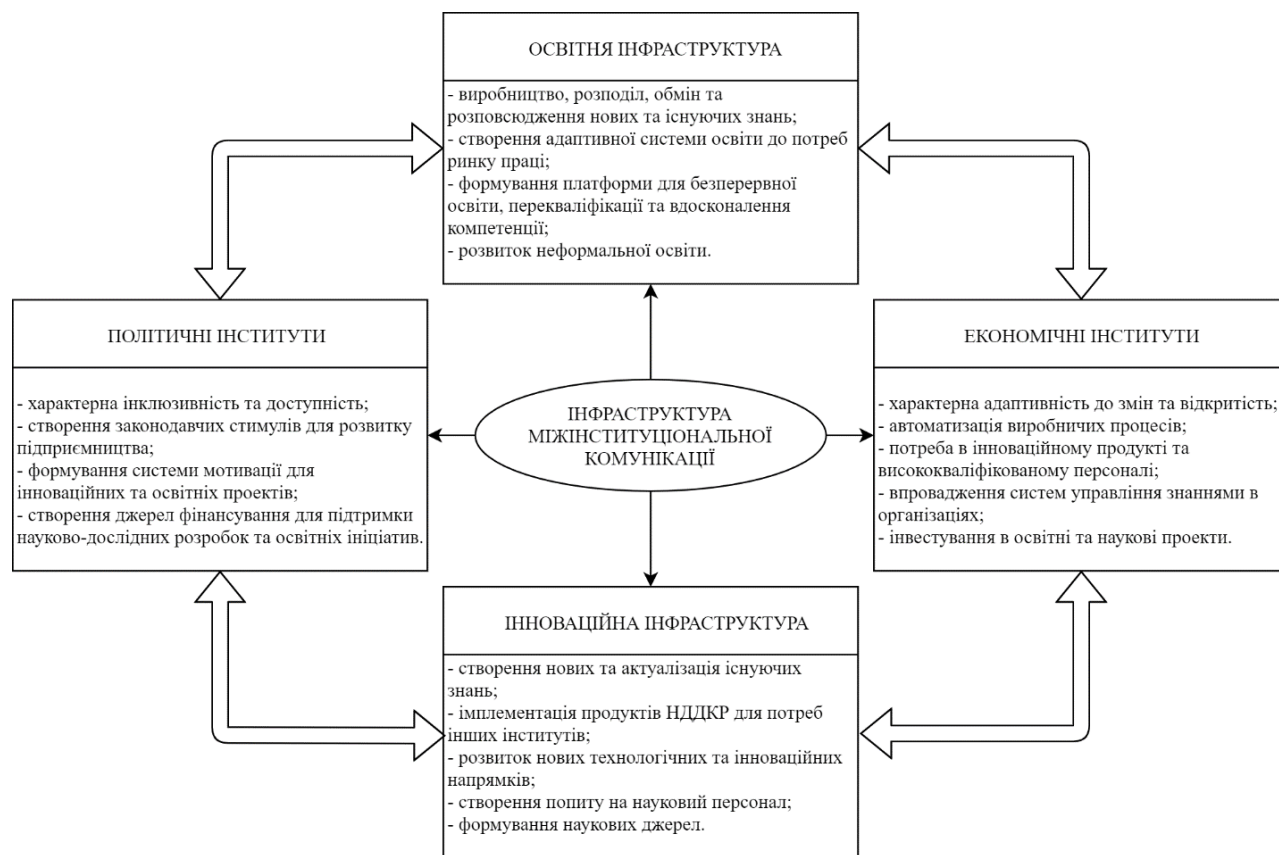


Рисунок 1 - Інституціональна модель економіки знань

Джерело: побудовано автором.



Наведена модель відображає систему комунікацій між ключовими інституціями в умовах економіки знань, а також визначає ключові завдання, які виконують відповідні організації в такій економіці. Інституціональна структура економіки знань включає освітню та інноваційну інфраструктуру як «виробників» знань, а також політичні та економічні інститути як «споживачів» знань. Кожен із суб'єктів взаємопов'язаний між собою системою комунікації, або «потоками знань». Освітня інфраструктура включає в себе заклади вищої та середньої освіти, навчальні центри, платформи для онлайн-освіти, організації, що займаються неформальною освітою тощо.

Стан розвитку системи освіти як на макро- так і на мікрорівні є одним із індикаторів формування економіки знань в країні. Освіта перетворюється на один із стратегічних секторів економіки, що створює інтелектуальну продукцію на ринку [3, с. 188]. Відповідно, зростає потреба в підвищенні інвестицій в освіту та формуванні комплексу ключових показників ефективності діяльності освітніх організацій як суб'єктів економіки. В контексті закладу вищої освіти залишається важливим питання пошуку найбільш ефективної організаційної моделі, яка б дозволила максимально ефективно імплементувати інструменти управління знаннями у внутрішньо організаційні процеси. Крім того, виникає потреба в постійному підвищенні якості та новизни знань, що призводить до появи безперервної освіти. Даний процес повинен супроводжуватися пошуком нових форм та методів навчання, які сприяють формуванню нової наукової парадигми, більш глибокому розумінню економічних і соціальних змін, що відбуваються в суспільстві.

Таким чином, роль освітніх організацій як одного із найважливіших соціальних інститутів викликана не тільки економічними чинниками, але також і потребами суспільства генерувати та поширювати знання та компетенції з метою вирішення економічних, соціальних і культурних проблем, що стоять перед людством. Ефективність економіки знань багато в чому залежить від того, яким чином його основні суб'єкти будуть взаємодіяти між собою як елементи колективної системи створення і використання знань.

### *Література*

1. Machlup F. (1962), *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*, Princeton University Press, the USA.
2. Резніченко К.Г. (2011). Місце і значення освіти в розбудові економіки знань. *Інвестиції: практика та досвід*, 2, 45-49.
3. Порохня В.М. (2013), Моделювання ефективності функціонування системи управління знаннями вищого навчального закладу. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*, 1 (14), 187-198.

### *Кудельський В. Е.*

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, фінансів,  
банківської справи та страхування*

*Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова*

### **СУЧАСНА ПАРАДИГМА ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

Сучасний економічний простір вимагає створення гнучких операційних систем. А це, своєю чергою, потребує зовсім нових методів організації й управління функціонуванням виробничих підприємств, зокрема на операційному рівні. З огляду на це керівникам варто сконцентрувати увагу на реалізації потенціалу операційного менеджменту, бо саме операції є основою у формуванні належного рівня життє - та конкурентоздатності будь-якої організації сьогодні й у майбутньому. Таким чином, за умов економічної реальності, що склалася в Україні, виникає нагальна необхідність розробки ефективних методів операційного менеджменту на всіх рівнях управління виробничими підприємствами. Проте, це завдання може бути вирішено тільки за умови постійного удосконалення теоретико-методологічної бази операційного менеджменту, що вимагає перегляду і дальшого уточнення його парадигми. Оскільки сучасний операційний менеджмент перебуває у фазі подальшого розвитку, то це вимагає конкретизації його змістового наповнення,

уточнення об'єкта й предмета, а також визначення спрямованості в одержанні підприємствами ринкового результату від своєї діяльності [4].

Метою дослідження є представлення сучасної парадигми операційного менеджменту шляхом уточнення його характеристичних моментів з огляду на генезу науки управління й розвиток сучасних технологій та інструментів ведення бізнесу.

Розглядаючи операційний менеджмент як один із напрямів загального менеджменту, необхідно визнати, що його теоретико-методологічна основа базується на сукупності спеціальних економічних дисциплін, а також на теорії систем, включаючи системотехніку, кібернетику та ін.

Термін «операційний менеджмент» був відомий донедавна лише вузькому колу фахівців. Проте нині операційним менеджментом фахівці з управління цікавляться все більше і більше. Основна причина криється в тому, що організаціям необхідно постійно посилювати свою конкурентну позицію на ринку, зберігати конкурентну стійкість і рівновагу [3].

Історично операційний менеджмент розвивався як метод вирішення проблемних індустріальних управлінських завдань, що далі послужило фундаментом для чисельної кількості відкриттів у техніці й економіці [2].

Аналіз фахової літератури надав можливість сформулювати таблицю - визначник парадигми операційного менеджменту, де у систематизованому вигляді наведені характеристичні моменти його парадигми.

Таблиця 1 - Таблиця-визначник характеристикних моментів парадигми операційного менеджменту

Характеристичні моменти парадигми	Зміст опису
Трактування терміну	<p>Операційний менеджмент – це цілеспрямована діяльність з управління операціями придбання потрібних ресурсів, їхньої трансформації в готовий продукт (послугу) і поставки останнього (останніх) споживачу (на ринок).</p> <p>Операційний менеджмент замикається в своїй основі на операціях планування, організації та управління операційною системою, що спрямована на виконання конкретної операційної функції</p>
Концепція	<p>Відображення об’єктивного процесу виконання операцій та їх взаємозв’язку між собою та загальним процесом управління; регулятор ходу операцій і процесів, що здійснюються у межах операційної системи.</p> <p>Концепція включає не тільки теоретичне обґрунтування необхідності регулювання операцій, але є і передумовою для розробки практичних рекомендацій у частині удосконалення механізму управління операціями, процесами і, зокрема операційними системами.</p> <p>Це система наукових знань і методів раціоналізації господарської діяльності підприємств, фірм і компаній шляхом організації оптимальних операцій і процесів, спрямованих на отримання вагомого ринкового результату</p>
Мета	<p>Формування ефективної системи управління операціями не тільки у виробництві, а й у сфері сервісу.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Операційний рівень: забезпечення ефективного й результативного виконання операцій і процесів при здійсненні виробничо-господарського процесу.</li> <li>2. Корпоративний рівень: підвищення ефективності й результативності господарської діяльності підприємств, фірм і компаній.</li> </ol>

Продовження таблиці 1

Завдання	Побудова раціональних і в той же час ефективних управлінських систем, що забезпечують виконання необхідних дій і процедур для одержання ринкового результату від функціонування операційної системи будь-якої організації і за будь-яких умов.
Об’єкт дослідження	Операції – об’єкт першого (базового) рівня .
	Процеси – об’єкт другого рівня.
	Операційні системи – об’єкт третього рівня.
Предмет дослідження	Закономірності планування, організації та управління операціями, процесами і операційними системами.
Спрямованість	Ефективність, раціональність і результативність в управлінні будь-якими операціями і процесами, що здійснюються в організації.
Науково-методологічна база	ТЕДО: Т – технологія; Е – економіка; Д – дослідження операцій; О – організація.

Джерело: [4].

Найголовнішим вектором управлінської спрямованості операційного менеджменту є забезпечення ефективного й раціонального ведення діяльності соціально-економічних систем. З огляду на це спрямованість операційного менеджменту можна подати у вигляді трикутника, що має рівнозначні вершини, якими слугують ефективність, раціональність і результативність в управлінні будь-якими операціями і процесами, що здійснюються операційними системами підприємств. Саме ефективність, раціональність і результативність допомагають визначити ступінь оптимальності й доцільності функціонування операційної системи підприємства [1].

Отже, ефективність, раціональність і результативність можна прийняти за основні показники, що характеризують операційний менеджмент як певного роду діяльність організації. В операційному менеджменті під «ефективністю» слід розуміти визначений ступінь досягнення поставлених операційною системою цілей. Для підприємства, що функціонує на певному сегменті ринку

забезпечить задоволення потреб споживачів й одержання максимально можливого прибутку.

Висновки. Операційний менеджмент слід розуміти як цілеспрямовану діяльність з управління операціями придбання потрібних ресурсів, їхньої трансформації в готовий продукт з поставкою останнього споживачу.

Операційний менеджмент замикається у своїй основі на операціях планування, організації та управління операційною системою. Він центральною лінією проходить через усю діяльність щодо створення продукту шляхом перетворення необхідних ресурсів у потрібні товари за визначальної ролі операційних менеджерів й оперативної інформації, що надходить з ринкового середовища.

Операційний менеджмент є підсумковим в економічній діяльності, оскільки будь-яке підприємство є органічною цілісною системою. Управління операціями має забезпечити інтегративні та координувальні ефекти. Сучасна парадигма операційного менеджменту спрямовує вирішення проблеми з підвищення ефективності, раціональності й результативності виконання операцій, процесів та функціонування операційних систем.

### *Література*

1. Білявський В. Характеристика теоретико-методологічних засад управління системою операційного менеджменту //Торгівля та ринок України. 2013. - Вип. 36. - С. 16 – 24.
2. Олійник І.А. Операційний менеджмент: навч. посібник./ І. А.Олійник, В. Г.Пасічник, В. І.Романчиков, О. В.Акіліна. - Київ: ЦНЛ, 2016. - 160 с.
3. Сумець О. М. Операційний менеджмент: підручник. Харків: Міськдрук, 2013. - 348 с.
4. Сумець О. Ключові аспекти парадигми операційного менеджменту // Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://cutt.ly/vhwSFzI>

*Миколюк О.А.*

*доктор економічних наук, доцент,*

*професор кафедри менеджменту, адміністрування та готельно-ресторанної справи*

*Хмельницький національний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

На сучасному етапі розвитку промислові підприємства визначають власну економічну політику, формують портфель замовлень, організовують виробничо-збутову діяльність та несуть повну відповідальність за результати господарської діяльності. Усі перелічені процеси актуалізують проблему формування стратегії розвитку промислових підприємств. Управління підприємством забезпечує результативність діяльності підприємства в цілому у поточному періоді функціонування та в довгостроковій перспективі. При цьому ефективне управління в будь-якій сфері діяльності може здійснюватися лише за умов формування цілісної системи, яка призначена для вирішення основних його завдань.

Аналіз наукових напрацювань [1-4] щодо поняття «стратегія розвитку підприємства» дає можливість виокремити дану категорію як довгостроковий генеральний план управління, який спрямований на визначення цілей та напрямів діяльності, розподілу та координації ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку.

З позицій системного підходу формування стратегії підприємств включає процес розробки та реалізації управлінських рішень, спрямованих на захист економічних інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз та небезпек. Процес розробки стратегії розвитку промислового підприємства повинен здійснюватися поетапно.

Важливою умовою формування ефективної стратегії розвитку підприємств є врахування негативного впливу навколишнього середовища та нестабільність правового регулювання. Основними етапами формування стратегії розвитку промислових підприємств можуть бути:

Перший етап – визначення місії підприємства; другий етап – виявлення стану зовнішнього середовища та с його впливу на функціонування підприємства. Зауважимо, що особливий акцент тут робиться саме на факторам нестабільності в економіці країни: кризові явища, корупційні прояви, недосконала система реформ, неякісні важелі державного впливу на економіку тощо. На третьому етапі проводиться оцінка сильних та слабких сторін діяльності підприємства (за допомогою методів відповідного аналізу). На четвертому етапі відбувається формування системи стратегічних цілей розвитку підприємства. П’ятий етап передбачає розробку стратегічних альтернатив розвитку підприємства та їх безпосередній вибір. Здійснення заходів, якими передбачено реалізацію сформованої стратегії розвитку підприємства відповідає шостому етапу. Оцінка формування стратегії, моніторинг її реалізації стратегії та необхідність коригування відбувається на сьомому етапі. Заключний восьмий етап передбачає оцінку реалізації стратегії, врахування можливих недоліків, а також внесення змін і врахування їх впливу у подальших стратегічних планах.

Отже, розглянуті етапи формування стратегії на промислових підприємствах з врахуванням нестабільності умов зовнішнього середовища дозволить підприємствам підвищити ефективність власної діяльності та сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності.

### *Література*

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; Пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 563 с.
2. Ансофф И. Стратегічне управління / І. Ансофф ; М. : Економіка, 2005. – 358 с.



3. Афанасьєв Н.В. Управління розвитком підприємства : монографія / Н.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожкін, В.І. Рудика.– Харків: ВД «ІНЖЕК»,2003.– 184 с.

4. Стратегія підприємства у постіндустріальній економіці : монографія / [А. П. Наливайко, О. М. Гребешкова, Т. І. Решетняк та ін.] ; за заг. ред. А. П. Наливайка, О. М. Гребешкової. – Київ : КНЕУ, 2017. – 418 с.

***Нагорнова О.В.***

***кандидат економічних наук, доцент***

***директор ТзОВ «Кожтекс» ЛТД, м. Луцьк***

### ***СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ***

Сьогодні проблема сталого розвитку є однією із найактуальніших і невідкладних у світі, спричинена ускладненням взаємозв'язків між людиною та навколишнім природним середовищем. Виходячи з цього, на міжнародному рівні всерйоз почали обговорюватись й вирішуватись глобальні соціально-економічні та екологічні проблеми, першочерговими з яких є:

- незворотні деградаційні процеси, забруднення довкілля;
- демографічний вибух, нестача продовольства, безробіття;
- виснаження природних ресурсів, знищення й збідніння видового (флористичного та фауністичного) різноманіття;
- нерівномірність розвитку та зростаюча прірва між економічно розвиненими і бідними країнами тощо.

За оцінкою Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО), внесок туризму до світового валового внутрішнього продукту з урахуванням непрямого ефекту становить 10 %. Загальна кількість робочих місць, що прямо або опосередковано стосуються сфери туризму, становить 11 % [ 1 ].

Всесвітня Туристична Організація запропонувала власне визначення «сталого туризму», під яким розуміють:

«туристичну діяльність, за якої управління всіма ресурсами проходить таким чином, що економічні, соціальні, естетичні потреби задовольняються та зберігається культурна складова, екологічні процеси, біологічне різноманіття та системи підтримки життя».

Сталий туризм – це процес, який здатний задовольнити потреби відвідувачів, туристів та місцевостей, які їх приймають, і в той же час, зберігає та розвиває можливості для майбутнього.

У Хартії зі сталого туризму (1995р.) зазначено, що:

«сталий туризм базується на критерії сталості, тобто це означає, що він має бути екологічно нешкідливим в довготривалій перспективі, економічно доцільним та соціально рівним для місцевих громад».

Світовий саміт з питань сталого розвитку, або Саміт Землі, який відбувся в Йоганнесбурзі (ПАР) у 2002 році, підкреслює важливість впровадження принципів сталості в розвиток туризму, зважаючи на значну енергомісткість даного сектору економіки [2]. Отже, саме розвиток туризму стимулюватиме економічну активність, розвиток малого й середнього бізнесу, створить робочі місця в різних секторах економіки, зменшить відтік кадрів за кордон.

Виходячи з узагальнення наукових підходів зарубіжних та українських вчених щодо формування стратегії розвитку курортно-туристичних регіонів концептуальні підходи щодо формування ефективного розвитку туризму можна виділити основні: стратегія кардинальної зміни, стратегії збереження зростання, досягнутого зростання та вибіркового.

Сталість розвитку туризму є складовою розвитку національних економік. Туризм як галузь економіки знаходиться у складній взаємодії з навколишнім середовищем і тому сьогодні, завдання подальшого розвитку туризму полягає у зменшенні його негативного впливу на навколишнє середовище (забруднення стічними водами, сміттям; емісія повітряного транспорту; ерозія пляжів внаслідок вирівнювання прибережної території; вплив на культуру місцевих жителів; втрата історичної та архітектурної спадщини; використання праці

неповнолітніх та ін.). Урядами країн повинні бути прийняті обмеження і правові акти для мінімізації даних негативних наслідків [3].

Формування стратегії припускає наявність двох компонентів: плану санаторно-курортного розвитку і структурного комплексу заходів фінансової підтримки. Даний принцип застосовується при визначенні стратегії розвитку як конкретної оздоровниці, так і всієї галузі в цілому.

Дотримання зазначених принципів та усвідомлення необхідності розглядати сталий розвиток туризму у контексті, перш за все, екологічних проблем, сприятимуть масштабним інституційним змінам щодо становлення ринку туристичних ресурсів. При цьому основним механізмом реалізації Стратегії сталого розвитку туризму виступає закріплення рекреаційно-туристичного природокористування належною законодавчою базою.

Сценарій Стратегії сталого розвитку є описом послідовності подій від сучасного до майбутнього стану сталого розвитку туризму і курортів та ґрунтується на припущеннях, що стосуються формування комбінацій сильних та слабких сторін, можливостей та загроз.

У програмі розвитку санаторно-курортної системи на рівні держави або регіону необхідно передбачити визначення відповідних типів (моделей) розвитку; встановлення пріоритету територій і місць розвитку; визначення обсягів фінансування; позначення рамок розподілу ресурсів. Комплекс фінансових заходів слід спрямовувати на підтримку сектора розміщення на курортах, інфраструктури курортів, проектів поліпшення системи обслуговування, а також місцевих планів сталого розвитку [4]. Стратегічне планування в регіональному управлінні у сфері туристичної діяльності має всі перспективи стати якісним дороговказом місцевим громадам для розвитку туризму в малих містах та на територіях їхнього розташування.

### *Література*

1. Доктрина сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.semenets.soborna.org.ua>
2. Ісаєнко В.М. Стратегія сталого розвитку (туристична галузь) :[навч. посіб.] / В.М. Ісаєнко, К.Д. Ніколаєв, К.О.Бабікова, Г.О.Білявський, І.Г. Смирнов – К. : Видавництво НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2014. – 300 с.
3. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу. – К.: КНТЕУ, 2009. – 463 с.
4. Борушак М. Формування стратегії розвитку курортно-туристичних регіонів Польщі / М. Борушак // Регіональна економіка. - 2006. - №1. - С.155-163

***Овчиннікова О.Р.***

***кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницького національного***

***університету***

***Кулеша К.В.***

***студент***

***Хмельницький національний університет***

### ***РОЛЬ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ***

У 2020 році ми бачимо все більшу залежність сучасної людини від мережі Інтернет та інформації. Ознакою світових процесів глобалізації є інтеграція бізнесу та інформаційного середовища. Ефективність й результативність маркетингової діяльності, маркетингових комунікацій компанії, окрім комплексу маркетингу, визначається рівнем використання Інтернет - технологій.

Інтернет - маркетинг почав використовуватись українськими компаніями як елемент системи заходів для створення позитивного іміджу та популяризації

товару чи послуг. Якщо ще декілька років тому недостатній рівень розвитку комунікацій в Україні не дозволяв використовувати мережу для продажів різних категорій товарів і послуг, то сьогодні ж саме Інтернет - технології дають можливість для комунікації зі споживачами.

На наш погляд, підприємствам необхідно здійснити переоцінку важливості застосування Інтернет – маркетингу.

Інтернет-маркетинг – це необхідний комплекс заходів з дослідження такого специфічного ринку, яким є мережевий ринок Інтернету, з ефективного просування і продажу товарів (послуг) за допомогою новітніх технологій Інтернет - маркетингу[1].

Інтернет дає унікальні можливості для розвитку бізнесу і виступає в ролі двох основних елементів:

- по-перше, це відносно новий засіб комунікації. Також, Інтернет є гіпермедійним засобом для представлення будь-якої інформації;
- по-друге, Інтернет став способом створення нового ринку, який має ознаки глобального віртуального електронного ринку, при цьому він не має яких-небудь обмежень, що дозволяє здійснювати інтерактивні покупки.

Але для успішного використання маркетингових характеристик Інтернету підприємства мають бути готові до певних дій:

- готовності до «стиснення» бізнес-процесів і збільшення швидкості реакції на запити клієнтів;
- спільної роботі з великою кількістю партнерів;
- переходу до індивідуального обслуговування;
- наявності гнучкості в підході до ведення бізнесу[2].

Фактично складові традиційного та Інтернет - маркетингу не відрізняються, але їх відмінність спричиняє особливості організації процесів діяльності.

Інструменти Інтернет - маркетингу надають змогу реалізувати значну кількість функцій маркетингу. Система традиційних маркетингових комунікацій складається з таких інструментів: реклама, PR, стимулювання

збуту, прямий маркетинг, особистий продаж. В умовах постійного розвитку Інтернет - технологій, з’являються нові види Інтернет - комунікацій, що стають більш ефективними в процесі досягнення цілей, аніж традиційні класичні маркетингові комунікації.

Інструментами сучасних маркетингових Інтернет - комунікацій є: електронна дошка оголошень, контекстна (пошукова) реклама, медійна (банерна) реклама, відео (цифрова) реклама, фонові реклама, лідогенерація, таргетинг, пошуковий маркетинг (SEM), пошукова оптимізація (SEO), соціальний медіа маркетинг(SMM), вірусний Інтернет - маркетинг, прямий Інтернет - маркетинг[2].

Інтернет - маркетинг відрізняється від традиційного індивідуальним підходом до клієнта, який виступає в ролі партнера і при цьому переслідує ціль проінформувати аудиторію, зацікавити та «підштовхнути» до покупки. В першу чергу, споживач має можливість ознайомитись, вивчити інформацію, її проаналізувати і тоді купити (або не купити) в зручний для себе час.

Найбільша проблема вітчизняних підприємств - це погана адаптація до змін зовнішнього середовища. Необхідність пристосування до нових тенденцій полягає в швидкості реагування стосовно обізнаності своєї цільової аудиторії та її вподобань для подальшого використання аналітичної інформації задля розвитку підприємства.

Підприємствам необхідно проводити постійний моніторинг тенденцій в цій сфері. На 2020 рік можна виділити такі тенденції Інтернет – маркетингу[3]:

1. Мобільний формат. Ще зовсім недавно мобільні пристрої поступались настільним РС. Зараз тенденція змінилася кардинально і обсяг мобільного трафіку продовжує зростати, що задає певно один із основних трендів сучасного Інтернет - маркетингу.

2. Контент-маркетинг. Вже понад двадцять років контент-маркетинг стабільно входить до списку основних трендів. Один з обов’язкових кроків, які необхідно зробити для розвитку підприємства в Інтернеті, це створення

цікавого і інформаційного контенту. Головні вимоги до нього залишаються незмінними - це якість, унікальність та повнота відповіді на запити споживачів.

3. Відеоформат для реклами. Такий тип реклами – це довго та дорого, однак інвестиції в нього виправдані і пояснюються знову-таки тенденціями до мобілізації Інтернет-середовища. Власники мобільних пристроїв дуже добре та активно сприймають саме мультимедійний контент.

4. Конверсія і її оптимізація. Коефіцієнт конверсії показує співвідношення числа відвідувачів сайту, які здійснили певну дію, до їхньої загальної кількості. Оптимізація конверсії – це один із небагатьох способів отримати більший прибуток із сайту при мінімальних бюджетних інвестиціях. Щоб отримати вдвічі більше доходу, не обов’язково намагатися вдвічі збільшити відвідуваність – досить подвоїти коефіцієнт конверсії[3].

5. Використання веб-аналітики в Інтернет - маркетингу. У сучасному перевантаженому інформацією світі компанії будь-якого рівня розуміють, що використання більш досконалих методів аналітики стає обов’язковою умовою для ефективної оптимізації витрат. Це дозволяє насамперед зрозуміти особливості поведінки відвідувачів сайту і залежність між продажами за рахунок клієнтів із різних джерел, а також допомагає прийняти правильне рішення щодо того, яким чином найефективніше розподілити бюджети за каналами, тактиками та кампаніями[3].

На сьогоднішній день, Інтернет - технології – це потужний рушій у розвитку маркетингової діяльності підприємств. Застосування нових інструментів націлене на розширення діяльності підприємства, надає великі можливості для вивчення конкурентів та цільової аудиторії. Інтернет – маркетинг орієнтований на: підтримку продажу, стимулювання збуту, збільшення частки на ринку, одержання бажаного прибутку; формування у цільової аудиторії потреби в товарі; формування у цільової аудиторії певного рівня знань про товар або компанію; формування довіри та лояльності цільової аудиторії до товару або компанії на основі знань.

Увійшовши в нову еру введення бізнесу, гостро постає необхідність включення Інтернет - маркетингу в стратегію діяльності, оскільки це відкриває нові можливості та якісно виводить підприємство на новий рівень.

### **Література**

1. Дик В. В. Электронная коммерция / В. В. Дик, М. Г. Лужецкий, А.Э.Родионов. – М. : Московская финансово-промышленная академия, 2005. – 376 с.
2. Бойчук І. В., Музика О. М. Інтернет в маркетингу: Підручник. . / І. В. Бойчук, О. М. Музика. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 512 с
3. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Internet-технологій у маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(2). – С. 64-74.

***Ожема С.В.***

***кандидат економічних наук, доцент кафедри інформаційної діяльності та туризму***

***Відкритий міжнародний університет розвитку людини "УКРАЇНА"***

***м. Луцьк***

### ***СКАНСЕНИ – РУШІЙНА СИЛА ЕТНОТУРИЗМУ***

Сьогодні, за умов активних процесів стандартизації та глобалізації життя, збереження і відтворення хоча б у вигляді експозиції скансенів аутентичних форм господарювання, є важливим і вкрай необхідним завданням. І в цьому процесі варті репрезентації елементи народного побуту абсолютно усіх історико-етнографічних зон, адже у кожній з них формувалися власні традиції, відміни й особливості, зумовлені багатовіковими відношеннями в системі «людина – середовище». Можна цілком обґрунтовано стверджувати, що скансени – це порівняно новий напрям музейного туризму, який знаходиться на етапі свого становлення, це унікальні соціально-культурні комплекси,



спрямовані на реалізацію рекреаційного, розвиваючого, естетичного потенціалу дозвілля, на формування духовної особистості, зміцнення сімейних цінностей і традицій. Основна місія скансенів – донести до майбутніх поколінь унікальність архітектури, побуту, традицій природокористування наших предків в умовах, максимально наближених до аутентичних [1].

Традиційні музеї павільйонного типу, експозиції яких створюються за тематично-жанровим принципом, не здатні виконати головного завдання: пробудити активність широкої публіки і допомогти їй усвідомити значення природного та культурного надбання – як місцевого, так і загального, національного. Цю проблему успішно вирішують музеї просто неба – скансени, матеріали яких експонуються в оригінальних пам'ятках. Це сприяє комплексному сприйняттю інформації та посилює емоційно-образний лад показу [2].

Скансен – це розповсюджена форма етнографічних музеїв, що створюються на ґрунті музеєфікації репрезентативних фрагментів етноландшафтного середовища й об'єктів нематеріальної етнокультурної спадщини, це своєрідний архітектурно-етнографічний комплекс під відкритим небом з міні-музеями в окремих будівлях. У них проводиться комплексна реконструкція минулого, історичні побудови якого є не просто окремими експонатами, а утворюють взаємозв'язаний комплекс. Таким чином, відвідувачі дістають можливість побувати в реконструйованому населеному пункті минулого, отримуючи загальне уявлення про історію відповідної країни або місцевості.

Скансени - це «живі» музеї з насиченими анімаційними програмами відтворення історичного середовища, де туристів приваблюють не лише окремі споруди, предмети старовини, а й професійні працівники-аніматори, які своїми заняттями відтворюють побут, поведінку, матеріальну і духовну культуру попередніх епох, вони розкривають традиційні ремесла і види діяльності, характерні для відповідної місцевості і часу, наприклад, роботу мірошника, ткача, коваля, гончара, тесляра, винокура, пасічника і багато інших. Часто і

самим відвідувачам музею пропонується спробувати свої сили під керівництвом фахівця. Кожен може відчути себе в ролі коваля чи гончара та ін. Скансени відрізняються від звичайних музеїв, перш за все, наявністю видовищного елемента. Їх специфіка полягає в тому, що в них існують широкі можливості безпосереднього неформального спілкування (під час організації змагань, обрядів, вистав, ярмарок, виступів фольклорних колективів), що, водночас, складає одну з причин популярності цих музеїв серед різноманітних верств населення.

У деяких музеях на додаток до архітектури реконструюють і транспорт минулих років. Історичний транспорт в музеях просто неба може виконувати не тільки функцію експоната, що діє, але й утилітарну транспортну функцію, оскільки площа таких музеїв може бути великою. Невід'ємним елементом скансенів є традиційна кухня. Все готується «на очах» у відвідувачів, а іноді навіть з їх допомогою, що надає стравам ще більшої колоритності [3].

На даний час в Україні існує п'ятнадцять великих скансенів:

1. Державний музей народної архітектури та побуту України НАНУ (м. Київ).
2. Львівський музей народної архітектури та побуту «Шевченківський гай».
3. Переяслав-Хмельницький музей народної архітектури та побуту.
4. Закарпатський музей народної архітектури та побуту (м. Ужгород).
5. Музей народної архітектури та побуту Прикарпаття (с. Крилос, Галицького району Івано-Франківської області).
6. Чернівецький обласний державний музей народної архітектури та побуту.
7. Музей історії сільського господарства Волині (с. Рокині поблизу Луцька Волинської області).
8. Музей народної архітектури, побуту та дитячої творчості (с. Перелесне Слов'янського р-ну Донецької області).

9. Етнографічно-туристичний комплекс «Козацький хутір» (с. Стецівка Чигиринського р-ну Черкаської області).
10. Музей архітектури і побуту «Старе село» (с. Колочава Міжгірського р-ну Закарпатської області).
11. Етнографічний музей «Українська Слобода» (с. Писарівка Золочівського р-ну Харківської області).
12. Музей народної архітектури і побуту Державного історико-культурного заповідника «Посулля» (с. Пустовійтівка Роменського р-ну Сумської області).
13. Сарненський історико-етнографічний музей, філія Рівненського краєзнавчого музею (м. Сарни Рівненської області).
14. Церковно-етнографічний комплекс «Українське село» (с. Бузова Київського району).
15. Етнографічний музей просто неба «Хутір Савки» (с. Нові Петрівці Вишгородського району Київської області) [4].

Отже, попри складну соціально-економічну та політичну ситуацію, Україна має хороші перспективи для розвитку музеїв під відкритим небом, однак реалізує свій потенціал лише частково.

Тому музеї-скансени як хранителі національних традицій повинні стати об'єктами туристичного вивчення та активного залучення в туристсько-рекреаційну діяльність з метою популяризації народної культури, осередків духовного відродження глибинних традицій українського народу.

### *Література*

1. Афанасьєв О.Є. Скансени України як репрезентанти регіональних типів природокористування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/Private/Downloads/gt\\_2011\\_15\\_19.pdf](file:///C:/Users/Private/Downloads/gt_2011_15_19.pdf)
2. Данилюк А. З історії музеїв просто неба // Пам'ятники України. – 1984. - № 3.

3. Перспективи розвитку туризму в Україні та світі: управління, технології, моделі: колективна монографія. Видання третє / за наук. ред. проф. Волошина І.М. – Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2017. – 448 с.

4. Каднічанський Д. Використання історико-культурної спадщини України у туризмі на прикладі скансенів // Краєзнавство. – 1. – 2012. –С.128-137.

*Олійник Г.Ю.*

*доктор економічних наук, доцент, професор кафедри управління та адміністрування Інституту «Економіки та менеджменту»*

*Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»,*

*м. Київ*

## **КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА – КЛЮЧ ДО ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ**

У кожній компанії своя організаційна культура, філософія і принципи бізнесу, шляхи вирішення проблем і способи прийняття рішень, трудова атмосфера, фольклор, система табу і рішень. Дуже важливою складовою даного процесу є система керівництва зусиллями зближення культури і стратегії.

Ефективне лідерство в зміні культури передбачає наступні дії [1,с.124] :

- Реалізацію принципу "власники вирішують все", що поєднує зміна культури з довгостроковими інтересами зацікавлених сторін.

- Регулярний перегляд основ діяльності компанії. Для цього менеджери постійно повинні задавати собі наступні питання: чи даємо ми клієнтам те, що їм потрібно і хочеться? Чи не відібрати у конкурентів частку ринку? Чому у конкурентів витрати нижче, ніж у нас? Як нам знизити витрати і підвищити свою конкурентоспроможність за ціною? Чи не скоротити вдвічі період впровадження нового товару - від розробки до виведення на ринок? Чи не прискорити впровадження електронних і іт-технологій? Як підвищити доходи компанії не на 10%, а на 15%? Що зробити для прискорення прийняття рішень і скорочення часу реагування?.

- Організацію заходів, на яких кожен керівник напряму вислуховує незадоволених клієнтів і стратегічних союзників, звільнених працівників, а також розчарованих акціонерів; при цьому керівники не тільки отримують інформацію з перших рук, але і краще розуміють, які риси корпоративної культури підтримують стратегію, а які - ні.

- Обґрунтування зміни стратегічного курсу і зміни корпоративної культури, умови працівників в тому, що проведені зміни відповідають інтересам компанії і вимагають від окремих осіб і колективів наполегливих зусиль по їх реалізації. Думка про необхідність зміни стратегії і культури слід донести до кожного робітника, щоб вона закріпилася в суспільній свідомості.

- Рішуче викорінення небажаних елементів корпоративної культури, впровадження нових моделей поведінки та принципів.

- Визнання та заохочення працівників, які засвоїли нові культурні норми, беруть активну участь у проведених керівництвом змін і є прикладом для своїх колег.

Для зміни культури і подолання опору цьому процесу необхідні значні владні повноваження, зосереджені, як правило, в руках вищого керівництва.

Пропозиція нових ідей, пошук нових можливостей, розробка нових товарів та послуг - завдання не тільки менеджменту. Це завдання всієї організації, особливо якщо це крупна компанія. Одна з найважливіших задач стратегічного лідерства - забезпечення постійного припливу, "від низу до верху", свіжих ідей, раціоналізаторських пропозицій і підвищення творчого потенціалу менеджерів і працівників. Чим мінливіше зовнішнє середовище компанії, тим більше уваги менеджери повинні приділяти розвитку новаторських і адаптивних здібностей організації.

Важливе значення для вдосконалення корпоративної культури є розширення повноважень передовиків[2,с.56].

Ще одне завдання лідера полягає в підготовці, вихованні та підтримці людей, готових боротися за впровадження нових технологій, нових підходів до виконання роботи, більш якісних послуг і товарів, нових способів застосування продукції; людей, які самі шукають можливість втілити свої ідеї в створення більш ефективних бізнес-процесів, товарів, нових видів бізнесу і навіть нових галузей.

Пошук передовиків і розширення їх повноважень сприяють зміцненню атмосфери новаторства і експерименту.

Для закріплення організаційних умов, при яких передовики можуть повністю розкрити і реалізувати свій творчий хист, менеджери повинні прийняти окремі заходи що до:

- заохочення творчих працівників і трудових колективів.
- розуміння людей з нестандартними ідеями і неординарними пропозиціями, надавати їм можливість впроваджувати свої пропозиції.
- реалізації нових ідей, сприяння їх реалізації і бути готовими до помилок і невдач.
- застосування спеціальних організаційних структур, які сприяють розробці і реалізації ідей, створенню групи, робочих груп для розробки проектів, "штурмові групи" з представників різних колективів, здійснення на добровільних засадах позапланових проектів та ін.
- передбачення ясної і відкритої системи заохочення передовиків, причому працівників, які запропонували невдалу ідею, не слід карати або переводити на другорядні ролі; замість цього їх потрібно спонукати до повторній спробі.

По суті, завдання лідера полягає в створенні адаптивної, новаторської культури, яка підвищує можливості реакції організації на мінливі зовнішні умови. Менеджери ні в якому разі не повинні викликати у працівників боязнь змін або намагатися звести їх роль до мінімуму. До числа компаній з яскраво вираженою новаторською культурою відносяться Укртелеком, Укрзалізниця.

Якщо компанія серйозно ставиться до етичності поведінки, вона повинна: щорічно перевіряти роботу кожного менеджера по впровадженню і підтримці стандартів етики, розглядати офіційні звіти менеджерів про боротьбу з неетичною поведінкою[3,с.68].

Боротьби за впровадження корпоративного кодексу етики ще недостатньо для того, щоб компанія стала благонадійним корпоративним "громадянином". Лідери бізнес-структур, які бажають, щоб їх компанії стали благонадійними корпоративними "громадянами", повинні не тільки дбати про етичність дій їхніх компаній, а й проявляти соціальну відповідальність при прийнятті рішень,

які зачіпають всі зацікавлені кола, особливо працівників, місцеві спільноти та громадськість в цілому.

Коригування методів реалізації стратегії - нормальне явище; яке повинно йти постійно.

Найнадійніший критерій успішного стратегічного лідерства - наявність у компанії якісної і ефективно реалізованої стратегії. За такої умови шанси компанії на успіх поліпшуються, фінансові та стратегічні показники зростають, здатність до адаптації зростає, а працівники вважають її найкращим місцем для роботи.

Менеджери повинні керувати не тільки реалізацією стратегії, а й забезпечити підтримку колективу. Єдиної, загальної для всіх, процедури реалізації не існує. Досвід показує, реалізація стратегії - безперервна дія, яка потребує від менеджера здатності до лідерства в зміні організації, в удосконаленні або створенні бізнес-процесів, умінні керувати і мотивувати, забезпечувати досягнення запланованих показників.

### *Література*

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: Учеб. Пособ. / Питер Ф.Друкер; Пер.с англ. - М.Издательский дом «Вильямс», 2000. - 272с.
2. Воробієнко П.П. Перехідна економіка : теорія та практика: монографія/ П.П. Воробієнко, Т.І. Лозова, Г.Ю. Олійник. - Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2018. - 272с.
3. Олійник Г.Ю. Організаційно-економічний механізм корпоративного управління підприємствами транспорту та зв'язку: монографія / Г.Ю.Олійник , Т.І.Лозова , та ін. - К.:Логос, 2012. - 423с.



*Панченко Н.В.*

*аспірант кафедри фінансів,*

*Національний університет «Києво-Могилянська академія»*

## **ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ КАНАЛІВ ФІСКАЛЬНОЇ ТРАНСМІСІЇ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ**

Ефективна бюджетно-податкова політика є важливою складовою досягнення високих темпів економічного зростання та забезпечення належного рівня життя населення. Оптимально налаштований фіскальний механізм виступає засобом мобілізації і використання державних фінансових ресурсів, а також здійснює трансмісійний вплив на соціально-економічний розвиток країни. Тому вирізняють механізм фіскальної трансмісії, який через сукупність фінансових інструментів і податкових каналів створює імпульси, що впливають на динаміку макроекономічних показників.

У процесі фіскальної трансмісії імпульси від регулюючого фіскального органу передаються встановленими каналами до реального сектору економіки і сприяють стимулюванню чи стримуванню активності діяльності господарюючих суб'єктів, що зумовлює зміну обсягів надходжень в бюджети всіх рівнів, а значить і впливає на рівень економічного розвитку країни в цілому.

Дослідження процесу формування каналів фіскальної трансмісії вказує на необхідність поглибленого аналізу окремих складових бюджетно-податкового механізму і вказує на необхідність їх вдосконалення та оптимальне налаштування для покращення макроекономічних показників у сучасних економічних умовах.

Динаміка обсягів податкових надходжень до Державного бюджету за попередні роки, свідчить про їх провідну роль у процесі формування доходів бюджету та позитивну тенденцію до зростання, проте темпи зростання суттєво сповільнюються (рис. 1).



Рисунок 1 – Динаміка доходів Державного бюджету, млн. грн.

При цьому у структурі державного бюджету, частка податкових надходжень тримається на рівні більше 82%, що свідчить про залежність його наповнення від ефективності функціонування податкової системи країни та оптимальності налаштування каналів фіскальної трансмісії.

Динаміка обсягів прямих та непрямих податків у структурі податкових надходжень показує зростання ролі прямих податків у державному бюджеті (рис. 2). Питома вага непрямих податків з 2014 р. зменшилась на 5% і склала у 2019 р. 66,5%, що свідчить про збільшення податкового навантаження на суб'єктів господарювання.

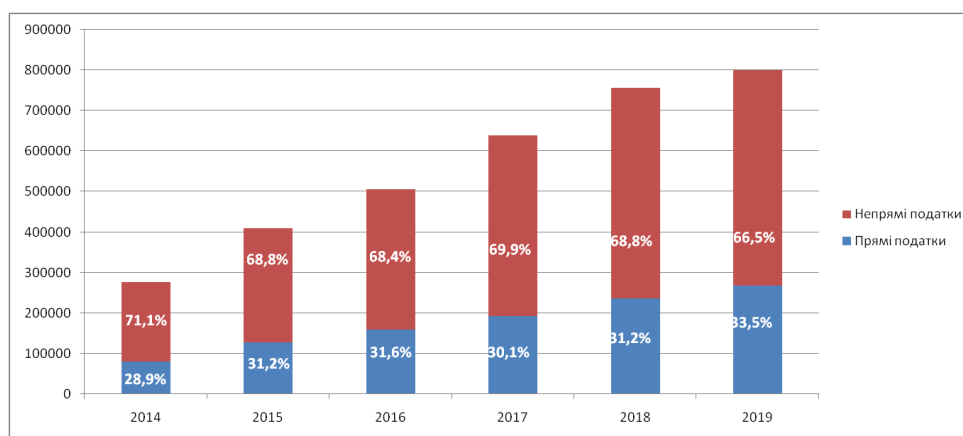


Рисунок 2 – Динаміка обсягів прямих та непрямих податків у структурі податкових надходжень, млн. грн.

Податкове навантаження на економіку не тільки впливає на рівень розвитку різних видів економічної діяльності, а і може впливати на тіньові процеси. Негативною умовою формування каналів фіскальної трансмісії в сучасних умовах є високий рівень тінізації економіки. Тому першочерговим завданням є зменшення тіньового сектору економіки, оскільки існування налаштованих тіньових операцій нейтралізує будь який фіскальний імпульс.

Останні тенденції формування фіскальної політики в країні також свідчать про збільшення податкових надходжень за рахунок знаходження нових джерел оподаткування та підвищення ставок податків, що призводить до ухилення від сплати податків і ненадходження доходів та ухилення від сплати податків не тільки підприємств, які не мають можливості сплачувати податки, але й поширюється тенденція до несплати податків фінансово здорових підприємств [3].

Отже, в Україні в умовах реалізації інтеграційних стратегій необхідно реформувати систему оподаткування з урахуванням їх трансмісійного впливу на макроекономічні показники та детінізацію економіки. При розробці напрямків удосконалення системи оподаткування особливу увагу необхідно приділити впливу податків на показник доходів бюджету, оскільки фіскальна політика через цей показник впливає на агрегований попит і ВВП, а також чинникам, які впливають на детінізацію економіки.

### *Література*

1. Базилінська О., Панченко Н. Фіскальний механізм детінізації економіки України. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. Том 3, №1 (2018). С. 8-13. Режим доступу: <http://spne.ukma.edu.ua/article/view/148768>
2. Крисоватий А. І., Мельник В. М., Кошук Т. В. Сутність та концептуальні основи формування податкової політики в умовах євроінтеграційних процесів. *Економіка України*. 2016. №1(650). С. 35-50.

3. Слободянюк Н. О. Проблемні питання формування дохідної частини бюджету: сучасні реалії. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 15. С.554-558.

***Пономарьова Н.А.***

***кандидат економічних наук, доцент,***

***доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,***

***Хмельницький національний університет***

### ***АУДИТ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ КРИЗЬ ПРИЗМУ СОЦІАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ СУСПІЛЬСТВА***

Державне управління визначає рівень життя населення в будь-якій країні, адже, як відзначав П. Друкер, “немає бідних країн – є країни, погано керовані” [1].

Ефективність управління державними фінансовими ресурсами є запорукою стабільності економіки країни, забезпечення необхідних темпів економічного зростання й рівня суспільного добробуту, а також дотримання інтересів її національної безпеки. При цьому держава, на думку одного з основоположників теорії суспільного вибору Дж. Б’юкенена, має забезпечувати індивідів суспільними благами, якими приватний сектор не може задовольнити суспільство (“держава, що виробляє”), і захищати права громадян, закріплені у конституційному договорі (“держава, що захищає”) [2, с. 47].

Необхідність державного контролю зумовила виникнення такої категорії, як “публічні фінанси”, оскільки публічні фінанси є найважливішим елементом фінансової системи держави, через який держава впливає на економічно-соціальний розвиток країни, її окремих регіонів та соціальних груп населення. Завданням держави є формування такої культури управління публічними фінансами, яка забезпечить ефективне, законне та доцільне використання державних ресурсів задля добробуту населення та сталого соціально-економічного розвитку країни [3, с. 6].

Враховуючи світовий досвід, в Україні відбувається перехід від ретроспективних форм державного контролю, таких, як ревізія та перевірки, до нової його форми – аудиту публічних фінансів. Саме ця складова державного фінансового контролю є найбільш значущою в сфері державного управління, оскільки аудит публічних фінансів є “своєрідним інструментом регулювання бюджетних відносин стосовно використання бюджетних коштів на внутрішньому та зовнішньому рівнях управління” [4, с. 130].

Аудит як самостійна форма фінансового контролю виник у зв’язку з необхідністю впевненості користувачів фінансової інформації в її надійності. Громадськість очікує, що ті, хто розпоряджається державними коштами, повинні бути повністю відповідальними за ці кошти. Аудит публічних фінансів є важливою ланкою для підвищення рівня прийняття відповідальності органів державної влади, виступаючи, важливим атрибутом правової демократичної держави, індикатором існування ефективної системи державного фінансового контролю та свідченням високого рівня розвитку громадянського суспільства, його активної участі в процесі розробки державної політики й контролю за її успішною реалізацією.

Н. В. Винниченко розглядає публічний аудит як елемент бюджетного контролю, який наразі здійснюється громадськими радами, громадськими експертними комісіями, громадськими організаціями та ЗМІ [5].

На думку О. Ю. Оболенського та Н. І. Обушної, публічний аудит – це незалежне, експертно-аналітичне оцінювання діяльності органів влади щодо дотримання суспільних цінностей та управління суспільними ресурсами, що проводиться окремим незалежним спеціалізованим органом, на всіх рівнях публічного управління на замовлення або за участю суспільства [6].

Ключовими об’єктами оцінки діяльності та визначення ефективності органів державного фінансового контролю і аудиту безумовно повинні бути результати діяльності та відповідно вигоди, які отримує суспільство від діяльності державних контрольних інституцій. Для прикладу, основними критеріями оцінки діяльності контрольного управління Конгресу США є

співвідношення економічних вигод, які отримує держава за результатами його діяльності до витрат коштів, які виділяються на утримання даного органу. Зокрема, за результатами роботи GAO в 2017 році США отримало 73 млрд. доларів США економічних вигод [7]. В основному це кошти, які повернуто до відповідних бюджетів, а також попереджені зайві витрати державних коштів.

Неякісне управління та відсутність належного фінансового та організаційного контролю створюють передумови для неефективного чи незаконного використання державних фінансів. Загальна сума виявлених у 2019 році аудитором Рахункової палати порушень і недоліків при адмініструванні доходів державного бюджету, порушень бюджетного законодавства, а також неефективного управління коштами Державного бюджету України та майном та їх неефективного використання становить 49 млрд. 760 млн. грн., що є найбільшим показником за 2011-2019 роки. При цьому зазначений обсяг порушень та недоліків у 2019 році зріс у 2,9 рази порівняно з обсягом порушень та недоліків, виявлених Рахунковою палатою у 2018 році.

Крім того, за результатами проведених протягом року контрольних заходів у вигляді аналізів встановлено недоліків, а також недонадходжень до державного бюджету на загальну суму 38 млрд. 773,2 млн. гривень [8].

Порушення мають системний характер та позитивну динаміку, зокрема: здійснення витрат бюджетних коштів на цілі, не передбачені кошторисом; здійснення витрат бюджетних коштів на утримання небюджетних установ і організацій; формування головними розпорядниками за рахунок коштів Державного бюджету України не передбачених законодавством резервів; витрати на фінансування зобов'язань, які були взяті протягом року понад виділений у держбюджеті обсяг асигнувань; наявність завищених асигнувань та зайво отриманих бюджетних коштів у зв'язку з необґрунтованим складанням кошторисних призначень; утримання вищої організації за рахунок бюджетних коштів, виділених на утримання підвідомчих організацій; відволікання бюджетних коштів у дебіторську заборгованість шляхом оплати бюджетними організаціями невиконаних послуг, робіт, не отриманих товарно-матеріальних

цінностей; витрати бюджетних коштів понад затверджені ліміти на відповідний рік; недотримання принципу пропорційності фінансування (розподілу) бюджетних коштів тощо.

Відповідно до Угоди про асоціацію співпраця Сторін у сфері управління державними фінансами повинна спрямовуватися на забезпечення розвитку бюджетної політики і надійної системи внутрішнього фінансового контролю та зовнішнього аудиту фінансових надходжень і видатків, що базуються на міжнародних стандартах, а також відповідають основоположним принципам підзвітності, прозорості, економності, ефективності та результативності. У зв'язку з цим сторони домовились щодо обміну інформацією, досвідом, найкращою практикою та здійснення інших заходів, зокрема, щодо такого:

1. У галузі бюджетної політики: а) розвитку системи середньострокового бюджетного прогнозування/планування; б) удосконалення програмно-цільових підходів у бюджетному процесі й аналізу ефективності та результативності виконання бюджетних програм; с) покращення обміну досвідом та інформацією з питань планування і виконання бюджету та стану державного боргу.

2. У галузі зовнішнього аудиту: – імплементації стандартів та методик Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI), а також обміну найкращими практиками ЄС у галузі зовнішнього контролю та аудиту державних фінансів з особливим акцентом на незалежності відповідних органів Сторін [9, с. 24].

Отже, аудит публічних фінансів має бути спрямований на забезпечення законності, фінансової дисципліни та ефективності формування і витрачання коштів, у тому числі бюджетних, та інших активів у процесі володіння, розпорядження, використання і відчуження державного майна, відшкодування збитків та встановлення міри відповідальності у разі порушення фінансового, у тому числі бюджетного, законодавства.

### *Література*

1. Drucker Peter F. A New Discipline / Peter F. Drucker // Success! January-February 1987. – P. 18.
2. Бьюкенен Дж. Политическая экономия государства благосостояния / Джеймс Бьюкенен // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 5. – С. 46–52.
3. Аналіз чинної нормативної бази системи контролю за використанням публічних фінансів в Україні. – К., 2018. – 43 с.
4. Письменна Т. Теоретичні засади державного фінансового контролю : вітчизняний і зарубіжний досвід / Т. Письменна // Світ фінансів. – 2008. – № 4. – С. 130 – 138.
5. Винниченко Н. В. Публічний аудит як елемент системи бюджетного контролю / Н. В. Винниченко // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 5. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=854>.
6. Оболенський О. Ю. Публічний аудит: цілі та економічний зміст / О. Ю. Оболенський, Н. І. Обушна // Теорія та практика державного управління. – 2015. – № 1 (48). – С. 1–8. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-1/doc/2/03.pdf>.
7. GAO’s 2017 Performance and Accountability Report – More than \$73 Billion in Financial Benefits [Electronic resource] // WatchBlog. – 2017. – November 15. – Available at: <https://blog.gao.gov/2017/11/15/gaos-2017-performance-andaccountability-report-more-than-73-billion-in-financial-benefits/>.
8. Звіт Рахункової палати за 2019 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Reports/2019/ZVIT\\_RP\\_2019.pdf](https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Reports/2019/ZVIT_RP_2019.pdf).
9. Витяг з Угоди про асоціацію Україна – ЄС // Д. Черніков, М. Кузьо. Державний зовнішній аудит в контексті європейської інтеграції. – К., 2015. – 29с.



*Хан О.О.*

*Хмельницький приватний ліцей "Гармонія"*

## **ДО ПИТАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРИВАЛОСТІ ЖИТТЯ ТА СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ**

Один з основних показників, який характеризує рівень життя населення – очікувана тривалість життя.

Згідно з даними Державної служби статистики України, середня очікувана тривалість життя населення України при народженні упродовж 2002–2015 рр. (період, коли використовувалась однакова методика обчислення цього показника) - зросла з 68 до 71 року, а саме з 62 і 74 до 66 та 76 для чоловіків і жінок. Але за показником Life Expectancy Index, очікувана тривалість життя українського населення нині лишається на 5 – 6,5 років меншою, ніж у розвинених європейських країнах [1].

Найзначніше демографо-статистичне дослідження процесу старіння провів польський демограф Россет, який запропонував шкалу демографічного старіння. Вона побудована на основі показника старіння населення «зверху» - частки осіб у віці 60+ у всьому населенні. Шкала удосконалена Боже-Гарн'є (таблиця 1).

Таблиця 1 – Шкала демографічного старіння Боже-Гарн'є – Россета [2].

Коефіцієнт старіння «зверху», %	Оцінка демографічного старіння населення
Менше 8	Молоде населення
8 – 10	Початок старіння
10 – 12	Середній рівень старості
12 і більше в тому числі	Демографічна старість
12 – 14	Початковий рівень демографічної старості
14 – 16	Високий рівень демографічної старості
16 – 18	Середній рівень демографічної старості
18 і більше	Надзвичайно високий рівень демографічної старості

Рівень старіння населення оцінюють за спеціальною класифікаційною шкалою, за якою населення вважається старим, якщо частка осіб у віці 60 років і старше перевищує 12%.

Динаміку процесу старіння, його регіональні особливості характеризують також за допомогою показників середнього і медіанного віку. Модальний вік в традиційному типі відтворення припадає на «0», найбільшою є група новонароджених. При демографічному переході зміщується вгору.

Для отримання показників тривалості життя складають таблиці дожиття, які дають уявлення про порядок вимирання або дожиття певного числа народжених за віковими групами [3].

Середня тривалість очікуваного життя може розраховуватись для кожного віку. Показник середньої тривалості життя не залежить від статево-вікового складу населення, від рівня народжуваності, міграції населення. Цей показник залежить тільки від рівня смертності за віковими групами.

В Україні очікувана тривалість життя при народженні у жінок і чоловіків досить різниться за регіонами. Найбільша очікувана тривалість життя жінок становить 76,9 років у Тернопільській області, висока вона також в Львівській, Івано-Франківській, Чернівецькій областях та м. Києві. Найбільша очікувана тривалість життя чоловіків становить 66,5 років у м. Києві, висока вона також в Івано-Франківській, Тернопільській та Чернівецькій областях. Низька тривалість життя у жінок - у Миколаївській, Дніпропетровській і Одеській областях, у чоловіків - у Чернігівській і Донецькій [4].

У низці областей чоловіки не доживають навіть до пенсійного віку (60 р.), а в більшості інших регіонів вони переживають пенсію лише на 2 роки. Загалом перевищення кількості померлих над кількістю народжених характерно для багатьох країн світу [5]. Зокрема, у 2001 р. в Європі депопуляцією було охоплено 17 країн, нульовий рівень природного приросту населення мали 5 країн. Багато країн перебувають на межі переходу до «нульового приросту». В Україні впродовж останніх років спостерігається перевищення смертності над народжуваністю (рисунок 1).

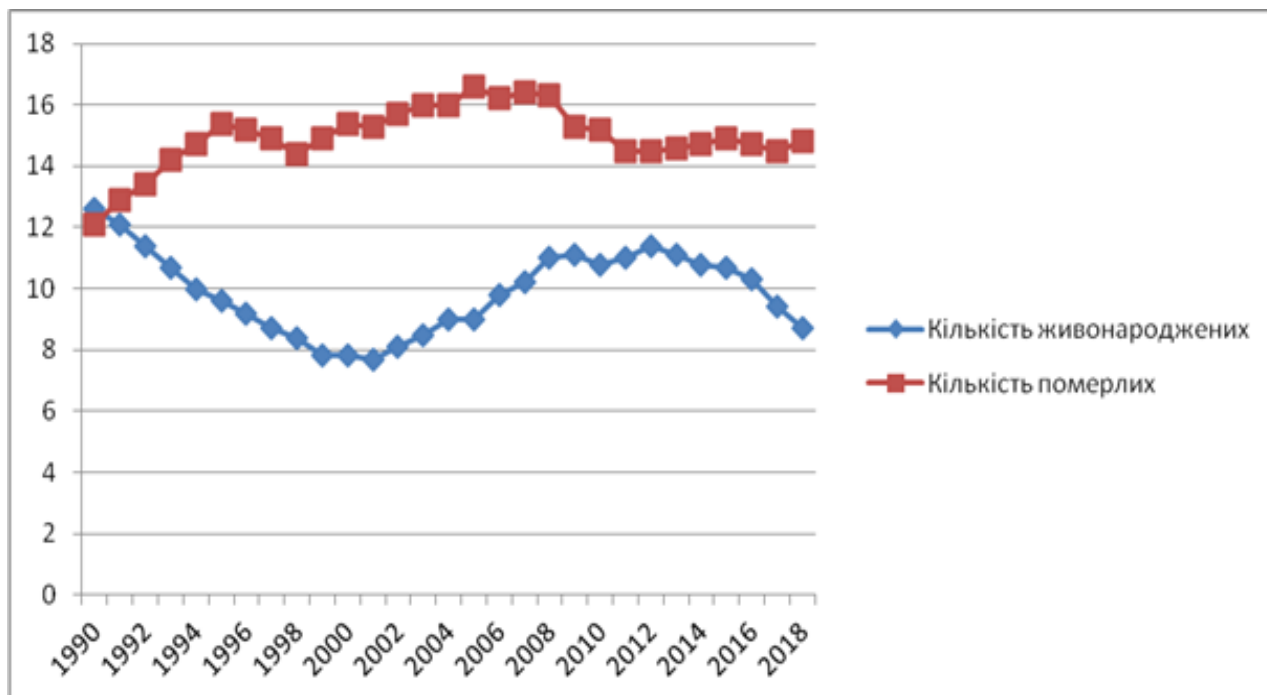


Рисунок 1 – Динаміка загальних коефіцієнтів народжуваності та смертності населення (кількість живонароджених та померлих на 1000 наявного населення) по Україні [6]

Поряд з аналізом поточної демографічної ситуації, важливого значення набуває прогнозування чисельності та складу населення в майбутньому. Демографічний прогноз — науково обґрунтоване передбачення основних параметрів руху населення та майбутньої демографічної ситуації: чисельності населення та його статеві-вікової та сімейної структури, а також рівнів народжуваності, смертності та міграції.

Об'єктивний процес старіння населення України характеризується низкою негативних особливостей [7]:

- 1) погіршення показників фізичного, психічного і духовного здоров'я людей старшого віку, що проявляється у підвищенні рівня захворюваності, інвалідності та смертності;
- 2) зростання залежності людей похилого віку від економічно і соціально розвинутих країн, зниження конкурентоспроможності на ринку праці в передпенсійному і пенсійному віці;

3) обмеженість у літніх людей можливостей для повноцінної участі у суспільному житті та доступу до суспільних благ, наростання почуття непристосованості та соціальної незатребуваності;

4) низький рівень орієнтації літніх людей у сучасному соціокультурному просторі, ускладнення їх соціальних контактів, зниження відповідальності сім'ї за догляд за літніми людьми.

У старіючому суспільстві дуже важливо, щоб збільшення середньої тривалості життя супроводжувалось збереженням здоров'я і працездатності. У цьому контексті надзвичайно актуальною є проблема розвитку розумного ставлення людей до власного здоров'я, формування поведінки, яка відповідає ідеалам раціонально побудованого і тривалого індивідуального життя.

### *Література*

1. Eurostat Statistics Explained. Mortality and life expectancy statistics – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Mortality\\_and\\_life\\_expectancy\\_statistics](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Mortality_and_life_expectancy_statistics)
2. Лібанова Е. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства / Е. Лібанова // Економіка України. - 2008. № 10. - С. 120-135.
3. Кирич Н., Слободян Н. Проблеми демографічного старіння населення і його вплив на економічне зростання суспільства / Соціально-економічні проблеми і держава. — Вип. 2 (15). — 2016 (69).
4. Клименко В. І. Особливості демографічних показників у різних регіонах України [Електронний ресурс] / В. І. Клименко, Р. А. Випна. – 2015. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/3595791/page:3/>
5. Населення світу зростає, старіє і переїжджає в міста [Електронний ресурс] // Інформаційний простір Responsible Future. – 2019. – Режим доступу: <https://responsiblefuture.com.ua/naselennya-svitu-zrostaye-stariye-i-pereyizhdzhaye-v-mista/>
6. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Мартинюк І. Проблематика людей похилого віку в Україні очима експертів / Мартинюк І., Кухта М. // Соціологія, політологія, наук. журн.– К.: НАУ, 2014. – № 2. – 108 с.

*Хрущ Н.А.*

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Хмельницький національний університет*

### ***ІННОВАЦІЙНІ КОНЦЕПЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР***

Світова економічна система перейшла в епоху глобальної інформатизації суспільства. Третє тисячоліття характеризується новими виробничими відносинами на основі застосування комп'ютеризованих засобів праці і інформаційних технологій, у тому числі таких систем комунікації як Інтернет та інші. Основними передумовами створення суспільства нового типу є: формування єдиного інформаційного суспільства на базі всесвітньої мережі Інтернет; створення міжнародного ринку інформації; поширення інформатизації, глобалізації та віртуалізації в усіх сферах економіки; розвиток всесвітнього виробництва та збуту.

Проблеми створення віртуальних підприємств висвітлені в роботах таких зарубіжних вчених як: У. Девідоу, М. Мелоун, Р.Байрн, К. Блейхер, Ханс А. Вютрих, Андреас Ф. Філіпп, Р. Патюрель., М Райсс, А. Манюшис, В. Смольянинов, В. Тарасов. В українській науковій літературі проблемами віртуалізації висвітлені недостатньо. Концепція віртуалізації підприємств появилася майже 20 років назад. В першу чергу, це було пов'язано із публікацією книги У. Девідоу та М. Мелоуна “Віртуальна корпорація” та статі Р.Байрна в журналі “Бизнес-Уік” [1].

Сучасні підприємства різних галузей функціонують в умовах невизначеності і динамічності соціально-економічного середовища. Сьогодні

формування та рівень розвитку інформації, інформаційних ресурсів та всього інформаційного простору є основою та головною характеристикою розвитку будь-якої соціально-економічної системи на макро- та мікрорівні. Економічний та політичний тиск, що чиниться, внутрішні потреби в розвитку технологій та інші фактори створюють потенційну загрозу для ефективного функціонування підприємств і тому процес безперервної трансформації підприємства та управління цими перетвореннями є життєвонеобхідним. Інструментом ефективного управління перетвореннями бізнес-процесів на підприємстві різного масштабу виступають сучасні інформаційні системи та інформаційні технології. Впровадження інформаційних і комунікаційних технологій порушує організаційну стабільність підприємств і націлює їх пошук та формування нових організаційних структур, які дозволять підвищити їх конкурентоспроможність.

Віртуальне підприємство – це добровільна тимчасова форма кооперації декількох, як правило, незалежних партнерів (підприємств, інститутів, окремих осіб), яка завдяки оптимізації системи виробництва вигод забезпечує велику вигоду клієнтам.

Передумовою створення віртуального підприємства є надходження ринкового замовлення. Для виконання замовлення створюється віртуальна мережа, яка складається із учасників (партнерів) по виробництву товарів та послуг. Всі учасники мережі в межах своєї ключової компетенції надають у розпорядження сітьового підприємства необхідні ресурси та визначають свої можливості (кадри, сировина, структури управління, фінансові та інші ресурси, “ноу-хау”, спеціальні знання та права в тій чи іншій галузі та інші). За допомогою електронно-технічних засобів надаються інформаційно-комунікаційні послуги і виконується ринкове замовлення. У випадку наступних замовлень на базі існуючого підприємницького пула створюються нові віртуальні сітьові конфігурації.

Звичайно, що повністю віртуального підприємства, тобто що немає базових структур, бути не може. В межах віртуального підприємства

інтенсивно взаємодіють реально існуючі спеціалісти та підрозділи різних підприємств, завдяки новим інформаційним та комунікаційним технологіям. Їх взаємодія направлена на підвищення рівня кооперації та координації підприємств, з метою досягнення конкурентоспроможності продукції, що випускається і в кінцевому варіанті – прибутку. Таке підприємство повністю орієнтоване на споживача, його основна характеристика – швидкість виконання замовлення (minimal time-to-market) і повне задоволення потреб клієнта.

Віртуальне підприємство можна вважати підприємством (підприємством над підприємствами), що поєднує мету, ресурси, традиції та досвід декількох підприємств при розробці складних інноваційних проектів, чи при виробництві продукції світового рівня.

Підприємства нового типу є складною динамічною системою, яка має такі характерні ознаки: відкритість; розгалуженість та розподіл структури; гнучкість; автономність; пріоритет горизонтальних зв'язків; ресурсозбереженість та ін.

Важливою перевагою віртуального підприємства над традиційних є те, що для організації нового проекту потрібно обмежений стартовий капітал, оскільки більшість необхідних ресурсів буде залучатись на контрактній основі та оплачуватись по мірі надання послуг. Підприємство, що впроваджує нові послуги, використовує інвестиції, персонал, інструменти та методології, які вже реально існують. А це, звичайно, сприяє зниженню капіталовкладень у три рази в порівнянні із тими, що необхідні для цієї мети традиційному підприємству. Ефективність віртуальних форм гарантується низьким рівнем зайнятості та раціональною структурою затрат. Сутність самої мережі дозволяє виключити дублювання компетентної робочої сили та потужностей, а за рахунок цього досягається зниження сукупних затрат на виробництво кінцевої продукції (послуги). Гнучкий характер мережі надає їй резервного потенціалу, оскільки нові організаційні структури можуть створюватися за необхідністю, залучаючи нові додаткові компетенції.

Створення віртуальних підприємств і тим самим розширення мережі електронного бізнесу є інноваційною концепцією. Можливість переходу українських підприємств на мережеву структуру реальна. Але вимагає виконання таких дій, а саме перегляду концепції підприємства із корективами стратегічних пріоритетів та реінжинірингу механізму функціонування і структурної перебудови. Перехід до мережевих структур відбувається після таких дій: реструктуризація, реінжиніринг, переосмислення. Створення віртуальних підприємств на Україні чи із участю вітчизняних товаровиробників є реальним кроком вперед на шляху побудови ефективної системи корпоративного управління. Важливо те, що такі структури дозволять підвищити інвестиційний імідж нашої країни та дадуть можливість її подальшої міжнародної інтеграції. Віртуальні підприємства можуть бути створені у вітчизняних умовах та здатні значно вплинути на рівень інвестиційної привабливості України. Від участі українських підприємців у електронному бізнесі можна отримати значний економічний ефект. В першу чергу, вітчизняні підприємства отримають: доступ до світового ринку товарів та послуг; можливість реалізувати свою продукцію чи надати послуги; можливість реалізувати свої знання; можливість залучення нових потенційних споживачів; інші переваги та можливості.

Звичайно, окремі проблеми у створенні сітьових (мережевих) структур можна вважати хворобою росту, яка притаманна будь-якій інноваційній концепції. Соціальні ж наслідки створення сітьових підприємств (віртуалізації) можна уявити вже сьогодні. Можливо, що на зміну класичної моделі індустріального суспільства прийде не інформаційне, а суспільство, що не знає меж!



### *Література*

1. Тарасов В. Причины возникновения и особенности организации предприятия нового типа. URL: [http://vasilievaa.narod.ru/13\\_1\\_98.htm](http://vasilievaa.narod.ru/13_1_98.htm)
2. Логунова И.В. Предпосылки и особенности создания виртуальных организационных форм. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/predposylki-i-osobennosti-sozdaniya-virtualnyh-organizatsionnyh-form/viewer>

*Шевченко Л. В.,*

*аспірантка кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці  
Хмельницький національний університет*

### **УТОЧНЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ІНВЕСТИЦІЇ» З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ**

На сучасному етапі розвитку економіки України актуальною є активізація інвестиційного накопичення. Для ефективного управління таким процесом необхідно з'ясувати суть терміну «інвестиції». Серед науковців розуміння терміну «інвестиції» часто є неоднозначним. Деякі економісти традиційно ототожнюють інвестиції з капіталовкладеннями. Також часто інвестиціями називають довгострокові вкладення грошей у придбання споживчих товарів для кінцевого споживання, тобто споживчі інвестиції, що не приводить до зростання прибутку. Також не можливо їх порівняння з фінансовими коштами, тобто заощадженнями. Більшість трактувань поняття «інвестиції», все ж таки зводиться до того, що інвестиції – це вкладення капіталу в об'єкти інвестування з метою отримання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту в майбутньому.

На законодавчому рівні розуміння інвестицій прописано у Законі України «Про інвестиційну діяльність», що регламентує інвестиційну діяльність в Україні. Відповідно, інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається

соціальний та екологічний ефект [1]. Господарський кодекс в основному дублює це визначення, визнаючи інвестиціями у сфері господарювання довгострокові вкладення різних видів майна, інтелектуальних цінностей та майнових прав в об'єкти господарської діяльності з метою одержання доходу (прибутку) або досягнення іншого соціального ефекту [2]. Натомість Податковий кодекс України визначає інвестиції як господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно. Таким чином, Закон України «Про інвестиційну діяльність» розглядає «інвестиції» як різного роду цінності, що вкладаються з метою отримання ефекту, а Податковий кодекс України розглядає інвестиції як дії, спрямовані на перетворення ресурсів в інші цінності. Таким чином у законодавстві ототожнюються поняття «інвестиції» та «інвестиційна діяльність».

Щодо отримання соціального ефекту від інвестицій, є різні думки. Так, А. Пересада [3, с. 9] вважає це визначення неточним, тому що такий ефект може досягатись лише опосередковано від збільшення доходів від інвестиційної діяльності і відповідних надходжень до держбюджету, що використовуються на фінансування соціальних програм. В роботі [4, с. 9-10] пропонується у визначенні інвестицій термін «прибуток» та «соціальний ефект» замінити на більш узагальнений термін – «позитивні результати», що більш адекватно, на її думку, в кожному випадку відображає мету інвестування. С. Іваночко пропонує визначення інвестицій з акцентом на фактори формування ціни на ці ресурси, тобто інвестиції це різного роду матеріальні та нематеріальні ресурси, що спрямовані на досягнення певної мети, ціна яких визначається рівнем ризику та терміном вкладу [5]. Н. Дикий акцентує увагу на більш широкому тлумаченні інвестицій, які являють собою вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення. При цьому, приріст капіталу повинен бути достатнім для того, щоб компенсувати інвестору відмову від використання коштів на споживання в поточному періоді, винагородити його за цей ризик та відшкодувати збитки від інфляції в наступному періоді [6].

В. Мартиненко, аналізуючи попередні підходи до наповнення змісту поняття «інвестиція» запропонував наступне визначення: «інвестиція - це довгострокове вкладання капіталу у розвиток суспільного виробництва з метою його зростання, яке забезпечується перетворенням його з грошової на товарну виробничу та споживчу форми і спрямовується на задоволення індивідуальних, колективних та суспільних потреб» [7, с. 12]. Таким чином автор підкреслює що: 1) термін «інвестиція» має більш широке тлумачення ніж капітальні вкладення; 2) вкладання державою коштів у реалізацію соціальних програм також можна трактувати як інвестиції, а не тільки фінансування, навіть, якщо критерієм віднесення до інвестицій є отримання доходу; 3) інвестиції здійснюються не тільки у високоефективні проекти, результатом яких є одержання прибутку, доходу, дивідендів. О. Свідер акцентує увагу на тому, що з двох напрямів трактування категорії «інвестиція», фінансового та загальноекономічного, другий більш широкий та зорієнтований на аналіз довгострокових та двосторонніх наслідків інвестиційного процесу. Також дослідник підкреслює, що інновації, які є одним із зовнішніх проявів інвестицій, мають з останніми спільну мотиваційну основу, а саме підвищення ефективності [8, с. 98]. Р. Качур також включив у своє визначення категорії «інвестиції» інновації: «інвестиції – це сукупність майнових і фінансових ресурсів та інтелектуальних цінностей, які вкладаються у власне виробництво з метою його реконструкції, модернізації та запровадження новітніх технологій, в інші об'єкти суб'єктів підприємництва та соціальної сфери з метою отримання прибутку, а також інновації» [9, с. 7]. Класифікуємо цілі інвестування за різними ознаками (рис. 1).

Таким чином розподіл цілей на малюнку відображає подвійну класифікацію їх за ознаками прибутковості та об'єктом вкладення. Відображена подвійна класифікація цілей інвестування показує складність та багатогранність економічної суті категорії «інвестиції». Тому нами пропонується ще один підхід до трактування категорії інвестиції – з точки зору

визначення мети. Адже саме мета інвестування визначає суть інвестування, його величину тощо.

Висновки. 1. Цілі інвестицій можуть носити як комерційний так і некомерційний характер. 2. Прибуток – головна ознака комерційності інвестування може отримуватися як при реальних інвестиціях та і при фінансових. При цьому він також може розглядатися як позитивний результат та результат підвищення ефективності процесів. 3. Трактуючи категорії «інвестиції» можна доповнити «ефектом досягнення мети», який буде означати високу чи низьку результативність капіталовкладень.

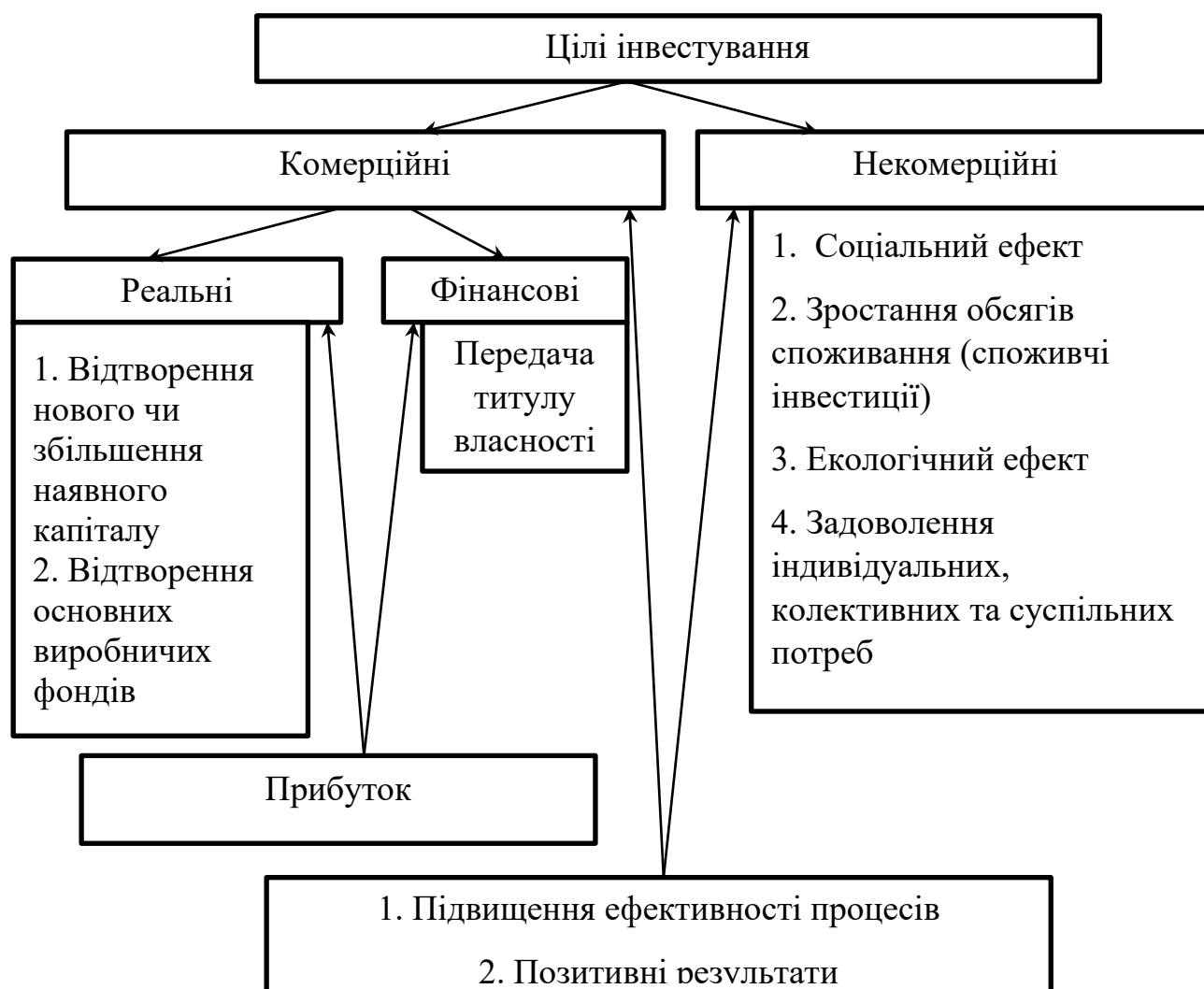


Рисунок 1 - Узагальнення підходів до визначення мети інвестування  
розроблено автором за [3-9]

### *Література*

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 №1560-XII. / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 25.04.2020).
2. Господарський кодекс України. Закон України від 16.01.2003 №436-IV. / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 21.06.2020).
3. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні / А. А.Пересада. - К., «Видавництво Лібра» ТОВ, 1998. - 392 с.
4. Федорчак О. В. Сучасні форми іноземних інвестицій як об'єкти державного регулювання. // Ефективність державного управління. 2016. - Вип. 4. - С. 171-182.
5. Іваночко С. «Інвестиції» та «інвестиційна діяльність»: зміст понять / С. Іваночко// Матеріали XVIII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД». 29 - 30 грудня 2013 р. URL: <http://conferences.neasmo.org.ua/>(дата звернення: 23.05.2020).
6. Дикий Н. О. Залучення іноземних інвестицій в економіку України / Н. О. Дикий // Ефективна економіка. - 2017. - №11 URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5904/>(дата звернення: 27.05.2020).
7. Мартиненко В. Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні / Монографія. К.: Вид-во НАДУ, 2005. - 296 с.
8. Свідер О. П. Теоретичні аспекти прямого іноземного інвестування / О. П. Свідер // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2011. - Випуск 4. - С. 92-100.
9. Качур Р. П. Державне регулювання інвестиційної діяльності в трансформаційній економіці України Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03. Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. Львів, 2015. 21 с.

*Вальков О.Б.*

*старший викладач кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці,*

*Хмельницький національний університет*

## **БЕЗРОБІТТЯ ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ ВИКЛИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

Умови глобалізації істотно змінили сучасне життя суспільства. Саме з ними пов’язана поява загроз нового змісту – глобальних викликів, проблем, ризиків, криз і катастроф. Глобальні виклики «форматують» і внутрішній простір України, зумовлюють її внутрішню і зовнішню політику, породжують проблеми та суперечності. Водночас вплив глобалізаційних процесів зумовлює необхідність нових теоретичних підходів для обґрунтування структурних зрушень в українській економіці.

МОП наголошує, що нині світ стоїть перед «невідкладною проблемою» створення у наступному десятиріччі 600 млн продуктивних робочих місць з метою забезпечення сталого розвитку та підтримання соціальної згуртованості, що зазначається у щорічній доповіді Міжнародної організації праці (МОП) з питань глобальної зайнятості [1]. Водночас робоча сила зараз нараховує майже на 29 млн менше людей, ніж очікувалося на основі докризових тенденцій. Якщо цих зневірених працівників віднести до безробітних, то загальна кількість безробітних у світі збільшиться з нинішніх 197 млн до 225 млн, а рівень безробіття підвищиться з 6 відсотків до 6,9 % [2].

Рівень життя населення визначається як сукупність умов життя відповідно до досягнутого рівня економічного розвитку країни. Одним із аспектів аналізу рівня життя населення є зіставлення соціально-економічних показників у динаміці із попередніми роками. За прогнозами МВФ, очікується падіння світової економіки на 3%. В свою чергу, Україна традиційно є більш вразливою до економічних шоків: ВВП може впасти на 4-8% порівняно з 2019 роком [3].

Соціально-економічні показники рівня життя населення можна розглянути як узагальнюючі, які відображають загальне споживання, і відносні, які

характеризують окремі сторони добробуту населення. До соціально-економічних чинників, що здійснюють вплив на економічні зміни належать: стан ринку праці (зайняті, безробітні), середньомісячна заробітна плата, дохід населення, рівень ВРП, ринок житла та коливання валютного курсу [4].

Вагомим фактором впливу на економічні зміни є регіональний ринок праці, а саме рівень безробіття та потреба роботодавців у працівниках на рівні областей та територій. Але сучасний ринок праці регіонів характеризується дисбалансом між попитом та пропозицією робочої сили, що відображається у професійно-кваліфікаційній невідповідності. Це призводить до підвищення структурного безробіття, що негативно впливає на ефективність функціонування економіки, зниження виробництва товарів та послуг, скорочення ВВП.

Для нашої держави також актуальними є внутрішні чинники соціально-економічної нестабільності, пов’язані зі зниженням рівня життя та зайнятості, територіальними диспропорціями між попитом та пропозицією на ринку праці, загостренням ситуації на локальних ринках праці [5].

Розглянемо ситуацію на ринку праці Хмельницької області (таблиця 1). За останні роки в Хмельницькій області спостерігається тенденція до зменшення попиту на робочу силу, аналогічна ситуація стосується і пропозиції. Попит на робочу силу на зареєстрованому ринку праці можна визначити за показником потреби підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць [6].

На обліку в Державній службі зайнятості станом на 2019 рік перебувало 45,8 тис. населення, що проживають на території Хмельницької області. Але на думку вітчизняних аналітиків, сьогоднішня інформація, що надається Державною службою статистики, занижує фактичний рівень безробіття приблизно в 5 разів. Причиною цього є наявність багатоваріантного прихованого безробіття. Воно існує у вигляді «оплачуваного безробіття» – безстрокових відпусток, неповного робочого тижня, скороченого робочого дня тощо, оскільки державі вигідніше виплачувати працівникам мізерну платню, аніж переводити їх у статус безробітних. І, нарешті, воно функціонує у

традиційному для порівняльно-розподільної системи вигляді «оплачуваного байдикування», що нерідко є наслідком включення до штатного розпису надлишку вакансій [7].

Таблиця 1 – Показники ринку праці по Хмельницькій області за 2000-2019 рр.

Роки	Безробітне населення (за методологією МОП)		Безробітне населення (за методологією МОП) у віці 15–70 років. у % до робочої сили відповідної вікової групи	Середньооблікова кількість штатних працівників		Середня тривалість пошуку роботи безробітними (за методологією МОП), міс
	У віці 15–70 років. в середньому, тис. осіб	Темп росту, поточний рік до попереднього, %		Тис. осіб	Темп росту, поточний рік до попереднього, %	
2000	89,8	-	13,8	427,0	-	11
2001	79,8	88,8641425	12,3	397,8	93,1615925	10
2002	83,8	105,012531	12,9	365,0	91,7546506	10
2003	80,0	95,4653938	12,8	332,0	90,9589041	10
2004	71,3	89,125	11,1	308,8	93,0120482	7
2005	55,9	78,401122	8,7	297,8	96,4378238	7
2006	55,2	98,7477639	8,6	283,7	95,2652787	:
2007	52,0	94,2028986	8,1	272,1	95,9111738	:
2008	51,6	99,2307692	8,0	267,5	98,3094451	:
2009	61,1	118,410853	9,5	250,9	93,7943925	5
2010	54,9	89,8527005	8,6	250,7	99,920287	5
2011	55,4	100,910747	8,8	243,0	96,9285999	5
2012	53,7	96,9314079	8,6	242,8	99,9176955	5
2013	49,9	92,9236499	8,0	232,1	95,5930807	5
2014	54,0	108,216433	9,4	226,0	97,3718225	5
2015	56,6	104,814815	10,2	219,6	97,1681416	4
2016	53,0	93,639576	9,4	214,3	97,5865209	5
2017	50,2	94,7169811	8,9	204,1	95,2403173	5
2018	48,0	95,6175299	8,4	204,1	100	5
2019	45,8	95,4166667	8,0	199,9	97,9421852	...

Станом на 2019 рік підприємствами, різними установами та організаціями області було запропоновано щомісяця від 1000 до 3000 вакантних посад, які потребували працівників, що становить майже на 40% більше аналізованого



показника щомісяця 2018 року. А рівень безробіття Хмельницької області протягом 2000-2019 років зменшується, але залишається високим (рисунок 1). Навантаження на одну вакансію становить від 4 до 7 осіб на місце.

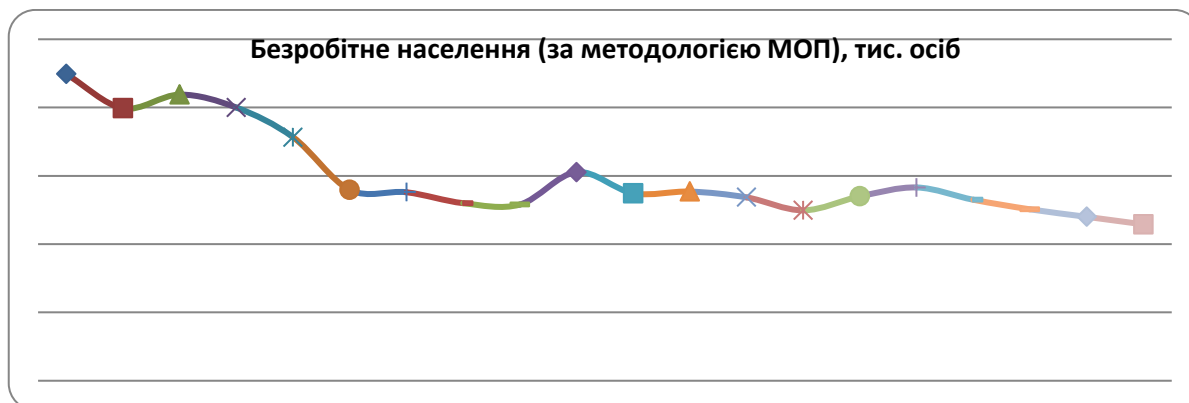


Рисунок 1 – Динаміка безробіття Хмельницької області у 2000 – 2018 роках

В цілому в Україні сучасний стан ринку праці викликає занепокоєння. Хмельницька область не є виключенням. При цьому, наявність прямого зв'язку між рівнем безробіття та міграційними процесами свідчить про те, що незбалансованість на ринку праці країни-донора та хронічне безробіття спонукає людей шукати кращі умови працевлаштування [8]. Отже, функціонування України у відкритому глобальному середовищі породжує систему загроз (як технологічних, так і фінансових).

Таким чином, пріоритетні напрямки реформування українського ринку праці полягають у наступному: підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили; стимулювання створення нових робочих місць в регіонах; посилення мотивації до легальної зайнятості; сприяння розвитку підприємництва та самостійної зайнятості; вдосконалення системи оплати праці; соціальна підтримка вразливих верств населення [9]. Отже, в сучасних умовах глобалізації все більшої актуальності набувають проблеми зайнятості населення, запобігання масового безробіття та ефективного функціонування ринку праці.

### *Література*

1. Колот А. М. Новітні глобальні тенденції у сфері зайнятості і доходів та їх вплив на соціальну нерівність / А. М. Колот, О. О. Герасименко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2018. - № 1. - С. 6 – 33.
2. Eurostat Statistics Explained. Mortality and life expectancy statistics – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Mortality\\_and\\_life\\_expectancy\\_statistics](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Mortality_and_life_expectancy_statistics).
3. Кравченко О.О. Аналіз рівня та якості життя населення України в умовах економічної та політичної нестабільності / О.О. Кравченко // Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 17. URL: [global-national.in.ua/archive/17-2017/119.pdf](http://global-national.in.ua/archive/17-2017/119.pdf).
4. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография: под. науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. Киев. КНЭУ, 2013. 466 с.
5. Радзівська С. Глобальні економічні процеси та Україна / С. Радзівська// Міжнародна економічна політика. 2014. - № 1 (20). - С. 80–104.
6. Головне управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.
7. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення: монографія / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; [А. М. Колот, В. М. Данюк, О. О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. А. М. Колота. Київ: КНЕУ, 2017. - 504 с.
8. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку: кол. монографія / за ред. Е. М. Лібанової. Київ: Ін-т демографії та соціал. дослідж. ім. М. В. Птухи НАН України, 2016. - 328 с.
9. Косович Б., Дмитрук В. Ринок праці в умовах глобалізації /Львівський національний університет ім. Івана Франка. Серія економічна. 2014. - Вип. 51. - С. 376 – 383.

***Василенко Ю.В.***

***доктор економічних наук,***

***провідний науковий співробітник відділу моделювання та прогнозування***

***економічного розвитку,***

***Інститут економіки та прогнозування НАН України***

### ***УМОВИ УСПІШНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ***

Експорт є один з найвпливовіших факторів розвитку української економіки, отже його скорочення суттєво зменшує реальний ВВП країни. Єдиним шляхом нарощування експорту є шлях провідних країн світу – розвиток наукоємних виробництв. Але він потребує великих інвестицій.

Робота присвячена визначенню меж продуктивності інвестицій різного типу, за якими інвестор отримує очікуваний прибуток по окремих товарах і послугах в різних економічних ситуаціях, а також меж, за якими інвестиції є ефективними, а економіка країни впевнено зростає.

Для дослідження була використана каузальна системна модель динаміки економіки України, яка відображає основні види легальної і тіньової економічної діяльності у їх взаємозв'язках і надає розрахунки і прогнози загальних (легальних і тіньових) результативних показників. В світі такої моделі не існувало, тому вона була створена автором.

Відображені такі види тіньової діяльності. У приватних компаніях:

- а) поряд з легальним існує тіньове виробництво кожного продукту;
- б) частина заробітної плати виплачується нелегально; податки на всі нелегальні суми не виплачуються;
- в) витрати завищені, щоб зменшити ПДВ і податок на прибуток;
- І в приватних, і в державних компаніях включені такі напрями:
- г) перебільшені ціни державних закупівель;
- д) держава повертає ПДВ за фіктивні продажі як усередині країни, так і на експорт;
- е) ПДВ повертається невчасно або не повною мірою;

є) компанії дають чиновникам хабарі, що знижує прибуток підприємств (у державних компаніях тільки по пунктах г, д, е, є).

Модель динаміки економіки зроблено дискретною. Вона побудована як сума моделей послідовних економічних циклів. Модель кожного циклу – це перехід від попереднього циклу до поточного під впливом екзогенних та ендогенних факторів. Для зручності застосування існуючого статистичного обліку прийнято, що один цикл дорівнює одному року.

Дослідники інвестицій цікавились тільки їх ефективністю. Це мікроекономічний підхід. Необхідно охарактеризувати інвестиції у макроекономічному плані. Ніхто не займався виміром здатності активних інвестицій збільшувати конкурентоспроможність підприємства.

Ми ввели макро поняття **продуктивності** інвестицій. Під продуктивністю інвестицій розуміємо їх здатність зменшувати норму матеріальних і/або трудових витрат, що підвищує конкурентоспроможність підприємства. Ми прийняли, що продуктивність інвестицій дорівнює 1, якщо темп зменшення норми витрат (на одиницю продукції) дорівнює темпу збільшення активної частини основних фондів.

Все розмаїття інвестиційної діяльності згруповане у чотири типи:

а) інвестиції на один рік для скорочення норм матеріальних і/або трудових витрат; прийнято, що такі інвестиції дають віддачу через рік.

б) інвестиції на три роки для створення нового різновиду товару, який буде мати підвищений попит і продаватись за вищою ціною. Вони дають віддачу на четвертий рік.

Інвестиції обох типів можна спрямовувати в один або декілька товарів.

в) для будівництва житла, плата за яке в Україні вноситься заздалегідь.

г) для відшкодування зношеного або застарілого основного капіталу.

Кредити в цій роботі не беруться.

Запропоновано оцінювати ефективність інвестицій не тільки по прибутку, а по всій доданій вартості. Цей показник, по-перше, відображає ефективність з

точки зору держави, а по-друге, більш далекоглядні інтереси власника бізнесу в мінімізації плинності кваліфікованих працівників.

Різна цінова політика експортерів призводить до економічних результатів настільки різних, що необхідно аналізувати вплив інвестицій у двох різних ситуаціях: «хорошій» і «поганій». Остання складається при стандартній поведінці експортерів, які при девальвації регулюють ціни і обсяги експорту за класичною теорією зовнішньої торгівлі, тобто при девальвації 10% зменшують ціни експорту проміжного споживання на 7.8% кожного циклу, а обсяг продаж збільшують на 3.4%. «Хорошу» економічну ситуацію забезпечує **нестандартна поведінка експортерів**, які при девальвації 10% зменшують ціни експорту кожного циклу тільки на 2%, а обсяг продаж збільшують на 2% (якщо міжнародні ринки це дозволяють).

Виявлено, що зростання продуктивності інвестицій другого типу дає кращі результати, ніж таке ж зростання продуктивності інвестицій першого типу у кращій економічній ситуації, але гірші у поганій.

Для успішного застосування інвестицій другого типу необхідно, щоб темп зростання норм витрат по кожному продукту не перевищував 80% темпу зростання ціни на цей продукт.

Якщо виходити з найскорішої окупності інвестицій, то в обох економічних ситуаціях найбільш доцільними є інвестиції обох типів у виробництво інвестиційного товару та житла.

Крім того, інвестиції першого типу в обох ситуаціях доцільно вкладати у товари кінцевого споживання. Проте, різниця в термінах окупності не дуже велика, отже можна вкладати інвестиції і в інші товари і послуги.

Інвестиції другого типу в хорошій економічній ситуації доцільно вкладати і в інші товари і послуги, крім товару проміжного споживання, а у поганій ситуації – в інші товари і послуги, крім обох експортних товарів.

За критерієм найвищої ефективності інвестицій за ВВП (тобто для отримання найбільшого ВВП, виробленого по продукту), то, як і за попереднім критерієм, в обох економічних ситуаціях інвестиції другого типу найбільш

доцільно вкладати в інвестиційний товар, у житло, в товари кінцевого споживання.

Інвестиції ж першого типу у кращій ситуації доцільно вкладати у товар кінцевого споживання non-tradable, в експортні товари проміжного і кінцевого споживання та у товар кінцевого споживання tradable.

У гіршій ситуації – в інвестиційний товар, в товари кінцевого споживання.

Якщо виходити з найбільшого впливу на зростання ВВП країни, то ранжування більше залежить від ситуації, ніж від типу інвестицій (Таблиця).

Таблиця - Товари, інвестиції в які найбільше впливають на зростання ВВП країни, в «хорошій» і «поганій» економічних ситуаціях

Товари	Хороша ситуація		Погана ситуація	
	Місце по інвестиціях типу		Місце по інвестиціях типу	
	першого	другого	першого	другого
Кінцевого споживання tradable	2	4	1	2
Проміжного споживання	3	2	6	1
Інвестиційний	6	3	5	3
Споживчий non-tradable	4	6	3	4
Експортний проміжного споживання	1	1	7	5
Експортний споживчий	5	5	2	6
Житло	7	7	4	7

У кращій економічній ситуації експортний товар проміжного споживання є найбільш перспективним для обох типів інвестицій. Товар проміжного споживання посідає друге місце для інвестицій другого типу і третє – для інвестицій першого типу. Товар кінцевого споживання, який в принципі експортується, але його продано на внутрішньому ринку (tradable), посідає друге місце для інвестицій першого типу і четверте – для інвестицій другого типу. Інвестиційний товар йде третім для інвестицій другого типу і шостим для інвестицій першого типу. Споживчий товар тільки для внутрішнього ринку (non-tradable) посідає четверте місце для інвестицій першого типу і шосте – для інвестицій другого типу.

У гіршій економічній ситуації товар кінцевого споживання tradable, посідає перше місце для інвестицій першого типу і друге – для інвестицій другого типу, споживчий товар тільки для внутрішнього ринку (non-tradable) посідає третє місце для інвестицій першого типу і четверте – для інвестицій другого типу.

Щоб забезпечити середню за 15 років окупність за півроку інвестицій **першого** типу у виробництво **експортних товарів проміжного споживання** у «хорошій» ситуації, необхідно, щоб їх продуктивність перевищувала 0.73.

Щоб забезпечити термін окупності інвестицій **другого** типу у виробництво **експортних товарів кінцевого споживання** один рік у «хорошій» ситуації, необхідно підняти їх продуктивність до 0.4084.

Щоб ВВП, створений в усій економіці, за 15 років хоча б дещо зріс, а ефективність інвестицій стала додатною, необхідно підвищити продуктивність інвестицій до 0.207, щоб забезпечити приріст ВВП за 15 років 55.8%, тобто по 3% за рік, - до 0.6705.

Визначені обсяги виробництва споживчих, проміжних та інвестиційних товарів, а також обсяги їх імпорту, необхідні для забезпечення рівноваги між попитом і пропозицією (між обсягами вироблених і спожитих споживчих та інвестиційних товарів і в цілому між виробленим і спожитим ВВП, а також між обсягами вироблених і спожитих товарів проміжного споживання).

Визначені зменшення реального ВВП, які відбудуться, якщо стануться відхилення фактичних обсягів виробництва або/і імпорту цих товарів від рівноважних, визначених на моделі.

Визначена оптимальна схильність до нагромадження за критеріями мінімуму терміну окупності інвестицій та максимуму їх ефективності за ВВП в середньому за 15 років. Там, де оптимуми не збіглися, визначена компромісна схильність до нагромадження.

Звичайно, перші інвестиції мають бути зроблені в ті галузі, де Україна має певні напрацювання: програмування, літакобудування, ракетобудування, авіа- та ракетні двигуни, військова техніка, модний одяг тощо.

*Давиденко Н.М.*

*доктор економічних наук, професор,*

*завідувач кафедри фінансів*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України*

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ**

В Україні однією з головних проблем тривалого і не завершеного процесу реформування земельних відносин відповідно до концепції сталого розвитку вважаємо відсутність ефективного механізму стимулювання розроблення і впровадження інновацій у практику господарювання.

Все це знижує рівень ефективності господарювання та конкурентоспроможність не тільки окремих суб'єктів господарювання, а й національної економіки загалом. Ми говоримо у холдингів більше можливостей щодо фінансового забезпечення, і як наслідок, нова техніка, добрива, елітні сорти насіння, це дійсно так, але відсутність належного механізму зумовлює ймовірність подальшого росту екологічної небезпеки у процесі господарської діяльності, погіршення стану земельних ресурсів та навколишнього середовища в нашій країні [1].

Україна була державою з виключно унікальними природними особливостями земельного фонду. У нас близько 41,5 тис. га - сільськогосподарські угіддя, при цьому, «частка особливо цінних земель, на яких ведеться сільськогосподарське виробництво за даними Держземагентства України становить 12 млн. га або 20% території».

Сукупний земельний банк агрохолдингів у 2007 р. становив 8%, а в 2018 перевалив за 30%. Тобто сучасний стан земельних ресурсів України близький до критичного. Інтенсивне використання сільськогосподарських угідь, зниження аграрної культури землеробства, техногенний принцип розвитку аграрної галузі задля отримання високих і сталих врожаїв, призводить до погіршення якості ґрунтів, збільшення площі еродованих земель, руйнації



навколишнього природного середовища і вина в цьому не лише агрохолдингів, просто агрохолдинги роблять це у великих масштабах, по 20 років сіючи кукурузу.

Взагалі, забрудненими є близько 20 відсотків земель України, водною та вітровою ерозією уражені близько 57 відсотків території України, понад 12 відсотків території держави зазнають підтоплення; причини виникнення такої ситуації мають комплексний характер, особливо слід відзначити порушення екологічно збалансованого співвідношення між категоріями земель, зменшення території унікальних степових ділянок, надмірну розораність території та порушення природного процесу ґрунтоутворення, використання недосконалих технологій в сільському господарстві.

Тому, розвиток природного агровиробництва є однією з базових умов реалізації концепції сталого розвитку в Україні, оскільки використання технологій природного агровиробництва спрямоване з одного боку, на відновлення і захист ґрунтів від виснаження під час використання традиційних технологій з використанням мінеральних добрив, стимуляторів росту, хімічних засобів обробки врожаю тощо, а з іншого боку забезпечує вирощування екологічно безпечної продукції для нашого з вами вжитку.

Тобто, запровадження природного агровиробництва спрямоване на вирішення проблем в сфері екологічної та продовольчої безпеки, що є складовими національної безпеки будь – якої країни.

Проте, запровадження технологій природного агровиробництва вимагає значних фінансових ресурсів, оскільки є більш ризикованим, порівняно з традиційним агровиробництвом, яке саме по собі має значний рівень ризику як операційної, так, відповідно, і фінансової діяльності. Крім того, перехід від традиційних технологій, до технологій природного агровиробництва займає певний проміжок часу від двох до п'яти років, коли, може знижуватись рівень рентабельності діяльності, а отже зменшується можливість використання позикових коштів та зростання їх вартості з врахуванням рівня ризику.

Специфіка розвитку природного агровиробництва дозволяє використовувати для його фінансового забезпечення досить нетрадиційні форми фінансового забезпечення, зокрема, через екологічний податок.

Ключовим завданням введення екологічних податків було встановлення прямої залежності між розміром податкових відрахувань та ступенем негативного впливу, що завдається навколишньому природному середовищу та природним ресурсам у результаті діяльності суб'єктів господарювання.

Зазначимо, що фінансове забезпечення екологічної складової сталого розвитку України, в основному здійснюється за рахунок коштів екологічного податку. У відповідності до розділу VIII Податкового кодексу України платниками екологічного податку є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів [2].

На наше переконання, в аграрному секторі економіки України доречним буде впровадження системи відшкодування екологічного податку у поєднанні з відтворенням родючості ґрунтів і біоресурсів, а також забезпеченням сталого виробництва екологічно чистої аграрної продукції. Відшкодування екологічного податку (пільгові умови оподаткування) є одним з методів фінансового забезпечення в аграрному секторі економіки.

Акцентуємо увагу на тому, що для розробки та ефективної реалізації в Україні зваженої екологічної політики важливо враховувати досвід сучасної системної екологічної політики країн - членів Європейського Союзу. Спроможність адаптувати важелі та інструменти екологічної політики нашої держави до стандартів ЄС, у тому числі, щодо аграрного сектору економіки, безпосередньо вплине на екологічний добробут, якісне життєве середовище та, у кінцевому підсумку, сформує базис для виробництва конкурентоспроможної екологічно чистої аграрної продукції і забезпечення продовольчої безпеки України.

Для вдосконалення вітчизняної системи екологічного оподаткування, вважаємо за доцільним: – перенести плати за нормативне використання природних ресурсів або забруднення навколишнього природного середовища на фінансові результати господарської діяльності підприємства, замість собівартості продукції; – переглянути нормативи плати і розміри платежів за викиди і скиди забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище, розміщення відходів у бік їх збільшення із метою спонукання природокористувачів до мінімізації негативного впливу на довкілля; – посилити ефективність системи екологічного оподаткування через цільове зарахування компенсаційних платежів до фондів охорони навколишнього природного середовища.

Таким чином, аграрний сектор є стратегічно важливим сектором економіки України. Тому стратегія фінансового забезпечення відтворення землі на макрорівні повинна відповідати загальній національній стратегії розвитку сільського господарства. На державному рівні стратегія фінансового забезпечення відтворення землі повинна бути реалізована шляхом: реалізації спеціальних програм фінансування, надання пільгових кредитів, залучення іноземних інвестицій, пільгових умов оподаткування.

### *Література*

1. Механізми управління земельними відносинами в контексті забезпечення сталого розвитку / Ш.І. Ібатуллін, О. В. Степенко, О.В. Сакаль [та ін.]. – К.: Державна установа “Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України”, 2012. – 52 с.

2. Податковий Кодекс України, від 02. 12. 2010р. №2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

*Диха М. В.*

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри економіки підприємства і підприємництва  
Хмельницького національного університету*

## **СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Могутність і стабільність України як держави і як економічного суб’єкта в значній мірі залежить від її здатності ефективно реалізовувати покладені на неї функції. Ієрархія вагомості виконання державою своїх функцій обумовлюється специфікою країни, визначається цілями, необхідністю виконання завдань, що зумовлюються сучасними реаліями.

Кожного дня із різних джерел засобів масової інформації бачимо і чуємо невдоволення існуючим станом справ у різних галузях економіки та сферах життєдіяльності. Передували усім наслідкам прийняті рішення на різних рівнях влади. Ухвалювачі рішень без системних знань з легкістю погоджуються на запропоновані, подекуди й далеко не оптимальні варіанти. Також науково обґрунтовані варіанти, ефективні механізми та технології забезпечення соціально-економічного розвитку здебільшого залишаються поза увагою.

Проведене дослідження ряду стратегічних програмних документів засвідчує, що сучасній системі стратегічного планування соціально-економічного розвитку притаманні суттєві недоліки: вона не охоплює основні елементи економічної структури; плани не визначають довгострокової перспективи,

Планування соціально-економічного розвитку має базуватися на принципових підходах і законодавчо упорядкованих державницьких стратегічних засадах.

Під стратегічним плануванням соціально-економічного розвитку країни ми розуміємо діяльність щодо формування системи програмних документів на основі визначених цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку з

урахуванням можливостей і ресурсів країни, зовнішньоекономічних зв'язків та імовірних зовнішніх впливів, реалізація яких забезпечить сталий соціально-економічний розвиток країни, досягнення європейських стандартів життя населення, національну безпеку.

На нашу думку, стратегічне планування має включати розробку системи взаємоузгоджених програмних документів (планів, програм, прогнозів) (загальнодержавного рівня, регіональних (територіальних), галузевих (за видами діяльності), розвитку підприємств державного сектора та приватизації державного майна), законотворчо стандартизованих та інтегрованих у загальну вертикальну стратегію соціально-економічного розвитку країни (рис. 1).

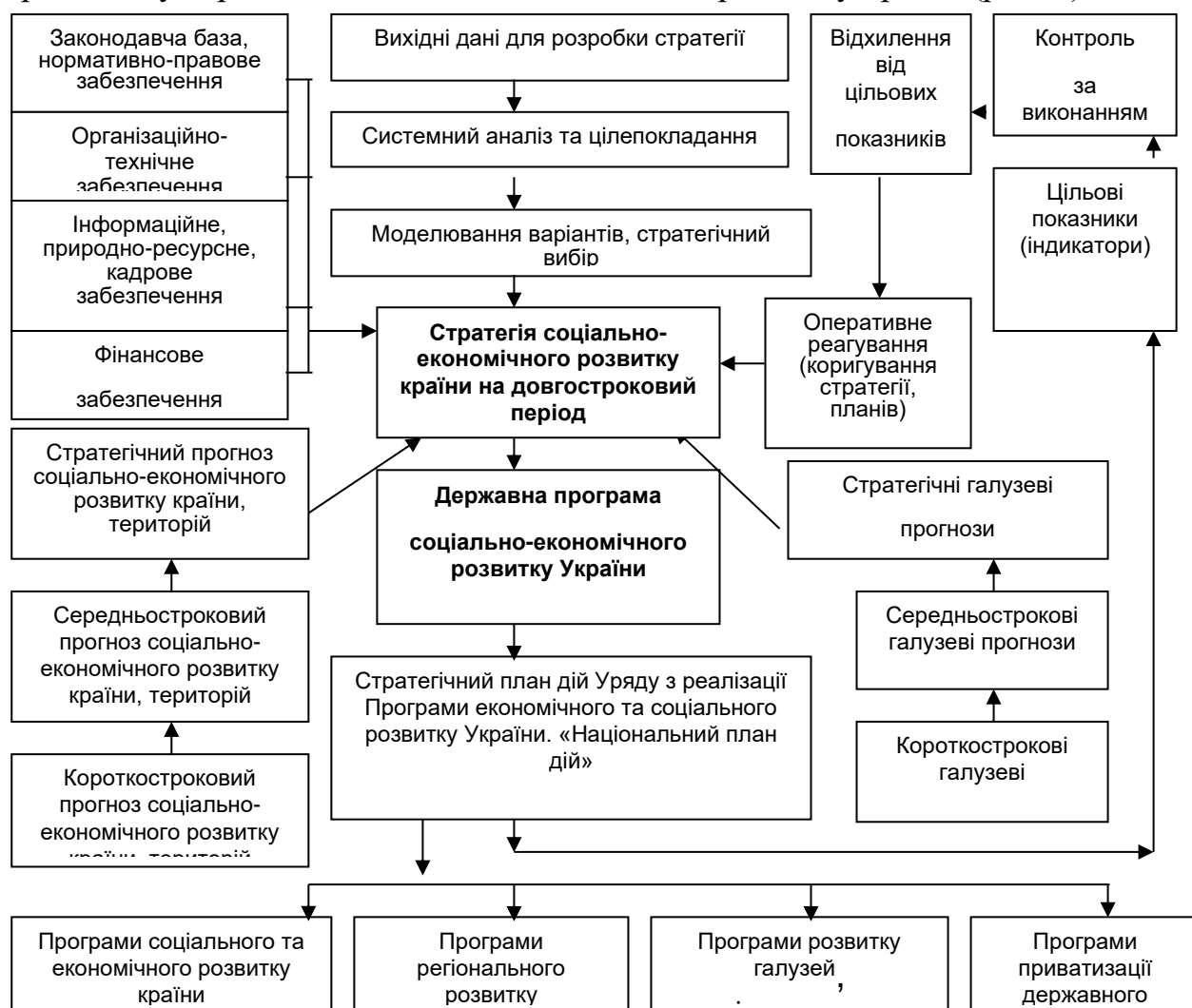


Рисунок 1 - Система програмних документів із забезпечення соціально-економічного розвитку країни

Джерело: розроблено автором

Запропонована методологія стратегічного регулювання, орієнтована на забезпечення реалізації концепції сталого розвитку держави з обґрунтованою макроекономічною політикою.

У методологічному плані стратегічне планування здійснюється по етапах: стратегічного аналізу, цілепокладання, стратегічного вибору та реалізації.

Формалізація процесу стратегічного планування здійснюється за допомогою процедур прогнозування, програмування і проектування.

При формуванні методології планування до числа основних належить питання про принципи планування, які повинні корелюватися з принципами макроекономічного регулювання, дотримання та реалізація яких надасть змогу збалансовано підходити до розробки та реалізації планів, стратегії соціально-економічного розвитку та вирішення соціально-економічних проблем.

Принципи планування можна навести у вигляді такого переліку:

1. Науковість – означає наукову об’єктивність і достовірність; застосування методів, що відповідають цілям дослідження; правильність обраної методології.

2. Цілеспрямованість – обґрунтування пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку й стратегічного вибору; формування комплексу стратегічних цілей розвитку; визначення пріоритетних функцій видів діяльності.

3. Соціальність – при формуванні стратегічних цілей і механізмів їх реалізації пріоритетними є рішення, що забезпечують підвищення якості життя та захист інтересів населення.

4. Комплексність – означає необхідність розгляду всіх елементів планування у взаємозв’язку; розгляд усіх факторів і соціально-економічних характеристик у їх цілісності; на представницькі й виконавчі органи управління лягає вся повнота відповідальності за розробку й здійснення комплексного розвитку; реалізація принципів комплексності нерозривно пов’язана з дотриманням принципів ієрархічності.

5. Системність – означає, що системний підхід є одним з методів

стратегічного планування, що забезпечує дотримання вимог стійкості, динамічності, гнучкості, структурної збалансованості. Стратегічне соціально-економічне планування є частиною системи управління державою, регіоном, муніципальним утворенням. При розробці плану необхідно враховувати зовнішні та внутрішні фактори, усі передумови й обмеження в умовах соціально-економічного розвитку, взаємозалежності в розвитку країн світу й регіонів країни. Також існує необхідність розгляду складної соціально-економічної системи, що складається з багатьох взаємопов'язаних елементів (підсистем, компонентів) різного ієрархічного рівня. Принцип системності тісно пов'язаний з принципом комплексності.

6. Адаптивність – можливість при плануванні та формуванні стратегічного вибору враховувати зміни зовнішнього середовища шляхом гнучкого коригування цілей, пріоритетів і способів їх реалізації, модифікації механізмів зворотних зв'язків.

7. Варіантність – означає, що при розробці концепції і при прогнозуванні розвитку соціально-економічних систем необхідне варіантне опрацювання, що витікає з реально існуючої ситуації і передбачуваних змін внутрішніх і зовнішніх умов розвитку системи на перспективу; в кожному варіанті повинні бути узгоджені оцінки умов, цілі розвитку й механізми їх досягнення; зрештою, відбирається найкращий з усіх можливих варіантів розвитку.

8. Ефективність – розуміється як необхідність доказу того, що сформований набір цілей економічного розвитку пріоритетних функцій, намічених шляхів реалізації плану забезпечить кращий результат при найменших витратах.

9. Мінімізація ризику – означає, що при формуванні плану повинні бути оцінені різні ризики в майбутньому, необхідне прогнозування ризиків та їх врахування при порівняльному аналізі варіантів плану, при ухваленні рішення про остаточний вибір варіанта плану.

10. Баланс інтересів – це багатозначне поняття, що передбачає знаходження консенсусу між владними структурами, владою і бізнесом,

професійними і суспільними групами населення з питань вибору пріоритетних стратегічних цілей і механізмів їх практичної реалізації, забезпечення узгодженості й несуперечності загальнодержавних, регіональних і місцевих інтересів.

11. Легітимність – це обов’язковість розгляду й прийняття розроблених проєктів концепцій, програм, планів соціально-економічного розвитку органами представницької влади відповідного рівня державного управління.

12. Демократичність – означає гласність і відкритість ходу й результатів робіт з формування концепцій, програм, планів із залученням наукової громадськості і населення до розгляду та експертизи проєктів документів. Принцип демократичності тісно пов’язаний з принципами легітимності й балансу інтересів.

13. Професіоналізм – забезпечується спеціальною підготовкою учасників робіт, створенням необхідної методологічної та інформаційної бази, організацією незалежної експертизи із залученням до розробки професіоналів, що спеціалізуються з відповідної проблеми.

14. Принцип «першого керівника» – означає участь у ході робіт або їх оцінці «перших осіб» відповідного рівня державного управління. Питання порівняльної оцінки стратегічних альтернатив і остаточного вибору є прерогативою вищих керівників відповідних органів управління, які несуть усю повноту відповідальності за результати соціально-економічного розвитку галузі, регіону, країни.

15. Принцип інноваційності – означає використання в процесі планування технологічних інновацій, особливо сучасних інформаційних технологій; створення ефективних організаційних форм виконання робіт; обґрунтування і механізмів забезпечення економічної взаємодії між зацікавленими суб’єктами управління та господарювання; забезпечення нормативної бази планування, що відповідає міжнародним стандартам; наукові інновації, засновані на результатах фундаментальних і прикладних досліджень у галузі проблем стратегічного планування і соціально-економічного розвитку.



Комплекс розглянутих принципів є досить повним, але неоднорідним за змістом. Тому їх доцільно класифікувати шляхом об’єднання в три блоки: науково-методологічний, організаційно-прикладний, соціально-орієнтований – табл. 1.

Таблиця 1 - Класифікація принципів стратегічного планування соціально-економічного розвитку

Науково-методологічні	Організаційно-прикладні	Соціально-орієнтовані
Науковість	Адаптивність	Соціальність
Цілеспрямованість	Ефективність	Легітимність
Комплексність	Мінімізація ризику	Демократичність
Системність	Баланс інтересів	
Варіантність	Професіоналізм	
Принцип інноваційності	Принцип «першого керівника»	
<i>Принцип пріоритетності розвитку</i>	<i>Принцип соціально-економічної доцільності</i>	
	<i>Принцип раціонального розподілу</i>	

Джерело: складено автором.

У той же час загальні принципи планування соціально-економічного розвитку повинні корелюватися з принципами макроекономічного регулювання, перелік яких необхідно доповнити принципом соціально-економічної доцільності, принципом раціонального розподілу ресурсів та принципом пріоритетності розвитку відповідно до стратегічних напрямів та пріоритетів соціально-економічного розвитку.

Прагматичні підходи до вирішення проблем соціально-економічного розвитку України, реалізація стратегічних напрямів розвитку на основі

дотримання та системної реалізації усіх принципів надасть змогу збалансовано підходити до вирішення соціально-економічних проблем та забезпечить сталий соціально-економічний розвиток України.

### *Література*

1. Диха М.В. Прогнозування соціально-економічного розвитку України / М.В. Диха // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 4, Т. 3. – С. 186–191.
2. Диха М.В. Соціально-економічний розвиток України: напрями та засоби реалізації: [монографія] / М.В. Диха. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 388 с.
3. Диха М.В. Стратегічне регулювання соціально-економічної сфери: проблеми, цілі, пріоритети / М.В. Диха // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 47–58.
4. Dykha Mariia V. Economic mechanism toolkit for state regulation of socioeconomic processes / Mariia V. Dykha // Actual Problems of Economics. – 2016. – № 5 (179). – P. 20–29.

*Немченко Т.А.*

*асистент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності,  
Центральноукраїнський національний технічний університет*

### ***ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ***

Ринок праці України розвивається під впливом світових тенденцій, спричинених, передусім, глобалізацією, інтенсифікацією інноваційно-інтеграційних процесів, виходом компаній у віртуальний простір, переходом до переважаючої зайнятості на ринку послуг, нарощенням потужності штучного інтелекту, формуванням «економіки вільного заробітку», прискореною автоматизацією промислового виробництва, визначальною особливістю яких є

визнання людини – головним рушійним фактором підвищення конкурентоспроможності держави, що зумовлює актуальність дослідження.

Процес розвитку трудового потенціалу, насамперед, має базуватися на підвищенні стандартів якості життя, поліпшенні соціального, освітнього та, безумовно, економічного рівня розвитку суспільства. Важливим аспектом розвитку трудового потенціалу є його спрямованість на забезпечення соціальних потреб людини, формування відчуття соціальної захищеності та згуртованості, забезпечення іклюзивності та соціальної підтримки. Зазначеного можна досягти лише за комплексного вдосконалення усіх сфер життєдіяльності суспільства, вироблення ефективного механізму управління державою, забезпечення конкурентоспроможності країни на міжнародному просторі [1].

Відповідно, розглянемо місце України в глобальному рейтингу конкурентоспроможності країн для розуміння стану розвитку його складових, та визначимо її сильні та слабкі сторони для подальшого ефективного управління соціальним розвитком її трудового потенціалу [2].

У 2019 році за даними Світового економічного форуму Україна займала 85 місце у рейтингу глобальної конкурентоспроможності з 141 країн. Географічно Україна була віднесена до країн Євразії, серед яких Росія, Казахстан, Вірменія, Грузія, Азербайджан, Молдова, Киргизстан та Таджикистан. Зауважимо, що відповідно до даного дослідження позиції України кращі лише ніж в Молдові (86 місце), Киргизстані (96 місце) та Таджикистані (104 місце). Серед європейських країн Україна випереджає тільки Боснію та Герцеговину. З огляду на потенційні можливості, така ситуація є негативною та потребує посиленої уваги з боку уряду [2].

Аналізуючи наявний соціальний капітал України, варто зазначити, що вона посідає 109 місце із 141 країн світу за даним показником, що включає у себе виміри соціальної згуртованості та відповідальності, рівень розвитку сімейних та суспільних зв'язків, а також участі у політичному житті та інституційної довіри. Як ми можемо бачити, такий негативний результат вимагає посиленої уваги щодо забезпечення соціального добробуту суспільства, через прямий

його вплив на можливості ефективного використання власного людського капіталу.

Детальний аналіз компонент, які включено до показника конкурентоспроможності також показав надзвичайно низький рейтинг України за даними, що об’єднують в собі складові, що досліджують рівень загальної безпеки, надійності системи правоохоронних органів, судочинства, прозорості бюджетування, свободи преси, захисту інтелектуальних прав, а також рівня корумпованості. Станом на 2019 рік, місце України у світовому рейтингу за даним показником становить 104 з 141 можливих. Відповідно, це створює негативне підґрунтя для розвитку усієї економічної системи, а особливо впливає на законодавче регулювання процесів господарської та трудової діяльності, що створює недовіру до діяльності політичної еліти та зумовлює розширення неформальної зайнятості, посилює розвиток тіньового сектору, приховування реальних доходів і ухилення від сплати податків та призводить до розшарування соціуму, послаблює процес соціального розвитку трудового потенціалу.

За розвитком інфраструктури, Україна посідає 57 місце, а от за рівнем макроекономічної стабільності – 133 з 141. Зауважимо, що це вкрай негативний показник, що ускладнюється не лише нестабільною ситуацією на Сході країни, а й глобальними кризовими явищами, які впливають на стан економіки держави.

За середньою тривалістю життя здорової людини Україна обіймає 101 місце із 141. Для формування, відтворення, використання та розвитку трудового потенціалу ця складова відіграє вагоме значення, тож дієздатність медичної системи та дотримання екологічних норм та стандартів мають стати на сьогодні одними з пріоритетів розвитку державних програм.

Досліджуючи навички, якими повинен володіти працівник, який є конкурентоздатним на ринку праці, зауважимо, що Україна посідає 44 місце за якістю людського капіталу за методикою обрахунку представленою Світовим економічним форумом. Зокрема, за якістю людського капіталу зайнятого

населення Україна посідає 53 місце, а за якістю потенційних навичок робочої сили – 26 місце. З цього робимо висновок, що освітня складова трудового потенціалу на сьогоднішній день знаходиться на досить високому рівні, про що свідчить і стан складової щодо наукових досліджень та розвитку. Так, Україна посідає 59 місце у світі за даним показником, зокрема за публікаційною активністю та цитованістю – 50 місце, а за популярністю приватних та державних дослідницьких установ – 44 позицію [2].

Оцінюючи ринок праці України, зарубіжні вчені прийшли до висновку, що зважаючи на такі показники як досконалість законодавства про найм та звільнення, вартість звільнення працівника, рівень співпраці між роботодавцем та персоналом, дотримання прав працівників, політики нарахування заробітної плати, мобільності робочої сили, дотримання гендерної рівності в питаннях оплати праці, професіоналізму керівників, тощо, Україну оцінили на 59 місці, що є посереднім показником, та вказує на проблеми, які поширені в управлінні персоналом. Особливо це стосується політики визначення вартості праці – за цим показником Україна займає 110 місце, доводячи про повну неможливість держави гарантувати достойну оплату праці зайнятому населенню. Також, критичним є дотримання прав працівників (93 місце), що свідчить про недосконалість трудового законодавства та незахищеність працюючого населення. Додамо, що в Україні не поширеним є відрахування роботодавцем податків, що спрямовуються до приватних пенсійних фондів або ж на додаткове соціальне страхування працівників (124 місце в рейтингу), що доводить про низьку соціальну захищеність працівників, та виокремлює це одну ключову проблему, на як необхідно звернути увагу [2].

Зауважимо, що лише гармонійне функціонування усіх сфер суспільної діяльності дає можливість до формування, розвитку та ефективної реалізації трудових можливостей населення. Підсумовуючи вищезазначене, приходимо до висновку, що якість трудового потенціалу України у світових масштабах є достатньою для забезпечення зростання її економіки, про що свідчать показники освіченості, якості професійної підготовки, рівень кваліфікації

персоналу та оцінка навичок майбутньої робочої сили, рівень розвитку освітніх та дослідних установ. Однак, стримуючими факторами розвитку трудового потенціалу виступають, насамперед, негативні тенденції функціонування економіки та, як наслідок, на ринку праці, а особливо низький показники розвитку соціальної сфери суспільного життя. Отож, законодавча незахищеність працівників під час трудової діяльності, низька вартість праці, недосконалість медичної, пенсійної та страхової систем, низький рівень соціальної згуртованості та соціальної відповідальності, тотальна недовіра до державної системи управління – все це зумовлює проблеми у суспільстві та потребують нагального вирішення. Відповідно, приходимо до висновку, що розвиток соціальної складової трудового потенціалу на сьогоднішній день стає пріоритетним напрямком управління людськими ресурсами та є ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності України на світовій арені.

### *Література*

1. Левченко О.М. Людський капітал як чинник інноваційного розвитку національної економіки України. / О.М. Левченко, Д.Д.Плинокос, О.В.Ткачук // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво/Науково-виробничий журнал. Запоріжжя : КПУ, -2015. - №5(86). - С. 3-9.
2. The Global Competitiveness Report 2019. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf)

***Перевозова І.В.***

***доктор економічних наук, професор***

***завідувач кафедри підприємництва та маркетингу***

***Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу***

***Мінакова С.М.***

***доктор економічних наук, професор***

***професор кафедри підприємництва та маркетингу***

***Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу***

***Мінаков В.М.***

***кандидат економічних наук, доцент***

***доцент кафедри машинобудування***

***Одеської державної академії будівництва***

## ***МІСЦЕ ЛОГІСТИЧНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ***

Світові інтеграційні процеси та процеси глобалізації, які відбуваються сьогодні охопили всі сфери діяльності. Не пропустили вони й логістичну діяльність. Так завдяки глобалізації з'явилося багато нових транснаціональних компаній. Для їх ефективного функціонування потрібна ефективна логістика, а отже й логістичні ланцюги.

Під терміном глобальна логістика ми розуміємо великі логістичні системи, які охоплюють декілька країн за зв'язками партнерства, кооперації та міжнародного поділу праці.

Розвиток глобальної логістики в значній мірі пов'язаний з формуванням віртуальних корпорацій, розвиток яких стає основним трендом глобальної економіки. Транснаціональні корпорації (ТНК) реалізують свої глобальні логістичні стратегії шляхом використання спеціалізованих підприємств, централізованих запасів і методів відтермінування. Транспортні проблеми глобальної логістики вирішуються спеціалізованими логістичними компаніями

– інтеграторами, які виконують доставку вантажів оптимальним шляхом: «від дверей до дверей».

Світові тенденції (кооперація та поділ праці – використання переваг) стали основою створення та функціонування багатьох ТНК. Такі корпорації для успішного функціонування використовують переваги логістичних систем та ланцюгів. Перевагами є фінансові ресурси та доступ до них, меншими витратами на робочу силу та логістичних посередників. Створенню логістичних каналів сприяють великі міжнародні транспортно-експедиторські фірми, страхові компанії, що використовують глобальні телекомунікаційні мережі.

Для розповсюдження глобальної логістичної системи потрібно проводити в кожній країні дерегулювання всіх необхідних процесів. До таких процесів ми відносимо митні та протекціоністські.

Процедури дерегулювання так би мовити стирають національні кордони, тому рух капіталів та товарів спрощується.

Глобалізація надає позитивні поштовхи для розвитку логістичної діяльності та країн. Так завдяки їй ми розміщуємо виробництво де наявні дешева робоча сила та низькі податки, або поблизу є необхідні сировинні ресурси.

Як наслідок на початку XXI століття, при загальному світовому ВВП – близько 30 трлн. доларів США – світовий експорт досяг рівня 6 трлн. доларів США, а експорт послуг – 1,7 трлн. дол. США [1]. За такої тенденції та міжнародної кооперації за останні тридцять років змінилась навіть структура експорту: наприклад, продаж-експорт запчастин у машинобудівній галузі виріз з 20 відсотків до 50 відсотків.

За такої тенденції у світі, частка таких потоків – матеріальних потоків – зросла порівняно з внутрішніми потоками, а в деяких країнах перевищила. До таких країн відносяться Голландія та Німеччина.

Як основні завдання, що надаються типовим логістичним транспортним комплексом ЄС, були визначені наступні [2]:

- залучення крупних приватних інвестицій в реалізацію проекту;



- наявність, модернізацію або створення спеціалізованої інфраструктури, а саме придорожного сервісу та складів;

- модернізація або створення систем для забезпечення ефективної діяльності за критеріями інформаційності, комунікативності та інженерного забезпечення;

- приведення внутрішнього законодавства до вимог міжнародного, а тому впровадження сучасних інформаційних технологій для забезпечення оптимальної та ефективної діяльності (відстеження місця знаходження; завантаженість; електронний документообіг);

- впровадження світових стандартів роботи митниць;

- використання досвіду та ресурсів великих міжнародних підприємств з логістики завдяки входженню їх на внутрішній ринок України;

- ефективний розподіл продукції що надходить із зовні, використовуючи для цього певну мережу оптового та роздрібного розповсюдження товару (це має поживити ринок, а також повністю легалізувати його діяльність).

Наявність та ефективна діяльність національної логістичної системи прямо впливає на рівень конкурентоспроможності економіки. Це відбувається завдяки [3]:

- ефективно постачання сировини до виробництва;

- перерозподіл транспортування та збереження запасів (складські приміщення), що звільняє фінансові ресурси;

- ефективно постачання готової продукції від виробників до споживачів.

Різноманітність існуючих чинників міжнародного руху товару в умовах глобалізації світової економіки безпосередньо відбиваються на витратах підприємств-виробників на логістику [4].

Виходячи з результатів аналізу, в міжнародній торгівлі під логістикою можна розуміти систему методів, способів і підходів, спрямованих на управління бізнес-процесами, що виникають в ході міжнародного руху товару.

У такому розумінні, головна мета логістики полягає в досягненні максимально можливого зниження витрат, пов’язаних з рухом товару від виробника до кінцевого споживача.

### *Література*

1. Окландер М. А. Контуры экономической логистики: монографія / М. А. Окландер. – К. : Наукова думка, 2000. – 175 с.
2. Официальный сайт Международной аналитической компании Forrester Research, Inc [Электронный ресурс]. – Режим доступа к источнику: <http://www.forrester.com>
3. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org>., с. 352
4. Савіна Н. Б. Інфраструктура логістичних процесів економічної діяльності [Електронний ресурс] / Н. Б. Савіна.– Режим доступу: [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua).

*N.R. Slaviuk*

*PhD, Assistant Professor of Finance Department,  
National University of “Kyiv-Mohyla Academy”*

### ***EMIGRATION FROM CENTRAL AND EASTERN EUROPE: REASONS, TRENDS AND CONSEQUENCES***

Globalization and free movement of travelers made the migration the growing tendency of the world economy. It is obvious that migration is the normal phenomena for every country. But the problem arises with the migration increases and the further consequences for the economies of the countries appears. We would like to pay particular attention to the migration processes in the Eastern and Central Europe, as this region has the growing trends of migration during last decades.

The United Nations Recommendations on Statistics of International Migration defines an “international migrant” as “any person who has changed his or her country

of usual residence”. It is defined the term of “short-term migrants”- those who left their country for the period less than 1 year and “long-term migrants”, those who has left the country of their origin for the period more than a year [1, p.21].

At the same time, emigration according to the Investopedia can be defined as “the relocation or process of people leaving one country to reside in another” [2].

Emigration from Eastern and Central European countries has become the growing trend especially since the enlargement of the European Union in 2004 and 2007. The countries which joined the European Union became the donors of the labor force. The main destination of migrants from Eastern European countries has been the Western Europe [3, p.92].

According to the IMF research every 8 in 10 migrants from Central, Eastern and Southeastern countries went to Western Europe, with Germany, Italy, and Spain receiving nearly one-half of all migration flows [4, p.9].

The reasons of migration are different, but can be defined as the following: differences in the income in the countries, level of life, development of infrastructure. Though the Western Europe was the main destination for the migrants, Southern Europe has become popular for some migrants due to the climate conditions.

According to the investigation of the IMF the key factors of migration flows are the per capita income levels, quality of institutions and employment prospects. There was observed the tendency that countries with the lower levels of per capita income have larger net migration numbers during the last 25 years. And the Western countries of the European Union, which has the higher level of per capita income has the higher levels of immigrants that the less developed countries [4, p.11].

The statistics shows that Bosnia and Herzegovina, Albania, Moldova, Bulgaria, Lithuania, Romania, Latvia and Estonia had the highest numbers of their citizens migrating to other EU member States until 2019.

At the same time the research of IMF reviews that the migration from Southeastern countries shows higher trends of migration then the Baltic and Central European countries. What is important that emigration from Central, Eastern, and Southeastern Europe (CESEE) has been dominated by educated and young people

and had large and persistent numbers [4, p.11]. Reduce of young and skilled workers in CESEE countries influenced the decrease in the productive labor force in the countries of their origin, and what is important return migration is rather limited.

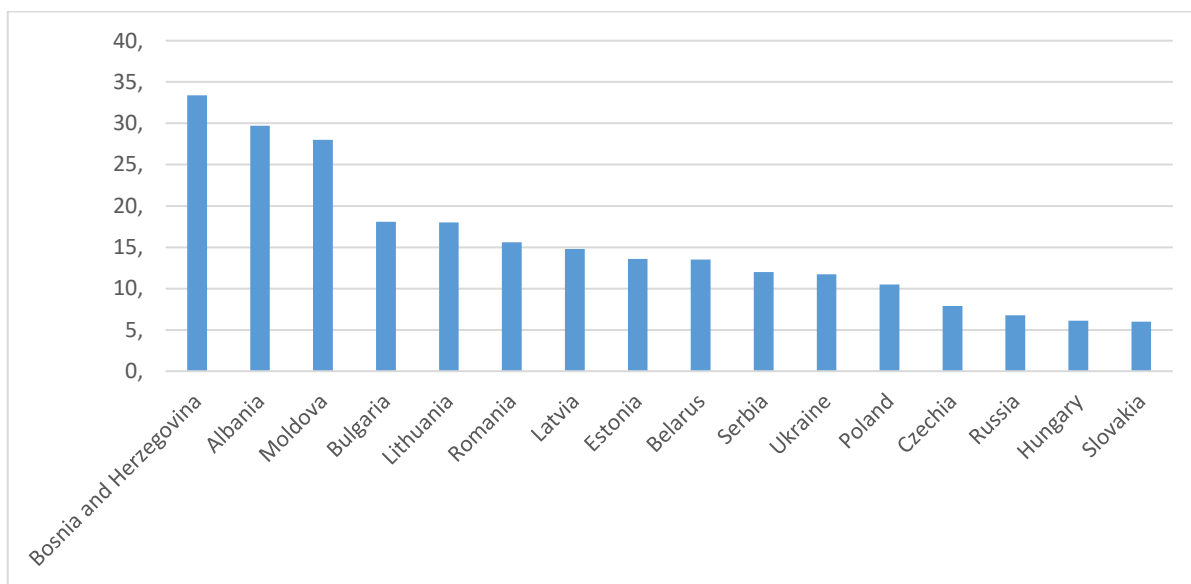


Figure 1 - Share of people who emigrated from selected CEE countries until 2019, percent [5]

Recent years have has shown the tendency of migration of professionals in medicinal sphere. They were attracted by higher wages in the Western Europe, so a lot of medical workers from Romania, Poland and Slovakia have moved from their countries [3, p.92]. Besides the popular professions among the migrants has become scientists, teachers, programmers. And that is rather negative tendency for the countries which lose the educated and qualified labor force.

The research of IMF shows that in general emigration has benefits for the Europe, as the migrant fit the working laces and flexible on the labor markets, but the impact on the countries of the origin of migrants is negative [4, p.9].

Among the important consequences of migration, it is important to name the drain of skilled labor which causes the decrease of productivity, influences wages and competitiveness. To some extent the remittances are important for the growth of

consumption and investment [4, p.9]. Though it mostly does not lead to the increase of business activity and creation of business in some countries.

In general, emigration influence the decrease of economic development in the countries, especially the Southeastern and Baltic countries felt the impact of the outflows of skilled workforce [4, p.9]. Emigration has reduced the competitiveness of the countries and increased the social spending of the government in the aging populations, which influenced the budget deficit.

It is important to mention that in 2018 European Commission survey found that four in ten Europeans consider the immigration a problem, but not the opportunity (Though the research shows that migrants usually pay more in taxes than receive the contributions). It was conducted a research in 10 EU countries by the Pew Research Centre, according to it more than half respondents want less immigrants in their countries [3, p. 94]. So, it is obvious that migration increases the social tensions in many countries.

Emigration from Central and Eastern Europe has its own tendencies and trends, but the consequences of migration are usually negative for countries as they lose their labor force. Taking into consideration this fact it is important to implement special migration policies. They may include: creation of the economic conditions for the economic growth of the countries, development of the infrastructure; promotion the return migration; better relation of education and the market of labor for appropriate placement, establishing of practical education training; promotion of the investment and business activity, appropriate usage of remittances.

In conclusion, emigration has become a problematic tendency for many countries of the Central and Eastern Europe and this issue needs particular attention of policy makers and effective government management and prevention of migration flows.

### *References*

1. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2015). International Migration Flows to and from Selected Countries: The

- 2015 Revision (POP/DB/MIG/Flow/Rev.2015) URL:  
<https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/empirical2/docs/migflows2015documentation.pdf>
2. What is emigration? URL:  
<https://www.investopedia.com/terms/e/emigration.asp>
3. World Migration Report 2020. United Nations. 2019. 492 p. URL:  
[https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr\\_2020.pdf](https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr_2020.pdf)
4. Emigration and Its Economic Impact on Eastern Europe Prepared by Ruben Atoyán, Lone Christiansen, Allan Dizioli, Christian Ebeke, Nadeem Ilahi, Anna Ilyina, Gil Mehrez, Haonan Qu, Faezeh Raei, Alaina Rhee, and Daria Zakharova Authorized for distribution by Poul M. Thomsen. IMF Staff Discussion Note. 2016. 48 p. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1607.pdf>
5. Share of people who emigrated from selected Central and Eastern European countries until 2019. URL: <https://www.statista.com/statistics/1168750/cee-share-of-people-who-emigrated/>

***Шевцова Г.З.***

***доктор економічних наук, доцент,***

***в.о. головного наукового співробітника сектору структурної динаміки***

***просторових утворень,***

***Інститут економіки промисловості НАН України***

## ***СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ***

Європейський вибір України і прагнення інтегруватися до європейського економічного простору та вартісних ланцюгів актуалізують завдання поглибленого вивчення новітніх чинників, тенденцій і стратегічних орієнтирів розвитку окремих європейських секторів і ринків.

Важливим сегментом європейської економіки, який забезпечує щорічні продажі на майже €700 млрд (у тому числі €565 млрд – у країнах ЄС) [1], є

хімічна промисловість. За останні 20 років продажі європейських хімікатів збільшилися в 1,6 рази, але на фоні стрімкого зростання світового хімічного ринку частка ЄС скоротилася з 32,9 до 16,9%. Після посткризового відновлення у 2010 р. європейська хімічна промисловість вступила у стадію стагнації. Її середньорічний темп зростання становить 1,2% при аналогічному світовому показникові 4% (розраховано за даними [2]).

Порівняльному аналізу окремих індикаторів української, європейської і світової хімічної промисловості, оцінюванню конкурентоспроможності європейської хімії, особливостям інноваційного розвитку лідерів світового ринку хімічної продукції у контексті неоіндустріалізації та викликів Індустрії 4.0 присвячено ряд публікацій [3-7]. Разом з тим, поступове вичерпання потенціалу традиційної моделі конкурентоспроможності української хімічної промисловості обумовлює необхідність подальшого опрацювання зарубіжного досвіду визначення стратегічних орієнтирів розвитку галузі з урахуванням сучасних глобальних трендів та європейських трансформацій.

Велика частина європейського хімічного виробництва сконцентрована у п'яти країнах-лідерах: Німеччині, Франції, Італії, Нідерландах та Іспанії. Водночас для більшості країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) хімічне виробництво є ваговою складовою промислового потенціалу та драйвером інноваційного зростання інших секторів економіки. Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану, сильних і слабких сторін, а також перспективних форм і напрямів розвитку хімічних індустрій країн ЦСЄ.

На основі джерела [8] у таблиці 1 систематизовано дані щодо ключових показників розвитку хімічних комплексів окремих країн ЦСЄ.

Таблиця 1 - Показники розвитку хімічного сектору промисловості країн ЦСЄ

Країна	Кількість компаній, од.	Дохід від реалізації, €млн	Кількість зайнятих, осіб
1	2	3	4
Болгарія	642	1578	13350
Естонія	97	600	2536

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
Латвія	500	699	8901
Литва	114	2200	6300
Польща	понад 11 тис.	62150	315000
Румунія	979	2300	22500
Словаччина	307	10347	46143
Словенія	800	6100	31000
Угорщина	н/д	5400	15039
Хорватія	353	809	5987
Чехія	1851	19770	129500

Вивчення сучасного стану та особливостей розвитку хімічних комплексів країн ЦСЄ дозволяє виділити такі позитивні чинники та сильні сторони, властиві більшості з них: багаторічна історія та традиції хімічного виробництва, наявність висококваліфікованої робочої сили, відносно низькі витрати на робочу силу, зростаючий внутрішній, у тому числі міжгалузевий, попит, застосування передових технологій, відмінне геостратегічне розташування та сучасна транспортно-логістична інфраструктура.

До стримуючих чинників та слабких сторін хімічних індустрій національні експерти найчастіше відносять: високі адміністративні бар'єри та регуляторне навантаження, жорсткі європейські екологічні норми та додаткове екологічне оподаткування, дефіцит власних енерго-сировинних ресурсів та залежність від імпорту, високі ціни на енергоресурси, зокрема природний газ, низьку сприйнятливість хімічного виробництва та продуктів з боку громадськості та екологічних НГО, недостатній рівень переробки відходів, старіння кадрів, дефіцит власних інноваційних інвестицій.

Серед різноманітних напрямів і інструментів розвитку, що застосовуються для підвищення конкурентоспроможності хімічного виробництва у країнах ЦСЄ, доцільно акцентувати увагу на тих, що є перспективними для інноваційного розвитку української хімічної галузі.

У Болгарії, Словаччині, Словенії та Хорватії велике значення приділяється посиленню співпраці між університетами, науково-дослідними інститутами та



галузевим бізнесом під егідою незалежних професійних організацій (наприклад, Bulgarian Chamber of Chemical Industry, Croatian Chamber of Economy). У цьому ж контексті розглядаються завдання збереження та розвитку науково-технологічного і трудового потенціалів хімічного виробництва, підготовки молодих фахівців, зокрема шляхом втілення відповідних державних програм сприяння розвитку природничих наук (Естонія, Угорщина).

Асоціація хімічної індустрії Чехії (Association of Chemical Industry of the Czech Republic) підтримує й координує науково-технологічні зв'язки за допомогою декількох технологічних платформ (Czech Technology Platform for Sustainable Chemistry, Czech Technology Platform PLASTICS, Czech Bio Technology Platform). Литва створила три інтегровані наукові, дослідницькі та ділові центри (“Valleys”), які сприяють розвитку хімічної промисловості.

У Європі, зокрема у країнах ЦСЄ, активно застосовується кластерна модель інноваційного розвитку хімічної та споріднених галузей [9]. Так, Латвійський кластер наук про життя (Life Sciences Cluster of Latvia) включає понад 30 фармацевтичних, хімічних та біотехнологічних компаній, а також навчальні та дослідницькі установи, які спеціалізуються на дослідженнях в галузі органічної хімії, біополімерів, мікробіології та вірусології, геноміки, імунології, біотехнології та хімії деревини.

Ще одним важливим європейським інструментом регіональних трансформацій є підхід смарт-спеціалізації, який використовує унікальні локальні ресурси та можливості для розвитку обмеженої кількості пріоритетних видів діяльності. З розвитком хімічної промисловості (або її сегментів) та залученням її міжгалузевого потенціалу пов'язані окремі національні і регіональні стратегії розумної спеціалізації в Естонії, Литві, Польщі, Словенії, Хорватії та Чехії.

### *Література*

1. CEFIC. 2020 Facts & Figures of the European chemical industry. 78 p.
2. Statista. Change in global chemical production from 2010 to 2019, by region. *The Statistics Portal*. <https://www.statista.com/statistics/272157/chemical-production-forecast-worldwide/> [Accessed 10 September 2020].
3. Gladkykh D. European chemical industry competitiveness: historical trends and development prospects. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2015. № 1. P. 62-67.
4. Ishchuk S., Koval L. Development of chemical industry in Ukraine and the world: comparative estimation. *Journal of European Economy*. 2019. № 18 (2). P. 270-284. doi: 10.35774/jee2019.02.270.
5. Швець Н.В. Сучасні тенденції та особливості інноваційного розвитку світової хімічної індустрії. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2017. Вип. 10 (240). С. 144-149.
6. Шевцова Г.З., Швець Н.В. Дослідження сучасних чинників розвитку хімічного виробництва в контексті неоіндустріалізації. *Економіка промисловості*. 2017. № 3. С. 39-57. doi: 10.15407/econindustry2017.03.039.
7. Шевцова Г.З. Хімічна індустрія 4.0 як галузева концепція реалізації основ четвертої промислової революції. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 2 (48). С. 35-41.
8. CEFIC. Landscape of the European chemical industry 2020. 140 p.
9. Шевцова Г.З., Швець Н.В. Кластеризація хімічної промисловості: європейський досвід та уроки для України. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 2 (33). С. 103-109.

*Грипинська Н.В.*

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
доцент кафедри телекомунікацій та радіотехніки*

*Хмельницький національний університет*

*Сирота А.В.*

*магістрант*

*Хмельницький національний університет*

***МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ  
ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ  
ОБЛАСТІ***

Сучасний етап соціально-економічного розвитку Хмельницької області потребує нових шляхів та інструментів для якісного перетворення економіки на регіональному рівні. Одним із таких напрямків є дослідження розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ) на регіональному рівні [1]. Проте на шляху ефективного функціонування МСБ є ціла низка проблем, що стримують їхній розвиток і ефективність господарювання. Тому актуальним залишається питання впровадження методів економетричного моделювання до формування стратегій розвитку суб'єктів МСБ у регіонах, зокрема, на Хмельниччині.

У представлений роботі пропонується підхід до оцінювання діяльності малих та середніх підприємств Хмельницької області з використанням методів параметричного моделювання та прогнозування. Побудовано прогнозні значення на 2021-2022 роки. Показана тенденція зростання з прискоренням для основних показників діяльності малих та середніх підприємств.

Динаміка економічних показників МСБ недостатньо вивчена в Україні проти інших макроекономічних показників. Держава підтримує розвиток МСБ податковими пільгами цільової фінансової допомоги на національному та регіональному рівнях. Для оцінювання ефективності державної політики й дослідження перспектив розвитку МСБ на Хмельниччині необхідно провести

математичне моделювання та прогнозування основних показників економічної діяльності малих та середніх підприємств.

За основні показники, що характеризують діяльність МСБ у Хмельницькій області [2], беремо:

- кількість суб’єктів малого та середнього підприємництва (на кінець року);
- середньооблікова кількість працівників, (без зовнішніх сумісників);
- інвестиції в основний капітал МСБ;
- дохід МСБ (без ПДВ, акцизів і аналогічних обов’язкових платежів);
- інвестиції в основний капітал МСБ.

Методом математичного моделювання було вибрано параметричне моделювання динаміки кожного показника. Позначимо спостереження тимчасового ряду, як  $Y_t$ , де  $t = \overline{1, N}$  – номери спостережень,  $N$  – обсяг вибірки. Певний обсяг економічних факторів здійснює найбільший вплив на реальну економічну динаміку. Тому в моделі ці фактори представлені, як детерміновані процеси, наприклад, тренд, циклічність, сезонність тощо. Інші фактори, вплив яких незначний або короткочасний, формують стохастичну компоненту  $\varepsilon_t$ .

Динаміка соціально-економічних показників відображає нелінійний тренд [1, 3], тому для моделювання показників МСБ Хмельницької області використано такі моделі.

1. Параболічний тренд з мультиплікативною структурою стохастичної компоненти:

$$Y_t = (C_2 t^2 + C_1 t + C_0) \cdot (1 + \varepsilon_t) \quad (1)$$

Під час моделювання квартальної динаміки використовувалася модель із сезонними коливаннями у вигляді суми двох гармонік.

2. Модель із параболічним трендом, мультиплікативною структурою сезонних коливань і адитивною стохастичною компонентою:

$$Y_t = (C_2 t^2 + C_1 t + C_0) \cdot (1 + A_1 \sin(\omega_1 t + \psi_1) + A_2 \sin(\omega_2 t + \psi_2)) + \varepsilon_t. \quad (2)$$

У даній роботі для оцінювання точності моделі застосовано коефіцієнт детермінації  $R^2$ , а для оцінювання точності прогнозу – МАРЕ-оцінку. Зазначимо, що МАРЕ-оцінка може бути обчислена в разі відомих реальних майбутніх значень динаміки показника. Тому в процесі моделювання необхідно перевірити прогнозні можливості моделі на наявних даних і передбачити, що в майбутньому буде отримана точність прогнозу того ж порядку. Для формування кінцевої прогнозної моделі використовується повний обсяг початкових даних.

Крім моделей (1)–(2), розглядалися також гіпотези щодо інших типів моделей і структур часових рядів, а саме: експонентний тренд з адитивною та мультиплікативною структурою стохастичної компоненти; узагальнений експонентний тренд з адитивною та мультиплікативною структурою стохастичної компоненти; моделі із сезонною компонентою у вигляді однієї або двох гармонік. Загалом було розглянуто десять моделей. Проте всі моделі, крім (1)–(2), виявилися неадекватними розглянутій динаміці.

Для ідентифікації параметрів перерахованих моделей використано методи зважених найменших квадратів і метод конструювання узагальнених параметричних моделей авторегресії – змінного середнього [3]. Сезонну складову виділено з використанням методу ітераційної параметричної декомпозиції [4]. У табл. 1 наведено результати моделювання і прогнозування досліджуваних показників.

Таблиця 1 – Результати моделювання і прогнозування досліджуваних показників

Показник	Модель	$R^2$	MAPE
Кількість суб’єктів малого та середнього підприємництва, одиниць	1	0,951	0,013
Середньооблікова кількість працівників	1	0,965	0,049
Інвестиції в основний капітал МСБ (річні)	1	0,824	0,134
Інвестиції в основний капітал МСБ (квартальні)	2	0,941	0,074
Дохід МСБ	2	0,989	0,051

Відповідно до табл. 1, коефіцієнт детермінації моделей становить більш як 0,8, а помилка прогнозу – менш, ніж 20%. Отже, побудовані економетричні моделі (1)–(2) демонструють точні результати, і тому можуть бути використані для обрахунку прогнозних значень основних показників діяльності МСБ у Хмельницькій області.

У табл. 2–3 наведені прогнозні значення динаміки досліджуваних показників. Глибина прогнозу склала 3 роки для показників, що враховуються щорічно, і 4 квартали для показників, що враховуються щоквартально.

Таблиця 2 – Прогнози динаміки досліджуваних показників

Показник	2020	2021	2022
Кількість суб’єктів малого та середнього підприємництва, одиниць	2371,5	2428,5	2873,8
Середньооблікова кількість працівників, тис. чол	4339,1	4515,2	4,936,1
Інвестиції в основний капітал МСБ, млн грн	36,2	34,1	41,6

Таблиця 3 – Квартальний прогноз показників на 2021 рік

Показник	I	II	III	IV
Інвестиції в основний капітал МСБ, млн грн	7,13	8,4	9,36	9,21
Дохід МСБ, млн грн	1951,3	1863,2	2115,0	2314,9

Для всіх розглянутих показників обрано моделі з параболічним трендом, як найбільш адекватні. Це свідчить про підвищення обсягу інвестицій в основний капітал, що припадають на кожний суб’єкт МСБ. Варто уваги те, що допоміжні дії держави знаходять відгук за результатами оцінювання діяльності МСБ, оскільки модель показує зростання з прискоренням. Проте через глобальне уповільнення зростання економіки така тенденція може прийняти логістичний характер. Зауважимо, що за такої умови знижується рентабельність інвестицій, оскільки збільшення їхнього обсягу не супроводжується аналогічним зростанням випуску продукції.

### *Література*

1. Грипинська Н.В., Злотаренчук О.І. Динаміка розвитку середнього і малого бізнесу в хмельницькій області за 2013–2017 рр. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 3(1). С. 135–139.
2. Голосне управління статистики в Хмельницькій області. URL: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm> (дата звернення: 22.09.2020).
3. Козак Ю.Г., Мацкул Ю.Г. Математичні методи та моделі для магістрантів з економіки. Практичні застосування: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 254 с.
4. Зінькевич Т., Лісовська В., Мельник О. Логістичні моделі в задачах економічної динаміки. *Ринок цінних паперів України*. 2015. № 9. С. 127–134.

*Данильчук Г.Б.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри моделювання економіки і бізнесу,*

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

*Євстаф'єва О.О.*

*студентка*

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

*Ковтун О.А.*

*кандидат наук з державного управління, доцент,*

*доцент кафедри публічного управління і проектного менеджменту*

*ДЗВО «Університет менеджменту освіти»*

### ***МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ COVID-19 ТА ПОЛІТИЧНИХ ПОДІЙ НА СВІТОВІ ФОНДОВІ РИНКИ ЗАСОБАМИ ЕНТРОПІЙНОГО АНАЛІЗУ***

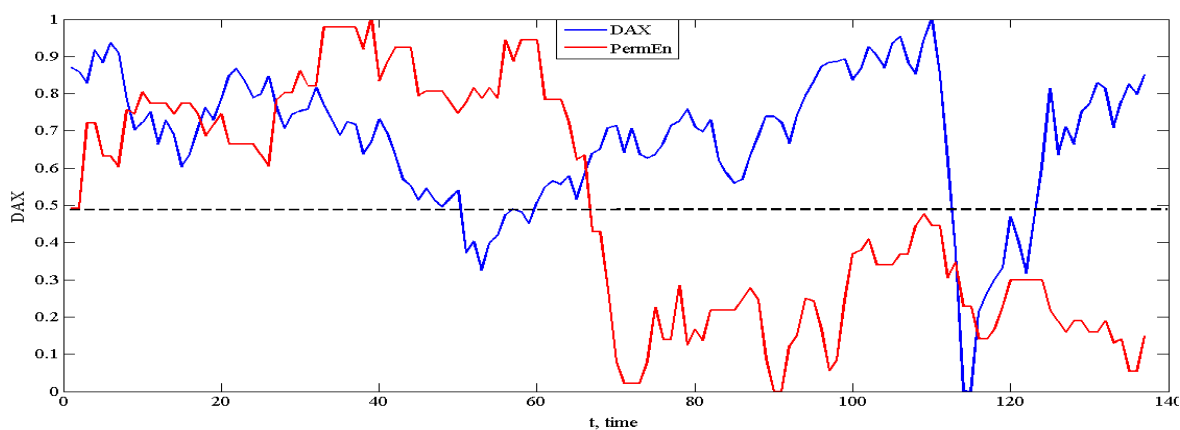
Сучасний стан і розвиток світових фондових ринків є дзеркальним відбиттям стану економік країн та політичних відносин між ними. На сьогодні значний вплив на розвиток економік країн світу здійснює епідеміологічна ситуація, яка виникла внаслідок поширення COVID-19, та стала причиною виникнення кризових ситуацій у всьому світі. У зв'язку з цим, для забезпечення стабільного функціонування світових фондових ринків та запобігання кризових явищ є доцільним застосування сучасних міждисциплінарних методів моделювання соціально-економічних систем.

Метою дослідження є оцінка стану світових фондових ринків на тлі пандемії, призупинення або уповільнення розвитку економік країн світу, соціально-політичних подій засобами ентропійного моделювання. У роботі пропонується використання ентропії перестановок (PermEn) та вейвлет-ентропії (WEn). Із методами розрахунку, особливостями поведінки ентропійних показників можна ознайомитися, зокрема, у працях [1-4]. Для дослідження було обрано фондові ринки розвинених країн, які мають суттєвий вплив на світову

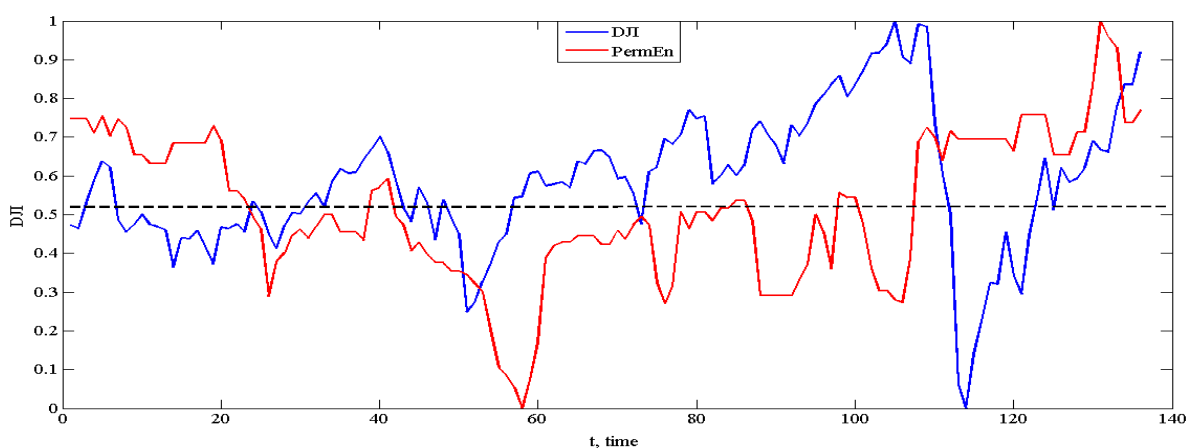


економіку в цілому, а саме Німеччини (DAX), США (DJI), Великобританії (FTSE100) та Китаю (SSE).

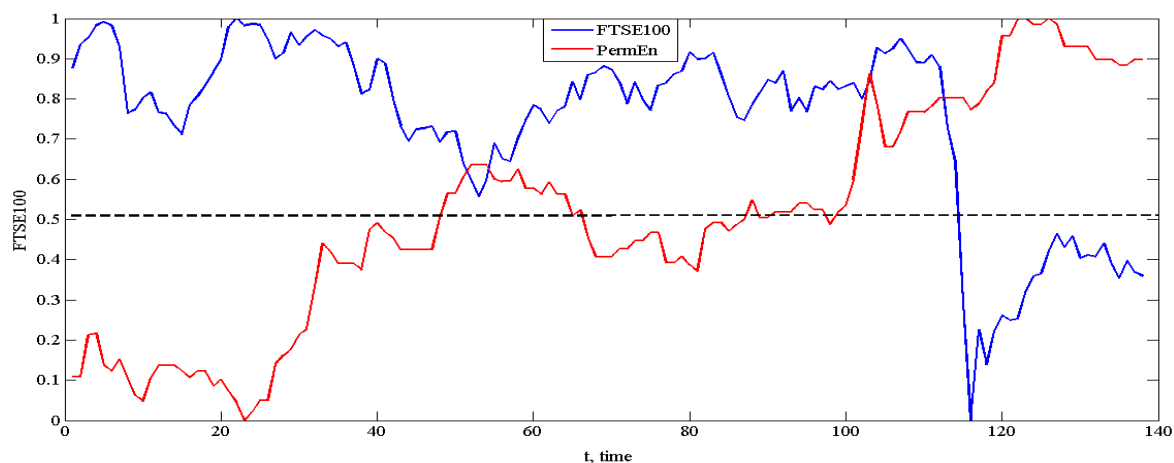
Наведемо результати розрахунків ентропії перестановок та порівняємо із динамікою вихідного ряду за період з 01.01.2015 р. по 01.09.2020 р. (рис. 1). Розрахунок ентропії перестановок проводився із параметрами: ширина рухомого вікна – 750 днів, крок переміщення вікна – 5 днів, порядок фазового простору  $m=8$ , лаг  $L=1$ .



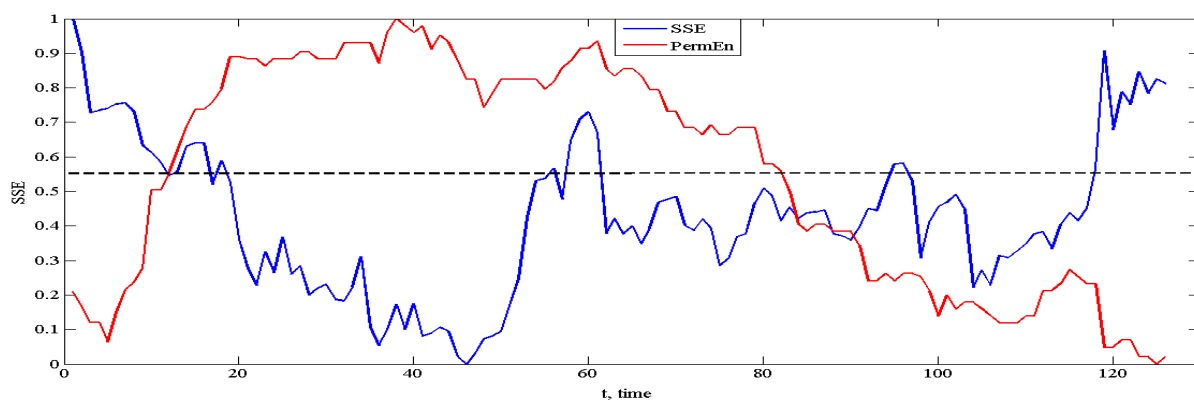
а)



б)



В)



Г)

Рисунок 1 - Порівняльна динаміка ентропії перестановок і фондових індексів: а) DAX; б) DJI; в) FTSE100; г) SSE

Джерело: розраховано авторами за даними [5, 6]

Динаміка європейських ринків демонструє помітну кореляцію, не зважаючи на те, що у 2015 р. був оголошений BREXIT, а у 2020 р. Великобританія вийшла з ЄС. Аналіз отриманих результатів дозволяє зробити висновок, що фондові ринки Німеччини (рис. 1а) і Китаю (рис. 1г) знаходяться у стані затяжної рецесії. На це вказує поведінка ентропійного показника, який перетнув середнє значення ентропії та наближається до нуля. Проте, як для Німеччини, так і Китаю цей стан не є наслідком пандемії і карантинних заходів їх урядів. На нашу думку, це результати економічної кризи 2018 р.,

торгівельних війн та соціально-політичних подій у цих країнах протягом останніх п’яти років.

Незважаючи на падіння індексів на початку березня 2020 р. (окіл точки 115) як реакції на оголошення пандемії, фондові ринки США (рис. 1б) та Великобританії (рис. 1в) постраждали набагато менше. За показником ентропії (значення є близьким до 1) фондовий ринок Великобританії знаходиться у стані спокійної та стабільної роботи. Для США показник ентропії є трохи меншим. На нашу думку, це може бути пов’язано із майбутніми виборами президента країни.

На рис. 2 наведено результати розрахунку вейвлет-ентропії для фондового ринку Німеччини. Параметри розрахунку: тип перетворення – DWT(cs); тип ентропії – Scales; початковий масштаб – 0; кінцевий масштаб – 200; початкова ширина вікна – 1000; крок переміщення вікна – 10.

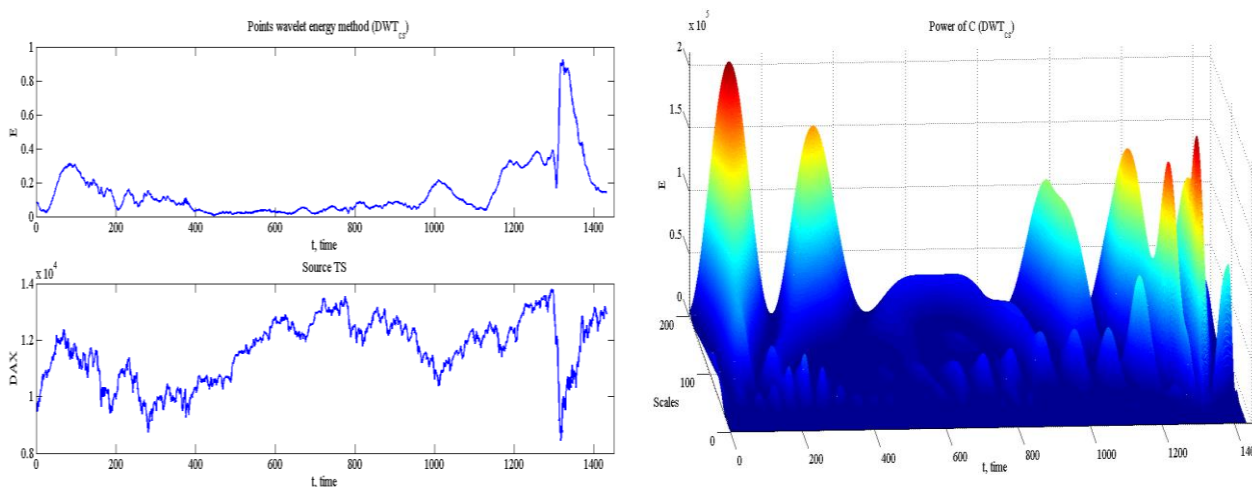


Рисунок 2 - Вейвлет-ентропія (зліва) і енергія коефіцієнтів (справа) фондового індексу DAX

Джерело: розраховано авторами за даними [5, 6]

За результатами розрахунку можемо зробити висновок, що ринок Німеччини є вкрай нестійким. Утворення хвиль на малих масштабах свідчить про інтенсивну діяльність фондового ринку на рівні компаній, які входять до індексного кошика. Уряд країни намагається підтримати економіку у складний

період, пов’язаний із наслідками COVID-19 та небажанням розвинених країн-членів ЄС сплачувати внески до бюджету ЄС, частиною якого є фонд відновлення економіки.

Таким чином, можемо констатувати, що сучасний стан світових фондових ринків є доволі нестабільним. Це спричинено, перш за все, введенням безпрецедентних карантинних заходів через поширення COVID-19. По-друге, це є наслідками негативного впливу різноманітних економічних і політичних подій.

Отже, для моніторингу та моделювання світових фондових ринків, виявлення їх кризових станів та в якості інструменту передпрогнозного аналізу, є доцільним комплексне використання ентропійних показників.

### *Література*

1. Соловійов В.М. Використання ентропійних показників для вимірювання складності економічних систем / В.М.Соловійов, Г.Б. Данильчук // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. - 2008. - № 2 (14). - С. 61-69.
2. Danylchuk H., Derbentsev V., Soloviev V., Sharapov A. Entropy analysis of dynamic properties of regional stock markets. *Science and Education a New Dimension Economics*, IV (2), Issue: 94, 2016. P.15-19.
3. Данильчук Г. Б. Використання ентропії перестановок для передпрогнозного аналізу кризових явищ на фондовому ринку / Г. Б.Данильчук, В.В. Соловійова // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». -2016. - № 3. - С.127-133.
4. Соловійов В. М. Моделювання складних систем / В. М.Соловійов, О.А.Сердюк, Г.Б. Данильчук / Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. - Черкаси : Видавець О. Ю. Вовчок, 2016. - 204 с.
5. Статистика індексів світового фондового ринку. URL: <http://finance.yahoo.com> (дата звернення: 02.09.2020).
6. Статистика індексів. URL: <http://investfunds.ua> (дата звернення:

02.09.2020).

*Lukianenko I. G.*

*Doctor of Economics, Professor,  
Finance, Banking and Insurance Department,  
National University of Kyiv-Mohyla academy*

*Donkohlova T. O.*

*PhD student,  
Finance, Banking and Insurance Department,  
National University of Kyiv-Mohyla academy*

### ***DYNAMIC APPROACH OF THE KEY DESTABILIZING FACTORS ON THE UKRAINIAN LABOR MARKET***

The state of the labor market is one of the socio-economic parameters that have a significant effect on the development and competitiveness level of the national economy. Labor market plays an important role in ensuring the success of market reforms, especially in the emerging economies such as Ukraine. Moreover, current state of the Ukrainian labor market is also affected by complex political and economic situation and may be generally characterized by a continuous recession and financial imbalances. In spite of a sufficiently wide range of studies dedicated to the analysis of the Ukrainian labor market stability, most papers are more focused just on the statistical analysis and general overview of the market trends. However, dynamic nature of both labor market itself and socio-economic stability of Ukraine requires conducting more comprehensive scientific researches, in particular by applying System Dynamics approach.

**Research problem overview.** According to W. Gimpelson [1], there are two channels for labor market to react on the internal or external shocks: a) wage adjustment; b) employment adjustment. Both channels work to stabilize the market as

a response to a new market condition, new equilibrium. Consequently, there are two major types of the state market regulation to fight market imbalances:

- minimum wages policy;
- employment protection legislation (EPL).

In highly developed countries, economy reacts on shocks mostly by change of the employment level rather than by adaption through the change in the average wage level. Wages turns out to be less flexible to market conjuncture on the micro level. However, empirical assessment proves that employment in Ukraine is not characterized by high volatility. On contrary, wage adaption mechanism works much more efficiently. Such behavior is also observed across other post-Soviet countries, in particular in the Russian Federation. Wage dynamics was further reflected in the establishment of wages in a more flexible regime, so-called integrated wages. In Ukraine it is common that wage consists of two sources: 1) basic rate - the official salary; 2) “shadow bonuses” depending not only on one’s labor productivity, but also on the general state of economic development and on the growth of the specific industry. Such wage structure makes it possible to use it as a mechanism for adapting to changes in the labor market, optimizing cash flows by the enterprise management and, in general, offset the negative effects of market fluctuations, periods of crises and high inflation.

By applying econometrics methodology (linear regression and Vector autoregression models), I have already tested the following hypotheses:

1. Change in wages will directly affect the unemployment rate. (*failed to reject*)
2. Change in the share of shadow economy will indirectly affect the employment rate. (*failed to reject*)
3. Change in wages will directly affect the size of the shadow economy. (*rejected*)

The results of the designed econometric models revealed that we can accept the first two hypotheses, but the third one has not been confirmed.

To continue my further research on the labor market stability I am going to enhance my analysis with System Dynamics approaches in order to test confirmed hypotheses with application of System Dynamics methods. Thus, *the main objective of the study* is to build a comprehensive SD model of the labor market in Ukraine that could be used for scenario shock-analysis.

**Current state.** At the moment the model already consists of three submodels: demographic part, labor demand, and labor supply. The model will be complemented by the wage formation part to investigate the impact of changes in wages on unemployment in the short/long terms and analyze interconnections between wage level and unemployment rate and its possible short term effect on price index (to test Philips curve concept in case of Ukraine). The calculation of expected labor productivity will also be improved. Namely, the level of technological equipment will be included as a factor of influence on productivity. For further scenario analysis, it is crucial to introduce a new parameter - the level of shadow employment to analyze its impact on labor market stability.

**CLD.** Figure 1 presents the diagram of the expected interconnections of the main structural elements of the model based on their macroeconomic nature. However, during the simulations, the results can be adjusted.

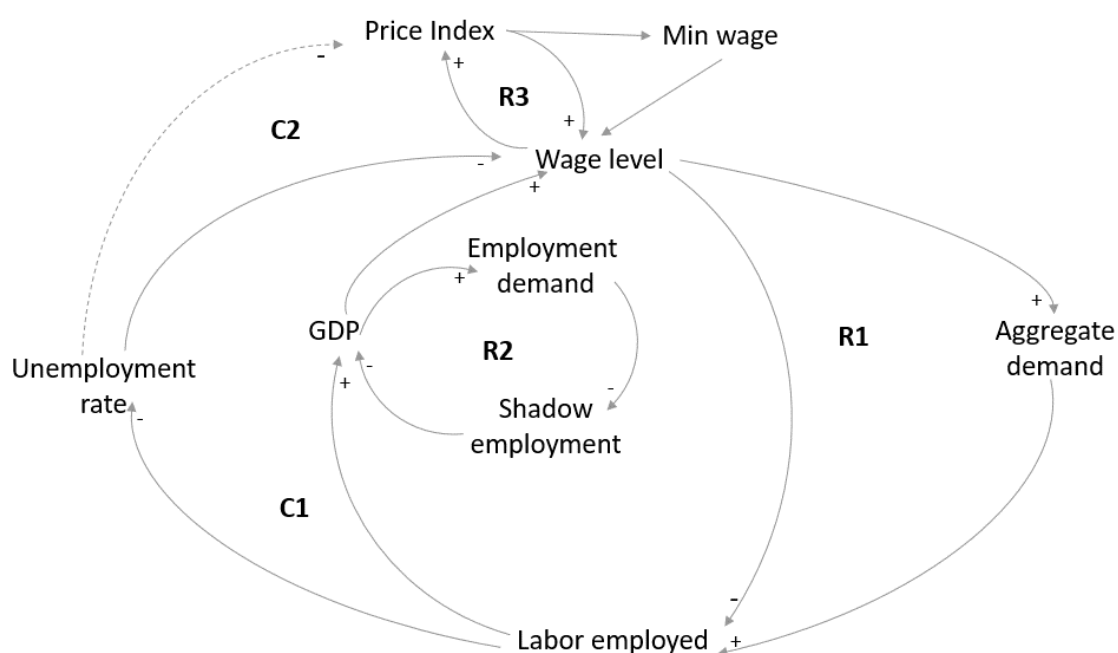


Figure 1 - Causal Loop Diagram of the simplified labor market model.

Source: extracted from Stella Architect software.

The diagram above contains 3 reinforcing loops and 2 counteracting.

Elements of reinforcing feedback loops:

**R1:** Wage level, aggregate demand, labor employed, GDP.

**R2:** GDP, employment demand, shadow employment.

**R3:** Price index and wage level.

Elements of counteracting feedback loops:

**C1:** Unemployment rate, price index, wage level, aggregate demand, labor employed.

**C2:** Labor employed, GDP, wage level.

*R1* illustrates the macroeconomic link between the main elements of the labor market. *R2* reflects on our assumption that with a growth in production as well as in demand for employment, shadow employment gradually decreases. At the same time *R3* explains link between wages and price index: as wage level rises, production costs also increase which creates pressure on prices.

The greatest research interest concentrated in analysis of the counteracting loops (*C1* and *C2*) which plays a significant role in further policy design in order to define the most efficient regulation mechanism for the labor market. *C1* is based on the Philips curve concept that we aim to test during the simulation. *C2* reflects indirect relationship between wage level and labor employed (as wage is the price for labor, that means the higher the price is the lower demand level for it).

Apart from the testing indicated interconnections our study goal includes determining what factors can provoke shocks and how the system will respond to them. In particular, how a change in unemployment will affect inflation. Moreover, developed model will allow to assess the efficiency level of the state financial policy, wage management, determining the consequences of the positive growth in the minimum wage for the Ukrainian labor market during the recent years.



## **REFERENCES**

1. Gimpelson W. (2001) “The politics of labor market adjustment: The case of Russia”. Reforming the state: Fiscal and welfare reform in post-socialist countries, Cambridge University Press.
2. Blanchard O., Wolfers J. (2000). “The Role of Shocks and Institutions in the Rise of European Unemployment: The Aggregate Evidence,” Economic Journal, 110, 53.
3. Lukianenko, I.G. (2017). “Evidence of asymmetries and nonlinearity of Unemployment and labour force participation rate in Ukraine”, Prague Economic Papers, 26(5), 578– 601. [Online], available at: <https://doi.org/10.18267/j.pep.633>
4. Novik A. (2017) " Modeliuvannia protsesiv vnutrishnoi mihratsii za dopomohoiu metodu systemnoi dynamiky". Naukovi Zapysky NaUKMA Seriia "Ekonomichni Nauky". No. 1, p.103 - 109.
5. Borjas, G. (2001). “Does Immigration Grease the Wheels of the Labor Market?”, Brookings Papers on Economic Activity, 1, Harvard University, 52. [Online], available at: <https://www.oecd.org/eco/growth/24741853.pdf>
6. Oliskevych, M., Lukianenko, I. (2017). “Structural Change and Labor Market Integration: Evidence from Ukraine”, International Journal of Economics and Financial Issues, 7 (3), 501-509. Retrieved from <http://dergipark.org.tr/ijefi/issue/32021/354284>

***Мантальок О.В.***

***Кандидат економічних наук, доцент,***

***Доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці***

## ***МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОШИРЕННЯ КОРОНАВІРУСНОЇ ІНФЕКЦІЇ В ХМЕЛЬНИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ***

Ми живемо в час великих випробувань. Пандемія коронавірусної хвороби 2019-2020 років, що вже повністю змінила світ, і далі продовжує свій наступ.

Якщо до недавнього часу наші співвітчизники могли сподіватися на те, що епідемію covid-19 в Україні вдасться стримати й хоча б уповільнити, то, на сьогоднішній день стало очевидним, що вона набуває масштабу катастрофи як на рівні країні, так і на рівні її окремих регіонів.

На рисунку 1 представлений графік зростання чисельності лабораторно підтверджених випадків зараження на covid у Хмельницькій області у період з 1.04 по 15.10.2020 року.

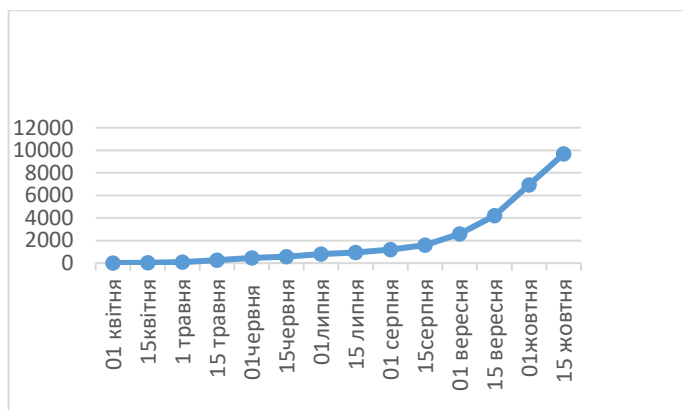


Рисунок 1 - Кількість лабораторно підтверджених випадків захворювання на covid у Хмельницькій області у період з 1.04 по 15.10.2020 року (побудовано автором за даними [1]).

Із графіку видно, що кількість осіб, що були вражені цією інфекцією зростає з прискоренням. Візуально лінія на рис. 1 виглядає, як експоненціальна або поліноміальна крива. Спробуємо побудувати трендову модель, яка б досить адекватно описувала динаміку досліджуваного процесу.

На рис. 2 та 3 пунктиром відображено лінії тренду кількості інфікованих осіб, відповідно, у вигляді експоненціальної кривої та поліному третього порядку.

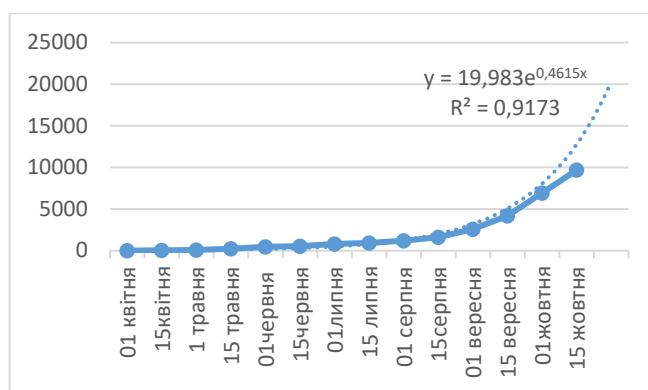


Рисунок 2 – Кількість випадків захворювання на covid у Хмельницькій області у період з 1.04 -15.10.2020 р. та її експоненціальна апроксимація (побудовано автором).

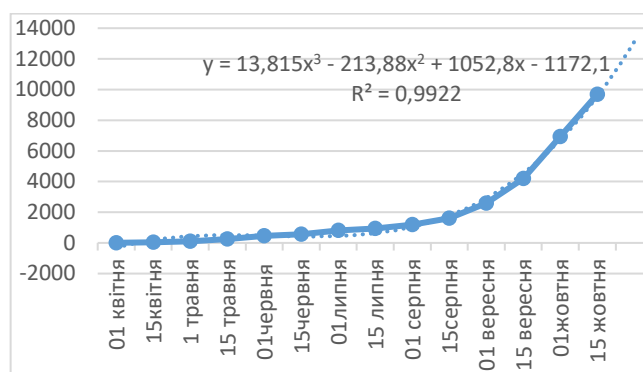


Рисунок 3 – Кількість випадків захворювання на covid у Хмельницькій області у період з 1.04 -15.10.2020 р., її поліноміальна апроксимація та прогноз (побудовано автором).

Оскільки коефіцієнт детермінації для поліноміального тренду перевищує відповідний показник для експоненціального, тобто  $R^2_{\text{поліном.}} = 0,9922 > 0,9173 = R^2_{\text{експ.}}$ , то поліном третього порядку має кращі апроксимуючі властивості. Саме він був обраний в якості прогнозової моделі. Рівняння цієї кривої описується формулою (1):

$$y = 13,815x^3 - 213,88x^2 + 1052,8x - 1172,1 \quad (1)$$

Отже, прогноз на один двотижневий період вперед складає, відповідно до графіка, представленого на рис.3, близько 13 000 осіб. Підставивши значення  $x=15$  до рівняння (1), отримаємо більш точне значення прогнозу  $y(15)=13110$ .

Отже, на перше листопада 2020 року, згідно моделі (1), слід очікувати 13110 офіційно зареєстрованих по Хмельницькій області випадків зараження коронавірусною інфекцією.

Тепер оцінимо термін, коли поширення епідемії зменшить темп. У джерелі [2] зазначено, що темп поширення коронавірусної інфекції «може бути уповільнений лише в результаті поступової появи колективного імунітету приблизно у 60–70% населення». Згідно інформації ГУС [3], на перше серпня у Хмельницькій області проживало 1250033 особи. Отже, приймемо спрощення про те, що найближчим часом ця чисельність практично не зміниться й складатиме приблизно 1250 тис. осіб і вважатимемо, що для вироблення колективного імунітету буде досить того, щоб перехворіло 60% населення. Тоді переломний момент  $x^*$  у тенденції поширення коронавірусної інфекції (тобто, початку її уповільнення) можна визначити як розв'язок рівняння (2):

$$y(x^*) = 13,815x^{*3} - 213,88x^{*2} + 1052,8x^* - 1172,1 = 0,6 \cdot 1250000 = 750000 \quad (2)$$

Цілочисловий розв'язок цього рівняння  $x^*=44$ . Оскільки перші 14 двотижневих інтервалів приходилися на період 1.04 – 15.10.2020 року, то  $x^*=44$  відповідатиме даті, що віддалена на 30 таких інтервалів від 15.10.2020, тобто 15.01.2022 року. З цієї дати, відповідно до моделі (2), можна очікувати уповільнення темпів поширення коронавірусної інфекції у Хмельницькій області.

Виконані прогнози є дуже спрощеними, оскільки вони не враховують величезної кількості факторів, серед яких: можливість створення та застосування ефективної вакцини, зниження рівня забезпеченості лікарень необхідним обладнанням та кваліфікованим персоналом, мутації коронавірусу, міграційні процеси, сезонні фактори, зміна чисельності населення області та

багато інших. Проте, вони дають досить наочне уявлення щодо тенденції та найближчого майбутнього поширення коронавірусної інфекції в Хмельницькій області за умов, коли вакцина ще не розроблена, специфічні ліки ще не знайдені, а поширення інфекції майже нічим не стримується.

### *Література*

1. Як інфікувалися мешканці Хмельницької області на COVID-19 – динаміка захворюваності за квітень-вересень. *Незалежний громадський портал*. URL: <https://ngp-ua.info/2020/09/46924> (дата звернення: 15.10.2020).
2. Загострення ситуації з COVID-19 під час адаптивного карантину: прогнози вчених КПІ. *Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені І. Сікорського»*: офіц. веб-сайт. URL: [https://kpi.ua/node/18172?fbclid=IwAR0Taf7jmdnVYI0dsrYocALJY\\_iv5pGGG53IPvBp3d9Srx\\_vBrZ\\_mboBfBU](https://kpi.ua/node/18172?fbclid=IwAR0Taf7jmdnVYI0dsrYocALJY_iv5pGGG53IPvBp3d9Srx_vBrZ_mboBfBU) (дата звернення: 15.10.2020).
3. Чисельність населення (за оцінкою) по містах і районах на 1 серпня 2020 . *Головне управління статистики у Хмельницькій області*: офіц. веб-сайт. URL: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/statinf/dem/kn/kn0720.htm> (дата звернення: 15.10.2020).

***Овчиннікова О.Р.***

***кандидат економічних наук, доцент,***

***доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці,***

***Хмельницький національний університет***

***МОДЕЛІ МІГРАЦІЙНИХ ПЕРЕМІЩЕНЬ ЯК ЗАСОБИ ДОСЛІДЖЕННЯ  
ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ***

На сучасному етапі розвитку світового господарства відбувається ускладнення міграційних процесів і збільшення їх учасників, міграційні процеси поширюються та стають більш динамічними. Це об’єктивно зумовлює потребу у детальних дослідженнях, з одного боку чинників, що впливають на рішення індивідів про міграцію, а з іншого соціально-економічних наслідків міграції. Зазнали змін економіко-математичні методи аналізу міграції населення. Кожна методика фокусує увагу на окремому аспекті міграційних відносин: чинниках виштовхування або тяжіння мігрантів, глобалізаційних факторах міграції, ситуаціях збільшення кількості мігрантів, наслідках міграції для ринку праці приймаючої країни або країни походження мігрантів, впливі міграції на розподіл доходів у певному регіоні та ін. [1].

Більшість вітчизняних дослідників використовують регресійні моделі для опису залежності показників міграції від характеристик економічного розвитку й умов життя населення. Як останні використовувалися різноманітні показники, що відображають такі особливості регіонів (рівень доходів, можливості працевлаштування, забезпечення житлом, торговельного, медичного і побутового обслуговування, освіти і культури населення; стан економіки (темпи зростання капіталовкладень, промислового виробництва тощо); чисельність і структуру населення; природні умови.

За таким принципом була розроблена регресійна модель міграційного приросту населення України, розрахована автором [2]. Особливістю цієї моделі стало врахування в ній “складних” факторів, отриманих за допомогою статистичного аналізу на основі ряду простих показників, які комплексно впливають на міграцію. Запропонована двофакторна модель множинної регресії має вигляд:

$$\bar{Y}(x_i, x_j) = A_0 + \sum_{i=1}^n A_{1i} x_i - \sum_{j=1}^n A_{2j} x_j, \quad (1)$$

де  $\bar{Y}$  – середнє по країні сальдо міграції;  $x_i$  – величини розподілу областей України за рівнем економічного розвитку;  $x_j$  – величини розподілу областей

України за інтенсивністю міграційних зв'язків населення;  $n$  – кількість областей України і м. Київ;  $A_0, A_i, A_{2j}$  ( $i = \overline{1, n}; j = \overline{1, n}$ ) – параметри моделі.

Одним із недоліків макроекономічних регресійних моделей є ігнорування тенденцій розвитку регіональних міграційних процесів. З цієї причини при прогнозуванні міграції широкого застосування набули динамічні факторні моделі, які враховують зміну в часі як факторних ознак, так і параметрів моделі, що характеризують форму і тісноту зв'язків результативної й факторної ознак. На основі методики дослідження динаміки регресійної залежності була розроблена динамічна модель міграційного приросту населення України, що має вигляд [3]:

$$Y^T = A_0^T + A_1^T x_1^T - A_2^T x_2^T, \quad (2)$$

де  $Y^T$  – прогнозований показник (рівень міграційного приросту населення по областях України);  $T$  – період прогнозування ( $T = 1, 2, \dots, K$ );  $A_0^T, A_1^T, A_2^T$  – прогнозні значення параметрів рівняння регресії;  $x_1^T, x_2^T$  – прогнозні значення факторних ознак (рівня економічного розвитку області, рівня міграційних зв'язків населення).

Таким чином, використання кореляційно-регресійного аналізу для дослідження міграції є досить зручним інструментом, оскільки дозволяє дослідити чи існує вплив, і у якій мірі, різноманітних індикаторів економічного, соціального, демографічного стану країни на кількість мігруючих та їх якості – показники рівня життя населення, що надає можливість кількісно оцінити наслідки міграції для макроекономічного розвитку країни та безпосередньо, якості життя населення [4].

Щоб визначити, від яких чинників залежить міграція населення Хмельницької області, розроблено регресійну модель на основі статистичних даних регіону. За результативний показник моделі обрано кількість вибулих, що є найбільш точним показником рівня міграційної рухливості. За факторні ознаки обрано наступні соціально-економічні чинники (таблиця 1).

Таблиця 1 – Вихідні дані для аналізу впливу чинників на міграційні переміщення населення Хмельницькій області

Роки	Вибуло, осіб	ВРП, у фактичних цінах, млн. грн	Кількість сімей та однаків, які одержали житло протягом року, од	Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	Потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), тис. осіб	Офіційний курс гривні по відношенні до долара США, грн/100 дол.США	Середньо місячна заробітна плата, грн
2007	26357	12339	298	52	1,1	5,05	1044,88
2008	25120	16061	218	51,6	0,7	5,45	1428,78
2009	23287	15758	180	61,1	0,3	7,79	1520,9
2010	23668	18096	191	54,9	0,4	7,93	1785,86
2011	24532	22843	198	55,4	0,3	7,95	2075,1
2012	24611	26237	81	53,7	0,2	7,99	2425,16
2013	23035	26426	47	49,9	0,2	7,99	2640,69
2014	20523	32162	159	54	0,2	11,89	2878,29
2015	22524	41088	—	56,6	0,4	21,86	3371,17
2016	7623	48900	—	53	0,6	25,55	4042,6
2017	10542	63882	—	50,2	1	26,62	6273,45
2018	27673	75646	—	48	1	27,2	7346
2019	22775	80000	—	45,8	1,1	25,84	8672

Про інші чинники міграції, наприклад, розбіжності у рівнях регіональних ставок заробітної плати, екологічні чинники тощо, - не можна говорити відособлено від загальних проблем розвитку економіки регіону. Зазвичай, формування міграційних потоків відбувається в кризових умовах перехідного періоду за наступних факторів: низька заробітна плата, зростання безробіття та вимушена неповна зайнятість, поширення бідності, високий рівень майнового розшарування населення [5].

Модель залежності міграційного приросту від відібраних показників має наступний вигляд:

$$y = -45755,2 + 1,994895 x_1 - 26,6861 x_2 + 1293,234 x_3 + 12064,72 - 2923,24 x_5 - 10,2806 x_6 \quad (3)$$

Регресійна модель (3) показує, що найбільший вплив на міграційний приріст населення Хмельницької області здійснює кількість безробітних,



потреба роботодавців у працівниках та офіційний курс гривні по відношенні до долара США.

Таким чином, до економічних чинників міграції перш за все належать проблеми безробіття та низького рівня життя населення, що приводить до того, що становище українських нелегальних мігрантів за кордоном теж має низький рівень життя серед інших іммігрантів [6].

Логічно припустити, що у будь-якій країні кількість людей, змушених мігрувати через неможливе існування на батьківщині, низьку якість життя, - відображають якість населення в цілому [7].

Як відомо, кожна країна самостійно визначає для себе прийнятну кількість мігрантів, з огляду на різні, як політичні, так і економічні моменти (ситуацію на вітчизняному ринку праці, існування міжнародних угод тощо). Але при цьому важливо, якою буде складова міграційного потоку – зі знедолених людей, змушених мігрувати через неможливість нормального існування на батьківщині, або з людей, що мають достатній соціальний рівень життя, чия тимчасова еміграція викличе обмін інформацією, досвідом, підвищення кваліфікації, а також приведе до загального поліпшення економічного стану країни, її стабілізації на світовій арені.

### *Література*

1. Alonso, W. (1978). A Theory of Movements. In: Human Settlement Systems: International Perspectives on Structure, Change and Public Policy. N. M. Hansen. Cambridge, Massachusetts, Ballinger Publishing Company: 197 - 211.
2. Петрова Т. П. Концепція державної міграційної політики України: цільова орієнтація і основні напрямки / Т. П. Петрова. — К., 1991
3. Новік А. Ю. Моделювання процесів внутрішньої міграції за допомогою методу системної динаміки / А. Ю. Новік // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. - 2017. - Т. 2, вип. 1. - С. 103-109

4. Овчиннікова О. Р. Стохастичне та нечітке моделювання міграційних процесів : монографія / О.Р. Овчиннікова. – Хмельницький: ХНУ. – 2014. – 252с.

5. Skeldon R. Interlinkages between Internal and International Migration and Development in the Asian Region / Population, Space and Place. – Vol. 12. – 2006. – № 1. – P. 15-30

6. Бараняк І. Є. Стан та тенденції розвитку демографічних процесів у регіоні в умовах глобального перерозподілу людського капіталу із застосуванням методів демографічного моделювання / І. Є. Бараняк // Актуальні питання економічних наук. Матеріали II Міжнародної науковопрактичної конференції.– Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – Ч. 1. – 148 с.

7. Малиновська О. А. Проблеми соціального захисту українських працівників-мігрантів : Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/catalogue/12/>

*Бутило Д.В.*

*аспірант кафедри економічної кібернетики,*

*Київський Національний університет імені Тараса Шевченка*

## ***ОЦІНКА РИЗИКУ ТОВАРНИХ КАТЕГОРІЙ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ОСНОВІ ETF***

За останні 50-60 років різноманіття вибору об'єктів інвестування, доступних на ринку постійно розширюється. У першу чергу, дане розширення відбувається за рахунок появи і збільшенню популярності підкатегорії так званих альтернативних інвестиційних активів. Так на кінець 2018 року обсяг лише європейського ринку альтернативних інвестиційних фондів склав 5,8 трильйони євро, що на 11% більше ніж в 2017 році [2]. При цьому, найбільш широким ринком для таких активів є американський. Однією із причин популярності альтернативних активів у інвесторів є часто вищі норми дохідностей, ніж у традиційних аналогів [1]. Ще однією важливою особливістю альтернативних активів, яка теж приваблює інвесторів є низька кореляція з традиційними інвестиційними активами та із фондовим ринком в цілому. Дана характеристика широко використовується інвесторами для диверсифікації портфеля, шляхом включення до нього альтернативних активів. Третьою причиною популярності таких активів є значне розповсюдження такого інвестиційного інструменту як біржовий інвестиційний фонд (Exchange Traded Fund або ETF). Так як ETF дозволяють проводити з ними операції аналогічні операціям із біржовими акціями. Це дало змогу значно розширити різноманіття альтернативних активів доступних для інвестицій і в певній мірі «відв'язало» певні їх класи від прямого інвестування у матеріальні активи.

Серед науковців, котрі досліджують даний клас активів немає чіткої позиції, стосовно визначення та класифікації альтернативних інвестиційних активів. Найбільш загальними і досить поширеними є два основних підходи. Перший полягає у визначення альтернативних активів «за виключенням»: тобто, альтернативні інвестиційні активи це ті, які не належать до традиційних

класів (акції, облігації та банківські інструменти депозитарного типу). Протилежний до вищезгаданого підхід полягає у виокремленні окремих категорій активів, які можна віднести до альтернативних. Виділяють п'ять основних груп альтернативних інвестицій: реальні активи, хедж-фонди, сировинні товари, приватний акціонерний капітал та структуровані продукти.

Серед відомих вчених свої класифікації презентували М. Енсон, Л. Сведро, Д. Кізер, В. Деббскі, А. Дорсі, Д. Чорафас, К. Лейтнер, Е. Соколовська, Ф. Стефаніні, Т. Шнівейс та Д. Пескатор та інші. Більшість із них класифікує альтернативні інвестиційні активи через характеристики, які їм відповідають. До таких характеристик автори відносять:

- вищий рівень інвестиційного ризику, порівняно з традиційними активами;
- низька кореляція дохідності з дохідністю традиційних активів;
- орієнтація на стратегію абсолютного рівня дохідності;
- торгівля поза традиційним біржовим ринком;
- досить низька ліквідність;
- довгостроковість інвестиційного горизонту;
- менший, ніж у традиційних активів вплив інструментів державного регулювання;
- вищі витрати та обмежена доступність таких інвестицій;
- орієнтація на заможних інвесторів;
- здебільшого, приватний характер інвестицій.

В даній роботі досліджується співвідношення «ризик-дохідність» для сировинних товарів та схожих за своїми особливостями підкатегорій, які складають досить велику частку альтернативних активів. Для виділення відмінностей серед даних класів альтернативних інвестиційних активів, ми проаналізували співвідношення ризик-дохідність для 5 підкатегорій, які так чи інакше пов'язані із сировинними товарами, а саме: сільськогосподарські товари, паливо, сировинні товари, метали та окрема підкатегорія дорогоцінних металів.

Відбірка ETF, які увійшли до кожної із категорій, здійснювалась на основі даних порталу ETFdb.com [4] та Investing.com [3] за наступними критеріями:

- Наявність безперервної інформації про тижневу дохідність фонду за період з 1 січня 2015 по 31 грудня 2019 року;
- До кожної з груп має входити мінімум 3 біржових інвестиційних фонди;
- Капіталізація кожного із включених у фінальну вибірку біржових інвестиційних фондів перевищує 10 мільйонів доларів США.

До фінальної вибірки увійшло 42 ETF.

На рисунку 1 також наведено графік залежності ризику і дохідності для підвидів альтернативних активів, які так чи інакше пов'язані із сировинними товарами.

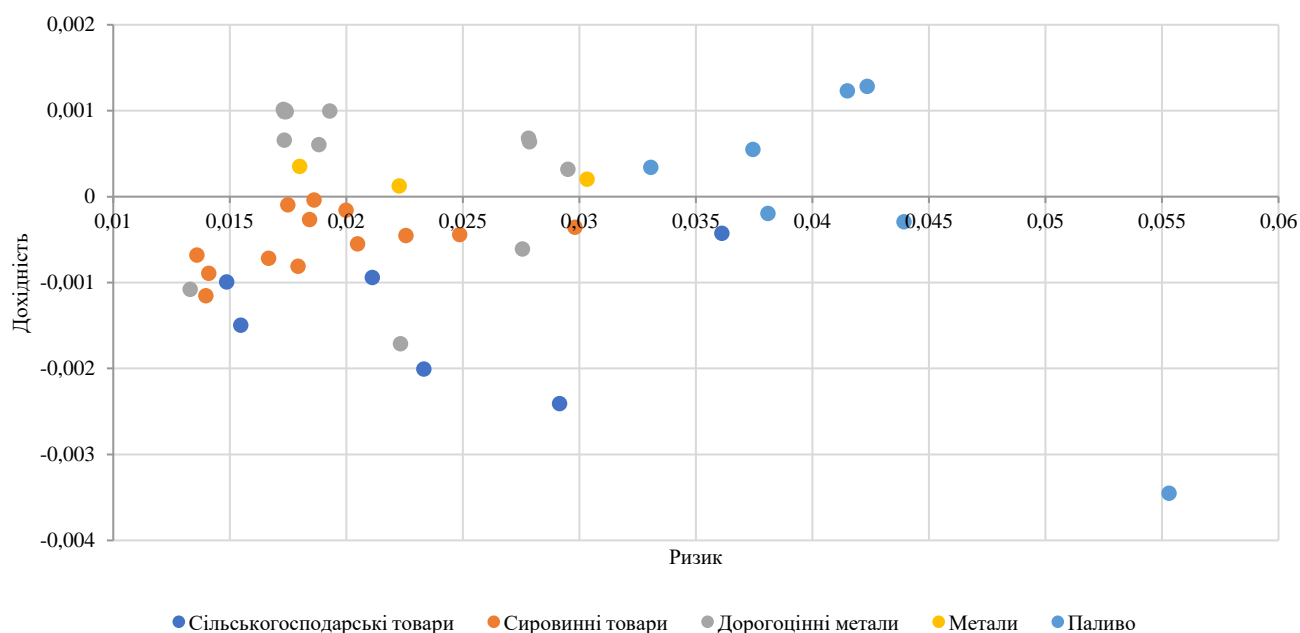


Рисунок 1 - Співвідношення ризик-дохідність для ETF певних категорій альтернативних інвестиційних активів

Джерело: виконано автором на основі [3], [4].

З використанням програми EasyFit ми здійснили підбір розподілу для кожного із біржових інвестиційних фондів, який найкраще характеризує

історичні данні його доходності за останні п'ять років. Можливість застосування 61 різного розподілу було перевірено за критеріями Колмогорова-Смірнова, Андерсона-Дарлінга та Хі-квадрат. Отримані результати було проранжовано від найбільш відповідних до найменш, у відповідності із оцінками отриманими за кожним критерієм. За результатами моделювання можна констатувати, що найбільш адекватними функціями розподілу доходності досліджуваних ETF альтернативних інвестицій є:

- Сировинні Товари – розподіл Джонсона
- Сільськогосподарські товари - розподіл Джонсона
- Метали - Трьохпараметричний Лог-Логістичний розподіл
- Дорогоцінні метали - розподіл Чотирьохпараметричний Барра
- Паливо - розподіл Джонсона

Таким чином, співвідношення між ризиком та доходністю відрізняється для ETF досліджуваних категорій альтернативних інвестиційних активів. Вигляд функції розподілу доходностей описується формулою відповідного розподілу. Як бачимо, навіть для найбільш близьких до класичних об'єктів інвестування, для яких все ще зберігається певний зв'язок із реальним видом активів, характерні інші розподіли, ніж притаманний традиційним інвестиціям нормальний розподіл.

### *Література*

1. Sokołowska E. / Alternative Investments in Wealth Management. A Comprehensive Study of the Central and East European Market / Sokołowska E. // Springer, 2014. P. 134
2. ESMA Annual Statistical Report EU Alternative Investment Funds 2020, Режим доступу: <https://cutt.ly/Yhruwu1>
3. Електронний ресурс «Investing.com», [Режим доступу]: <https://www.investing.com/>
4. Електронний ресурс «ETFdb.com», [Режим доступу]: [ETFdb.com](https://www.etfdb.com/)

*Gorbatiuk K.V.*

*Khmelnytskyi national university,*

*associated professor of automated systems and modeling in economics department,*

*PhD in economics, associated professor*

***APPLICATION OF FUZZY CLUSTERING TECHNIQUE  
IN DECISION-MAKING PROCESSES***

The decision-making process consists of generating possible alternative decisions, evaluating them and choosing the best option. In the context of informatization of society, decision-making support has become most relevant. At the present stage, the solution to this problem is seen in the use of decision support systems (DSS) [1].

Modern computer systems allow you to collect, store information and manage huge amounts of data to solve problems of processing and analysis. Unfortunately, the availability of data alone is still insufficient, as the decision-maker often needs so-called hidden information, so it is necessary to turn the available data into useful information for decision-making [1].

Uncertainty is an integral part of decision-making processes, as the choice of solution requires to consider a large number of uncertain and contradictory factors. In this regard, the uncertainty can be classified as follows [1]:

- uncertainty associated with incomplete knowledge of the problem being solved;
- uncertainty associated with the inability to fully take into account the reaction of the environment to the decision;
- uncertainty associated with a misunderstanding of goals by the decision-maker.

Inconsistency arises due to ambiguity in the assessment of situations, errors in the choice of priorities, which, finally, greatly complicates the decision-making process. Research shows that decision-makers, without additional analytical support, tend to use simplified, sometimes contradictory decision-making rules [1].

Recently, the concept of fuzzy relations based on the theory of fuzzy sets and fuzzy logic is widely and successfully applied to solve the problem of decision-making. Moreover, the fuzziness of actions in decision-making process is presented in the form of fuzzy algorithms, based on which DSS utilises formalization and processing of fuzzy information.

Since one of the most important stages of decision-making support is the analysis of statistical data, the effective fuzzy algorithms are based on the fuzzy set theory and fuzzy logic. One of the fuzzy approaches is represented by fuzzy clustering algorithms, which allow to create fuzzy clusters and make different decisions based on objects membership information.

As we know, data clustering is the division of a set of data objects into groups of similar objects (clusters), so objects in different clusters differ significantly from each other. The application of fuzzy clustering technique is represented in [2, 3], where fuzzy clustering shows an opportunity to identify groups of regions that are most attractive as objects of domestic and foreign investment. There were proposed to use the fuzzy cluster analysis for improving regional policy to increase the efficiency of the economic system as a whole, which is especially important for today's Ukraine and is a necessary condition for its economic growth [2].

Fuzzy clustering methods permit the gradual assessment of the membership of data elements in a cluster which is described by a membership function valued in the real unit interval  $[0;1]$ . So, in fuzzy clustering it is assumed that the boundaries between groups are not well defined, like in the case of most natural systems [2]. Therefore, fuzzy clustering approaches make it possible to more adequately describe and solve the real problems, such as estimating regional development disparities.

It was noted in [2, 3] that clustering techniques are divided into two types, hierarchical and partitional clustering. Partitional clustering algorithms divide the data sets into clusters assigning dissimilar data objects to different clusters, but hierarchical cluster techniques are generally classified into two types, which are agglomerative and divisive clustering [2]. These cluster methods form a dendrogram, which represents nested grouping pattern and similarity level in classification



process. At certain group level, dendrogram will break into another group level, thus producing a different data group. In hierarchical clustering, objects that belong to a child cluster also belong to the parent cluster [2]. Hierarchical cluster methods classify data by similarity of distance between two data points. The classical methods for distance measures are Euclidean and Manhattan distances, which are defined as follows [2]:

$$d_{euc}(x, y) = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - y_i)^2}, \quad (1)$$

$$d_{man}(x, y) = \sum_{i=1}^n |x_i - y_i|, \quad (2)$$

where  $x$  and  $y$  – two vectors of length  $n$ ;  $d_{euc}(x, y)$  – Euclidean distance;  $d_{man}(x, y)$  – Manhattan distance.

Also, there are many other methods to calculate the distance information, but the right choice of distance measures, which depends on the type of the data and the researcher questions, is very important, as it has a strong influence on the clustering results [2].

It is known that the conventional (or hard) clustering methods restrict that each point of the data set belongs to exactly one cluster [2]. Fuzzy set theory was proposed by Zadeh in 1965, and its main idea was to describe the uncertainty of belonging to particular class by a membership function values. Then, a lot of fuzzy set theory applications were proposed in the works of Bellman, Kalaba, Zadeh and Ruspini.

A relatively new basic fuzzy clustering techniques include: fuzzy clustering based on fuzzy relation, fuzzy clustering based on objective functions, and the fuzzy generalized K-nearest neighbour rule. For all fuzzy clustering algorithms, it is necessary to determine the number of the clusters  $c$  in advance, because, in general, the number  $c$  should be unknown, and the quality of the data classification depends on the value of the parameter  $c$  that is provided to the fuzzy algorithm.

Fuzzy clustering is a soft clustering technique for classifying data into groups, where each data point belongs to all the clusters with varying memberships and these

membership values range between zero and one. At the same time, the most of the fuzzy clustering algorithms follow a procedure: (1) select initial cluster centers, (2) calculate the distances between all points and all cluster centers, (3) update the partition matrix until some termination threshold is met [2]. The most well-known fuzzy clustering algorithms are: fuzzy c-means, fuzzy k-means, (ISODATA), Gustafson Kessel (GK) algorithm etc [2, 3].

The fuzzy c-means (FCM) algorithm is one of the most widely used fuzzy clustering algorithms, which includes the calculation of cluster centers and assignment of points to these centers using a formula of Euclidian distance (1). This algorithm assigns a membership value to the data items for the clusters within a range of 0 to 1, and consequently, the data objects closer to the centers of clusters have higher degrees of membership than objects scattered near the borders of clusters.

The application of clustering methods using the R software are shown in the [2, 3]. In particular, clustering algorithms were applied using the following R packages in the researches [2, 3]: 1) cluster, ppclust and fclust for computing fuzzy clustering and 2) factoextra for visualizing clusters. There were applied the function hclust() (cluster R package), which performs a hard hierarchical cluster analysis using a set of dissimilarities for the objects being clustered. Also, the function fanny() (cluster R package) was used to obtain fuzzy clusters including the following components [2]: the fuzzy membership matrix containing the degree to which each observation belongs to a given cluster; Dunn's partition coefficient (a low value indicates a very fuzzy clustering, whereas a value close to 1 indicates a near-hard clustering); the clustering vector containing the nearest hard grouping of observations etc.

Finally, the function fcm() (ppclust R package) was applied to compute fuzzy clustering, which returns an object including the following components: the fuzzy membership matrix; initial and final cluster prototypes matrices; the Dunn's Fuzziness Coefficients; the within cluster sum of squares by cluster etc.

As we can see, the fuzzy clustering approaches allow the gradual assessment of the membership of an object in a cluster, described by a membership function valued

in the real unit interval from 0 to 1. It provides an opportunity to identify soft boundaries for groups of objects, like in the case of most natural systems, and make it possible to more adequately describe the differences between them.

The membership coefficients in each fuzzy cluster could be standardised by the maximum value of all coefficients  $\max_k \mu_{ik}$ , and then, the greatest value of these standardised coefficients will be equal to 1:

$$\mu_{ik}^s = \frac{\mu_{ik}}{\max_k \mu_{ik}} \quad 1 \leq i \leq c, 1 \leq k \leq N, \quad (3)$$

where  $\mu_{ik}$  – the value of membership function for the object  $k$  in the cluster  $i$ ;  $c$  – the number of clusters,  $N$  – the number of objects.

The standardised coefficients  $\mu_{ik}^s$  could be applied in decision-making processes as the weight factor, which could balance the effect of the decision utilization on different objects within or outside the clusters. Thus, the fuzzy clustering technique represents a promising approach to adapting the results of decision-making processes to real conditions and differences in the data objects characteristics.

### References

1. Doan H.D., Pylkin A.N., Kroshilin A.V., Kroshilina S.V., Tishkina V.V. Support of decision-making in the conditions of uncertainty of different types // ITM Web of Conferences. – 2016, vol. 6, p. 02006, doi:10.1051/itmconf/20160602006.
2. Gorbatiuk K., Mantalyuk O., Proskurovych O., Valkov O. Analysis of regional development disparities in Ukraine with fuzzy clustering technique // in Proceedings of 8th International Conference on Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy, Odesa, 2019.
3. Gorbatiuk K., Mantalyuk O., Proskurovych O., Valkov O. Application of Fuzzy Clustering to Shaping Regional Development Strategies in Ukraine // Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management, 2019.

*Кібальник Л. О.*

*доктор економічних наук, професор,*

*завідувач кафедри моделювання економіки і бізнесу,*

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

*Пономаренко І. Ю.*

*студент*

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

### ***РЕКУРЕНТНИЙ АНАЛІЗ ФОНДОВИХ РИНКІВ ЄВРОПИ***

Сучасна світова економіка дедалі інтенсивніше глобалізується. Це особливо помітно на прикладі Європейських країн, які тісно пов'язані між собою економічними, політичними та соціальними зв'язками. Особливо чутливими до такого впливу є фондові ринки. Економічна криза, що розпочалась на фоні світової пандемії, посилила необхідність аналізу Європейських фондових ринків та їх реакції на вплив дестабілізуючих факторів. Тому аналіз динаміки фондових ринків Європи в умовах глобалізації є досить актуальною темою.

Фондовий ринок передбачає взаємодію його учасників з приводу купівлі-продажу цінних паперів. Для цих суб'єктів принциповим питанням є прийняття правильних і своєчасних рішень, оскільки, навіть, незначна помилка може призвести до масштабних втрат. Рішення приймають усі учасники фондового ринку: одні щодо випуску і продажу цінних паперів та залучення капіталу, інші – з метою придбання цінних паперів і вкладання капіталу, треті – мати зиск із надання відповідних послуг [1, с.155].

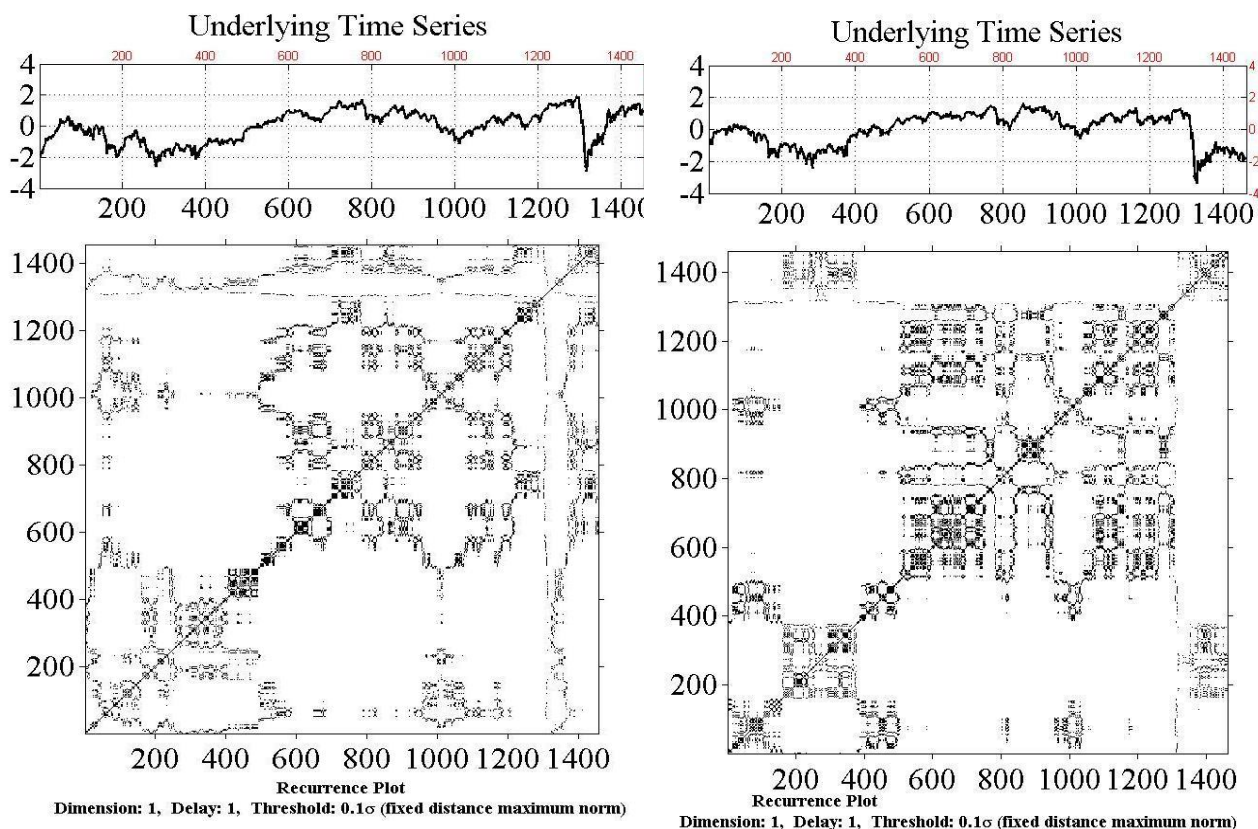
Метою даної роботи є дослідження фондових ринків Європейських країн за допомогою рекурентного аналізу.

Рекурентні діаграми як графічний інструмент були запропоновані у праці [2]. Вони ґрунтуються на теорії фазової реконструкції простору. Візуальна оцінка рекурентних діаграм може дати уявлення про характер процесів, що

протікають у досліджуваній системі, та зробити висновки щодо стрімкої зміни стану внаслідок критичних явищ. Методику розрахунку наведено у [3].

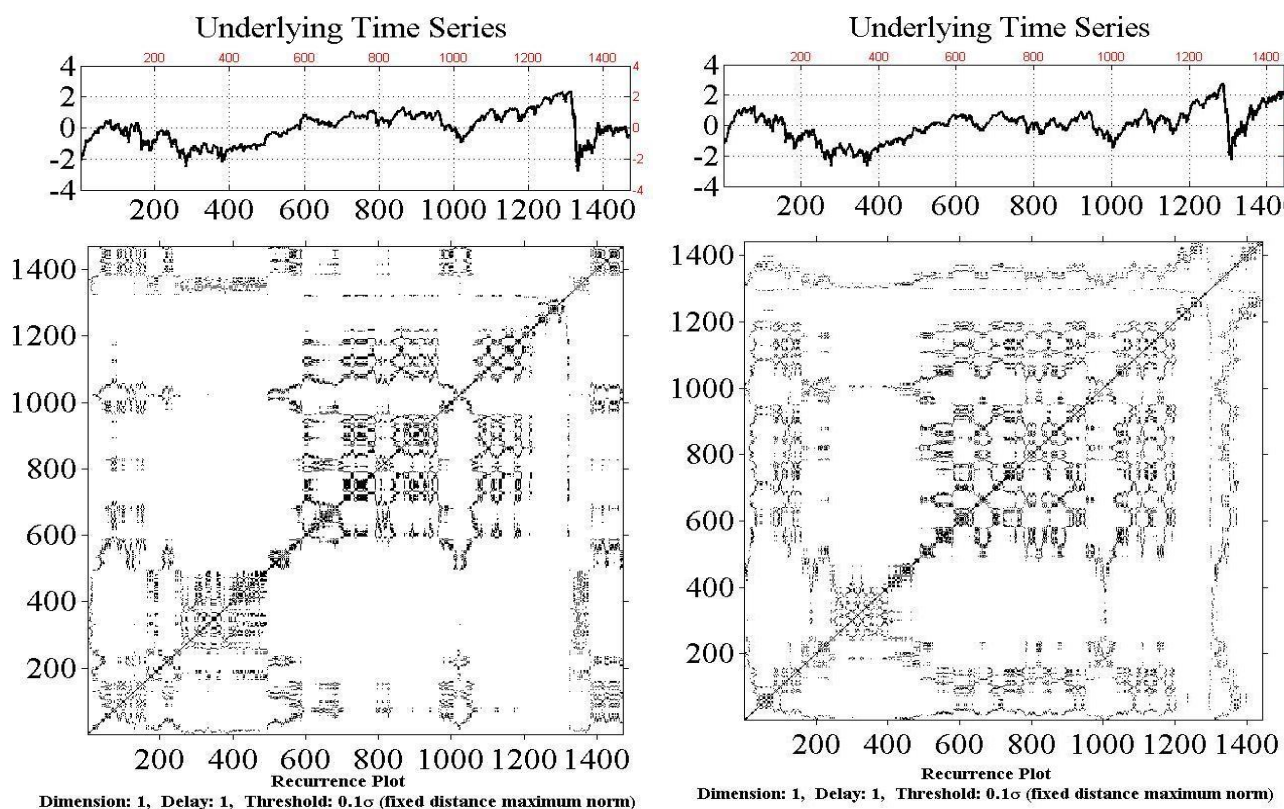
Для досягнення мети було обрано такі фондові ринки Європи: Німеччини (DAX), Великої Британії (FTSE 100), Франції (FCHI), Швеції (OMX) в період 02.01.2015 – 02.10.2020 р.р. Результати розрахунків наведено на рис. 1.

З рис. 1 видно, що в околі точки 200 рекурентні діаграми для всіх фондових індексів починають помітно змінюватися, а саме, з'являються білі області та смуги, що відповідає 2015 року. Саме в цей період прем'єр-міністр Великої Британії Девід Камерон озвучив інформацію щодо призначення референдуму з приводу виходу з ЄС. В околах точок 800 і 1000, що відповідає 2018-2019 рокам кризова ситуація пояснюється світовою економічною кризою, фактом виходу Великобританії з ЄС, рухом «жовтих жилетів» у Франції та протестами, пов'язаними із суттєвим збільшенням кількості біженців з Близького Сходу. Окіл точки 1300 відповідає початку 2020 року, що пов'язано із скороченням виробництва на фоні пандемії COVID-19.



а)

б)



в)

г)

Рисунок 1 - Рекурентні діаграми для фондових індексів Німеччини (а), Великобританії (б), Франції (в), Швеції (г)

Джерело: розраховано авторами за даними [4, 5]

Таким чином, можна стверджувати, що між всіма європейськими ринками прослідковується помітна кореляція, яка проявляється через їх схожу реакцію на дестабілізуючі фактори, що засвідчує негативні прояви глобалізаційних процесів у цій сфері.

Варто зазначити, що країни Європи намагаються відновити стан економіки допандемічного періоду, що відображено на рекурентних діаграмах появою чорних точок вздовж діагональної лінії.

Отже, метод рекурентного аналізу дозволяє на основі дослідження фондових ринків виявляти кризові явища та особливі стани економіки.

### *Література*

1. Словник-довідник фінансового ринку: словник/ Укл.: В. В. Фещенко, О. О. Резнікова, О. В. Романченко та ін. - К.: Українське агентство фінансового розвитку, 2005. - 321 с.
2. Eckmann, J.P. Recurrence plots of dynamical systems / J.P. Eckmann, S. Kamphorst, D. Ruelle. - Europhys Lett., 1987. - 4(9), pp. 973 – 977.
3. Соловйов В. М. Моделювання складних систем. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / В. М. Соловйов, О. А. Сердюк, Г. Б. Данильчук.– Черкаси:Видавець О. Ю. Вовчок, 2016. – 204 с.
4. Статистика індексів світового фондового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://finance.yahoo.com/world-indices>.
5. Статистика індексів фондового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://investfunds.ua/markets/>.

*I.G. Lukianenko*

*Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance,  
National University of Kyiv-Mohyla Academy*

*M.Yu. Nasachenko*

*Ph.D. student, Finance, Banking and Insurance Department of Finance,  
National University of Kyiv-Mohyla Academy*

### ***TRANSITION FROM THE FIXED EXCHANGE RATE TO INFLATION TARGETING IN UKRAINE IN CONDITIONS OF MACROECONOMIC INSTABILITY***

Price stability provided by an effective and rational monetary policy is the foundation for the successful functioning of the country's economy. By pursuing a balanced and reasonable monetary policy, the National Bank aims to ensure stable prices, which protects incomes and savings from their depreciation. However, this was not always the case, for example until 2016 in Ukraine the main purpose of the NBU was to keep the exchange rate constant. Due to the crisis that occurred in 2013-

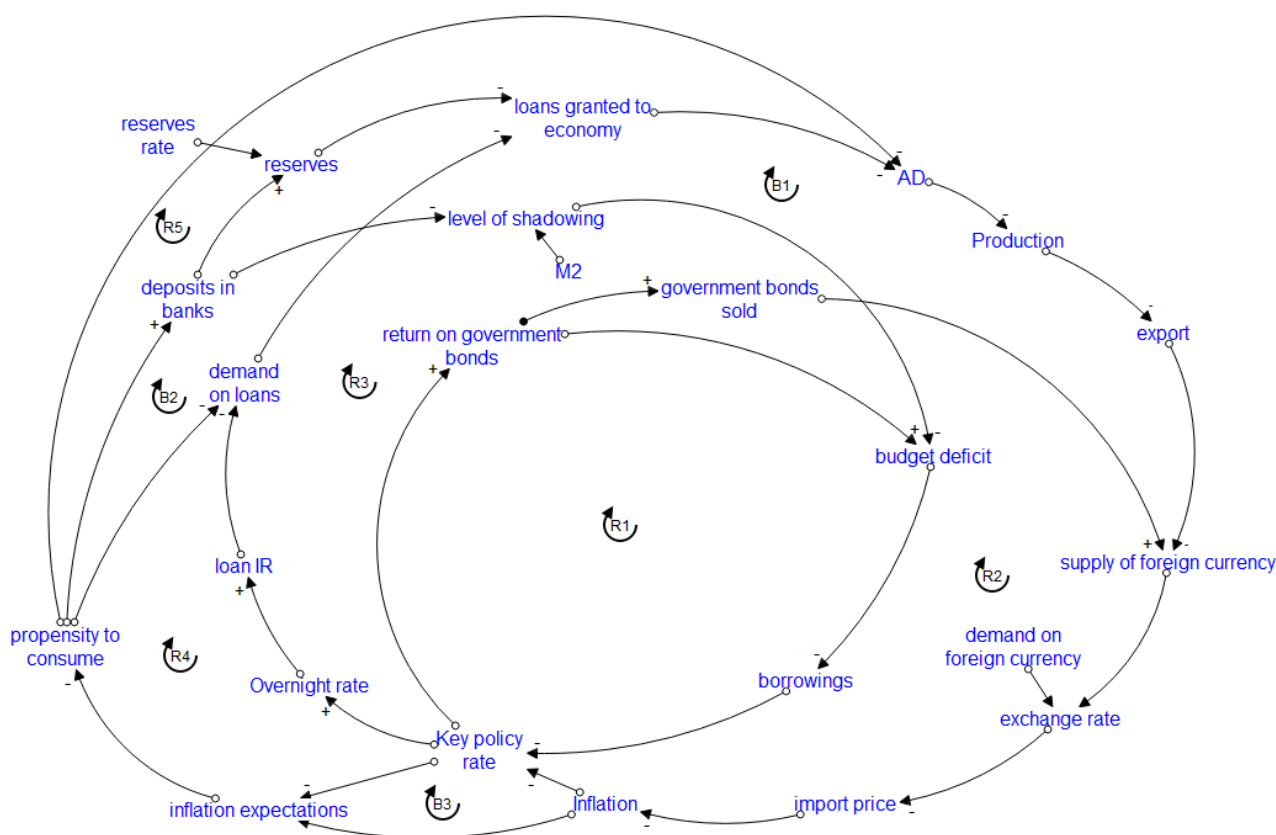
2014, the National Bank decided to switch to inflation targeting (IT), which proved its effectiveness in many countries of the world, including Poland, the Czech Republic, New Zealand, etc. The new monetary regime has changed the power of the transmission mechanism, in particular the interest rate channel and the inflation expectation channel have become more significant and perhaps the key ones in passing the change of the key policy rate to real sector and inflation. The transition to IT necessitates a careful study of the impact of monetary policy on macroeconomic stability under both regimes and comparing their actions to fully understand how qualitatively and strongly the central bank can influence the country's economy and prices in particular in conditions of high volatility of key economic indicators, significant level of shadow sector, financial crises and military conflicts. By the way, the high level of the shadow economy is a common problem for many countries and should therefore be taken into account when examining the effectiveness of monetary policy, since it somewhat distorts the effects of monetary instruments on the real sector.

The rapid change of the monetary regime induces for arising the main research question: How has the conduct of monetary policy changed during the past 10 years? There are two other secondary questions, which are logical continuation of the main one help to discover more specific details and peculiarities: (a) What were the effects of monetary policy before and after the transition to inflation targeting? (b) How has the instability of the financial crisis, significant level of shadowing and the political/military crisis affected the conduct of monetary policy and its effectiveness?

In order to answer the research questions System Dynamics (SD) model with several sectors is developed to be able to estimate the effects of monetary policy on macroeconomic stabilization quantitatively. The draft of causal-loop diagram of the aggregate version of such model shown on Fig.1 and consists of eight loops: 5 reinforcing and 3 balancing. The presented diagram assumes that the future model will represent the effects of key monetary transmission channels, namely interest rates, inflation expectations, exchange rate, asset pricing and credit channel. Monetary policy is implemented through changes in certain monetary instruments.



Changes in monetary policy instruments affect the monetary conditions that on the first stage of the transmission mechanism's impact on the financial sector of the economy, in particular, on the interbank, deposit, credit interest rates, on the securities market prices, the exchange rate of the national currency. In the second stage, changes in the financial sector are transferred to the real sector (savings, consumption, investments, net exports), which ultimately affects employment, production and price stability. Besides that, changes in monetary instruments affect the shadow sector, as it is a part of the real economy, which follows the market rules, some of which are formulated by the influence of the central bank.



**Fig. 1** Causal-loop diagram of the system dynamics (SD) macroeconomic model for estimation the effect of switch to the inflation targeting

For example in terms of loops, R1 shows how change of the key policy rate influences prices of government bonds and budget deficit; R2 extends the previous loop with adding the effect on the supply of foreign currency, exchange rate and inflation; R3 represents the credit transmission channel (key policy rate impacts loan interest rates and further AD, production and inflation); R4 and R5 disclose the

inflation expectations channel (how change of key policy rate affects the propensity to consumption and savings) taking into account level of shadowing; B1 and B2 indicate the influence of reserves rate on the bank’s lending ability and its impact on the real sector; B3 describes the reaction of inflation expectations on inflation changes and its effect on demand, production and trade.

As a starting point, the macroeconomic SD model on the sample from 2016 till 2018 was developed. It consists of eight blocks: interest rates, international reserves, inflation, official and shadow GDP, exchange rate, international trade, and the labor market. Those blocks denote the main economic variables in order to adequately reflect the properties of Ukraine's complex economic system and quantitative estimate the interactions between indicators within a single model complex.

The existing macroeconomic model as a base for further research will be improved and redesigned in the following way:

- the sample will be expanded to cover the period from 2005 till now;
- full and comprehensive adequacy check of the model will be made;
- the model can be extended by adding the other blocks, namely fiscal, financial, international in order to reproduce the functioning of the country's economy more accurately;
- the similar models will be built for two more countries, one with a developed economy and the other with developing
- the wide range of the scenario analysis will be conducted to discover how country’s economy will react to the destabilizing factors

The models and conduction of the literature review is an important starting point to answer the research questions, but it can require further improvements. First of all, an extension of the models with adding other sectors and mechanisms that allows reproducing more accurate the functioning of the country's economy will help to define the efficiency of monetary policy based on overall information about key transmissions. Secondly, a comparison of the results of scenario analysis and macroeconomic model structures for countries with different stages of development

is useful for assessment of the force of shocks action, key peculiarities in national economy and monetary policy conduction.

### *References*

1. Bala B. Arshad F., Noh K. System dynamics modeling and simulations. *Springer Texts in Business and Economics*. Gateway East, Singapore. 2017. 291 p.
2. Faryna O. Nonlinear Exchange Rate Pass-Through to Domestic Prices in Ukraine. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*. 2016. №236. P.30-42.
3. Haghighi H. Sameti M., Isfahani R. The Effect of Macroeconomic instability on Economic Growth in Iran. *Macrothink Institute, Research in Applied Economics*. 2012. №4(3). P.39-61.
4. Herz K., Becker A., Shi C., Ema M. Visualization of endothelial cell cycle dynamics in mouse using the Flt-1/eGFP-anillin system. *System dynamics review*. 2018. № 21. P. 349-361.
5. Lukianenko I., Novik A. The Dynamic Modelling of Migration Flows in Ukraine in the Context of Globalization. *In Proceedings of 18<sup>th</sup> International Scientific Conference: Globalization and Its Socio-Economic Consequences Part 1. Economic Impact of Migration*. Rajecke Teplice, Slovakia. 2018. P.276-281.
6. Mankiw G. Macroeconomics 7<sup>th</sup> ed. *Worth Publishers, New York*. 2004. 608 p.
7. Nikolaychuk S. Monetary policy transmission – past experiences and current challenges. *NBU materials*. URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=41015231> (accessed on: 15.10.2019).
8. Pruyt E. What is System Dynamics? A Paradigmatic Inquiry. *In Proceedings of the 24th International System Dynamics Conference*. Nijmegen, the Netherlands, System Dynamics Society. 2006. 29 p.
9. Serven L., Montiel L. Macroeconomic Stability: The More the Better? *World Bank Group*. 1990. P.107-146.
10. Smith P., Ackere A. A note on the integration of system dynamics and

economic models. *Journal of Economic Dynamics & Control*. 2010. №26. P.1-10.

11. Stermann J. *Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World*. Irwin/McGraw-Hill, Boston. 2000. 1008 p.

12. Wheat D. *The Feedback Method: A System Dynamics Approach to Teaching Macroeconomics*. *Doctoral Thesis, University of Bergen, Norway*. 2007. URL: <http://bora.uib.no/handle/1956/2239> (accessed on: 11.08.2020).

**Мельник Л.В.**

*доктор економічних наук, доцент,*

*професор кафедри фінансів та економіки природокористування,*

**Мельник Л.М.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри фінансів та економіки природокористування,*

*Національний університет водного господарства та природокористування*

## **МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ**

Найбільшого поширення серед математичних моделей іпотечного кредитування здобули моделі іпотечного кредитування житла. Відомі підходи до математичного моделювання іпотечного кредитування житла дозволяють виокремити лінійні регресійні моделі [1; 2; 3], в яких величина іпотечного кредиту залежить від декількох факторів, нечіткі моделі [4], динамічні моделі, що описуються системами нелінійних диференціальних рівнянь [1]. В процесі прогнозування, як правило, застосовуються лише класичні підходи, які використовують криву тренду з класів найпростіших функцій

Ресурсний потенціал іпотечного кредитування можна розглядати як відкриту складну систему, що включає заставний потенціал, фінансовий потенціал, інвестиційний потенціал, інституційний потенціал та регуляторний потенціал. Складові ресурсного потенціалу іпотечного кредитування відносяться до невимірюваних величин. Разом з тим, їх аналіз показав, що вони

підлягають формалізації та можуть бути описані деякими функціональними співвідношеннями, що мають числові значення. З урахуванням змін у часі ресурсний потенціал іпотечного кредитування можемо зобразити у вигляді динамічної системи виду:

$$P_p(t) = \{P_s(t), P_\phi(t), P_{inv}(t), P_{inc}(t), P_{reg}(t)\}, \quad (1)$$

Де  $P_p(t)$  – ресурсний потенціал іпотечного кредитування,  $P_s(t)$  – заставний потенціал,  $P_\phi(t)$  – фінансовий потенціал,  $P_{inv}(t)$  – інвестиційний потенціал  $P_{inc}(t)$  – інституційний потенціал,  $P_{reg}(t)$  – регуляторний потенціал.

Для дослідження інтегральних характеристик ресурсного потенціалу введемо функціонал, що здійснює відображення множини елементів виду  $\{P_s(t), P_\phi(t), P_{inv}(t), P_{inc}(t), P_{reg}(t)\}$  у множину  $[0,1]$ :

$$\Psi : \{P_s(t), P_\phi(t), P_{inv}(t), P_{inc}(t), P_{reg}(t)\} \rightarrow [0,1] \quad (2)$$

Це дозволить описувати загальний показник ресурсного потенціалу деяким числом та ефективно оцінювати динаміку його змін в часі. Будемо розглядати функціонал  $\Psi$  у вигляді:

$$\Psi : \{P_s(t), P_\phi(t), P_{inv}(t), P_{inc}(t), P_{reg}(t)\} = \alpha_1 \Delta_1(P_s(t)) + \alpha_2 \Delta_2(P_\phi(t)) + \alpha_3 \Delta_3(P_{inv}(t)) + \alpha_4 \Delta_4(P_{inc}(t)) + \alpha_5 \Delta_5(P_{reg}(t)) \quad (3)$$

де  $\alpha_1, \dots, \alpha_5$  – деякі вагові коефіцієнти складових ресурсного потенціалу,  $\alpha_1 > 0, \dots, \alpha_5 > 0, \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + \alpha_4 + \alpha_5 = 1$ ,  $\Delta_1(), \dots, \Delta_5()$  – функціонали, які здійснюють відображення відповідних компонент ресурсного потенціалу в числа з інтервалу  $[0,1]$ . Для коректної побудови функціоналу  $\Psi$  будемо визначати функціонали  $\Delta_1(), \dots, \Delta_5()$  так, щоб  $\max \Delta_1() = 1, \dots, \max \Delta_5() = 1$ .

У процесі побудови регресійної моделі взаємозв'язку величини обсягу іпотечного кредитування як результативної ознаки ресурсного потенціалу та факторних ознак, що чинять визначальний вплив на формування величини ресурсного потенціалу іпотечного потенціалу доцільно застосовувати метод знаходження оцінок найменших квадратів (МНК) за теоремою Маркова-Гауса.

Дана теорема формулює умови, за яких МНК дозволяє отримати найкращі оцінки параметрів лінійної моделі множинної регресії.

Для подальших чисельних досліджень поряд з класичними регресійними моделями пропонується використання наступного алгоритму екстраполяції: будується таблиця модифікованих скінченних різниць; проводиться інтерполяція функції в середніх точках, таблиця скінченних різниць доповнюється середніми значеннями; для кожного рядка таблиці скінченних різниць перевіряються умови, для яких похибка є мінімальною; обраховується прогнозне значення  $\tilde{\Delta}^i f_{n-i}^c$  та знаходиться прогнозне значення функції. Використання новітніх підходів до екстраполяції часових рядів зумовлене специфікою іпотечного кредитування аграрної сфери, оскільки прогнози доводиться будувати на основі порівняно невеликих вибірок даних. Підхід, що тут пропонується, має загальний характер і може бути використаний для побудови моделей інших економічних процесів, що мають системний характер.

### *Література*

1. Берегова Г. І. Економетричне моделювання індикаторів розвитку житлового іпотечного кредитування в Україні. *Вісник університету банківської справи НБУ*. 2013. №1(16). С. 278-284.
2. Бомба А. Я. Модифікація «пірамідального» методу екстраполяції часових рядів на основі  $\mu\lambda$ -похідних. *Математичне моделювання в техніці та технологіях. Вісник НТУ «ХПІ»*. 2019. №8 (1333). С. 28-33
3. Бомба А. Я. Метод екстраполяції на основі модифікованих розділених різниць. *Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Серія «Математичне моделювання. Інформаційні технології. Автоматизовані системи управління»*. 2017. Т. 33. С. 36-51.
4. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и её применение к принятию приближенных решений. Москва: Мир, 1976. 167 с.

*Проскурович О.В.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці,*

*Хмельницький національний університет*

### ***ЗАСТОСУВАННЯ СИМ-МОДЕЛІ ДЛЯ ЗАДАЧ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕНЕРГЕТИЦІ***

Сучасна геоінформаційна система (ГІС) є джерелом просторових і інфраструктурних даних для різних корпоративних систем, що працюють в області енергетики, таких як система управління відключеннями (OMS), інженерного аналізу (EA), CIS, WMS, SCADA, MWM, ERP і CRM. Отже, ГІС має бути інтегрованою з цими системами. Вітчизняні компанії, які працюють в області мережевих енергетичних мереж, можуть самостійно розробляти власні ГІС-моделі або використовувати моделі постачальника програмного забезпечення ГІС, оскільки вони є частиною пакетів програмного забезпечення. Стандарт OGC (Open Geospatial Consortium - Консорціум відкритих ГІС) дозволяє обмінюватися просторовими даними між різними системами, але не зачіпає особливості бізнес-процесів, що протікають в енергетичних мережевих компаніях [1]. За відсутності застосування загальної інформаційної моделі (СІМ - Common Information Model) інтеграція вітчизняної геоінформаційної системи є не повною, через те що, остання є джерелом даних про об'єкти інфраструктури та повинна бути спроектована з використанням СІМ для коректної інтеграції технологічних і бізнес-процесів сучасного суб'єкта підприємництва.

СІМ-модель від EPRI вдосконалюється Міжнародною електротехнічною комісією (МЕК) для стандартизації інформаційної моделі у межах системної інтеграції усіх вітчизняних підприємств електроенергетики. Тому, варто дослідити переваги ГІС-моделі для систем розподілу електроенергії, яка спроектована з використанням СІМ, що дозволить покращити сумісність

інформаційних систем вітчизняних енергетичних підприємств і знизити витрати на інтеграцію цієї системи.

У сучасному світі CIM-модель є визнаною базою для побудови Smart Grid (інтелектуальних енергомереж) в енергетиці. Енергетичні компанії розробили так званий інтерфейс «через точки-в-точку» для спільної роботи з різними системами щодо забезпечення інтеграції їх бізнес-процесів. Розробка програмного рішення для інтеграції є досить витратною, оскільки за оновлення однієї з інтегрованих програм слід здійснити досить дороге технічне обслуговування. Щоб полегшити цей процес, був реалізований перехід до корпоративної інтеграції додатків і управлінням бізнес-процесами. Галузеві CIM дозволяють здійснювати інтеграцію бізнес-процесів компанії, оскільки вони містять логічну модель даних корпоративного рівня, що дозволяє знизити потреби в перетворенні даних «через точки-в-точку» і стилі візуалізації додатками елементів моделі на картографічній основі.

Загальна інформаційна модель (CIM) є найбільш розвиненою і широко прийнятою моделлю для опису вітчизняної електричної мережі. Постачальники ГІС пропонують різні моделі для систем розподілу електроенергії, але вони не є вичерпними і не завжди задовольняють просторовим вимогам інших систем, щоб врахувати або забезпечити обмін інформацією між ГІС і іншими корпоративними системами.

Загальна інформаційна модель (CIM) заснована у США (EPRI, [www.epri.com](http://www.epri.com)) у межах проекту інтеграції підприємств електроенергетики: Control Center Application Program Interface (CCAPI). Цей проект розроблений для кращої інтеграції між різними центрами управління і електроенергетичними бізнес-додатками та стандартизована Міжнародною Електротехнічною Комісією - МЕК (International Electrotechnical Commission, IEC). CIM займала більшу частину цього стандарту і охоплювала дані, які стосувалися транспортної мережі. МЕК взяла на себе задачу стандартизації CIM для енергетичних мережевих підприємств і отримала назву «Системної інтеграції для управління дистрибуцією» (SIDM). Крім формування моделі



даних або схеми інформаційного обміну між різними додатками, CIM також включає в себе часто використовувані енергетичним підприємством бізнес-процеси. CIM-модель даних і сервіс-орієнтована архітектура на основі інтеграції бізнес-процесів сприяють інтеграції різних корпоративних додатків.

Модель CIM використовує нотацію UML (універсальна мова семантичного моделювання, що призначена для визначення, уявлення, проектування і документування систем різної природи) для опису сутностей моделі. Під сутностями розуміється фізичне устаткування, логічні об'єкти моделі мережі (вузли, гілки), еквівалентні моделі ділянок мережі або її об'єктів.

На рисунку 1 подана UML-діаграма пакетів CIM, де вказані зв'язки класів, що входять до їх складу [1]:

- Core – пакет, що містить опис базових класів, від яких розгалужуються класи, включені в інші пакети;
- Domain – пакет, що містить визначення типів даних, включених у кожен клас, який крім самого значення може описувати одиницю виміру;
- Topology – пакет, що спільно з класами пакета Core дозволяє моделювати граф мережі;
- Wires – пакет, що є розширенням пакетів Core і Topology та моделює інформацію про електричні характеристики мережі та обладнання;
- Outage – пакет, що є розширенням пакетів Core і Wires та моделює інформацію про поточну і планову конфігурації мережі;
- Protection – пакет, що є розширенням пакетів Core і Wires для моделювання пристроїв захисту;
- Meas – пакет, що містить класи опису даних телевимірювань;
- класи пакету LoadModel, які відповідають за моделювання споживачів електроенергії будь-якого рівня у вигляді графіків навантаження і пов'язаних з ними даних та застосовуються для опису даних, що впливають на прогноз споживання;
- Generation – пакет, який включає: Production (за моделями економічного розподілу навантаження і визначення резерву, що використовується для вибору

складу генеруючого обладнання та прогнозу навантаження) і GenerationDynamics (у якому моделюється теплова частина обладнання станції).

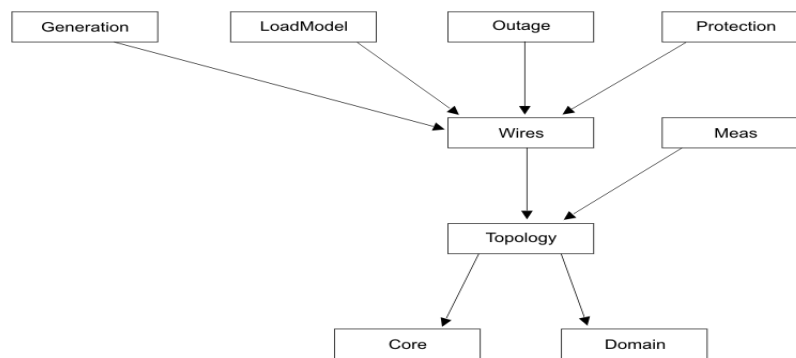


Рисунок 1 – Структура пакетів моделі CIM [1]

За збереження даних моделі у форматі CIM XML для однозначного опису зв'язку досить вказати одну з ролей (MemberOf\_PowerTransformer або MemberOf\_PowerTransformer). Для однозначного визначення класів, їх атрибутів і ролей МЕК започаткувала CPSM (Common Power System Model), що визначає мінімальні вимоги до змісту CIM XML файлів. При проектуванні блоку імпорту файлів формату CIM XML слід дотримуватися вимог CPSM. Для операцій експорту виконання вимог цього документа можливе істотне зменшення розміру файлу даних CIM моделі, оскільки з нього виключається надлишкова інформація. Крім того, дотримання вказівок CPSM дозволяє істотно спростити блок імпорту, так як відпадає необхідність перевірки відповідності множин циклічних зв'язків між класами. При цьому, крім реалізації розбору ролей об'єктів класів, необхідно реалізувати обробник помилок, який дозволяє розв'язати будь-яку некоректну ситуацію, що з урахуванням великої різноманітності класів є досить трудомістким завданням.

Незважаючи на те, що CIM є в достатній мірі повним описом моделі, може виникнути необхідність її розширення для включення нових атрибутів і класів. Наприклад, для збереження додаткової інформації по положенню елементів CIM моделі - нащадків класу ConductingEquipment - на графічній схемі може знадобитися додаткова інформація за координатами. Використовуючи CIM

XML для обміну інформацією, це можна здійснити введенням нового простору імен, яке формує додаткові атрибути. Такий підхід не порушує структури CIM XML і дозволить додаткам, яким нічого не відомо про новий просторі імен, коректно його проігнорувати.

На основі аналізу CPSM був розроблений підхід до розбору даних CIM моделі для схеми підстанції (рисунок 2).

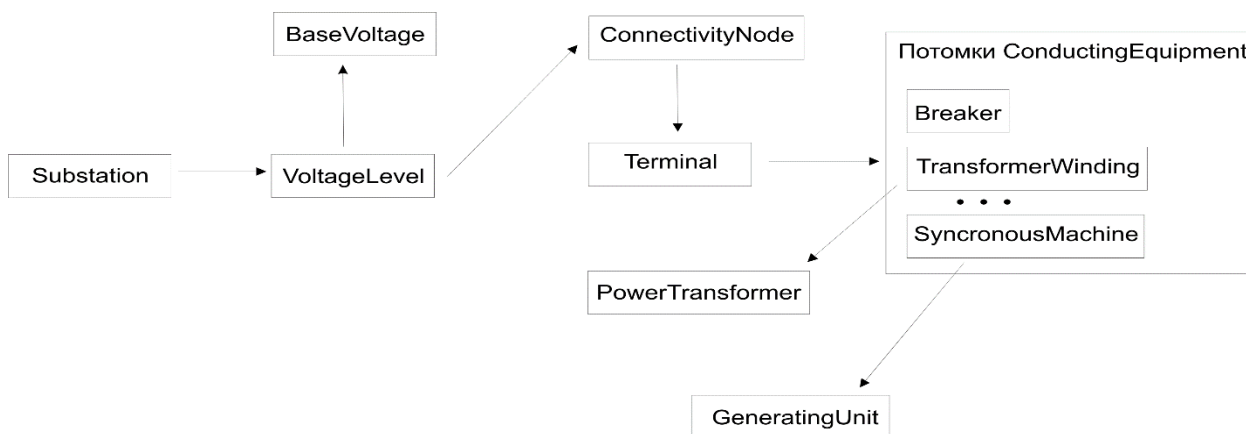


Рисунок 2 – Розбір даних підстанції CIM моделі за дотримання вимог CPSM [1]

Клас Substation пов'язаний з класом VoltageLevel, який утримує роль MemberOf\_Substation. За аналогією з класом VoltageLevel пов'язаний клас ConnectivityNode. Клас Terminal зобов'язаний утримувати ролі для зв'язків з класами ConnectivityNode і ConductingEquipment. ConductingEquipment (TransformerWinding і SynchronousMachine) містять посилання на PowerTransformer і GeneratingUnit. За CPSM, Substation і Voltagelevel не зобов'язані утримувати ролі для агрегування об'єктів ConductingEquipment. Отже, CPSM визначає ієрархічний принцип навігації між класами, де послідовність розбору практично повністю узгоджується з порядком агрегування класів моделі.

Таким чином, модель CIM надає можливості, що дозволяють повно описати комутаційний рівень схеми бізнес-процесів енергетичних підприємств. За умов сьогодення варто орієнтуватись на CIM модель для розробки додатків, що реалізують комутаційний рівень зберігання інформації.

### *Література*

1. Куприяновский В.П. Влияние моделей данных стандарта СІМ на ГИС-моделирование сетевых энергетических предприятий / В.П. Куприяновский, П.А. Тищенко, А.А. Секнин, Р.А. Магдеев, С.И. Герасимов, М.Б. Басин //ArcReview. 2012. № 2 (61). [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://www.esri-cis.ru/news/arcreview/detail.php?ID=7433&SECTION\\_ID=251](https://www.esri-cis.ru/news/arcreview/detail.php?ID=7433&SECTION_ID=251)

*Проскурович О.В.*

*кандидат економічних наук, доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці, Хмельницький національний університет*

*Алексейчук А.С.*

*магістрантка кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці, Хмельницький національний університет*

### **МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА РЕЗУЛЬТАТИ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ШВЕЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Будь-яка система постійно моделює своє функціонування в конкретний часовий інтервал не залежно від її обізнаності про моделювання. Для підприємств важливість економетричного моделювання важко переоцінити особливо при такому інтенсивному розвитку конкуренції в сучасних ринкових умовах. Ключовий акцент слід поставити на моделюванні саме результатів виробничої діяльності, в зв'язку з тим, що цей аспект є результативним для розвитку швейного підприємства.

Щоб оцінити наскільки раціонально здійснюється управління ресурсним потенціалом на підприємстві, необхідно систематично проводити оцінку, аналіз та діагностування стану розвитку виробничо-господарської діяльності. За їх результатами можна вчасно виявити резерви функціонування діяльності швейного підприємства, його сильні та слабкі сторони, рівень конкурентоспроможності та можливості подальшого розвитку.

Аналіз економічної літератури, за обраною тематикою, показав значну зацікавленість нею зі сторони як вітчизняних так і закордонних вчених. Однак, недостатньо обґрунтованими є питання побудови та використання моделей щодо управління розвитком ресурсного потенціалу швейного підприємства за умов обмеженості ресурсів у сучасних умовах.

Категорія «ресурсний потенціал» започаткована в економічній науці через обмеженість ресурсів та потребу у їх збалансованості і ефективності використання. Потреба у розмежуванні понять виробничого і ресурсного потенціалів і виділення останнього в самостійну економічну категорію виникла у зв'язку з тим, що виробничий потенціал є збалансованою часткою ресурсного, тоді як ресурсний потенціал являє собою сукупність ресурсів, якими володіє підприємство для здійснення виробничо-господарської діяльності без прив'язки до їх можливостей.

Ресурсний потенціал швейного підприємства включає всі види ресурсів: матеріальні, фінансові, інформаційні та трудові. Сутність ресурсного потенціалу підприємства швейної галузі визначають поточні та перспективні його можливості, які характеризуються перетвореннями ресурсів завдяки свідомій діяльності осіб для формування готової продукції.

Як економічна категорія «ресурсний потенціал» являє собою складну, відкриту, динамічну, ієрархічну, певною мірою стохастичну систему. Системний підхід узагальнює структурні елементи ресурсного потенціалу, їх взаємозв'язки, аналізує розвиток цієї системи, визначає джерела руху та їх спрямованість. Завдяки структурі система зберігає свої властивості щодо зміни внутрішніх та зовнішніх умов господарювання.

Загалом під ресурсним потенціал швейного підприємства будемо розуміти складну систему взаємозалежних ресурсів, які варто залучити до господарського процесу у будь-який момент часу для виробництва конкурентоспроможної продукції (виконання робіт чи надання послуг).

У структурі ресурсного потенціалу підприємства кожен з ресурсів (матеріальний, технологічний, трудовий, фінансовий, інформаційний)

використовує для свого формування потреби в інших ресурсах потенціалу та впливає на них, що забезпечує інтеграцію всіх ресурсів в рамках єдиної виробничої системи. Тому в сучасних умовах зростає потреба у більш точних і оперативних заходах щодо розвитку ресурсного потенціалу підприємства швейної промисловості.

Оскільки ресурсам притаманна масштабність, характер діяльності та ступінь замкненості виробничих систем, то від них залежить їх потенціал, структура його ресурсів та їх динамізм. В основі визначення структури потенціалу швейного підприємства перебувають основні складові його внутрішнього середовища: системна взаємодія між собою та з елементами зовнішнього середовища, яка характеризує можливості для досягнення цілей його розвитку.

Оптимальна структура потенціалу підприємств швейної галузі повинна мати мінімальну кількість компонентів, однак повною мірою виконувати задані функції та приймати активну участь у процесі управління його господарською діяльністю для зміцнення конкурентний статус швейного підприємства.

Для зміцнення конкурентних переваг вітчизняних підприємств швейної галузі необхідно володіти потужним ресурсним потенціалом, оцінка якого включає аналіз потенційного обсягу виробництва продукції, потенційних можливостей засобів праці (основних фондів), потенційних можливостей використання сировини і матеріалів і потенційних можливостей професійних кадрів.

За допомогою критеріїв ефективності використання ресурсного потенціалу швейного підприємства можна охарактеризувати динаміку розвитку ресурсного потенціалу вітчизняних підприємств швейної галузі за такими показниками: коефіцієнтом співвідношення оновлення та вибуття основних фондів, співвідношенням обороту з прийому та звільненню робочої сили та рівнем власних фінансових ресурсів. При цьому визначають не лише їх абсолютні значення, але і досліджують можливі тенденції до подальшої зміни.

В економічній літературі виділяють два основні підходи до управління потенціалом підприємства швейної галузі: ринковий підхід і ресурсний підхід. Не зважаючи на те, що кожен з цих підходів має ґрунтовну теоретичну базу, проте через вузьку спрямованість вони не можуть служити єдиною підставою для розробки рекомендацій щодо їх практичного спрямування. Зокрема, ринково-орієнтований підхід спрямований на аналіз зовнішнього щодо швейного підприємства середовища, а ресурсно-орієнтований – на аналіз його внутрішніх сильних і слабких сторін. Поєднання ресурсного і ринкового потенціалів підприємства швейної галузі дозволяють узгодити ресурсні можливості суб’єкта господарювання з випуску конкурентоздатної продукції і його ринкових можливостей щодо її реалізації на ринку.

Процес управління ресурсним потенціалом підприємств швейної галузі відрізняється від процесу управління розвитком ресурсного потенціалу тим, що в першому випадку менеджмент швейного підприємства обмежується ефективним розподілом ресурсів, за другого випадку відбувається адаптація до зовнішнього середовища і внутрішньої координації роботи всіх відділів і підрозділів для досягнення ефективної інтеграції операцій усередині самого підприємства.

Під процесом управління розвитком ресурсного потенціалу швейного підприємства слід розуміти систему заходів, щодо реалізації загальних функцій менеджменту, які спрямовані на виконання виробничої програми за найбільш ефективного використання складових ресурсного потенціалу суб’єкта господарювання.

Завдяки правильному та змістовному аналізу та прогнозуванню діяльності швейного підприємства за допомогою економетричних методів та моделей відбувається розробка заходів щодо покращення ефективного розвитку бізнесу, підвищення конкурентоздатності продукції, стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, поліпшення системи управління суб’єктом підприємництва.

Зважаючи на особливості застосування економіко-математичного моделювання до об'єктів і процесів прийняття рішень, вибудовується послідовність взаємозв'язаних і взаємообумовлених етапів прийняття рішень, сценарні визначення яких дозволяють систематизувати кожен етап і виявляти шляхи його подальшого вдосконалення. Використання сценарного підходу до моделювання процесу прийняття рішень з управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства швейної галузі дозволяє конструювати різні варіанти наслідків прийняття управлінських рішень, досліджувати вплив рішення на розвиток ресурсного потенціалу та обирати ефективні рішення.

У процесі прийняття рішення, яке спрямоване на досягнення певної мети, доречно визначити традиційні показники ефективності – критерії ефективності прийняття рішень, за якими слід оцінювати альтернативні варіанти вибору. До критеріїв оцінки ефективності управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства швейної галузі відносять: критерії ефективності використання ресурсного потенціалу; критерії ефективності управління ресурсним потенціалом; критерії ефективності прийняття рішень.

Для кожної складової ресурсного потенціалу швейного підприємства характерні свої показники ефективності [1]: в якості критеріїв ефективності використання ресурсного потенціалу необхідно використовувати показники фінансово-господарської діяльності суб'єкта підприємництва, які подано у його звітності; критерієм ефективності управління розвитком ресурсного потенціалу є відношення фактичних показників ефективності роботи кожної підсистеми ресурсного потенціалу до запланованих параметрів; критерієм ефективності прийняття управлінських рішень виступає часовий фактор, який обумовлює тривалість процесу реалізації рішення.

Ресурсний потенціал швейного підприємства є ієрархічною системою, до складу якої входять: напрямки реалізації його можливостей з врахуванням використання ресурсного потенціалу; система управління розвитком ресурсного потенціалу; прийняття рішень з управління розвитком ресурсного потенціалу.



Таким чином, комплекс економіко-математичних моделей прийняття рішень з управління розвитком ресурсного потенціалу швейного підприємства можна представити у вигляді модельної ієрархічної структури, що включає економіко-математичні моделі формування поточного плану виробництва продукції, управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства, прийняття рішень за обмеженого ресурсного потенціалу.

### *Література*

1. Берсуцький А.Я. Моделі прийняття рішень з управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.11 / А.Я. Берсуцький ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2010. — 40 с.

### *Чайковська І.І.*

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри математики,  
статистики та інформаційних технологій,*

*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,  
докторант,*

*Хмельницький національний університет*

## ***ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ТРИВАЛОСТІ РОБІТ ПРОЄКТУ***

Досить актуальним в управлінні проєктами підприємства є дослідження впливу тривалості робіт проєкту та генерації нового організаційного знання на ймовірність успішної реалізації проєкту у встановлений термін. Це важливо, тому що введення у систему управління знаннями підприємства підсистеми управління знаннями проєктів та підсистеми знань про управління проєктами суттєво змінює підходи до управління підприємством [1–3]. Але є об’єктивні труднощі, що пов’язані з визначенням оптимальної тривалості робіт проєкту, тому що має місце недостатній рівень повноти інформації стосовно реалізації саме поточного проєкту. Тому необхідним є визначення оптимальної тривалості робіт проєкту та генерації нового організаційного знання. Це

дозволить отримати максимальну ймовірність успішної реалізації проєкту у встановлений термін та отримати певні ефекти від впровадження у виробництво. Зокрема, може бути підвищена ефективність діяльності виробничого підприємства в результаті отримання нових знань під час реалізації проєкту, зниження рівня витрат на реалізацію проєкту. Отримані результати дадуть можливість вдосконалити існуючі підходи до планування тривалості робіт проєкту та втілити їх у реальне промислове виробництво.

Задачу визначення оптимальної тривалості робіт проєкту та генерації нових організаційних знань в межах даного дослідження [4] реалізується на підприємстві, котре займається розробкою програмного забезпечення, планує брати участь у тендері на замовлення обласного центру фізичного виховання учнівської молоді (ОЦФВУМ). Замовлення полягає у розробці, наповненні та впровадженні інформаційної системи та бази даних для управління діяльністю ОЦФВУМ. Замовник встановив термін реалізації проєкту – 10 місяців. Підприємство планує реалізувати даний проєкт у три етапи: проектування; розробка і тестування; впровадження. На кожному з цих етапів команда проєкту, котра складається з працівників підприємства, планує використати як вже наявні знання, так і здійснити генерацію нових, відповідних проєкту, організаційних знань. Під час виконання проєкту вартість 1 місяця на першому етапі –375 \$, на другому –750 \$, а на третьому –190 \$. Даний етап передбачає врахування особливостей досліджуваного проєкту.

Цільова функція передбачає максимізацію ймовірності реалізації всього проєкту із врахуванням коефіцієнтів вагомості. Дана модель передбачає обмеження, а саме сума тривалості генерації знань на етапах проєкту (таблиця 1) не має перевищувати тривалості проєкту. Ще одним обмеженням є те, що кожен наступний етап може розпочатися, якщо на попередньому етапі з ймовірністю не менше 0,5 виконувалися встановлені завдання. Серед обраних варіантів з однаковою ймовірністю реалізації проєкту слід обрати той, де сумарна тривалість мінімальна, що дозволить зекономити час та мінімізувати витрати.

Алгоритм моделі складається з наступних кроків: визначення вагових коефіцієнтів кожного з етапів із залученням експертів; встановлення експертами ймовірності реалізації завдань та генерації нового знання на кожному з етапів проєкту; визначення загальної кількості комбінацій місяців тривалості кожного з етапів проєкту згідно вхідних даних; пошук усіх комбінацій місяців реалізації на кожному з етапів своїх завдань; заміна у комбінаціях  $t_i$  на відповідну ймовірність, встановлену експертами; вилучення варіантів, де ймовірності  $\leq 0,5$ ; пошук добутку відповідного вагового коефіцієнту та відповідної ймовірності у комбінаціях та пошук максимальної суми; мінімізація часу та витрат. Даний алгоритм дозволяє врахувати як максимізацію ймовірності успішної реалізації проєкту, так і мінімізацію часу на реалізацію проєкту та витрат.

Таблиця 1-Набуті організаційні знання під час реалізації проєкту

Номер етапу	Назва етапу	Організаційні предметні знання, набуті під час реалізації проєкту	Організаційні знання про управління проєктом, набуті під час реалізації проєкту
1	Проектування	Знання про проектування інформаційних систем	Знання про управління тривалістю проєкту,
2	Розробка і тестування	Знання про використання хмарного сховища Google Cloud та Firebase; знання про особливості використання мови програмування Dart та фреймворку Flutter; знання про використання бази даних CouchDB за допомогою RESTful API;	знання про управління вартістю проєкту, знання про управління ризиками проєкту, знання про програмне забезпечення по управлінню проєктами, знання про управління комунікаціями проєкту,
3	Впровадження	Знання про особливості зворотнього зв'язку від працівників обласного центру фізичного виховання учнівської молоді для їх використання у майбутніх проєктах даної сфери.	знання про управління змінами проєкту, знання про управління інтеграцією проєкту, знання про управління командою проєкту.

Експерти встановили, що для реалізації проєкту коефіцієнт вагомості генерування знань та виконання встановлених завдань для етапу 1 (проектування) становить 0,3, для етапу 2 (розробка і тестування) – 0,5, а для етапу 3 (впровадження) – 0,2. Також експерти встановили ймовірність

реалізації встановлених завдань та генерації нових організаційних знань за визначений проміжок часу (від 1 до 5 місяців) на різних етапах проєкту. Даний етап дозволяє розмежувати вагомість етапів проєкту та встановити ймовірність успішної реалізації етапів проєкту за визначений проміжок часу.

Здійснено формування можливих комбінацій тривалостей етапів проєкту із врахуванням обмежень моделі за допомогою мови програмування Python. Загальна кількість можливих комбінацій становить 243. Серед них обрано 90 комбінацій, в яких сума тривалостей етапів проєкту не більша 10 місяців. Серед них обрано 18 комбінацій, в яких ймовірність реалізації завдань на кожному етапі проєкту  $\geq 0,5$ . Даний етап дозволяє обрати усі комбінації, котрі задовольняють встановлені обмеження оптимізаційної моделі.

Обрано комбінацію тривалостей етапів проєкту, для якої встановлена максимальна ймовірність успішної реалізації проєкту і яка задовольняє обмеження моделі. Підприємству слід обрати комбінацію з тривалістю етапу проєктування – 4 місяці, етапу розробки та тестування – 5 місяців, етапу впровадження – 1 місяць. При такому розподілі часу між етапами проєкту передбачається найбільша ймовірність успішної реалізації проєкту на рівні 0,81. Вартість проєкту становитиме 5440 \$. Вирішення даної задачі дозволяє обрати оптимальний розподіл часу між етапами проєкту та визначити його вартість.

Представлений підхід дозволяє визначити оптимальний розподіл часу між етапами проєкту з метою максимізації ймовірності успішної реалізації проєкту, що створює умови його прийнятності для різних підприємств.

### *Література*

1. Chaikovska I.I.. Evaluation of enterprise knowledge management system. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 10 (172). С. 221–229.
2. Chaikovska I.I. Economic-mathematical modelling of employee evaluation in the system of enterprise knowledge management. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 9 (183). С. 417–428.

3. Chaikovska I., Fasolko T., Vaganova L., Barabash O. Economic-mathematical tools for building up a project team in the system of company's knowledge management. *Eastern-European journal of enterprise technologies*. 2017. № 3/3 (87). P. 29–37.

4. Chaikovska I.I., Chaikovskiy M., Development of an economic-mathematical model to determine the optimal duration of project operations. *Eastern-European journal of enterprise technologies (control processes)*. 2020. № 3 (105). P. 34-42.

*Гудзь Т. П.*

*доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів та банківської справи,*

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

### ***ЛІЦЕНЗУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ВИКЛИКИ ТА РЕАГУВАННЯ***

Наразі відбулася трансформація змісту функції ліцензування у Національному банку України від вступного контролю при створенні банку до постійного етапу наглядового циклу. Насьогодні ліцензування банківської діяльності включає: створення нового банку (отримання банківської ліцензії), погодження змін до статутів банків, враховуючи й зміну розміру капіталу, погодження призначення керівників банків, погодження набуття та збільшення істотної участі в банках, попередня кваліфікація інвесторів неплатоспроможних банків, генеральні валютні ліцензії, реєстрація відокремлених підрозділів банків, реєстрація платіжних систем, ліцензування переказу коштів без відкриття рахунку, ліцензування юридичних осіб на здійснення інкасації готівки [1].

Національний банк України у відповідь на такі виклики як непрозорі структури власності у майже половини банків, застарілі підходи до оцінки власників та менеджерів здійснив якісне реформування наглядової функції в частині ліцензування. Змінилися пріоритети банківського нагляду у роботі з його традиційними об'єктами. Так, нагляд за структурою власності банків перейшов від «opaque» (непрозорого) до «transparent» (транспарентного, прозорого) підходу.

Структура власності банку є непрозорою, якщо має місце: 1) штучне розділення акцій між акціонерам так, щоб частка кожного була менше 10%, таким чином потрібно щонайменше 11 осіб; 2) дуже складна структура власності з перехресними, циклічними або іншими ускладненнями

корпоративних відносин; 3) використання іноземних трастових структур для приховування реального бенефіціарного власника. Мова йде про дискреційний безвідкличний траст як прямого або опосередкованого власника акцій банку. Правовий режим власності даного типу трастів передбачає розщеплення юридичної і бенефіціарної власності і не дозволяє встановити кінцевого власника істотної участі у банку; 4) довіреність як спосіб сховати кінцевого власника; 5) використання підставних осіб з Кіпру або офшорних юрисдикцій; б) наявність у структурі власності людей з невідомою репутацією, відсутністю досвіду у фінансовому секторі тощо.

Структура власності банків вагається прозорою, якщо вона дозволяє визначити: усіх власників істотної участі банку; усіх ключових учасників банку та всіх ключових учасників усіх юридичних осіб у ланцюгу володіння корпоративними правами банку; характер взаємозв'язків між цими особами.

До 2015 року 44% банків мали непрозору структуру власності [2]. Після тотальної перевірки Національним банком України структури власності всіх банків введено ряд тимчасових адміністрацій, а окремі банки ліквідовані саме з причини неможливості привести непрозору структуру власності до чинних вимог (наприклад, ПАТ «Комерційний банк «Хрещатик») [3]. На сьогодні Національний банк України знає реальних власників усіх банків. І це важливо для вкладників та кредиторів, оскільки з боку регулятора здійснюється контроль операцій з пов'язаними особами, оперативно покладається обов'язок докапіталізації банку та відповідальність у разі його неплатоспроможності або порушення законодавства.

Національний банк України врегулював ситуацію розпорошення власності в банку між різними фізичними особами, коли жодна з них не є власником істотної участі. Десять найбільших остаточних ключових учасників банку зобов'язані підтверджувати свій майновий стан. У разі якщо Національний банк України визнає незадовільним фінансовий або майновий стан принаймні двох осіб, які входять до складу десяти найбільших остаточних ключових учасників та сукупно володіють не менше ніж п'ятьма відсотками участі в банку,

Національний банк має право визнати таку структуру власності банку непрозорою [1].

Національним банком України вдосконалено оцінку ділової репутації власників та керівників банків: від формальних ознак перейшли до суті. Так, ключовими індикаторами відсутності бездоганної ділової репутації керівника банку є: звільнення на вимогу Національного банку України або іншого органу; заборона суду обіймати певні посади; судимість за певні злочини; адміністративні порушення; санкції (як в межах України, так й накладені іншими державами чи міжнародними організаціями); включення у перелік осіб, пов’язаних з тероризмом; порушення фінансових зобов’язань; невиконання податкових зобов’язань; невиконання обов’язку з докапіталізації банку; володіння істотною участю або керівництво неплатоспроможним або ліквідованим банком; невжиття заходів для упередження неплатоспроможності банку. Також визначені бар’єри допуску в систему банкірів із закритих банків: можливе встановлення трьох, п’яти чи десяти років заборони обіймати керівні посади або набувати істотну участь у банках залежно від підстави «закриття» банку. Перспективним для подальшого реформування є нагляд за корпоративним управлінням у банках не лише шляхом оцінки керівників, а й розробки своєчасних заходів реагування на основі встановлення дієвих комунікаційних зв’язків регулятора з банками.

### *Література*

1. Положення про ліцензування банків: Постанова Правління Національного банку України від 22.12.2018 №149: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0149500-18#Text> (дата звернення: 30.09.2020)
2. Банківський нагляд. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision> (дата звернення: 01.10.2020).



3. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. URL: <https://www.fg.gov.ua/banki-v-upravlinni-fondu/banki-shcho-likviduyutsya/pat-kb-khreshchatik> (дата звернення: 01.10.2020)

*Джерелейко С.Д.*

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту*

*Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут*

### ***ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СУЧАСНОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ***

З кінця ХХ ст. система фінансових ринків постійно функціонує на глобальному рівні. Світова фінансова мережа, що виникла, об'єднала провідні фінансові центри різних країн: Нью-Йорк і Чикаго в Америці, Лондон, Цюрих, Франкфурт, Париж, Амстердам у Європі, Гонконг, Токіо, Багамські й Кайманові острова, Сінгапур, Бахрейн в Азії. Зміцнення зв'язків між зазначеними центрами, по суті, означало фінансову революцію, що була обумовлена трьома аспектами: глобальна присутність міжнародних фінансових установ; міжнародна фінансова інтеграція; швидкий розвиток фінансових інновацій.

Стрімкий розвиток фінансових інновацій обумовив появу нефінансових компаній, які надають традиційні фінансові послуги (галузь «фінтех»). Фінтех або фінансові технології (англ. – FinTech) – це ціла галузь, що складається з компаній, які використовують інноваційні фінансові технології і складають конкуренцію традиційним фінансовим продуктам і послугам банків та інших фінансових посередників.

Глобальний фінтех активно почав розвиватися з 2008 року. За даними дослідження CB Insights, у світі нараховується 58 фінтех-юнікорнів з венчурним [капіталом загальною вартістю \\$213,5 млрд.](#)

Розвиток глобального ринку фінтеху має певну динаміку. Так, найвища інвестиційна активність спостерігалась у 2018 році (понад \$120 млрд.), що стало можливим завдяки мегаугодам – \$14 млрд. становили інвестиції в китайського гіганта Ant Financial та угода з купівлі компанією Vantiv за \$12,9 млрд. компанії Worldpay [1].

За даними KPMG The Pulse of Fintech H1 2019, найпривабливішими ринками для інвесторів залишаються зрілі ринки, зокрема ринки США, Німеччини та Великої Британії, а переважними нішами для інвестування – вертикаль платежів та кредитування. Причому інвестори надають перевагу бізнесам, які вже мають значний масштаб або неабиякий потенціал його досягти та перетворитися у сталі бізнеси [1].

Для вітчизняного ринку у 2019 році характерними були тенденції швидкого зростання, що створили передумови для подальшого динамічного розвитку індустрії фінансових інновацій.

Цифрові-тренди в Україні (згідно з інформацією з відкритих джерел, НБУ та платіжних провайдерів) [2]:

42,2 млн. населення, 63% якого регулярно користуються Інтернетом, а ІТ-галузь становить 4% від ВВП; українські ВНЗ щорічно випускають 36 тис. ІТ-спеціалістів;

Україна посідає 4 місце у світі за рівнем розвитку безконтактних платежів. Активних карт – понад 38 млн., з них 5,3 млн. обладнані безконтактною технологією. Україна входить до першої п'ятірки країн за NFC-платежами, понад 20 банків пропонують NFC-сервіси;

45% дорослого населення мають смартфони, 50% вебтрафік, 49% усіх переглядів у Youtube здійснюється з мобільних телефонів;

Україна входить в топ-10 країн Європи за оплатою за допомогою девайсів, що носять на тілі чи одязі (так звані wearables), наприклад годинників, обручок тощо; 70% території України мають покриття мережами 3G+.

Оцінюючи найпопулярніші ніші на ринку фінтеху з точки зору привабливості для інвесторів та затребуваності у клієнтів, експерти НБУ

зазначають, що платіжні рішення залишатимуться в пріоритеті, а серед ніш, які активно зростатимуть, будуть такі, як кібербезпека, бігдата-аналітика, регтех, іншуртех, управління капіталом (wealthtech), рішення для ринку нерухомості (proptech), штучний інтелект та біометрика.

Вітчизняний фінансовий ринок відкритий до впровадження сучасних фінансових технологій. Так, за даними The FinTech Index від ING Bank, серед 73 країн Україна опинилася в колі тих, хто створив сприятливу стартап-екосистему та інфраструктуру [3].

Фінансові ринки сьогодні є глобальними і повністю формуються під впливом цифрових технологій, як наслідок, постійно з'являються нові форми і елементи фінансової інфраструктури. В Україні порівняно молодий ринок фінансових послуг, а споживач більш відкритий до інновацій навіть порівняно з іншими європейськими країнами. Фінтех-бізнес в Україні має значний потенціал для впровадження фінансових послуг у нові сфери діяльності та серед різних верств населення.

### *Література*

1. Звіт: The Pulse of Fintech H1 2019. Піврічний аналіз тенденцій глобальних інвестицій у секторі фінансових технологій. <https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2019/08/pulse-of-fintech-h1-2019.html>(дата звернення: 1.10.2020).
2. Каталог фінтех-компаній України 2019 / Українська асоціація фінтех та інноваційних компаній. URL: <https://map.ntechua.org/>(дата звернення: 28.09.2020).
3. Огляд фінтеху: Гроші у ритмі техно // Бізнес. 05.04.2019. URL: <https://business.ua/special/75-nansovij-oskar-2018/4872-ohliad-ntekhu-hroshi-u-rytmi-tekhno> (дата звернення: 30.09.2020).

*Камінський А.Б.*

*доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

*Петровський О.В.*

*аспірант кафедри фінансів Національного університету "Києво-  
Могилянська Академія"*

### **МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ НА ОСНОВІ СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНОГО ПІДХОДУ**

Система споживчого кредитування відноситься до складних систем, які мають динамічний розвиток. Дана система характеризується досить складними, часто вираженими неявно, взаємодіями між компонентами. Зокрема, це відноситься до таких складових кредитних систем як процес обігу кредитних ресурсів, формування та використання фондів, поведінка позичальників, жорсткість ризик-менеджменту тощо. Для створення адекватних моделей системи споживчого кредитування необхідним є виявлення та аналіз закономірностей, які притаманні такій системі. Одним з підходів до створення моделей, застосування якого, на думку авторів, має інструментарій побудови адекватних та якісних моделей, є підхід системної динаміки ([1]). Важливою перевагою цього підходу є інструментарій відображення динамічного розвитку системи. Для відображення логіки системи ми використали причинно-наслідкові діаграми (CLD – Casual Loops Diagram). Це дало змогу візуалізувати важливі взаємозв'язки у системі споживчого кредитування та побудувати базову CLD системи споживчого кредитування. На цій основі нами побудовано моделі двох видів споживчого кредитування. Перша модель являє собою модель системи споживчого кредитування банком. А друга модель відображає систему кредитування онлайн кредитування МФО. Використання методів системної динаміки дозволяє аналізувати параметри системи у часі та застосовувати процедури оптимізації параметрів кредитування. На основі

комп'ютерного моделювання можна отримати динаміку розвитку різних показників системи в часі.

Авторами побудована базова модель кредитної діяльності на основі методології системної динаміки, яка була адаптована до систем кредитування банками та МФО. Вихідною ідеєю стало представлення системи кредитування як взаємодію чотирьох базових підсистем. А саме:

1) Підсистема вхідного потоку позичальників. Наступні елементи та взаємодія між ними мають вирішальне значення для моделювання.

- Розподіл позичальників за ймовірністю дефолту (зокрема, скорингова оцінка). Такий розподіл може змінюватися з часом, як наслідок динаміки системи.

- Чутливість кредитної якості вхідного потоку до маркетингових стратегій, що застосовуються. А саме, розподіл залежить від маркетингової стратегії та відрізняється в залежності від типу позичальників: нових або існуючих.

- Часова динаміка попиту на запозичення.

2) Підсистема взаємозв'язків між конкурентними перевагами кредитора та поведінкою позичальника. Вищий рівень конкурентних переваг у порівнянні з середнім рівнем ринку є досить сильним фактором залучення позичальників. Інноваційні розробки продуктів також є важливим фактором у довгостроковій перспективі.

3) Підсистема фінансування процесу споживчого кредитування. Існує багато стратегій, які відрізняються за обсягом фондів, рівнем витрат на маркетинг та рівнем обслуговування.

4) Підсистема ризик-менеджменту. Ця система включає різні інструменти для оцінки кредитних ризиків позичальника. Основна увага зосереджена на рівні жорсткості застосування цих інструментів. Результати відображаються на кількості кредитованих та рівні Bad Rate. Пошук оптимального рівня цієї характеристики має вирішальне значення для динаміки системи.

Застосування базової моделі системної динаміки було здійснено для банку ([4]) і для МФО. Модель споживчого кредитування банку зображена на Рис.1. Застосування моделі дозволяє отримання її динаміки та пошук оптимальних параметрів моделі.

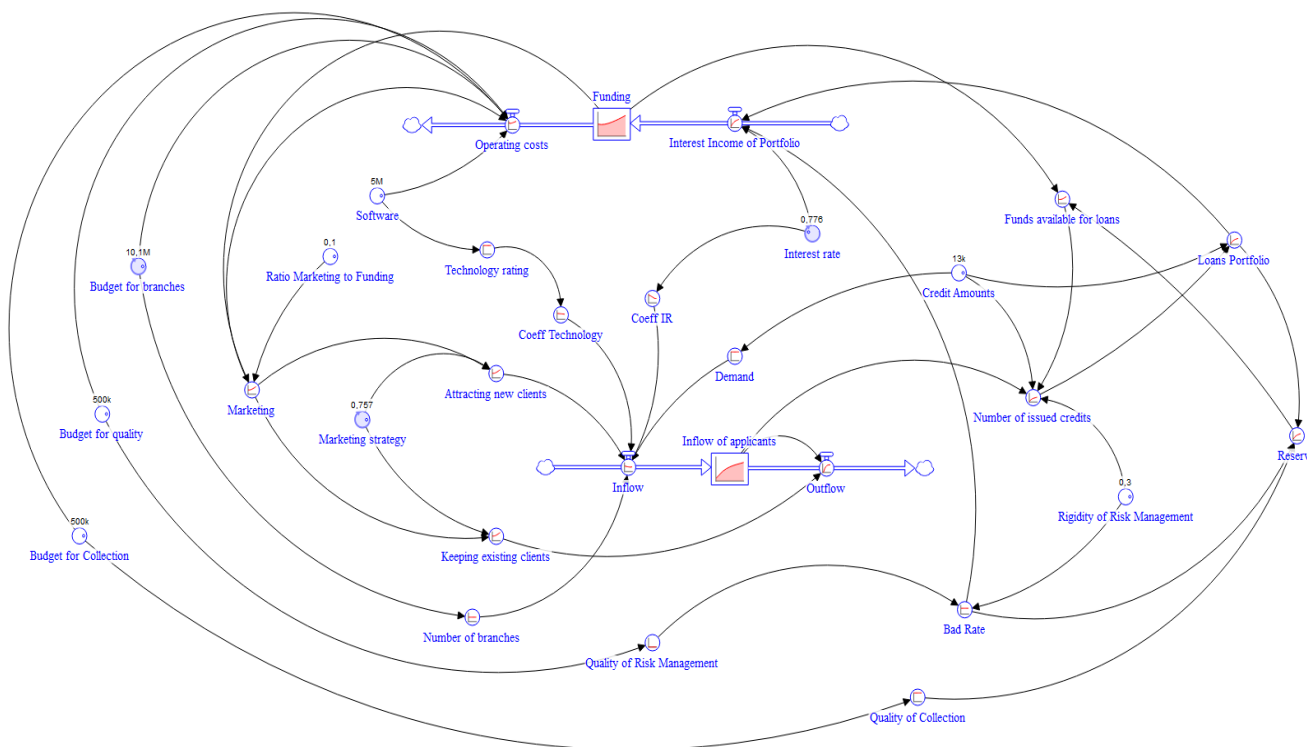


Рисунок 1- Модель споживчого кредитування банку

- Дослідження більш точних зворотних зв'язків у розроблених моделях.
- Визначення, формалізація та включення в модель екзогенних параметрів, що характеризують динаміку кредитного ринку. Це питання середньої ринкової кредитоспроможності позичальників, попиту на кредити у різних сегментах тощо. Такі параметри характеризують вплив на споживче кредитування з боку ринку.
- Розвиток моделювання системи споживчого кредитування на рівні цілого сегменту ринку споживчого кредитування. Це включає узагальнення параметрів моделі для рівня сегмента ринку.

### *Література*

1. A System Dynamics Approach to Understanding the Use of Banks and Alternative Financial Services in St. Louis. Social System Design Lab Washington University in St. Louis. (2010). Retrieved from <https://www.stlouisfed.org/~media/files/pdfs/community%20development/washu-social-sciences-design-lab-report-1-21-11.pdf>
2. European Union Household Debt. (2019). Retrieved from <https://www.ceicdata.com/en/indicator/european-union/household-debt>
3. Ishtiaq, M. (2015). Risk Management in Banks: Determination of Practices and Relationship with Performance. A thesis submitted to the University of Bedfordshire in partial fulfilment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy. Retrieved from <https://core.ac.uk/download/pdf/30317379.pdf>
4. Kaminskyi, A., & Petrovskyi, O. (2019). Consumer Lending in Banks: System Dynamics Modelling. *Scientific Papers NaUKMA. Economics*, 4(1), 48-53. doi: <http://dx.doi.org/10.18523/2519-4739.20194.1.48-53>
5. Moscardini, A., & Loutfi, M., & Al-Qirem, R. (Eds.).(2005). The Use of System Dynamics Models to evaluate the Credit Worthiness of firms. Proceedings from *23rd International Conference of the System Dynamics Society*. Boston, USA. Retrieved from [https://www.researchgate.net/publication/228452626\\_The\\_Use\\_of\\_System\\_Dynamics\\_Models\\_to\\_evaluate\\_the\\_Credit\\_Worthiness\\_of\\_firms](https://www.researchgate.net/publication/228452626_The_Use_of_System_Dynamics_Models_to_evaluate_the_Credit_Worthiness_of_firms)
6. Payday Loan Facts and the CFPB’s Impact. (2016). Retrieved from <https://www.pewtrusts.org/en/research-and-analysis/fact-sheets/2016/01/payday-loan-facts-and-the-cfpbs-impact>
7. Wheat I. D., Stelmashenko I. V., Faryna O. I. 2013. System Dynamics: basic steps to build system dynamics models using software package iThink 10. A practical guide to system dynamics to work in the computer lab, NaUKMA, Kyiv, Ukraine.

*R.S. Kvasnytska*

*Doctor of Economics, Professor,*

*Professor of Finance, Banking and Insurance Department,*

*Khmelnytsky National University, Ukraine*

*J.E. Mrozowski*

*Ajunct Professor,*

*Benedictine University, Chicago, USA*

### ***THE ROLE OF THE INVESTMENT STRATEGY OF FINANCIAL MARKET INSTITUTIONS***

It is the investment strategy that is an effective mechanism for forming the long-term investment activity goals of the investor institution and choosing specific directions to ensure, that the planned results of investment are gained in real terms, which are in close connection with the level of formation and use of investment potential. Of particular importance to the investment strategy for the development of investment activities of various institutions of economics is provided by many scholars [1; 2; 3; 4]. After all, the investment strategy makes it possible to adapt to the changes of external and internal environments the functioning of one or another institution, minimize the investment risks associated with these changes, and, as a result, ensure the stability and predictability of investment activity and its results. In addition, if we talk about trust in a specific financial market institute, then those who hold investment management at an appropriate level, or whose investment strategy is well-defined and outlined, are those who take a better position on the market. For institutions of the financial market, the importance of the role of investment strategy manifests itself in various aspects of its implementation, namely in [5, p.221]:

- specification of the investment objectives of the investor-institute on the basis of the ratio of "income / risk" and the mechanism for their implementation;
- the possibility of a thorough evaluation of investment opportunities in the future;



- specification of perspectives on means of formation, volume of investment resources of the institute and opportunities for active maneuvering them;
- disclosure of the possibilities of providing prompt response to changes in the external and internal environment that open the prospect of new investment opportunities of the institute;
- taking into account possible options for the positive and negative changes that will take place in the future in the financial market, on the investment opportunities of the investment institution;
- reflection of comparative advantages of investment activity of the institute in the financial market in comparison with its competitors;
- ensuring a close relationship between strategic, current and operational management as a whole investment activity of the institute, and the formation (use) of its investment potential in particular;
- formation of a criterial assessment of the choice of financial instruments for the formation of an investment portfolio;
- ensuring the effective use of the investment potential of the institute.

From the point of view of strategic management, the investment strategy is an effective tool for managing the investment activity of investment institutes in the future, which is subject to the goals of the institute's development in the context of macroeconomic changes that take place under the influence of the system of state regulation of market processes and financial market conditions. Therefore, the process of forming an investment strategy, identifying the factors influencing its development and implementation, but also its effectiveness, is important for investment institutes, regardless of their status in the financial market.

It should be noted that traditionally investment strategies are divided into two generalized types: active and passive. Such a division is appropriate, since it reflects the desire and ability to generate income on the basis of various actions (or inaction) on the part of the investor. Thus, for corporate and institutional investors, an investment strategy that includes the selection of various instruments, investment projects, characterized by a significant increase in return on investment, is recognized

actively. For individual investors, an active strategy for their investment behavior is characterized by defining the directions of their implementation of organized forms of savings (deposit investments, investments in ЦІІ, pension contributions to NPFs, insurance premiums). A passive investment strategy for: corporate and institutional investors ensure the level of their development already achieved by them at the expense of investments; Individual investors assume a complete refusal to make savings in their organized form. In our opinion, first of all, the choice of a particular type of investment strategy depends on the investment opportunities of financial market institutions that are characterized by their level of investment potential. After all, only the real or potential presence of the constituent investment potential, which forms a certain level, gives grounds for considering the issue of investing in general.

So, speaking of individual investors in the financial market (households), it should be noted that their investment opportunities for the future can be outlined in different types of investment strategy, which are generally related to the formation and distribution of investment resources and are designed to provide a certain level of profit on transformed into investment resources. To the main types of investment strategy of households we will relate:

- a development strategy that envisages the predominant provision of current household needs with the formation of insignificant investment resources that are either in an unorganized form of savings or, at best, invested in both short-term bank deposits and bond investments;

- a strategy of accumulation, which involves the implementation of investments that have a specific purpose, namely: investment in NPF, long-term life insurance, etc.;

- a strategy of investment activity that involves making investments in the stock market, that is, direct investing in a stock or investing in a ЦІІ, which simultaneously is characterized by high profitability and high riskiness.

Of course, practice shows that in general, for individual investors, the formation of an investment strategy, the choice of its type or kind is rather a "spontaneous" process, which is carried out not as a strategy development, but as a motivated

decision making on investment. And that is why considering the peculiarities of developing an investment strategy for households (individual investors in the financial market) is extremely complicated at the level of individual representatives of this group of investor institutions. Note that the specification of approaches to the strategic development of investment activity of corporate and investment investors in the financial market is widely, at the same time, and multivariate, highlighted in the specialized literature.

So, depending on the mentality and behavior of the investment-institutions, taking into account the factors of profitability and riskiness of investment, the types of investment strategies of corporate and institutional investors have their own peculiarities in terms of their variability, which are embodied in such variants of a typical presentation of these strategies:

- a compromise, which involves the maximum reduction of investment risks, accompanied by a stable and low return on investment;
- moderate (balanced), which involves obtaining an average level of profitability taking into account the moderate level of riskiness of investment;
- aggressive, which involves obtaining the maximum profitability of investments and adopting a high level of risk of their losses.

Choosing the type and kind of investment strategy is closely linked to the search, evaluation and acceptance of alternative investment decisions that fully correspond to the investor's purpose and outlined prospects for its development.

Thus, the investment strategy is formed in accordance with the strategic guidelines of investment activity of corporate and institutional investors by a combination of successive stages aimed at the efficient formation and use of their investment potential.

### *References*

1. Blank I. A. Basis of investment management. K.: Nicka-Center, Elga, 2001. B. 1. 536 p.

2. Ovcharenko T. Investment strategies of insurance companies and prospects for their implementation. *Economy*. 2011. №121-122. P. 33-38.

3. Trydid O. M. Development of the investment strategy of the company as a direction of ensuring its investment attractiveness. *Project management and production development: a collection of scientific works*. Luhansk: Publ. house of the EUN university named after V. Dahl, 2011. №. 1 (37). P. 92-99

4. Cherkasova S. V. Investment strategies of joint investment institutes. *Scientific notes*. 2013. Ed. 21. P. 276-280

5. Kvasnytska R. S. Evaluation of the investment potential level in the process of formation of the investment strategy of institutes-investors in the financial market. *Black Sea Economic Studies*. 2016. Ed. 7. P. 220-224

**Скоробогата Л.В.**

**кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри обліку, аудиту та оподаткування,  
Хмельницький національний університет**

## **ФІНАНСОВО-ПРАВОВІ ДОКТРИНИ ВИЗНАННЯ РОЯЛТІ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ**

Роялті як інструмент розподілу грошових потоків та зменшення податкових навантажень використовується в господарській діяльності платників податків досить давно. За сутністю свого визначення роялті – це платежі за користування активом (найчастіше нематеріальним – правом інтелектуальної власності), які "ліцензіат" сплачує "ліцензіару". І якщо на початку роялті розглядались як платежі за фактичну можливість ведення бізнесу (отримання грошових потоків) або суттєве його вдосконалення, то реалії сьогодення демонструють, що учасники господарських операцій все більше використовують роялті як зручний механізм розподілу прибутку та мінімізації свого податкового навантаження, що є особливо актуальним за участі нерезидентів з інших, часто більш вигідних податкових юрисдикцій.

Саме з такими трансформаціями фактичного застосування роялті пов'язані і зміни в окремих підходах до оподаткування, які щоразу частіше застосовують податкові органи, а судові установи все частіше підтримують їх позицію.

Аналітичний огляд правових аспектів щодо питань сплати податків, зокрема, корпоративного податку, ПДВ та ПДФО ініційовані відповідними держорганами різних країн, призвели до поступового створення та впровадження комплексу правових доктрин, які покладені в основу обґрунтування податкової стратегії щодо операцій з роялті. Так, у Листі Державної податкової служби від 15.02.2013 р. N 3848/7/10-1017/575 та Додатку 1 до зазначеного Листа, згадується про базові постулати в сфері оподаткування, а саме доктрина “Ділова мета”; доктрина “Реальності господарської операції”; доктрина “Перевага суті над формою”; доктрина “Угода по кроках. Фактичний власник”, які визначають профіль облікової системи щодо операцій з роялті [1].

Перший аргумент на користь використання такого фінансового інструменту є п. 196.1.6 п. 196.1 ст. 196 р. V Податкового кодексу України оскільки платежі у вигляді роялті не є об'єктом оподаткування ПДВ [2].

Стосовно оподаткуванням податком на прибуток таких операцій виникає досить багато нюансів, які насамперед пов'язані з виплатами на користь нерезидентів:

– якщо нерезидент не зареєстрований у низькоподатковій юрисдикції, немає специфічної ОПФ (у розумінні вимог абз. абз. "в" та "г" пп. 39.2.1.1 ст. 39 ПКУ), є кінцевим бенефіціаром платежу, а право власності щодо НМА вперше виникло за межами України, то сплачений платіж у вигляді роялті включається до витрат платника податку в повному обсязі та для цілей оподаткування коригуванню не підлягає;

– якщо нерезидент не є кінцевим бенефіціаром або право на НМА вперше виникло в Україні, то сплачений платіж у вигляді роялті для цілей оподаткування збільшує базу оподаткування в повному обсязі – п. 140.5.7 ст. 140 ПКУ;

– якщо нерезидент має реєстрацію у низькоподатковій юрисдикції або специфічну ОПФ (у розумінні вимог абз. абз. "в" та "г" пп. 39.2.1.1 ст. 39 ПКУ), але операції не є контрольованими (обсяг здійснених операцій не відповідає визначеному у п. 39.2.1.7 ст. 39 ПКУ вартісному критерію), то діє обмеження в розмірі 4 % від оподаткованого прибутку попереднього року (обмеження може не застосовуватись, якщо складається документація за правилами ст. 39 ПКУ) – абз. 1-й п. 140.5.6 ст. 140 ПКУ;

– якщо нерезидент має реєстрацію у низькоподатковій юрисдикції або специфічну ОПФ (у розумінні вимог абз. абз. "в" та "г" пп. 39.2.1.1 ст. 39 ПКУ) та операції визнаються контрольованими, складається документація за правилами ст. 39 ПКУ. За результатами дослідження або вся сума у витратах залишається, або здійснюється коригування за принципом "витягнутої руки" – абз. 2-й п. 140.5.6 ст. 140 ПКУ [2].

При виплаті доходів на користь нерезидента сплачується податок на доходи нерезидента за ставкою 15 % або застосовується ставка, передбачена Конвенцією про уникнення подвійного оподаткування (якщо така є і якщо нерезидент надає довідку про свій резидентний статус і сплату корпоративного податку) – п. 141.4.2 ст. 141 ПКУ [2].

Практика податкових перевірок господарських операцій з виплати роялті на користь нерезидента починаючи з 2011 року та десь до 2015 року найчастіше зводилась до спорів з платниками податків стосовно саме останнього положення – застосування ставки податку на доходи нерезидента.

Початково контролюючі органи розглядали питання правомірності застосування зниженої ставки податку на доходи нерезидента згідно з Конвенцією (зазвичай це або 5 %, або 10 %) чи все ж таки необхідність застосовувати стандартну ставку ПКУ 15 %, що залежало від факту підтвердження резидентного статусу отримувача доходів. У цьому контексті податківці зробили платникам податків стійке щеплення стосовно необхідності вчасного підтвердження статусу резидентності отримувача роялті, що є прямим обґрунтуванням правомірності застосування ставки згідно з Конвенцією.

Також неодноразово поставало питання необхідності оподаткування виплат саме в країні виникнення доходу, а не в країні їх отримувача. Вказані конфлікти виникали на підставі положень міжнародних конвенцій, переважна частина яких передбачає можливість сплати податку з роялті в країні отримання доходу, у зв'язку з чим багато платників податків сприймали таке положення як право вибору – в якій країні сплачувати податок з доходів у вигляді роялті – у країні виплати чи країні отримання доходу, та закріплювали таке положення в ліцензійному договорі. Проте податківці чітко висловили свою думку з цього питання в листі від 27.12.2012 № 12744/0/71-12/12-1017, де було зазначено, що положення конвенцій у статті щодо оподаткування роялті не можуть трактуватися як такі, що надають платнику податку право вибору, у якій саме з двох договірних держав здійснюватиметься оподаткування одержаного доходу.

Відповідно до положень цієї статті обидві країни: і країна, що є джерелом доходу, і країна, резидентом якої є особа, що одержує роялті, мають право оподатковувати такий вид доходу. Згідно з положеннями країна, у якій виникають роялті, має право на оподаткування цих роялті, але це право обмежується встановленою у відповідній конвенції ставкою оподаткування. При цьому країна-резиденція особи, що одержує роялті, також має право на оподаткування таких роялті за ставками свого внутрішнього законодавства, але з урахуванням податку, сплаченого в країні, що є джерелом доходу. Зазначене чітко трактувало вимогу щодо оподаткування доходу саме в країні його виплати. Таку позицію неодноразово було підтримано і у судовому порядку.

Проте з часом та особливо із запровадженням правил трансфертного ціноутворення податківці все більше орієнтуються вже не на адміністративні методи розширення бази оподаткування, а на донарахування "по суті", які передбачають дослідження суті операцій: чи є отримувач роялті кінцевим бенефіціаром; у якій країні вперше виник нематеріальний актив; чи є виплати за своєю суттю роялті, чи, можливо, це зовсім інші винагороди; чи є підстави для виплати роялті взагалі?

Для платника податків, який здійснює виплати нерезиденту у вигляді роялті, не зайвим буде поцікуватись не лише про наявність актуального сертифіката про резидентний статус контрагента, належним чином апостильованого, а й за необхідності заручитись відомостями від такого контрагента стосовно його самостійного визнання статусу кінцевого бенефіціара, підтвердження такого статусу незалежними компаніями, що функціонують у тій самій податковій юрисдикції, відомостями з компетентних органів стосовно активності компанії – одержувача доходів і сум сплачених нею податків, доказів стосовно того, що суми отриманого роялті не транслюються подальшим отримувачам або транслюються не у повному обсязі і т. ін. залежно від доречності в кожному окремому випадку.

У контексті виплати роялті в межах міжнародних корпорацій необхідно згадати про наполегливу боротьбу організацій з економічної співпраці (ОЕСР) та інших подібних міжнародних установ з розмиванням податкової бази через залучення низькоподаткових юрисдикцій (т. зв. "податкових гаваней"), у тому числі через здійснення господарських операцій з виплати роялті. І саме питання ділової мети при виплаті роялті – це ключове питання, що розглядається під час здійснення податкового контролю при трансфертному ціноутворенні.

Роялті – один із законних і зручних механізмів виведення прибутку великими корпораціями на користь транзитних компаній, зареєстрованих у вигідних податкових юрисдикціях (наприклад, Люксембург чи Швейцарія). При цьому така архітектура бізнесу є такою, що абсолютно відповідає рамкам чинного законодавства.

Хоча такі штучно створені компанії досить часто є лише номінальними утримувачами нематеріального активу, за який отримують платежі у вигляді роялті, та по суті не ведуть будь-якої іншої господарської діяльності, тобто не мають "ділової мети". І саме для того, щоб мінімізувати ризики виведення зі складу витрат для цілей оподаткування сум сплаченого роялті на користь номінальних утримувачів, корпорації мають потурбуватись, аби "ділова мета" існування компаній – утримувачів НМА була очевидною, документально



доказовою та такою, яка б не визивала сумнівів у доцільності її існування у контролюючих органів.

### *Література*

1. Щодо формування належної та допустимої доказової бази під час відпрацювання ризикових суб'єктів господарювання : Лист ДПС України від 15.02.2013 № 3848/7/10-1017/575.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v3848810-13#Text> (дата звернення: 01.10.2020)

2. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-VI URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 01.10.2020).

*Сова Є.С.*

*аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Національний університет «Києво-Могилянська академія»*

## ***ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОНДОВИЙ РИНОК У КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ***

За своєю сутністю монетарна політика спрямована на досягнення цінової стабільності, регулювання грошових потоків, ефективне функціонування фінансових ринків, а також пом'якшення негативного впливу зовнішніх шоків на розвиток економічної системи. Сукупність каналів грошово-кредитного регулювання, зокрема й процентного каналу, утворюють трансмісійний механізм, за допомогою якого центральний банк здатний впливати на фінансовий сектор економіки, а далі – на основні макроекономічні змінні й реальний сектор, зокрема інвестиції, сукупне споживання, заощадження, чистий експорт та ВВП.

У багатьох дослідженнях західних вчених було емпірично підтверджено здатність центральних банків здійснювати значущий вплив на розвиток фондових ринків. Відповідно до дослідження М. Ехрман і М. Фратшер, внаслідок підвищення відсоткової ставки на 50 базисних пунктів (0.05%),

дохідність акцій знижується в середньому на 3% у день оголошення про відповідне підвищення [1]. Д. Бредін, С. Хайд, Г. Райлі емпірично визначили, що неочікуване підвищення відсоткової ставки на 25 базисних пунктів у Великій Британії, в середньому призводить до зниження значення індексу FTSE на 0,2% [2]. За підрахунками Х. Іоанідіс і А. Контонікас, дохідність акцій у Великій Британії, Франції, Канаді та Італії за умов експансивної монетарної політики (зниження облікової ставки) є на 31%, 28%, 20% та 16% вищими, ніж при рестрикційній політиці (підвищення ставки) [3, с. 12, 17].

Оскільки більшість іноземних наукових праць зосереджувалися передусім на ринках розвинених країн, дане дослідження спрямовано на аналіз впливу монетарної політики на фондовий ринок саме для країн, що розвиваються.

На першому етапі дослідження було проаналізовано статистичний зв'язок між фондовими індексами та основними монетарними індикаторами (номінальний і реальний обмінні курси, інфляція, відсоткова ставка) протягом 1999-2019 рр., за допомогою моделей панельних даних з фіксованими й змінними ефектами. Результати оцінки відповідних моделей наведено в таблиці 1.

Таблиця 1- Результати оцінки моделей з фіксованими й змінними ефектами

	<b>Фіксовані ефекти</b>	<b>Змінні ефекти</b>
<b>Кількість спостережень</b>	1764	1764
<b><math>R^2</math></b>	0.3907	0.3668
<b>F-статистика</b>	280.99	254.71
<b>p-value (F-статистика)</b>	0.000	0.000
<b>Незалежні змінні:</b>		
<b>Константа</b>	68.383* (10.615)	79.958* (11.199)
<b>Номінальний обмінний курс</b>	0.0107* (12.053)	0.0061* (9.2081)
<b>Реальний ефективний обмінний курс</b>	0.1214* (2.3418)	0.1091* (2.0855)
<b>Індекс споживчих цін</b>	-4.6233* (-3.5076)	-4.4463* (-3.3198)
<b>Короткострокова відсоткова ставка</b>	-4.6978* (-25.424)	-4.8657* (-26.322)

*Джерело: розраховано автором на основі даних OECD.*

*Примітка: \* - рівень статистичної значущості  $p = 0,99$ ; у дужках вказано t-статистики змінних*

Враховуючи значення коефіцієнтів детермінації в кожній з моделей, а також результати тесту Хаусмана, перевага була надана моделі з фіксованими ефектами ( $\text{Chi}^2 = 44,43$ ;  $\text{df} = 5$ ;  $\text{p-value} = 0,0$ ), тобто припускається, що індивідуальні особливості кожної з країн є значущими і корелюють з монетарними показниками. Відповідно до моделі з фіксованими ефектами, в країнах, що розвиваються, усі монетарні індикатори, що включені до моделі, здійснюють статистично значущий вплив на фондові індекси на рівні 1%. Таким чином, у країнах, що розвиваються, зростання короткострокових відсоткових ставок на 1 п.п. призводить до зниження фондового індексу в середньому на 4,7 п.п.

На другому етапі дослідження було побудовано векторну авторегресійну модель (VAR) для економіки України для дослідження взаємозв'язку між фондовим ринком й монетарними змінними протягом 1999-2019 рр. Модель включає 11 часових лагів і 9 змінних, зокрема: індекс ПФТС, номінальний і реальний обмінні курси, короткострокові відсоткові ставки (для гривні й іноземної валюти), індекс споживчих цін, пропозиція грошей, золотовалютні резерви, індекс цін виробників. За результатами моделювання було виявлено, що фондовий індекс залежить від пропозиції грошей, а також власних значень у попередніх періодах. У специфікації VAR-моделі з одним лагом нарощування золотовалютних резервів є також значущим фактором зростання значень фондового індексу ( $\text{p-value} = 0,1$ ). Водночас, короткострокова відсоткова ставка, основний монетарний інструмент центрального банку, є неефективним заходом впливу на розвиток фондового ринку на поточному етапі трансформації економіки України.

Отже, загалом було підтверджено значущість впливу монетарної політики на розвиток фондового ринку в обраних країнах, які розвиваються, проте ефективність окремих монетарних інструментів залежить від країни: в Україні найбільш ефективними є пропозиція грошей та золотовалютні резерви, а в інших економіках, що включені до вибірки, - короткострокові відсоткові ставки.

### *Література*

1. Ehrmann M., Fratzscher M. Taking stock: Monetary policy transmission to equity markets //Journal of Money, Credit and Banking. – 2004. – С. 719-737
2. Hyde S., Bredin D. Regime changes in the relationship between stock returns and the macroeconomy //Available at SSRN 686878. – 2005. – С. 1-23
3. Ioannidis C. et al. Monetary policy and the stock market: some international evidence //UK: University of Bath and University of Glasgow. – 2006. – С. 1-25

*Чукурна О. П.*

*доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу, Одеський національний політехнічний університет*

### ***МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ МОДИФІКОВАНОГО КОЕФІЦІЕНТУ ЕЛАСТИЧНОСТІ ПОПИТУ В УМОВАХ ДОЛАРИЗАЦІЇ***

Фундаментальним питанням трансформації економічних законів є дослідження механізму, через який відбивається ступінь доларизації економіки на рівні підприємства. Цей механізм ґрунтується на процесі ціноутворення. В цьому контексті актуалізується питання вивчення ефекту перенесення зміни валютного курсу на внутрішні ціни, які діють в межах національної економіки. Якщо, цей ефект є відносно високим, то можна зробити висновок про високий ступінь доларизації економіки. Цей ефект є тим показником, що дозволяє визначити рівень доларизації на мікрорівні або на рівні окремих галузей промисловості країни.

Ефект перенесення валютного курсу на ціни означає, що коливання курсу національної валюти відбиваються на рівні внутрішніх цін деяких галузей економіки. Головною причиною існування ефекту переносу є зміна витрат виробників, що виражено в валюті покупців, при зміні обмінного курсу.

Якщо має місце повна залежність рівня цін від валютного курсу можна стверджувати про повний ефект перенесення (на рівні 100%). Такий результат

свідчить про одиничну еластичність внутрішніх цін за валютним курсом. На практиці, в основному, ефект перенесення є неповним, тобто його рівень складає менше 100% або  $E < 1$ .

Виходячи з даного підходу, під ефектом перенесення курсу валют на внутрішні ціни підприємств слід розуміти ступінь чутливості ціна на 1%-ну зміну курсу валют. Якщо відбувається повне перенесення обмінного курсу валют на внутрішні ціни, то має місце повна еластичність цін залежно від обмінного курсу, яка може бути виражена через наступний коефіцієнт, який представлено у вигляді формули:

$$\varepsilon = \left| \frac{\Delta P}{\bar{P}} \div \frac{\Delta K}{\bar{K}} \right|, \quad (2.1)$$

де:  $\Delta P$  – зміна внутрішніх цін, грн.;  $\bar{P}$  – середнє значення внутрішніх цін, грн.;  $\Delta K$  – курсові різниці обміну валют, еквівалентно грн.;  $\bar{K}$  – середнє значення обмінних курсів валют за період, еквівалентно грн.

Інтерпретація коефіцієнту еластичності внутрішніх цін від зміни обмінного курсу валют полягає у визначенні ступеня чутливості ціні у відсотках відносно темпів зміни валютних курсів. Якщо  $E = 100\%$ , спостерігається повна чутливість внутрішніх цін від валютного курсу та відбувається повний ефект перенесення валютних курсів на внутрішні ціни підприємств.

Крім того, ефект перенесення валютного курсу на ціни відображається на ступені взаємозамінності вітчизняних та імпортованих товарів. При значних коливаннях валютних курсів, зростання цін на імпортовану продукцію змушує покупців переключати попит на вітчизняні аналоги. Ступінь взаємозамінності вітчизняних та імпортованих товарів можна визначити за допомогою модифікованого коефіцієнту перехресної еластичності попиту, який визначається за наступною формулою:

$$\varepsilon = \left| \frac{\Delta Q_e}{\Delta P_i} \times \frac{P_e}{Q_i} \right|, \quad (2.2)$$

де:  $Q_i$  – обсяг продажів імпортованих товарів даної товарної групи на товарному ринку, од.;  $\Delta Q_e$  – зміна обсягу вітчизняних товарів даної товарної групи на товарному ринку, од.;  $P_e$  – внутрішня ціна вітчизняного товару на даному товарному ринку, грн.;  $\Delta P_i$  – приріст ціни імпортованого товару на даному товарному ринку, грн.

Коефіцієнт перехресної еластичності — показує відсоток зміни попиту на вітчизняні товари при одночасному збільшенні ціни імпортованого товару за рахунок зростання валютного курсу.

Якщо  $E > 0$ , то товари є взаємозамінними, що свідчить про високий ступінь переключення попиту на вітчизняні товари при зростанні цін на імпортовані товари внаслідок зростання валютного курсу. Це підтверджує високий ступінь чутливості попиту на ефект перенесення зміни валютних курсів на імпортовані ціни. Якщо  $E < 0$ , то такі товари такими, що взаємодоповнюють один одного, тобто зростання цін на імпортовані товари внаслідок зміни валютних курсів призведе до падіння попиту на товари вітчизняних виробників. Це також буде підтверджувати непряму дію ефекту перенесення валютного курсу на ціни підприємств. Якщо  $E = 0$ , то товари є незалежними один від одного та ефект перенесення курсів валют жодним чином не відбивається на попиті.

Нами були розраховані коефіцієнти еластичності внутрішніх цін на готову продукцію машинобудівних підприємств від зміни обмінного курсу (табл. 1).

Як видно, з представлених в табл. 1. розрахунків, в ті періоди, де відбувались різкі зміни в курсах валют, спостерігається повна еластичність ціни залежно від зміни курсів валют. Таким чином, можна стверджувати о наявності ефекту перенесення темпів зміни курсів валют на внутрішні ціни на готову продукцію машинобудівних підприємств. Проте, в ті періоди, коли курс валют був стабільний та незмінний протягом періоду, який аналізувався, значення коефіцієнтів були рівними нулю, що свідчить про відсутність реакції цін на зміну валютного курсу.

Таблиця 1 – Розрахунки коефіцієнту еластичності внутрішніх цін на готову продукцію машинобудівних підприємств України за період з 2013 по 2018 рр. (джерело: власна розробка)

рік	зміна ціни	середня ціна	зміна курсів валют	середній курс валют	темپ зміни ціни	темп зміни курсових різниць	Значення коефіцієнту еластичності
1	2	3	4	5	6	7	8
2013 (I)	-5,4	657,82	0	7,99	-0,00821	0	0
2013(II)	15,08	662,66	0	7,99	0,022757	0	0
2013(III)	16,37	678,385	0	7,99	0,024131	0	0
2013(IV)	27,43	700,285	0	7,99	0,03917	0	0
2014 (I)	38	733	0,71	8,345	0,051842	0,085081	0,609323
2014 (II)	23,05	763,525	2,6	10	0,030189	0,26	0,116111
2014 (III)	43,92	797,01	-3,07	9,765	0,055106	-0,31439	-0,17528
2014 (IV)	75,83	856,885	6,27	11,365	0,088495	0,551694	0,160406
2015 (I)	545,2	1167,4	7,8	18,4	0,467021	0,423913	1,10169
2015 (II)	99,3	1489,65	-0,2	22,2	0,06666	-0,00901	-7,39925
2015 (III)	29,5	1554,05	0	22,1	0,018983	0	0
2015 (IV)	-114,8	1511,4	0,3	22,25	-0,07596	0,013483	-5,63341
2016 (I)	208,49	1558,245	3,1	23,95	0,133798	0,129436	1,033697
2016 (II)	346,91	1835,945	-0,6	25,2	0,188954	-0,02381	-7,93609
2016 (III)	50,9	2034,85	0,3	25,05	0,025014	0,011976	2,08868
2016 (IV)	88,4	2104,5	0,5	25,45	0,042005	0,019646	2,138066
2017 (I)	53,43	2175,415	1,2	26,3	0,024561	0,045627	0,538292
2017 (II)	99,07	2251,665	-0,75	26,525	0,043999	-0,02828	-1,55608
2017 (III)	151,8	2377,1	-0,35	25,975	0,063859	-0,01347	-4,73927
2017 (IV)	0,8	2453,4	1,2	26,4	0,000326	0,045455	0,007174
2018 (I)	10	2458,8	0,5	27,25	0,004067	0,018349	0,221653
2018 (II)	50,1	2488,85	-1,2	26,9	0,02013	-0,04461	-0,45124
2018 (III)	108,9	2568,35	1,5	27,05	0,042401	0,055453	0,764627

Розрахунки модифікованого коефіцієнту перехресної еластичності попиту, який показує процентні зміни попиту на вітчизняні товари при одночасному збільшенні ціни імпортованого товару за рахунок зростання валютного курсу, для машинобудівної галузі представлені в табл. 2.

Розмір ефекту переносу валютного курсу на ціни національних виробників залежить від безлічі факторів, серед яких найбільш вірогідними є наступні:

- структурна організація ринків конкретних товарів або галузі (ступінь монополізації ринків, диференціація продукції та ризики цінової дискримінації);
- особливості споживання імпортованих товарів та еластичність їх споживання. Чим вище частка імпорту в витратах виробництва, тим ближче оцінка еластичності між валютним курсом та інфляцією;
- макроекономічні особливості національної економіки (режим грошово-кредитної політики, структура платіжного балансу).

Таблиця 2. – Розрахунки модифікованого коефіцієнту перехресної еластичності попиту на продукцію машинобудівних підприємств (джерело: власна розробка)

Рік	Обсяг виробництва продукції машинобудування, тис. шт. (у)	Ціна імпортованої продукції (тис. євро)	Середня ціна в галузі	Обсяг імпортованої продукції машинобудування	Зміна ціни імпорту	Зміна обсягів продажів внутрішнього виробника	Відношення обсягів продажу внутрішньої продукції до зміни ціни імпорту	Відношення цін внутрішніх до обсягів імпорту	Еластичність
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2007	38092,5	5558218,58	423,0075	10571703,1					
2008	36900,6	5958218,58	477,675	13379839,3	400000	-1191,9	-0,00298	3,57	-1,063
2009	18785,7	6558218,58	533,55	6257043,8	600000	-18114,9	-0,03019	8,52	-2,57
2010	30879,5	7958218,58	597,4675	8166974,9	1400000	12093,8	0,008638	7,31	6,32
2011	3119,7	8602385,06	608,5225	12795104,9	644166,5	-27759,8	-0,04309	4,75	-2,04
2012	2520,1	8658754,32	633,655	13178672,5	56369,26	-599,6	-0,01064	4,80	-5,11
2013	2168,7	9096969,84	681,4725	12470050,3	438215,5	-351,4	-0,0008	5,46	-4,38
2014	1140,4	9476347	810,205	8720756,2	379377,2	-1028,3	-0,00271	9,29	-2,52
2015	1561,1	10158193,2	1500,525	6273379,8	681846,3	420,7	0,000617	0,0002	1,47
2016	20,79	10517985,6	1970,222	7889365,2	359792,4	-1540,31	-0,00428	0,0002	-1,069

### Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Чукурна О.П. Оцінка впливу доларизації на цінову динаміку машинобудівних підприємств в Україні // Збірник наукових праць



Національного авіаційного університету «Проблеми системного підходу в економіці». 2018. № 6 (68). С.133-141 [Міжнародні науко-метричні бази: Index Copernicus, Google Scholar, CiteFactor, OAJSE, Eurasian Scientific Journal Index]

3. Delatte A.-L. L.V.A. Asymmetric exchange rate pass-through. Evidence from major economies. CEPN – CNRS, University of Paris North , France. 2011

*Hlazunov Anatolii*

*PhD student*

*National university “Kyiv-Mohyla academy”*

***OPERATIONALIZING THE COUNTER CYCLICAL CAPITAL BUFFER IN  
UKRAINE BASED ON EARLY WARNING MODELS***

The economic and financial crisis of 2007-2008 strongly damaged the world's economy. Ukrainian financial and real sectors were influenced too. Besides hitting the exports, financial and capital accounts, the banking sector was also affected. Deposit outflows, increased amount of non-performing loans, obligation redemptions, and most of all "bubble" on the real estate market created illiquidity problems that drastically deepened the crisis [1]. Another crisis that occurred in Ukraine in 2014-2015 badly damaged banking sector once again. The war with Russia, Crimea peninsula annexation, market losses, and hryvnia devaluation were among the causes of the crisis.

The banks that the NBU liquidated during the crisis issued loans to the companies without operating activities because of the abuse of the owners.<sup>3</sup> Hence, in 2015 NBU started performing stress testing and slowly introduced new capital requirements, in particular, started implementing the Basel III, which is a package of the reforms including capital buffers developed by Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), devoted to improving regulation, supervision and risk management in the banking system in response to the world crisis in 2007. Besides, the NBU introduced countercyclical capital buffer (CCB).

According to the Basel Committee on Banking Supervision [2], the main goal of setting CCB is to protect the banking sector from excessive aggregate credit growth associated with broad systemic risk. Activities aimed at protecting the banking sector mean that not just an individual bank accumulates minimum capital requirements but

---

<sup>3</sup> According to the NBU, company Kroll performed an investigation for NBU which revealed the following: “PrivatBank, the largest bank in Ukraine, was subjected to a large scale and coordinated fraud over at least ten years ending December 2016, which resulted in the Bank suffering a loss of at least USD 5.5 billion”

all banking system as a whole— building it up in a period of rapid growth and releasing it to be solvent in the period of stress. This is sometimes pointed out as the principle of "leaning against the wind" or "bad loans are provided in good times". For this purpose, the BCBS recommends accumulating additional cushion of risk-weighted assets in a range of 0% to 2.5% of capital adequacy ratio (CAR), namely CCB.

The main goal of setting CCB is to protect the banking sector from the excessive aggregate credit growth associated with broad systemic risk. The goal is to build it up in a period of rapid growth and to release it to be solvent in a period of stress. Different economists analyzed a wide range of indicators and thresholds signaling when to activate CCB and concluded that the credit-to-GDP gap is one of the most accurate indicators for many countries. However, this is not a case for East European countries as these countries have structural changes and a relatively short observation period and Ukraine is in the list of these countries.

In general, early warning models are used for identifying vulnerable conditions before the distress events. As a result, we can view our problem as a two-class identification process, in particular, whether an object is in a vulnerable state or not. According to Lang and Peltonen [3] EWM modeling includes three stages: pre-modeling (purpose, forecast horizon and event indicators), modeling (evaluation criterion, modeling technique, model selection, and evaluation exercise) and post-modeling (policy-relevant dimensions, visualization).

As a bank distressing event, we will consider three types of events – bank bankruptcy, default, and NBU refinance<sup>4</sup> [3]. Some of the banks exited from the market after distress event and some of them stayed in the market, in particular among 201 banks in the sample we have 86 distress events, where 18 banks stayed in the market and 68 left. Banks that exited from the market because of the war or occupation, default merger, and self-liquidation we considered as banks without a distress event.

---

<sup>4</sup> 8 banks had a NBU loan refinance and all of them stayed in the market and 78 had default or declared bankruptcy, almost all of them left the market.

A bank distress event can be described as a binary variable  $I_{i,t} \in \{0,1\}$  which at time  $t$  signals about the vulnerable state of bank  $i$ . If  $I_{i,t} = 0$ , then it is a tranquil period, and if  $I_{i,t} = 1$ , then the bank is in a vulnerable state and could potentially have a distress event from 5 to 9 periods depending on the time horizon. Taking into account that we need to find a probability of occurrence of vulnerable state, i.e. distinguish between a tranquil period and vulnerable period, we suggested the following probit model:

$$p(I_{i,t} = 1 | X_{i,t} = x_{i,t}) = \Phi(\beta' x_{i,t}), \quad (1)$$

where,  $p(Y_{i,t} = 1 | X_{i,t} = x_{i,t})$  denotes the probability that in period  $t$  bank  $i$  could be in a vulnerable state over the pre-specified time horizon. As independent variables, the vector  $x_{i,t}$  includes credit, macro-financial, and balance sheet variable.  $\Phi(*)$  is a cumulative normal distribution function. Betz, et al. [4] applied logit analysis and specified that the frequency of banking crises corresponds to the fat-tailed error distribution making the logit model more relevant than probit.

We took 3 different types of variables, two of them – real-economy variables and credit-related variables were used by Drehmann, Borio and Kostas [5], Detken, et al. [6] and Behn, et al. [7] and third – bank balance sheet used by Lang and Peltonen [3]. We also added more variables in the balance sheet group (according to the CAMEL methodology) as Lang and Peltonen [3] did not specify all of them because they were using more than 100 variables and applied selection operator, in particular, recursive LASSO regression which helped them automatically reduce the number of variables in the final model and end up only with the most significant and relevant variables.

We can distinguish a direction of the vulnerabilities accumulation in the best of the estimated model estimated on the whole sample with a time horizon of 9 periods, 4 lags for each variable. According to the model, the effective managing of the balance sheet is one of the key indicators of bank solvency. Rapid corporate lending growth could be a threat to banks' solvency which is not trivial as usually rapid

lending growth is a source for the bad loans in the future. Besides, provisions are absorbing the losses from non-performing loans, and the model shows that indeed provisions reduce vulnerabilities. As expected, the capital adequacy ratio shows that if banks have a higher amount of equity, then they will have a lower probability of distress event, thus, the model has a lower probability of issuing a signal. ROE, on the one hand, has a wrong sign: being positive, it adds to the probability of issuing a signal, though higher ROE could also be a sign of high profits from risky assets and low equity. Most of the credit-related and macro variables are not significant. Two out of three significant macro variables produce a misleading signal. Money supply growth is significant and has a positive sign meaning that a high increase in the money supply growth in Ukraine will influence inflation and harm the banking system. Also, unemployment is significant and indicates an increasing probability of issuance of a signal while increasing and last but not least public debt shows a potential threat to the financial sector in case of increasing.

#### **WORKS CITED**

1. I. Burakovsky and O. Betliy, "Impact of the Global Economic Crisis on the Ukrainian Economy: Regional Aspects," 2009.
2. Basel Committee on Banking Supervision, "Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer," Bank for International Settlements, 2010.
3. J. H. Lang and T. A. S. P. Peltonen, "A framework for early-warning modeling with an application to banks," *ECB. Working Paper Series*, 2018.
4. F. Betz, S. Oprica, T. A. Peltonen and P. Sarlin, "Predicting distress in European banks," *Journal of Banking & Finance*, p. 225–241, 2014.
5. M. Drehmann, C. Borio and T. Kostas, "Anchoring countercyclical capital buffers: the role of credit aggregates," Bank for International Settlements, 2011.
6. C. Detken, O. Weeken, L. Alessi, D. Bonfim, M. M. Boucinha, C. Castro, S. Frontczak, G. Giordana, J. Giese, N. Jahn, J. Kakes, B. Klaus, J. H. Lang, N. Puzanova and P. Welz, "Operationalising the countercyclical capital buffer: indicator

selection, threshold identification and calibration options," *ESRB. Occasional Paper Series*, 2014.

7. M. Behn, C. Detken, T. A. Peltonen and W. Schudel, *ECB. Working Paper Series*, 2013.

8. NBU, "Macroprudential policy, strategy," 2015.

*Єгоричева С. Б.*

*доктор економічних наук, професор*

*професор кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування,*

*Національний університет «Полтавська політехніка*

*імені Юрія Кондратюка»*

### ***РИЗИК-КУЛЬТУРА ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СУЧАСНОГО БАНКУ***

Якісне управління ризиками становить основу успішної діяльності банку, особливо в умовах динамічного, непередбачуваного зовнішнього середовища, що періодично генерує кризові процеси. Аналіз причин розгортання світової фінансово-економічної кризи довів, що однією з основних стало нехтування банками реальною оцінкою ризиків, що приймалися, їх високий ризик-апетит у поєднанні з низькою якістю ризик-менеджменту, слабкий моніторинг розвитку ризиків. Саме тому останнім часом міжнародні органи регулювання у фінансовій сфері особливу увагу приділяють саме належній організації управління ризиками у банківських установах, забезпечення чого є головною метою сукупності керівних документів, відомої як Базель III.

Серед складових якісного ризик-менеджменту чільне місце належить культурі управління ризиками. По відношенню до банків, вона була охарактеризована у документі Ради з фінансової стабільності «Керівництво з питань наглядової взаємодії з фінансовими установами щодо культури ризиків» (2014), в якому визначені основоположні елементи, що сприяють формуванню

здорової ризик-культури, названі її індикатори та надані загальні настанови для наглядових органів [1].

З точки зору сутності культури управління ризиками, то існують різні її визначення, одне з яких належить Національному банку України: дотримання визначених банком принципів, правил, норм, спрямованих на поінформованість усіх працівників банку щодо прийняття ризиків та управління ризиками [2]. Думається, що воно певним чином є обмеженим, оскільки мова тут йде лише про обізнаність працівників у сфері ризик-менеджменту, а не про розуміння та застосування цих принципів, правил і норм у повсякденній діяльності. Тому, на наш погляд, варто розглядати ризик-культуру як сукупність цінностей, переконань, розуміння і знань в сфері управління ризиками, що розділяються і застосовуються на практиці співробітниками організації на всіх рівнях.

Культура управління ризиками є складовою корпоративного управління та корпоративної культури банку, що знайшло відображення у «Принципах корпоративного управління для банків» [3], розроблених Базельським комітетом з питань банківського нагляду. Погоджуючись з думкою ряду авторів про те, що певна корпоративна культура притаманна будь-якій організації й формується незалежно від наявності управлінських впливів, зазначимо, що цього не можна сказати про ризик-культуру. Її створення може бути наслідком лише свідомих дій керівництва банку. Але для цього само керівництво повинно відрізнитися високим рівнем такої культури, мати бажання сформуванати її у колективі, а також володіти навичками щодо її створення. Саме тому першим індикатором наявності належної культури управління ризиками у банку Рада з фінансової стабільності називає правильне ставлення «нагорі» (*Tone at the top*), коли наглядова рада й топ-менеджмент подають приклад правильного ставлення до ризику і дотримання основних цінностей банку. До інших індикаторів віднесено:

- підзвітність: працівники на всіх рівнях приймають основні цінності і підходи до управління ризиками, усвідомлюють відповідальність за свої дії та за зневагу до ризику;

- ефективні комунікації і дискусії: внутрішнє середовище дозволяє приймати ефективні рішення у відповідь на зовнішні виклики, сприяє відкритому та конструктивному діалогу;

- засоби заохочення: фінансові та нефінансові стимули підтримують основні цінності та культуру ризиків на всіх рівнях установи [1].

У дійсності рівень ризик-культури у різних банків суттєво відрізняється, і нерідко трапляються ситуації, коли правильні цінності, правила, норми управління ризиками є лише формально проголошеними, а практика демонструє навіть протилежну поведінку працівників (див. приклад відомого американського банку *Wells Fargo* [3]).

Тому постає питання щодо об'єктивного оцінювання рівня банківської ризик-культури, що є достатньо складною проблемою у зв'язку з відсутністю кількісних показників. Як правило, оцінка таких об'єктів та процесів відбувається з використанням експертних думок на основі присвоєння рангів. Саме такий підхід пропонується Міжнародною фінансовою корпорацією [4, с. 20-21], у рекомендаціях якої визначені три рівня зрілості культури управління ризиками («нижче стандартного», «стандартний», «вище стандартного») та оціночні критерії для кожного з восьми компонентів культури.

Одночасно, у літературі є спроба застосування метода кількісного текстового аналізу (*QTA*) інформації, що розкривається банками, з метою побудови індексу досконалості культури ризиків [5, с. 155-176]. Зміни рівня якості ризик-культури за сформованими кластерами банків пропонується також оцінювати методами регресійного аналізу з використанням машинного навчання на основі даних щорічного стрес-тестування [6].

### *Література*

1. Financial Stability Board. Guidance on Supervisory Interaction with Financial Institutions on Risk Culture. A Framework for Assessing Risk Culture. April 2014. URL: <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/140407.pdf>.



2. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах : постанова Правління НБУ від 11.06.2018 № 64. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18#Text>.
3. Ефимчук И. Узкое место в концепции риск-культуры. URL: <https://riskacademyrus.wordpress.com/2020/07/31/>.
4. International Financial Corporation. Risk Culture, Risk Governance, and Balanced Incentives: Recommendations for Strengthening Risk Management in Emerging Market Banks International. August 2015. URL: <https://www.ifc.org/>.
5. Carretta A., Fiordelisi F., Schwizer P. Risk Culture in Banking. Palgrave Macmillan, 2017. 436 p.
6. Agarwal A., Gupta A., Kumar A., Tamilselvam S. G. Learning risk culture of banks using news analytics. *European Journal of Operational Research*. 2019. № 277. P. 770-783.

***Лук'янова В. В.***

***доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки підприємства і підприємництва,  
Хмельницький національний університет***

## ***ОСОБИСТІ ФАКТОРИ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА УМОВ ПАНДЕМІЇ***

Схильність до ризику - це не тільки природжена особиста здатність людини. Вміння йти на ризик формується тим середовищем, в якому відбувається становлення людина як особистості. Здатність приймати ризиковані рішення суттєво залежить від психологічної атмосфери в колективі, де людина працює. Якщо в організації ризик вважається нормою, то тут працівники будуть частіше приймати неординарні рішення в порівнянні з колективом, де ризик вважається «соціальним злом». Там, де керівники вміють відрізнити гарні рішення від гарних результатів, допускають обґрунтований ризик, там і співробітники частіше будуть братися за рішення неординарних

проблем. І навпаки, там, де кожна невдача внаслідок прийняття ризикованого рішення супроводжується покараннями зі сторони керівництва, рядові працівники завжди будуть надавати перевагу стандартним, безпечним рішенням. Але це середовище прямої дії.

Додатковим і постійно діючим фактором ризику за сучасних умов є оточуюче середовище, яке включає:

– психолого-економічне середовище, що формується під час особистісних контактів працівника із співробітниками інших підприємств, організацій, державних установ тощо (контактна аудиторія фірми);

– психолого-побутове середовище, яке в свою чергу можна поділити на зовнішнє (формується економічними, політичними, екологічними, соціальними, релігійними та ін. факторами країни, території громади проживання) та внутрішнє (формується у середині сім’ї, родини, кола друзів).

Роль і вплив психолого-побутового середовища на прийняття управлінських рішень до сьогодні практично не досліджувалась. Особливо це важливо за ситуації значних психологічних стресів тощо. Більшість наукових розробок, статистичних оцінок відноситься до оцінювання психологічного стану і надання допомоги безпосередньо у побуті [1, 2].

До грудня 2019 року світ жив не лише своїми проблемами, але й мав надію, за нагальної потреби, втекти від значних ризикових факторів зовнішнього психолого-побутового середовища (починаючи від створення окремих процвітаючих анклавів усередині економічно нерозвинутих чи воюючих країн і закінчуючи нелегальною міграцією, біженцями до країн Західної Європи та ін.). Тобто, за крайньої потреби, будь-який житель мав можливість «територіального відступу» і отже, кардинальної зміни у кращий бік умов зовнішнього психолого-побутового середовища.

Також можна відмічати певну компенсацію негативних впливів зовнішнього середовища за рахунок позитивних умов внутрішнього (міцна сім’я з багатовіковими традиціями, широко коло друзів, природні умови тощо).

Пандемії характерні для історії виживання людства як фізичної істоти. Але обмеженість у передачі інформації раніше залишала «ілюзорну» думку про можливий захист від епідемій або територіальну втечу.

Пандемія COVID-19 черговий раз не лише підкреслила, що наш світ дуже малий і пов'язаний між собою, але й винесла на поверхню додаткові проблеми існування людини як соціальної, а не лише фізичної істоти.

Багато років люди створюють різні економічні інститути і виробляють такі види договорів, які б максимально спростили ефективний розподіл ризику як за рахунок розширення діапазону диверсифікації, так і через підвищення спеціалізації процесів управління ризиком. За останні декілька десятиліть значно підвищилась швидкість впровадження інновацій, що в свою чергу підвищило попит з одного боку на менеджерів, здатних приймати ризиковані рішення, а з другого боку на такі інститути як страхові компанії, фондові біржі тощо.

Нові відкриття в галузі телекомунікацій, здобуття і обробки інформації, фінансової теорії і психологічної теорії управління значно знизили витрати для досягнення більш масштабної диверсифікації і спеціалізації при прийнятті ризику. Поряд із зменшенням витрат на використання інструментів з управління ризиком (в першу чергу таких фінансових інструментів як ф'ючерси, опціони, свопи, форвардні контракти тощо), збільшився попит на них.

Але гіпотетичний ідеал ринку, ідеальний по відношенню до розподілу ризику серед його учасників, ніколи не буде досягнутий, тому що в реальному світі існує велика кількість обмежуючих факторів, які ніколи ми не в змозі виключити (врахувати) повністю. Одним із ключових факторів, що обмежує ефективний розподіл ризику відносяться психологічні проблеми.

За останні роки психологами була висунута теорія, у відповідності до якої відношення особи, яка приймає рішення, до ризику визначається, найперше, її прагненням до успіху. Так для особи, яка прагне до успіху сильніше, чим прагне уникнути невдачі, буде характерним середній рівень ризику. У тих

випадках, коли прагнення уникнути невдачі сильніше, ніж прагнення до успіху, будемо спостерігати або низький або високий рівень ризику. Таким чином, якщо людина прагне до успіху, то вона приймає рішення з таким розрахунком, щоб у всіх випадках застрахувати себе від невдачі. Нехай успіх буде невеликий, але гарантований. Цьому і відповідає середній рівень ризику. Якщо ж людина наперед усе бажає уникнути невдачі, то вона приймає таке рішення, при якому або зовсім немає ризику, або ризик настільки великий, що людина зможе пояснити свій провал труднощами невдачі.

Кожній діловій людині необхідно чітко і ясно розуміти, що на прийняття рішень в умовах ризику впливають риси його особистості. І особливо посилюється їхня роль, чим більш складною і динамічною є задача, що вимагає прийняття рішення в невизначеній обстановці. Так, два чоловіки в заплутаній ситуації зазвичай діють по-різному. У стандартній обстановці роль особистості нівелюється: однакове рішення може бути прийняте зовсім різними людьми.

Індивідуальні риси особи, яка приймає рішення, пов'язане з ризиком, включають такі властивості, як оригінальність мислення, потреба в самоствердженні, незалежність характеру, рівень тривоги, агресивність, самостійність, екстравертність чи інтровертність, егоїзм і ін.

Теорія прагнення до успіху неодноразово перевірялася психологами експериментально. Було встановлено, що рішення з великим ступенем ризику приймалися людьми із сильною потребою в самоствердженні і більш агресивними. Великий ризик забезпечує великі можливості задоволення потреб. Обережні рішення з невеликим ризиком приймалися людьми, для яких характерна сильна потреба в незалежності і наполегливість в діях. Потреба в незалежності знаходила втілення в тому, що при невеликому ступені ризику працівник, який приймає рішення, мало залежить від випадковостей. Наполегливість дає можливість, незважаючи на незначний успіх при кожній окремій дії, домогтися потрібного результату в цілому.

Більшість науковців, що дотримуються об'єктивно-суб'єктивної теорії ризику виділяють дві групи факторів, що впливають на ризиковану ситуацію:

- об’єктивні (мають реальну основу і уявлення про них не залежать від суб’єкту ризику);

- суб’єктивні (створюються або приписуються суб’єктом ризику виходячи з його уявлень про подію, процес тощо).

Але варто виділити ще й третю групу факторів:

- об’єктивно-суб’єктивні (з одного боку мають реальну основу, а з іншого – спотворенні уявленнями суб’єкту ризику).

У відповідності запропонованій класифікації, усі види діяльності можна поділити за ступенем об’єктивності факторів ризику. Наприклад, для природного середовища характерні об’єктивні фактори: температура і вологість повітря, сила вітру, твердість покриття на дорозі тощо. При цьому можна відмітити, що хоча сам фактор є чистий від суб’єктивізму, але це не означає, що суб’єкт не може спотворити уявлення про нього. До повністю суб’єктивних можна віднести такі фактори, як швидкість сприйняття інформації суб’єктом, його вміння перетворювати знання, емоційний потенціал, інтуїцію тощо. Ці аспекти прийняття рішення повністю зв’язані із природними або набутими здатності ми суб’єкту.

Більшість управлінських ситуацій у сучасному підприємстві зв’язана з дією об’єктивно-суб’єктивними факторами. Суб’єкт сприймає фактори, що впливають на оцінку ризику, і при цьому може оцінювати наявну невизначеність по-різному: адекватно наявним об’єктивно-суб’єктивним оцінкам; відкидаючи, або применшуючи значення ризику; розширюючи, або в окремих випадках збільшуючи (аж до містичних уявлень) значення ризику.

Узявши за основу таблицю, що запропонована у книзі Буянова А.П., Кирсанова К.А. і Михайлова Л.М. [3] нами була побудована матриця психотипів суб’єктів в залежності від специфіки їх відношення до ризику. При цьому кожний психотип одержав назву, яка певним чином відповідає його сутності.

Таблиця 1 - Матриця психотипів суб'єкта управління

Поведінка суб'єкта	Фактори		
	Об'єктивні	Суб'єктивні	Об'єктивно-суб'єктивні
Адекватна	Аналітики	Фантазери	Романтики
Обмежуюча (звужуюча)	Авантюристи (гравці)	Жертовники	Фаталісти
Розширююча	Перестраховщик и (боягузи)	Містики	Закомплексовані

Є підстави стверджувати, що заповзятість, поєднана з ризиком, полягає в умінні швидко діяти відповідно до визначених принципів, ніж керувати по встановлених нормативних вказівках та розпорядженнях. Тому, керівник найбільш успішно діє в середовищі, що дозволяє приймати рішення з правом на помилку. Оскільки для нього ризик — нормальний стан, тому нормальним повинне вважатися і терпиме відношення до його невдачі.

Прийняття рішення в умовах невизначеності, що вимагає ризикованих дій, неодмінно зв'язано з перенапругою, зі стресом. Відомо, у гострій, конфліктній обстановці, при серйозних змінах впливу зовнішніх факторів люди часто губляться, у них слабшає контроль над собою, часто відбувається втрата самоконтролю. У цих умовах в одних спостерігається реакція гальмування, тобто сповільнюється мислення, погіршується пам'ять, збільшується неуважність, що приводить до схильності використання стереотипних рішень, а це не завжди оптимально. Інші — стають метушливими, імпульсивними, дратівливими, іноді виявляють агресивність, що теж не сприяє продуктивним рішенням. У третіх підвищується мовна активність; вони готові йти за кожним, хто дає чіткі вказівки. Однак, якщо такі ситуації неодноразово траплялися, то реакція поступово нормалізується. На жаль, це ми можемо спостерігати у більшості країни світу по відношенню до карантинних обмежень через певний час їх дії. Осінь 2020 року характеризується для світу значним ростом захворюваності і смертності внаслідок пандемії. Але уряди, підприємці і населення вимагає ще більшого пом'якшення карантину. Для багатьох

пріоритет економічного виживання або соціальних контактів значно вище від можливості захворіти (адже «відступу» все одно немає).

Коли людина шукає екстрений вихід з важкого положення і знаходиться в стресовій ситуації, вона, з одного боку, стає більш легковірною, скоріше готова використати першу ж пораду, яка надійшла, швидко і легко приймає й реалізує цілі, задачі, продиктовані іншими. З іншого боку, в умовах небезпеки чи при хвилюванні, в ситуації неповної інформації, люди набагато важче засвоюють нові знання, тому що в них акцент ставиться на вироблені в минулій практиці установки і позиції.

Оцінка правильності прийняття ризикованого рішення необхідна. Але не для того щоб пожалкувати про витрачені даремно ресурси (трудові, матеріальні, фінансові), так як ризикована ситуація склалась більш сприятливо ніж очікувалась, або споглядати за значними втратами при несприятливому розвитку подій. Вміння приймати ризиковані рішення, вчитись на своїх і чужих помилках, прагнення до пошуку нових підходів в управлінні вимагає від менеджерів стрімкий динамізм сучасного підприємництва.

В цілому, при прийнятті управлінських рішень схильність особи до ризику є досить важливим фактором, якого ніколи не можна ігнорувати. Люди у своїй здатності до ризику багатогранні. Одна і та ж людина може за одних обставин іти на ризик, а в інших – уникати його. Використання тестів (дуже широко розповсюджена на вітчизняних компаніях, у державних центрах зайнятості) для визначення психотипу людини і її схильності до ризику дозволяє лише судити, що одна людина за своїм характером ближча до авантюриста (шукача пригод), чим інша.

Знання і розуміння відношення до ризику, його сприйняття і наявні типи поведінки дуже важливі при прийнятті адекватних і результативних рішень по управлінню ризиком. Менеджер з ризику повинен знати відношення до ризику людей, оцінювати їх поведінку в ситуації ризику. Знаючи це, менеджер може прийняти відповідні кроки, щоб скорегувати сприйняття ризику від певних джерел небезпеки, одержати більш адекватну реакцію на розвиток ризикованої

ситуації у персоналу. Це дозволить знизити частоту і зменшити наслідки ситуацій, що призводять до втрат.

### *Література*

1. Вплив пандемії COVID-19 та карантину на психологічний стан людини. URL: <https://gatne-rada.gov.ua/covid19-doslidzhennya-vplivu-15-43-44-23-07-2020/>
2. Надання психологічної допомоги вразливим групам населення під час та після карантину через пандемію COVID-19 URL: <https://cutt.ly/7hrukgq>
3. Буянов А.П. Рискология (управление рисками). / А.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 384 с.

*Олійник А.В.*

*старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Хмельницький національний університет*

### ***УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ РИЗИКОМ У ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ***

Стрімкий розвиток інформаційних і телекомунікаційних технологій на фінансовому ринку призвів до виникнення інноваційних фінансових продуктів, специфічні умови функціонування яких почали формувати нові тенденції, які прямо чи опосередковано впливають на розвиток банківської діяльності. Проте функціонування інформаційних технологій може додавати до традиційних банківських ризиків низку ризиків притаманних саме роботі в інформаційному просторі. Тому останнім часом у світовій банківській практиці приділяють значну увагу проблематиці, пов'язаній із операційними ризиками банку. Причиною такої уваги є прямі та побічні збитки, породжені операційною діяльністю банків, яка набула якісно нових ознак, пов'язаних із масштабами операцій банків, їх різноманітністю, запровадженням нових банківських технологій тощо.



У сучасних умовах здійснення та розвитку банківської діяльності банкіри все більше уваги надають оцінці та заходам зниження операційного ризику банку. Прикладами реалізації такого виду ризику можуть слугувати шахрайство персоналу, збої інформаційних систем та конкретного програмного забезпечення, що може призвести до значних збитків та втрат вигод. Для належного захисту від такого ризику банком має формуватися капітал адекватний щоб покрити збитки від операційного ризику банку.

Відсутність систематичності серед проявів операційного ризику банку ускладнює процес його ідентифікації, оцінювання та прийняття управлінських рішень. Варто наголосити, що в Україні лише частина банків використовує ефективну систему управління операційними ризиками, хоча важливість їх оцінки була висвітлена у Базелі II.

Зазначене призвело до необхідності виокремлення операційних ризиків у окрему категорію ризиків сучасного банку, а їх природа, сутність та особливості, які притаманні похідним фінансовим інструментам призвели до необхідності формування методичних засад щодо формування системи управління ними, чим зумовлена актуальність даного дослідження.

Згідно з вимогами Базельського комітету, обов'язковою умовою оцінювання операційних ризиків банку на основі внутрішніх даних є наявність ефективної системи збору інформації та надійної бази даних про операційні втрати. При цьому процес накопичення внутрішніх даних повинен відповідати наступним вимогам: наявність об'єктивного критерію для розподілу величини збитків за бізнес-напрямами; наявність вичерпної та достовірної інформації про збитки через операційний ризик, що стосується не тільки їх сукупної величини, але і кожного окремого випадку; використання спеціальних ознак для відокремлення збитків через виникнення подій у межах окремих структурних підрозділів, а також через процеси, що охоплюють більше, ніж один напрямок діяльності; визначення причин збитків [1; 2].

Управління операційним ризиком, згідно з Базелем II повинне базуватися на таких принципах: Рада директорів повинна бути проінформована про

основні аспекти операційного ризику, затвердити і періодично переглядати систему управління операційними ризиками; Рада директорів повинна забезпечити, щоб управління операційним ризиком проводилося незалежним, професійним і компетентним штатом; вище керівництво банку повинно відповідати за реалізацію завдань системи управління операційним ризиком, схваленої Радою директорів. Система повинна бути послідовною, запроваджена в усій структурі банку. Вище керівництво повинно також відповідати за розробку та запровадження політик, процедур, процесів для управління операційним ризиком в усіх істотних продуктах, напрямках діяльності, процесах і системах банку; банки повинні забезпечити виконання процедури оцінки операційного ризику перед уведенням нового продукту, напрямів діяльності, процесів або систем; банки повинні запроваджувати процес регулярного моніторингу сукупності параметрів операційного ризику. Повинен бути забезпечений процес регулярного подання істотної інформації вищому керівництву банку і Раді директорів банку, що у свою чергу оптимізує управління операційним ризиком; банки повинні періодично переглядати свої обмеження за ризиком (ліміти) і стратегії з управління, регулювати параметри операційних ризиків відповідно до загальної схильності до ризику (толерантності); банки повинні мати план дій на випадок надзвичайної ситуації; банківський нагляд повинен вимагати від усіх банків (незалежно від їх розміру) наявність ефективної системи для визначення, оцінки, моніторингу та управління як частини загального управління ризиками в банку; банківський нагляд (регулятор) повинен проводити прямо або опосередковано регулярну незалежну оцінку політик, процедур і практики банку, пов’язаної з операційними ризиками. Нагляд повинен бути впевнений, що відповідні механізми є ефективним; банки зобов’язані публічно розкривати відомості, за допомогою яких учасники ринку мають можливість оцінити політику банку стосовно управління операційним ризиком [2]. За результатами проведеного нами дослідження, ми встановили, що управління операційним ризиком банку є найбільш ефективним у тому випадку, якщо здійснюється за його складовими

елементами. Тому пропонуємо, систему управління операційним ризиком для вітчизняних банків будувати саме з врахуванням управління за кожним із складових елементів операційного ризику банку (таблиця 1).

Таблиця 1 – Управління операційним ризиком банку за його складовими

Складові операційного ризику	Заходи управління
Технологічний ризик	<ul style="list-style-type: none"> <li>- вести постійний моніторинг, оновлення та тестування інформаційних систем, обладнання, каналів зв'язку тощо;</li> <li>- формувати плани відновлення ІТ– сервісу;</li> <li>- запровадити системи архівації та збереження інформації;</li> <li>- розподілити функції між відділами, що займаються розробкою програмного забезпечення та обслуговуванням інформаційних систем тощо</li> </ul>
Ризик виконавця	<ul style="list-style-type: none"> <li>- розробити та впровадити кодекс поведінки банкіра;</li> <li>- постійно підвищувати стандарти обслуговування і здійснювати регулярний моніторинг якості обслуговування;</li> <li>- запровадити систему мотивації персоналу;</li> <li>- здійснювати хронометраж надання банківських послуг;</li> <li>- постійно контролювати знання та дотримання персоналом чинного законодавства;</li> <li>- аналізувати показники з управління персоналом (плинність кадрів, кількість навчених співробітників тощо).</li> </ul>
Шахрайство	Вести механізм своєчасного виявлення та припинення можливостей шахрайства через банківські ІС
Корпоративний ризик	<ul style="list-style-type: none"> <li>- забезпечити рівне ставлення до акціонерів, незалежно від кількості належних їм акцій;</li> <li>- впровадити принципи незалежного внутрішнього контролю;</li> <li>- впровадити процедури визначення пов'язаних осіб банку, а також контролю і нагляду за операціями з ними;</li> <li>- розробити та впровадити систему оцінки впливу управлінських рішень на фінансовий результат банку;</li> <li>- здійснити чіткий розподіл функціональних обов'язків банку;</li> <li>- визначити та описати бізнес-процеси фінансової установи;</li> <li>- забезпечити надання своєчасної та повної інформації</li> </ul>

Продовження таблиці 1

Інноваційний ризик	<ul style="list-style-type: none"> <li>- впровадити систему визначення пріоритетності розробки нових банківських продуктів (з урахуванням ризиків);</li> <li>- встановити стандарти якості нового або удосконаленого банківського продукту (технологічна карта);</li> <li>- забезпечити всі установи банку необхідною нормативною документацією, технічним і програмним забезпеченням;</li> <li>- провести навчання персоналу;</li> <li>- здійснити пробний продаж нового продукту лояльним клієнтам;</li> <li>- розробити ефективну рекламну кампанії з метою стимулювання збуту</li> </ul>
--------------------	--

Для удосконалення системи управління операційним ризиком банків України пропонуємо визначати етапи її формування. На першому етапі необхідно визначити науково-методичні елементи побудови системи управління операційними ризиками: мета, принципи організації, регламенти взаємодії та відповідальності (рисунок 1). Ефективна система управління ризиками вимагає чіткого визначення об’єкта регулювання. Ми погоджуємося з думкою науковців, які визначають, що об’єктом операційного ризику банку є «процеси та види діяльності банків, здійснення яких може призвести до погіршення фінансового становища банку, процесів управління фінансовими потоками або технології управління банками» [1], тому пропонуємо будувати систему управління операційними ризиками на основі процесного підходу, сутність якого полягає у виокремленні окремих бізнес-процесів, пов’язаних з діяльністю банку, та визначенні (ідентифікації та квантифікації) операційних ризиків за кожним із визначених бізнес-процесів.



Рисунок 1 – Етапи побудови системи управління операційним ризиком банку

Отже, існуючі у вітчизняних банках методики вимірювання операційного ризику відносно прості і, на жаль, малоефективні. Вітчизняні банки тільки починають використовувати інструменти оцінки та намагаються врахувати операційний ризик у структурі власного капіталу банку. Щоб зменшити

операційний ризик банкам необхідно активніше розробляти та запроваджувати власні системи управління операційним ризиком.

Необхідно відмітити, що Базельський комітет із банківського нагляду пропонує такі підходи до оцінки операційних ризиків, угрупованні за складністю впровадження: базовий індикативний підхід; стандартизований підхід; методи внутрішнього виміру ризиків, або «передові», підходи на основі власних моделей оцінки операційних ризиків, які базуються на внутрішніх оцінках потенційних втрат.

Отже, система управління операційними ризиками є важливою складовою загального управління операційними ризиками в банку, тому необхідно, щоб визначення операційних ризиків, їх класифікація та повний перелік були розкриті у відповідних загально банківських документах. На рівні функціональних підрозділів зазначені показники мають бути відображені в технологічних картах бізнес-процесів, визначені у звітних формах тощо.

Керівництво вітчизняних банків повинно розробити та впровадити структуру управління операційним ризиком з визначенням рівнів відповідальності, при цьому апарат управління банку несе відповідальність за послідовне впровадження і підтримку складових політики управління операційними ризиками, процесів і систем управління операційним ризиком відповідно до визначених процедур та показників, які характеризують схильність банку до ризику.

### *Література*

1. Бобиль В. В. Управління фінансовими ризиками банків : монографія [Текст] / В. В. Бобиль, Ю. П. Макаренко – Дніпропетровськ : вид-во «Герда», 2014. – 266 с.
2. Operational Risk – Supervisory Guidelines for the Advanced Measurement Approaches, June 2011. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs196.pdf>

*Пристапа Л.А*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,*

*Хмельницький національний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ РИЗИКІВ**

Робота з виявлення існуючих та передбачення потенційних ризиків є базовим аспектом організації страхового бізнесу, що забезпечує не лише наявні інформаційні потреби інститутів страхового ринку задля побудови ефективних бізнес-моделей, а й постає важливою складовою управлінської системи щодо визначення готовності та спроможності оперативного реагування й доцільності коригування розроблених стратегій діяльності страховиків для збереження та нарощення конкурентного потенціалу.

За даними звіту AXA, оприлюдненого 1 жовтня 2020 року [1], що готується у партнерстві з дослідницьким інститутом IPSOS і консалтинговою компанією по геополітичному аналізу Eurasia Group, на базі результатів опитування 20 тисяч осіб з метою визначення 10 основних ризиків, що виникають, у 2020 році відбулись суттєві зміщення порівняно з попереднім періодом. Так, домінуючим ризиком 56 % респондентів визначили ризик пандемій та інфекційних хвороб, що попередньо займав лише 8 рядок (23 % у 2019 році), випередивши ризики, пов'язані зі зміною клімату.

Зміна клімату залишається головною загрозою в Європі, але займає третє місце в Азії та Америці, зазначає страховик. У Північній Америці зміщення пріоритетів особливо різке, оскільки частка експертів, які вважають зміну клімату серйозним ризиком, впала з 71% в 2019 році до 46% в 2020 році. Згідно аналітичних даних до трійки домінуючих ризиків увійшли ризики кібербезпеки, посівши третє місце (визначені 51 % респондентів) через активне впровадження інноваційно-інформаційних технологій і зростання кібератак під час ізоляції. Після значного збільшення ризику цифрової війни між країнами,

яку експерти вважають головною новою загрозою безпеки, на четвертому місці знаходяться геополітичні ризики (38 %). П’яте місце серед основних ризиків, що виникають в 2020 році посіли ризики соціальних хвилювань (відзначені 33% респондентів).

Згідно інформації, узагальненою швейцарською консалтинговою компанією PeriStrat LLC, публічно зареєстровані збитки найбільших світових страхових і перестраховувальних компаній, пов’язані з глобальним спалахом COVID-19, збільшилися майже на 23% до 24,8 млрд дол [2]. Крім того, за даними фінансової звітності страховиків спостерігається тенденція до нарощення сум збитків, проте загальна сума збитків залишається нижче, ніж більшість опублікованих оцінок ринкових втрат, які варіюються від 30 до 80 млрд дол.

У число компаній, які отримали найбільші публічні збитки, входять Lloyd's of London на суму 3,65 млрд дол. (середня точка діапазону ринкових збитків), Swiss Re на 2,5 млрд дол та AXA на 1,7 млрд дол. Далі йдуть Munich Re (1,66 млрд дол), Chubb (1,37 млрд дол), Zurich (750 млн дол), Allianz (724 млн дол) і SCOR (530 млн дол).

Окрім того, аналітики визнають [3], що загальні втрати ринку будуть багато в чому залежати від результатів судових постанов про призупинення діяльності. У Великобританії FCA в даний час добивається рішення суду загальної юрисдикції з цього питання, але результат все ще залишається відкритим. Водночас, у США залишається невизначеним, чи може втручання політиків змусити страховиків відреагувати на претензії щодо COVID-19.

Згідно підсумкових даних НБУ щодо роботи небанківського ринку за перше півріччя 2020 року, результати засвідчили, що “коронакриза помірно вплинула на діяльність страховиків, проте істотніше позначилася на обсягах кредитування іншими небанківськими фінансовими установами” [4]. В умовах карантинних заходів і зниження економічної активності страховики, які подали звітність, продемонстрували зростання валових страхових премій (+4,4% - загальне страхування, +10% - страхування життя) у першому півріччі, при



загальному обсягу страхових премій за звітний період у сумі 21 млрд грн (рисунок 1).



Рисунок 1 – Результати діяльності небанківського ринку України за I півріччя 2020 року [4]

У цілому ж розмір зібраних страхових премій у першому півріччі 2020 року порівняно з аналогічним періодом 2019 року зменшився, що також пов’язано з добровільним виходом з ринку за вказаний період 20 страховиків та поданням заяв щодо анулювання ліцензій у липні 2020 року ще 6 страховиків, частка останніх становила близько 7% у загальному обсязі страхових премій.

Страховий ринок України в абсолютному значенні в 1 півріччі 2020 року скоротився на 23%: відбулось зменшення валових страхових премій з 27 млрд грн до 21 млрд грн, чисті премії за січень-червень 2020 склали 18,7 млрд грн. Від фізичних осіб страховики отримали 9,6 млрд грн, від юридичних осіб 9,6 млрд грн, від перестраховувальників 1,8 млрд грн. Обсяг вихідного перестрашування склав 4,2 млрд грн, з них перестраховувальникам-нерезидентам передано понад 1,9 млрд грн. Чистий прибуток українських страховиків за січень-червень 2020 року склав 1,9 млрд. грн. Страховиками за звітний період було сплачено 816 млн грн податку на прибуток (ризикове страхування - 483 млн грн, страхування життя - 65 млн грн).

Щодо підсумків роботи ринку страхування життя, то спостерігається його стабільне зростання, обсяги премій зі страхування життя порівняно з аналогічним періодом минулого року зросли на 10% і становили 2,3 млрд грн.

Загалом НБУ засвідчив, що “страховикам вдалося зберегти прийнятний фінансовий результат шляхом помірною зростання страхових премій, збереження сталих показників збитковості, а також уникнення знецінення активів” [4].

Загальні активи страхових компаній України станом на 30 червня 2020 року склали 61,9 млрд грн., активи, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів, зросли на 30% до 55,6 млрд грн. Обсяг сформованих страхових резервів збільшився на 8% до 31,4 млрд грн., сплачений капітал зменшився на 17,3% до 9,6 млрд грн (капітал страхових компаній зі страхування склав 825 млн грн., капітал страхових компаній з ризикового страхування - 9,17 млрд грн). Протягом січня-червня 2020 року страховими компаніями було розміщено 9,8 млрд грн на депозитних рахунках.

За даними Національного банку України, на страховому ринку на кінець червня 2020 кількість страховиків було зменшено з 249 до 215, з них 195 ризикових та 20 лайфових компаній.

У січні-червні 2020 року страховики сплатили 6,6 млрд грн чистих страхових виплат, що на 1,7% більше, ніж за перше півріччя роком раніше (6,5 млрд грн). Валові страхові виплати збільшилися на 2,3% до 6,8 млрд грн, зокрема виплати фізичним особам зросли до 3,1 млрд грн, юридичним особам - до 3,4 млрд грн, перестраховальникам - до 237,7 млн грн.

Враховуючи загальний вплив пандемії коронавірусу внаслідок зниження економічної активності та зайнятості населення, обмеження мобільності та скасування або відтермінування значної кількості масових заходів, страхова галузь, як і інші сфери бізнесу, вже спостерігає скорочення обсягів реалізації, особливо у сегменті туристичного та міжнародного транспортного страхування.

Проте, посилення впливу, модифікація існуючих та виявлення нових ризиків у сучасному суспільстві, становлять для страхових компаній перспективні напрями розвитку страхових послуг. Так, чітке усвідомлення ризиків та небезпек, пов'язаних з життям та здоров'ям людей, може стати імпульсом до нарощення обсягів андерайтингової роботи та активізації

продажів у сегменті страхування життя та медичного страхування, розробки нових страхових продуктів, яких потребує суспільство у періоди пандемій та нестабільності. Натомість, для традиційно затребуваних фізичними та юридичними особами видів страхування (в Україні, безпосередньо - обов’язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, КАСКО, страхування майна) страховикам потрібно відходити від класичних стандартів взаємодії з клієнтами у діджитал-площину.

До найактуальніших напрямів нарощення потенціалу страхового портфелю необхідно віднести - популяризацію компанії та просування страхових продуктів через соціальні мережі, запровадження та спрощення практики укладання електронних полісів, поширення використання комплексів телематики та авто фіксування, страхові програми у сфері кіберстрахування та активізацію механізму перестраховування як важливої складової стратегії управління ризиками ведення бізнесу.

### *Література*

1. AXA Future Risks Report 2020. URL:<https://www.axa.com/en/press/publications/future-risks-report-2020> (дата звернення: 5.10.2020).
2. COVID-19 Public Loss Tracker. URL:<http://www.peristrat.com/en/Covid-19%20Public%20Loss%20Tracker%2020200910.pdf> (дата звернення: 5.10.2020).
3. Luke Gallin. Public COVID-19 losses among re/insurers up 23% to \$24.8bn. URL: <https://www.reinsurancene.ws/public-covid-19-losses-among-re-insurers-up-23-to-24-8bn/>(дата звернення: 5.10.2020).
4. COVID-19 помірно вплинув на страховиків, проте істотно позначився на кредитуванні небанківськими установами – звітність за перше півріччя 2020. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/covid-19-pomirno-vplinu-v-na-strahovikiv-prote-istotno-poznachivsya-na-kredituvanni-nebankivskimi-ustanovami--zvitnist-za-pershe-pivrichchya-2020>

*Pukala Ryszard*

*Ph.D. economic sciences*

*Institute Economy and Management*

*The Bronisław Markiewicz State Higher School  
of Technology and Economics in Jarosław (Poland)*

***USE OF INSURANCE FOR THE PURPOSE OF LIMITING RISKS FACED BY  
START-UPS***

Innovation is perceived nowadays as one of the main factors behind the socio-economic development. It covers all aspects of contemporary life, while with respect to particular enterprises the development of innovative activity is based on the consideration and analysis of tendencies that have significant impact on the nature of development of particular markets and economic sectors.

Innovative activities and an ability to rapidly and efficiently introduce new solutions are inseparable features of enterprises that have their view on dynamic development and achieving market success. These enterprises include start-ups that can be characterized as innovative in a broad sense, as they introduce or apply new technologies. Despite the lack of a uniform definition of this type of enterprises, we can include in this group all entities that introduce or apply new technologies, face a high degree of risk and a changeable growth rate, have been present on the market for a relatively short time and seek their own business model under conditions of uncertain demand for their products or services [1].

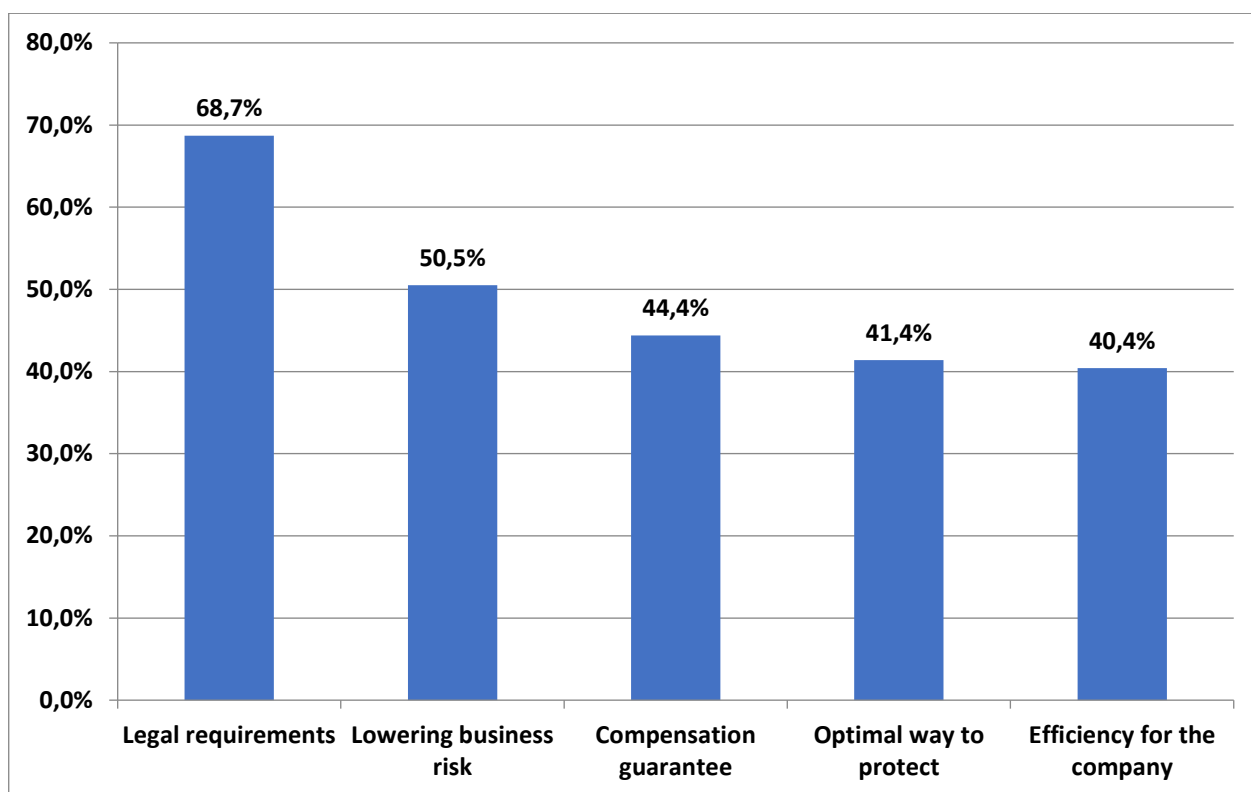
It is worth underlining that in the contemporary economic reality all issues related to the essence of operation of enterprises and their role in the economy, as defined by J.A. Schumpeter [2], are reflected in the operation of start-ups. As indicated by S. Wennekers, A.R. Thurik [3] and M. Dejardin [4], such enterprises can play a crucial role in supporting competitiveness through inducing innovation, and thus supporting the emergence of new economic sectors. They can also contribute to the creation of new jobs, provided that the net effect obtained as a result of their

activity, which is an effect of taking the market share of enterprises that fall into routine, fail to develop or develop in an improper manner, contributes to the economic growth [5].

Start-ups belong to enterprises burdened with high operational risk. A definition of risk coined by A. Damodaran, according to which it is “*a choice between better chance combined with higher risk and worse chance combined with lower risk*” [6], seems optimal here, as it reflects the nature of such business entities’ activity. We also need to stress that as regards the start-ups’ operational risk, the relationship between income and risk is of key importance. Start-ups display readiness to take risks under conditions of uncertainty, since a possibility of gaining significant income emerges along with the risk of potential losses. In their developmental process, such enterprises attempt at limiting their operational risk through risk management methods that aim at guaranteeing the security of start-up operation.

Therefore, each managerial decision should be preceded not only by focusing on profit maximization, but also by establishing an acceptable risk level that allows efficient development of this type of enterprise. In this context, we need to emphasize that due to its efficiency, low cost and potential additional benefits (e.g. assistance or inclination to make non-standard business decisions with the awareness of insurance cover), insurance is a risk transfer method that seems optimal from the point of view of an entrepreneur. In addition, one has to note that the use of insurance can contribute to the release of funds necessary for creating provisions as part of retention in case of risk materialization— in such an event spare funds can be allocated for investment or consumption.

As indicated by the studies carried out among start-up owners in Poland, we can define several key reasons why these enterprises use insurance as a way to limit their operational risk – Chart 1.



**Chart 1. TOP 5 reasons for using insurance by start-ups**

Source: own study based on own research.

One category of answers clearly stands out, namely that insurance is required by the law. Unfortunately, this is an alarming stance since it reflects the lack of interest in and spare funds for the insurance cover. We have to assume that at least some of the analysed start-ups would give up on the insurance, if they were not forced to conclude an insurance contract by law. Nevertheless, it is worth concentrating on the four categories that followed:

- insurance reduces the level of operational risk,
- in case of an insurance event, compensation covering the incurred losses is due,
- insurance is an optimal way of protecting interests of the enterprise,
- we are convinced as to the efficiency of the insurance cover with respect to events that might materialize.

Such an accumulation of high-ranking answers pointing to the significance of insurance for start-up activity certainly manifests such enterprises' quest for solutions

or instruments that mitigate the operational risk. Therefore, insurance should be treated as an efficient support tool in the start-up developmental process.

### ***Bibliography***

1. Pukala R., Financing the operational risk of start-ups through insurance, Knowledge – Economy – Society. Challenges and Tools of Modern Finance and Information Technology, Eds. P. Ulman, R. Węgrzyn, P. Wójtowicz, Foundation of the Cracow University of Economics, Krakow 2017.
2. Schumpeter J.A., Teoria rozwoju gospodarczego, PWN, Warszawa 1960 (in Polish).
3. Wennekers S., Thurik A.R., Linking Entrepreneurship and Economic Growth. Small Business Economics, Nr 13 (1)/1999, p. 27–55.
4. Dejardin M., Linking Net Entry to Regional Economic Growth. Small Business Economics, Nr 36 (4)/2011, p. 443–60.
5. Malchow-Møller N., Schjerning B., Sørensen A., Entrepreneurship, Job Creation and Wage Growth. Small Business Economics, 36 (1)/2011, p. 15–32.
6. Damodaran A., Ryzyko strategiczne. Podstawy zarządzania ryzykiem, Wydawnictwo Akademii Leona Koźmińskiego, Warszawa 2009, s. 258 (in Polish).

***Бакай В.Й.***

***кандидат економічних наук, доцент***

***доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва***

***Хмельницький національний університет***

### ***ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА***

В останній час економічній безпеці підприємства стало приділятися значна увага в практичній діяльності ведення бізнесу. Всілякі ризики, що існують в Україні та за її межами, дестабілізують економіку, що в свою чергу відображається на малому та середньому бізнесі. В умовах, що склалися, підприємствам необхідно забезпечити високу захищеність свого внутрішнього і

зовнішнього середовища для безперервного ефективного функціонування та отримання в майбутньому зростаючого прибутку.

Ринкове середовище характеризується високим ступенем невизначеності та мінливості, особливо з урахуванням наявності в Україні економічної кризи пов’язаної з COVID-19, блокування великої частини території, що мала важливе значення для економіки країни, проведенням реформ та наявності високої «планки», досягнення якої потрібно для вступу в ЄС в перспективі та яка ставить перед державою та суб’єктами господарювання нові вимоги.

Крім того, сучасну економіку характеризують багатьма різними термінами і описують інноваційною, креативною, інтелектуальною, цифровою, електронною, сітьовою, сервісною, тощо [1]. Зміни та нестабільність характерні для такої економіки, а тому характерні і наявність ризиків, небезпеки, кризи та швидких змін економічних процесів.

В таких умовах економічна безпека підприємства відіграє важливу роль в процесі ефективного функціонування, і є ключовою ланкою його стратегічного управління, в залежності від умов та цілей господарювання, засобів і можливостей їх досягнення та конкурентного середовища тощо. Як першочергова необхідність, вона має бути обґрунтована з точки зору стратегічного управління, тобто сьогодні для ефективного управління підприємством першочерговим є забезпечення економічної безпеки підприємства, для чого важливою проблемою є розробка стратегії, як головного орієнтиру в цьому напрямку.

Стратегія економічної безпеки підприємства включає загальні, довготривалі, найбільш принципові і важливі установки, плани, наміри керівництва підприємства, спрямовані на створення системи безпеки, механізмів управління та взаємодії з метою протидії реальним і потенційним загрозам і ризиків успішному здійсненню його місії, досягнення поставлених цілей і забезпечення стабільного розвитку.

Стратегія економічної безпеки підприємства – це сукупність найбільш значущих рішень та заходів, спрямованих на забезпечення прийняттого рівня



безпеки ефективного функціонування підприємства [2, с.165]. Виходячи з даного визначення необхідно грамотно організувати, скоординувати і ввести в дію ефективну систему стратегічного управління підприємством на основі забезпечення економічної безпеки. Всі повинні розуміти, що будь-яка система управління підприємством не може повноцінно функціонувати без чітко побудованої стратегії. Формування стратегії економічної безпеки підприємства зазвичай проводиться в декілька етапів, які представлені на рисунку 1.

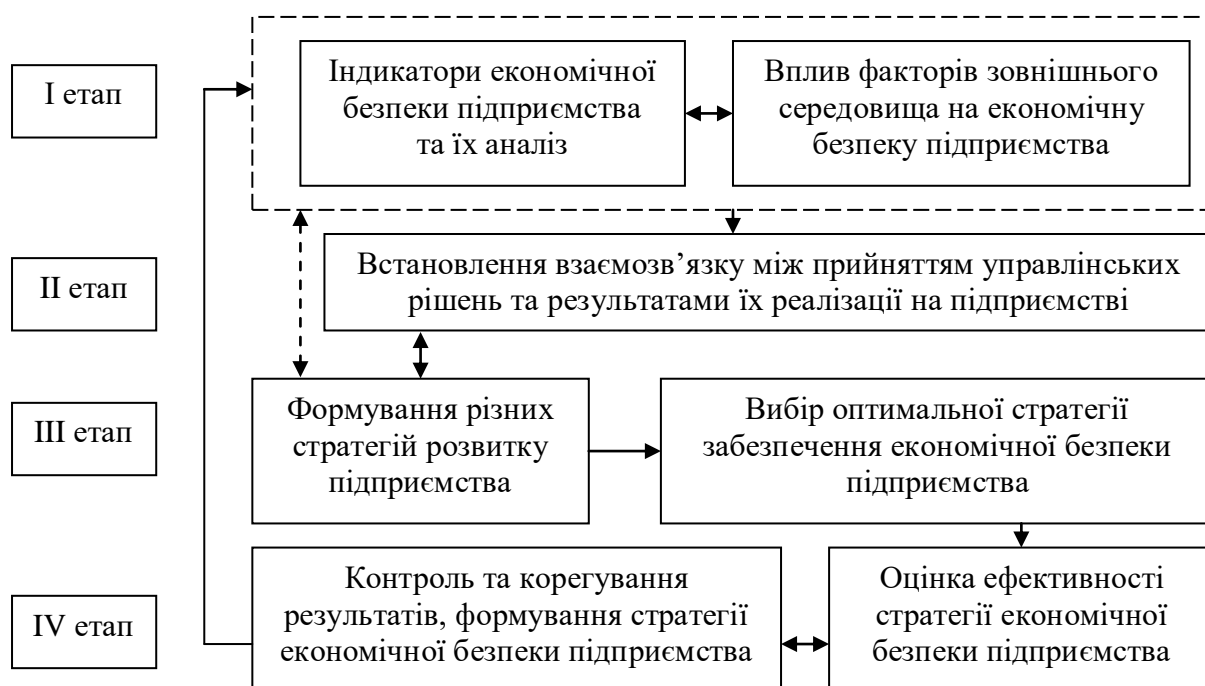


Рисунок 1 - Формування стратегії економічної безпеки підприємства

Беручи до уваги даний малюнок, можна сказати, що стратегія економічної безпеки – це комплекс прийняття найбільш значних управлінських рішень, направлених на досягнення цілей підприємства, в умовах захищеності від внутрішніх та зовнішніх загроз в процесі господарської діяльності. Даний процес пов'язаний з формуванням політики стратегічного управління підприємством, в складі якої повинні бути інструменти ідентифікації можливостей та обмежень господарювання.

Об'єктивною необхідністю формування стратегії економічної безпеки підприємства стали постійні зміни, які відбуваються в економічному середовищі. Все це зумовило необхідність визначення основних етапів щодо

формування стратегії економічної безпеки підприємства. Адже, економічна безпека підприємства вважається ключовим фактором ефективного управління ним, а також є об'єктом його стратегічного управління.

Процес формування стратегії економічної безпеки підприємства є підґрунтям для успішного, більш ефективного функціонування суб'єкта господарювання, визначає напрямок його розвитку в поточному та стратегічному періодах.

Отже, формування стратегії економічної безпеки підприємства дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані з розвитком підприємства, в умовах постійного впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ. Правильно обраний підхід до формування стратегії економічної безпеки підприємства дозволяє не лише уникнути зайвих фінансових і матеріальних витрат, але і збільшити прибутковість підприємства, зробити його найбільш привабливим для інвесторів, адже при інших рівних умовах, зниження ризику виникнення непередбачених витрат є найбільш привабливим.

### *Література*

1. Рач В.А. «Небезпека/ризик/криза» як тріадна сутність процесів розвитку в сучасній економіці. Управління проектами та розвиток виробництва: збірник наукових праць. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля. – 2013. – №1(45). – С. 155-160.
2. Линник О.І. Стратегія економічної безпеки підприємства як фактор зменшення впливу зовнішніх та внутрішніх загроз / О.І. Линник, Н.В.Артеменко. *Вісник НТУ «ХПІ»*. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». 2013. № 67 (1040). С. 159-169.

*Боровік Л.В.*

*доктор економічних наук, доцент*

*доцент кафедри економіки та фінансів*

*ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»*

**АСПЕКТИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ  
ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Важливою умовою розвитку сільського господарства є формування системи економічної безпеки аграрного підприємства, яка покликана забезпечити сталість економічного зростання аграрного сектору шляхом:

- розширеного відновлення ресурсного потенціалу аграрних підприємств;
- забезпечення екологічності технологій виробництва продукції;
- підвищення конкурентоспроможності суб'єктів виробничої діяльності на основі впровадження інноваційних технологій, які здатні забезпечити випуск продукції з високою доданою вартістю;
- попередження та ліквідації загроз, які постійно виникають у процесі виробництва та перешкоджають підвищенню продуктивності праці та зниженню собівартості продукції в аграрному секторі економіки;
- прискорення внутрішньогалузевої та аграрно-промислової кооперації й інтеграції, як фактору більш раціонального використання технічного та трудового ресурсів;
- формування інвестиційного потенціалу, здатного забезпечити розширене відтворення економічного ресурсу сільськогосподарських підприємств.

Побудова економічної безпеки формування інвестиційного потенціалу аграрного підприємства повинна відповідати принципам безперервності та цілескерованності, відповідати економічним завданням розвитку галузі й соціальним запитам суспільства, а також базуватись на таких загальних методологічних принципах як абстрагування, аналіз, узагальнення, індукція, дедукція, аналогія, пріоритетність, моделювання. Ці, та інші, принципи дають

змогу дослідити не тільки систему економічної безпеки як чогось цілого, а й кожен елемент цієї системи, що дасть можливість здійснювати ефективне управління нею.

Побудова методологічної основи системи економічної безпеки формування інвестиційного потенціалу підприємства також повинна спиратися на такі важливі принципи як системність, законність, відкритість, реалістичність, плановість, динамічність, гнучкість, автономність, інноваційність що передбачає визначення реальних цілей цієї системи та врахування особливостей аграрного виробництва, які характеризуються складністю відновлення природного потенціалу, сезонністю виробництва основних видів продукції та великими фінансовими витратами на її зберігання і реалізацію. Отже, побудова системи економічної безпеки формування інвестиційного потенціалу аграрного підприємства повинна враховувати не тільки фінансово-економічні фактори, а й еколого-соціальні, що і визначає особливості вибору цілей системи захисту галузі від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Розробляючи методологію побудови системи економічної безпеки формування інвестиційного потенціалу у стратегічній перспективі інвестиційного розвитку аграрного підприємства, необхідно, щоб вона відповідала таким принципам як цілеспрямованість, узгодженість, динамічність, гнучкість, інформаційність та ін., на чому наголошували такі дослідники як І.В. Демченко, Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева, О.Ю. Литовченко, К.С. Горячева, Т.В. Муляр [1], О.М. Петрук, С.З. Мошенський [2], О.М. Кардаш [3]. Також сучасна методологія повинна передбачати принцип трансформації розвитку аграрного сектору економіки, тобто поступовий перехід від парадигми сталого до парадигми зростаючого розвитку сільського господарства [4, с.133], [5, с.22]. Поступовому переходу аграрного сектору економіки на інноваційно-інвестиційну модель свого розвитку сприятимуть процеси глобалізації та інтеграції у світовому економічному середовищі, а також поява нових методів дослідження та нових теорій. Інноваційні інформаційно-комунікаційні

технології, у сучасному світі, стають стимуляторами появи глобальних виробничо-збутових зв'язків та сприяють виникненню не тільки нових професій, а й цілих галузей економіки [6]. Це дає підстави стверджувати, що вже сьогодні назріла потреба удосконалення методів наукових досліджень проблем економічної безпеки розвитку сільського господарства [7].

У сучасному світі зміни у глобальній економічній системі відбуваються настільки швидко, що для аналізу й прогнозування (наприклад, розвитку інвестиційних ринків) потрібен синтез нових аналітичних методів, джерелами яких можуть бути різні сфери людських знань. Наприклад, такий синтез був здійснений на межі теорії складності та теорії синергетики, які досліджують причини виникнення нових структур і систем, що дозволяє прогнозувати вірогідні зміни у поведінці окремих систем та побудувати механізми економічної безпеки їх розвитку й зменшити дію реальних загроз, які є постійними супутниками будь-якої економічної системи.

Іншими важливими економічними категоріями, які активно впливають на формування інвестиційного потенціалу аграрного підприємства є ризик та загроза. Ми визначаємо економічний ризик як результат економічних відносин, що ґрунтується на невизначеності та ймовірному виникненні непередбачуваних подій у майбутньому, які можуть завдати економічних збитків підприємству та (або) унеможливлять досягнення окреслених ним цілей.

В умовах соціально-економічної кризи та обмежених фінансових можливостей, аграрні підприємства повинні бути націлені на отримання та практичного використання інформації щодо організації виробництва на основі кооперації, використання сучасних технологій як джерела збереження енергетичних ресурсів та оптимізації використання трудового потенціалу. Не вирішивши цю проблему та не побудувавши ефективну систему економічної безпеки формування інвестиційного потенціалу на основі оновленої методології та зміни парадигми розвитку сільського господарства, держава ризикує стати перед загрозою зниження рівня своєї продовольчої безпеки та у

найближчі декілька років перетворитись з експортера аграрної продукції в імпортера.

### *Література*

1. Мулір Т.В. Функції венчурного капіталу в контексті фінансової безпеки країни. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. – Вип. 9(33). – Ч.2. – 2012. – С.17-26.
2. Петрук О.М., Мошенський С.З. Теорія та практика венчурного фінансування: монографія. Житомир: ПП «Рута». 2008. – 248с.
3. Кардаш О.М. Генезис, суть та значення венчурного капіталу у системі фінансового забезпечення інноваційної діяльності. *Зб.наук.праць «Економічний простір»*. 2008. - №19. – С. 198-204.
4. Саблук П.Т., Білорус О.Г., Власов В.І. Глобалізація і продовольство: монографія. Київ: НН ЦІАЕ. 2008. – 632с.
5. Лузан Ю.Я. Формування наукової парадигми сучасного розвитку аграрного сектору України. *Економіка АПК*. – 2011. - №7. – С.22-29.
6. Халімон Т.М. Інформаційні технології як платформа ефективного управління конкурентоспроможністю підприємств. *«Економіка. Менеджмент. Бізнес»*. – 2016. - №4 (18). – С.67-74.
7. Остапчук Д.О. Синергетичний підхід до дослідження інвестиційної безпеки України. *Право і безпека*. – 2012. - №5. – С. 217-222. [Електронний ресурс]. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pib\\_2012\\_5\\_50.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pib_2012_5_50.pdf)

*Гумега В.В.*

*аспірант кафедри економіки будівництва,*

*Київський національний*

*університет будівництва і архітектури*

## ***ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ***

Забезпечення стабільного зростання і ефективності діяльності підприємств в значній мірі залежить від рівня його інвестиційної активності. Інвестиційна діяльність сприяє динамічному розвитку підприємства і є необхідною умовою поновлення виробничих фондів і впровадження нових технологій виробництва. Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень з інвестиційної діяльності необхідно володіти своєчасною, достовірною та якісною інформацією, наявність якої забезпечує налагоджена система управлінського обліку.

Інвестиційна діяльність виступає не тільки основним важелем подолання кризових явищ у виробництві за рахунок забезпечення його ефективних результатів, а й головною формою реалізації економічної стратегії, що сприяє успішному вирішенню завдань, що стоять перед конкретним підприємством. Реалізація інвестиційної діяльності виражається в інвестиційному процесі. Інвестиційний процес в своїй основі спрямований на ефективне вкладення грошових коштів, іншого майна, майнових та немайнових прав в підприємства, об'єкти нерухомості, верстати, обладнання, фінансові інструменти, нефінансові засоби і т.п., що дозволяє отримувати адекватну прибуток або забезпечувати корисні соціальні та (або) екологічні ефекти [1].

Управлінський облік не регламентується законодавчо, в той же час вибір методів обліку витрат і результатів відбувається виходячи з принципу відповідності управлінського обліку бухгалтерського (застосування різних методів тільки в разі потреби). У той же час використання даних тільки бухгалтерського обліку не дозволяє здійснювати ефективне управління та контроль за реалізацією інвестиційних проектів.

По-перше, бухгалтерська звітність формується постфактум, з затримкою на кілька місяців від самих подій.

По-друге, бухгалтерія ведеться по кожній юридичній особі окремо. Щоб отримати консолідовану звітність, потрібно виконати деяку роботу, іноді порівнянню з веденням окремого оперативного обліку. Крім того, в холдингові компанії можуть входити підприємства різних правових форм, режимів оподаткування, юрисдикцій, з різними вимогами до бухгалтерії.

По-третє, ведення окремого бухгалтерського обліку за різними видами діяльності і проектам на одній юридичній особі не завжди можливо і доцільно з податкових міркувань.

Побудова системи управлінського обліку інвестиційної діяльності здійснюється в кілька етапів

1 етап - побудова фінансової структури, включаючи виділення Центрів Фінансової відповідальності. Центр фінансової відповідальності - це структурний підрозділ підприємства, менеджер якого несе персональну відповідальність за ефективність виконання бюджетних завдань і здійснює контроль над ресурсами (витрати, прибуток, інвестиції).

Етап 2 - розробка складу, змісту і форматів управлінської звітності по об'єктах інвестування. Для кожного центру фінансової відповідальності необхідно встановити критерії, що відображають ефективність його діяльності, а також повинні бути узагальнені дані по виконанню планових показників інвестиційних проектів. Для цих цілей необхідно розробити форми управлінської звітності по інвестиційної діяльності підприємства.[2]

Етап 3 - Розробка класифікаторів управлінського обліку. З метою підвищення якості управлінського обліку для всіх цих компаній необхідно розробити єдиний аналітичний довідник «Класифікатор витрат».

Етап 4 вибір системи управлінського обліку інвестиційних витрат.

В вітчизняній та зарубіжній практиці використовуються різні обліково-аналітичні системи управління витратами: стандарт-костинг, таргет-костинг, кайзен-костинг, ABC метод та інші. Кожне підприємство самостійно вибирає



метод розподілу витрат, виходячи з поставлених перед підприємством цілей, об'єкта обліку, сформованих економічних умов, специфіки виробництва і т.д.

Етап 5 - Розробка регламенту управлінського обліку інвестицій. Щоб в підприємстві регулярно з'являлися всі необхідні звіти, необхідно впровадити чіткий регламент управлінського обліку. В управлінському обліку регламент здійснює такі функції:

- наведення порядку в обліковому процесі;
- визначення чіткої і прозорою системи обліку;
- чіткий розподіл відповідальності за ведення управлінського обліку;
- забезпечення своєчасної підготовки необхідних управлінських звітів

Узагальнюючи вищесказане, слід підкреслити, що побудова системи управлінського обліку інвестиційної діяльності підприємства являє собою творчий процес. Запропонований в даному дослідженні методологічний підхід до формування внутрішньоорганізаційної системи управлінського обліку дозволить вирішити цілий ряд завдань, пов'язаних з управлінням і контролем інвестиційної діяльності підприємства, в тому числі забезпечити оперативність обліку.

### *Література*

1. Аскінадзи В. М. Інвестиції / В. Аскінадзи, В. Ф. Мак Сіма. - М. : Издательство Юрайт, 2014. - 422 с
2. Каверіна О.Д. Управлінський облік. Теорія і практика // М.: Юрайт, 2013. - с. 106

*Єніфанова І. Ю.*

*доктор економічних наук, доцент,*

*професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту*

*Вінницький національний технічний університет*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ**

В сучасних умовах існують різні підходи до визначення сутності інтелектуального капіталу. В цілому, інтелектуальним капіталом є сукупність знань, умінь, ідей працівників, які можуть принести певні економічні вигоди та/або підвищити імідж підприємства. Більшість авторів вважає, що інтелектуальний капітал складається із трьох складових [1; 2; 3; 4; 5]:

1. Людський капітал – сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукомістких працівників відповідати вимогам і задачам підприємства.

2. Структурний капітал – програмні засоби ЕОМ, програмне забезпечення, бази даних, організаційна структура, патенти, товарні знаки, організаційні механізми, які забезпечують продуктивність працюючих та функціонування підприємства.

3. Споживчий капітал – майбутні споживачі продукції підприємства, спроможність продукції задовольнити попит споживачів.

Аналіз існуючих підходів до сутності інтелектуального капіталу та його складових показав, що склад інтелектуального капіталу є неоднорідним. З однієї сторони, він складається із знань, умінь та навичок, які невіддільні від людини, а з іншої – саме інтелектуальний капітал формує сприятливі умови для застосування цих знань для підвищення ефективності здійснюваних процесів та зростання конкурентоспроможності підприємства.

Інтелектуальний капітал є за своєю суттю нематеріальним активом, складовою гудвілу, який за умілого керівництва компанією може принести суттєве зростання доходу, прибутку, а в кінцевому рахунку – конкурентоспроможності та ринкової вартості підприємства.

Суттєвою перевагою інтелектуального капіталу є те, що він носить ексклюзивну форму та має досить високу додану вартість порівняно із іншими ресурсами, які є в розпорядженні підприємства.

Саме тому, менеджменту підприємств варто велику увагу приділяти не лише рівню освіти працівників, проте й їх креативності та здатності до нестандартного мислення. З цією метою досить корисним є проведення регулярних тренінгів, навчань, стажувань, колективних мозкових штурмів тощо. В першу чергу, підприємствам варто підвищувати рівень освіти працівників, а також співпрацювати із закладами освіти для виявлення здібних потенційних працівників.

Не можна не погодитись із думкою [6], що для зростання інтелектуального капіталу підприємства, необхідно розвивати ті управлінські компетенції, які сприяють, нарощуванню людського капіталу, поліпшенню співпраці усіх носіїв знань та вмінь, що працюють на підприємстві, та формуванню взаємовигідних відносин між учасниками як у сфері внутрішньої, так і зовнішньої економічної взаємодії.

Країни Європейського Союзу визначають такий показник як запас людських ресурсів у науці та техніці. Він може бути використаний як індикатор розвитку економіки знань та розраховується із врахуванням людей, які мають вищу освіту та працюють у галузі науки та техніки. У 2016 році майже 78,6 мільйона чоловік у країнах ЄС-28 у віці від 15 до 74 років працювали в галузі науки і техніки (які розглядаються як людські ресурси в галузі науки і техніки), що на 2,7% більше, ніж у 2015 році та складає майже три десятіх активного населення [7].

Країни ЄС приділяють велику увагу інтелектуальному капіталу розуміючи, що саме працівник є тією основою, яка може спричинити значне економічне зростання підприємства. Досить важливо у зв'язку із цим для збільшення інтелектуального капіталу не лише проводити навчання персоналу, тренінги, проте й застосовувати активну мотиваційну політику, яка б стимулювала персонал підприємства продукувати інноваційні ідеї та більш

активно здійснювати пошук ідей щодо збільшення доходів підприємства та зниження його витрат.

Підприємство може вийти на абсолютно новий рівень розвитку та суттєво підвищити свій інтелектуальний капітал, якщо застосувати певні інноваційні технології в галузі людського капіталу до яких зараз тяжіють усі успішні компанії. Адже люди є основним ресурсом для забезпечення розквіту підприємств.

Результати численних теоретичних та емпіричних досліджень підтверджують, що в успішних країнах з постіндустріальною економікою забезпечення високого рівня життя відбувається не тільки і не стільки завдяки володінню природними ресурсами та виробничим капіталом, скільки завдяки високому рівню людського капіталу, який складається з інтелектуальних здібностей і набутих громадянами знань, навичок, мотивації, що використовуються в процесі праці. За даними Світового банку, які ґрунтуються на вивченні економік 192 країн, визначено, що тільки 16 % економічного зростання обумовлюється фізичним капіталом, 20 % – природним капіталом, а 64 % – людським капіталом. У розвинених країнах світу наприкінці 1990-х років в людський капітал вкладалося близько 70 % усіх коштів, а у фізичний капітал – тільки близько 30 % [8].

Для впровадження інноваційних технологій на підприємстві керівництву необхідно визначити які саме зміни в управлінні людським капіталом потрібні, їх доцільність та ефективність. Оскільки більшість керівників служб управління персоналом на вітчизняних підприємствах схильні до стандартизованих способів управління, то їм потрібно розвинути свою професійну компетентність у використанні інноваційних технологій.

### *Література*

1. Стадник В. В., Гризовська Л. О. Трансформування промислового підприємства в інноваційно-активне на основі розвитку персоналу : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2016. 197 с.

2. Хілуха О. А., Кузьмін О. Є., Ліпич Л. Г. Управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств: теоретичні та прикладні положення : монографія. Луцьк : Вежа-Друк, 2014. 200 с.
3. Bassi Laurie J. Harnessing the power of intellectual capital. Training & Development. 1997. № 51 (12). P. 25–30.
4. Кендюхов О. В. Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління : монографія. Донецьк : НАН України. Ін-т економіки промисловості; ДонУЕП, 2006. 307 с.
5. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Інтелектуальний капітал як чинник ефективності інноваційної діяльності. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 4. С. 158–161.
6. Коровський А. В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування : монографія. К. : КНЕУ, 2014. 184 с.
7. Офіційний сайт Євростату. URL: <http://ec.europa.eu/>.
8. Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://www.worldbank.org/>.

***Житар М.О.***

*к.е.н, доцент,*

*заступник директора ННІ фінансів, банківської справи*

*Університет державної фіскальної служби України*

***Плахотнюк В.В.***

*здобувач вищої освіти*

*Університет державної фіскальної служби України*

## ***ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ***

Сьогодні все більше підприємств визнають потребу у свідомому перспективному управлінні фінансовою діяльністю на основі передбачення її напрямів, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства і умов зовнішнього середовища. Ефективним інструментом перспективного

управління фінансовою діяльністю підприємства є фінансова стратегія. Кожен суб'єкт господарювання має свої особливості, тому визначити єдиний підхід до вибору фінансової стратегії неможливо.

Ефективна фінансова стратегія підтримує загальну стратегію підприємства і є сполучною ланкою між довгостроковою метою, напрямом руху капіталу й оперативним управлінням. У рамках фінансової стратегії повинна формуватися фінансова модель підприємства, що дозволяє управляти як структурою активів, так і пасивів, рентабельністю, ліквідністю, беззбитковістю підприємства, структурою постійних і змінних витрат, операційним та фінансовим циклами [1]. Зазначимо, що на сьогоднішній день немає єдиного підходу до визначення поняття «фінансова стратегія підприємства» - основні підходи до визначення даного поняття наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Підходи до визначення поняття «фінансова стратегія підприємства»

<b>АВТОР</b>	<b>ВИЗНАЧЕННЯ</b>
І. А. Бланк [2]	один з найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування та використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища
І. Ю. Барабанова [2]	генеральний план дій щодо забезпечення підприємства грошовими коштами і фінансовими ресурсами, що охоплює питання теорії, практики, формування фінансів, їх планування і забезпечення. Фінансова стратегія підприємства вирішує завдання, що забезпечують фінансову стійкість підприємства в ринкових умовах господарювання
А.Н. Герчикова [3]	розрахована на перспективу система заходів, що забезпечує досягнення конкретних намічених цілей
А.Н. Сирбу [3]	певна модель дій, необхідна для досягнення намічених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів
О.П. Коробейніков [3]	довгострокові плани вищого керівництва з досягнення перспективних цілей організацій

З огляду на зазначене, можемо визначити, що фінансовій стратегії притаманна довгострокова мета підприємства у фінансовій сфері. Найбільш повним вважаємо визначення, запропоноване, Столярчук В. І., який пише, що: «фінансова стратегія підприємства – це довготерміновий фінансовий план

розвитку підприємства, який направлений на формування і використання фінансових ресурсів у цілях забезпечення стабільного стану підприємства та формування фінансових відносин із контрагентами» [4]. Основне призначення фінансової стратегії в системі управління підприємством полягає в тому, що вона забезпечує: формування та ефективне використання фінансових ресурсів; відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства; визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямів фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Доцільно погодитись з думкою А.М. Ковальнової, та виділити три основні види фінансової стратегії підприємств [3]:

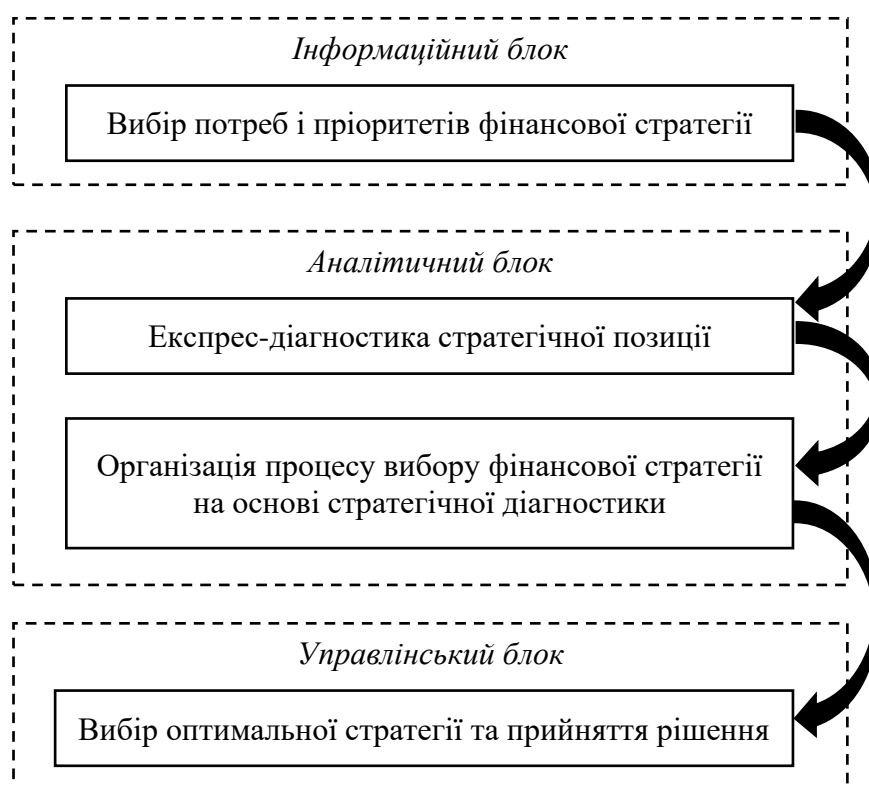
Генеральна фінансова стратегія, що регламентує фінансову діяльність підприємства, її базові напрями та питання. У рамках цієї стратегії вирішуються завдання формування фінансових ресурсів по виконавцях і напрямих роботи, визначаються взаємовідносини з бюджетами всіх рівнів, а також напрями формування та використання фінансових ресурсів. Як правило, таку стратегію розробляють не менше одного року.

1. Оперативна фінансова стратегія призначена для поточного управління фінансовими ресурсами. Вона розробляється в межах генеральної фінансової стратегії та деталізує її на конкретному проміжку часу (місяць, квартал, півріччя). Оперативна фінансова стратегія охоплює такі напрями, як доходи та виплати за цінними паперами, розрахунки з постачальниками та покупцями.

2. Фінансова стратегія досягнення окремих стратегічних завдань полягає у виконанні конкретних фінансових операцій, спрямованих на реалізацію більш глобальних цілей підприємства.

Стратегічний вибір залежить від розроблення та обрання найбільш ефективних стратегічних альтернатив відповідно до цілей і завдань розвитку господарюючого суб'єкта, а також зовнішніх загроз і можливостей, виявлених у результаті стратегічного аналізу [3]. Процес оптимізації вибору альтернатив

фінансової стратегії розвитку підприємства можна навести у вигляді структурно-логічної схеми в такій послідовності (рис. 1).



**Рис. 1. Порядок вибору фінансової стратегії підприємств**

*Джерело: складено автором на основі [3]*

Зазначимо, що фінансова стратегія повинна відповідати необхідному рівню підприємницького (ділового) ризику, потребам фінансування, визначати фінансові цілі підприємства, дивідендну політику, враховуючи ринкові умови [5-6].

Загалом формування фінансової стратегії підприємства передбачає виконання послідовності таких етапів [1]: визначення цілі та періоду реалізації формування фінансової стратегії; дослідження чинників зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища і кон'юнктури фінансового ринку; формування стратегічних цілей діяльності підприємства; конкретизацію цільових показників фінансової стратегії за періодами її реалізації; розробку системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації фінансової стратегії; оцінку ефективності розробленої фінансової стратегії за критеріями та її узгодженості із загальною стратегією розвитку підприємства,



внутрішньою збалансованістю фінансової стратегії, реальністю реалізації фінансової стратегії, прийнятним рівнем ризиків, зумовлених реалізацією фінансової стратегії та її результативністю.

Отже, в сучасних нестабільних економічних умовах формування фінансової стратегії є важливим компонентом забезпечення його стабільного розвитку. При розробці фінансової стратегії слід керуватися як загальними правилами системного і ситуаційного підходів, так і принципами, що забезпечують найбільш раціональне і швидке досягнення поставлених стратегічних цілей. Зокрема, для реалізації методів управлінської діяльності пропонуються такі принципи, як науковість, функціональна спеціалізація, послідовність, безперервність, контроль і координація діяльності, забезпечення єдності прав і відповідальності в кожній його ланці, максимально широке залучення виконавців в процесі підготовки рішень. Іншими основоположними принципами фінансової стратегії є: фінансовий підхід до вибору довготривалих цілей і засобів їх досягнення; конкурентна перевага; мінімізація кумулятивних витрат; чітке формулювання цілей інвестиційної діяльності; імпліцитний характер стратегічних цілей; сканування ринку і вибір місії підприємства.

### *Література*

1. Андрейків Т. Я. Необхідність формування підприємством фінансової стратегії як інструменту управління його фінансовою діяльністю. *Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. 2020. С. 125–126.

2. Каламан О.Б., Андріанович К.І., Іванченко Т.В. Основні аспекти розробки фінансової стратегії підприємств. *Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Сучасний менеджмент економічних систем в координатах парадигми сталого розвитку»*. 2020. С. 148–151.

3. Коляденко С.В., Стратій А.М. Аналіз фінансових стратегій для підвищення конкурентоспроможностей підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. Вип. 22. С. 17–23.

4. Столярчук В. І. Характерні особливості та завдання фінансової стратегії в системі управління підприємством. *Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. 2020. С. 121–122.

5. Мельник В.М., Житар М. О. Роль, особливості та напрямки фінансової архітектури національної економіки. *Бізнес Інформ*, 2019. № 8. С. 175-181.

6. Житар М.О., Ананьєва Ю.В. Стратегічні напрями забезпечення фінансової стійкості підприємств в Україні. *Менеджмент, аудит та фінанси: стан, проблеми та науково-економічний розвиток*: зб. Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 23 травня 2020 р.); Науково економічна організація «Перспектива», 2020. С. 83-87.

***Завалій Т.О.***

***аспірантка кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин,***

***Державний університет «Житомирська політехніка»***

### ***ІНТЕГРОВАНІЙ ПІДХІД ДО ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ КЛІЄНТСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА***

В умовах зміщення орієнтирів в стратегіях розвитку вітчизняні підприємства, опинившись в стані невизначеності щодо власного майбутнього, мають швидко пристосовуватися до перетворень та реагувати на нові запити з боку клієнтів. Пандемія COVID-19 вибухнула для деяких галузей як сигнал «STOP» для роботи в звичайному режимі: для одних – частковим обмеженням, для інших – повною зупинкою роботи. Наприклад, галузь туризму зазнала величезних збитків з початком обмежувальних санкцій, передусім пов’язаних із

заходами обмеження пересування населення з метою мінімізації ризиків зараження.

З огляду на нові умови функціонування бізнесу першочерговими є заходи щодо корекції процесів управління задля зберігання та утримання клієнтів як основного джерела грошових потоків для підприємства. Сфера взаємовідносин з клієнтами в умовах пандемії COVID-19 зазнала величезних змін як щодо форм спілкування в режимі онлайн чи дистанційному режимі, так і з боку переорієнтації самих запитів клієнтів (від появи «нових» найнеобхідніших товарів для мінімізації ризиків зараження до різкого зменшення попиту на товари люксових брендів) та змін моделей їх поведінки.

Рішенням для управління відносинами з клієнтами в таких умовах господарювання може виступити застосування вартісно-орієнтованого управління клієнтським капіталом. В межах даної пропозиції передбачається інтеграція концепцій вартісно-орієнтованого управління (Value-Based Management – VBM), інтелектуального капіталу (Intellectual Capital – IC) та системи збалансованих показників (Balanced Scorecard – BSC). Передусім, слід визначити, чи можуть дані концепції сумісно використовуватися, чи відсутні неузгодження в їх концептуальних основах.

Питання інтеграції концепцій BSC та VBM (в т.ч. його показників) піднімали зарубіжні (М. Ампуеро, А.І. Волков, Дж. Горансон, К.Д. Ітнер, Д.Ф. Ларкер, А.С. Птускін, Т. Свідерська, Дж. Скотт, О. Станкявічене, Т. Сугіхарто) та вітчизняні дослідники (Т.М. Гамма, Є.Г. Гриценко, М.Ю. Данильченко, Л.М. Докієнко, В.А. Зінченко, М.О. Кизим, Г.Й. Островська, З.С. Пестовська, А.А. Пилипенко, К. Редченко, О.В. Чернецька). За словами представників консалтингової компанії «Horvath&Partners», концепції VBM та BSC ідеально доповнюють одна одну [4, с. 371]. Адже, VBM передбачає визначення фінансових та нефінансових важелів створення вартості компанії в чому BSC виступає потужним інструментом ідентифікації фінансових і нефінансових показників і їх цільових значень, що впливають на вартість компанії. Також концепція BSC дозволяє

уникнути однобічної фінансової орієнтації VBM, хоча орієнтація управління на показник вартості компанії відповідає базовій ідеї BSC – невартісні цілі реалізуються для того, щоб компанія досягала фінансових цілей. О. Станкявічене, Т. Свідерська зазначають, що у реальних випадках EVA (Economic Value Added, один з показників VBM) та BSC повинні бути представлені як консолідована система, що описує континуум переходу від факторних показників (lead indicators), таких як інноваційні продукти, продуктивність працівників, задоволеність та лояльність клієнтів, бренд компанії, якість продукції тощо, до результуючих показників (lag indicators), таких як фінансовий показник EVA [2, с. 240]. Поєднання BSC і VBM дозволяє побудувати інтегровану систему управління, в якій драйвери створення вартості поєднуються з ключовим фінансовим показником – вартістю компанії [4, с. 370]. Відповідно до аналізу поглядів дослідників можна стверджувати, що інтеграція VBM і BSC не тільки можлива, але й утворює синергію при поєднанні – допомагає уникнути недоліків, що виникають при окремому використанні даних концепцій. Показники VBM чітко вписуються в структуру BSC як показники перспективи «Фінанси».

Питання використання концепції BSC для управління, оцінки чи аналізу ІС піднімали зарубіжні (М.В. Ахім, С.Н. Борлеа, О.Г. Ваганян, Є.Н. Ветрова, А. Ву, С.А.Ф.З. Зія, Р. Кірк, Є.В. Коковіна, Г. Мартін, Р.Х. Пайк, М. Ростамі, А.І.Д. Рус, С. Софіян, С.В.А. Табатабеї, М.Є. Тейлз, А. Уолл) та вітчизняні дослідники (А.Я. Берсуцький, Н.М. Головай, І.М. Зеліско, О.О. Каменська, К.В. Ковтуненко, С.Ф. Легенчук, Г.Й. Островська, Г.Ю. Пономаренко, І.В. Прокопенко, Л.В. Скороходова, Г.А. Смоквіна). За словами С. Софіяна, М.Є. Тейлза, Р.Х. Пайка [1, с. 9] тільки BSC-підхід асоціюється з усіма формами ІС. В свою чергу, А. Ву в межах власного дослідження пропонує використовувати BSC для посилення управління ІС (табл. 1).

Таблиця 1 - Концептуальна основа BSC для посилення управління ІС [3, с. 272]

Перспективи BSC	<i>Управління людським капіталом</i>	<i>Управління організаційним капіталом</i>	<i>Управління клієнтським капіталом</i>
<b>Фінанси</b> (фінансові вигоди)	Які вигоди від людського капіталу для фінансових результатів діяльності підприємств?	Які вигоди від організаційного капіталу для фінансових результатів діяльності підприємств?	Які вигоди від клієнтського капіталу для фінансових результатів діяльності підприємств?
<b>Клієнти</b> (клієнтські вигоди)	Які вигоди від людського капіталу для внутрішніх та зовнішніх клієнтів?	Які вигоди від організаційного капіталу для внутрішніх та зовнішніх клієнтів?	Які вигоди від клієнтського капіталу для внутрішніх та зовнішніх клієнтів?
<b>Внутрішні бізнес-процеси</b> (управління ланцюгом створення вартості)	Що таке управління ланцюгом створення вартості людського капіталу?	Що таке управління ланцюгом створення вартості організаційного капіталу?	Що таке управління ланцюгом створення вартості клієнтського капіталу?
<b>Навчання та розвиток</b> (майбутній розвиток та його напрям)	Який подальший розвиток людського капіталу?	Який подальший розвиток організаційного капіталу?	Який подальший розвиток клієнтського капіталу?

BSC та інші концепції виміру неосяжного капіталу підприємства, що використовують методи прямого вимірювання чи ринкової капіталізації, гранично відійшли від кількісних оцінок, інтегруючи у свою модель експертним чином визначені якісні характеристики нематеріальних активів фірми [9, с. 68]. Вищезазначене дає можливість стверджувати, що BSC може виступати концептуальною основою для ідентифікації, управління, аналізу, діагностики, обліку та оцінки ІС.

Питання сумісного використання концепцій ІС та VBM (в т.ч. його показників) піднімали зарубіжні (М.А. Осколкова С. Пайк, О. Пірогова, В. Плотніков, Г. Рус) та вітчизняні дослідники (Ю.А. Гороховець, О.О. Дядюн,

І.М. Зеліско, К.В. Ковтуненко, Г.Ю. Пономаренко, Н.М. Проскуріна, Н.В. Ротань, Л.В. Скороходова, Г.А. Смоквіна, О.М. Собко). Креація вартості усе частіше розглядається як ключовий аспект концепції управління вартістю (VBM), популярність якої в умовах економіки знань зростає швидкими темпами [10, с. 195]. Драйверами створення вартості в межах підприємства виступають як матеріальні, так і нематеріальні активи. При цьому значна частина інтелектуального капіталу не може бути ідентифікована за допомогою традиційного облікового інструментарію, або навіть при можливості ідентифікації не може бути відокремлена від підприємства і може проявлятися лише при оцінці гудвілу, що виникає в результаті об'єднання підприємств [5, с. 37]. Аналіз поглядів дослідників дає можливість стверджувати, що концептуальні основи VBM можуть використовуватися для управління, оцінки, діагностики ІС підприємства. Створення додаткової вартості ІС розглядається як показник ефективності використання даним видом капіталу.

Аналіз поглядів дослідників щодо питань інтеграції концепцій BSC/VBM, BSC/IC, IC/VBM підтвердили відсутність неузгоджень щодо їх концептуальних основ, що уможлиблює їх інтеграцію. Так, М.А. Осколкова наголошує на проблемі, яка полягає в тому, що ні методи, що базуються на ринковій оцінці, ні методи, що базуються на доданій вартості, не мають можливості оцінки вартості, створеної компонентами ІС [8, с. 49]. На думку С.Ф. Легенчука [7, с. 172], концепція BSC тісно пов'язана з теорією інтелектуального капіталу, що проявляється при порівнянні складових інтелектуального капіталу з аспектами, що виділяються в концепції. Тому пропонується дослідження вартісно-орієнтованого управління клієнтським капіталом в аспекті інтеграції вищезазначених концепцій (рис. 1).

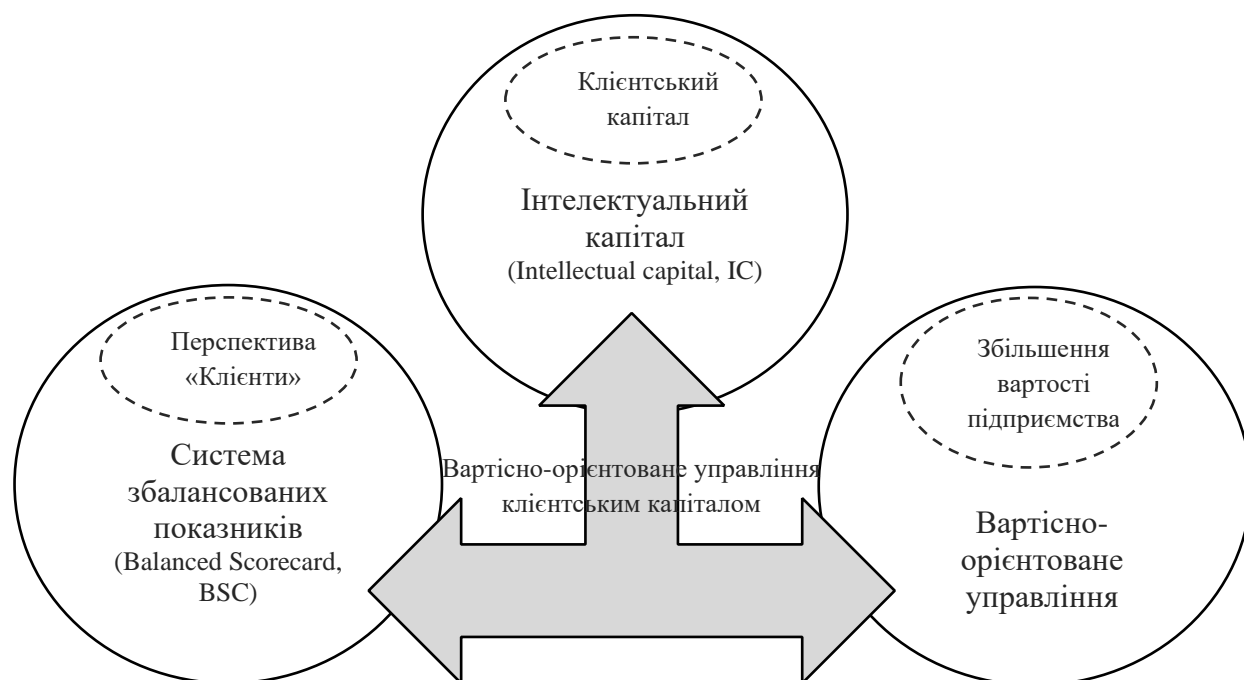


Рисунок 1 - Інтегрований підхід до вартісно-орієнтованого управління клієнтським капіталом

Інтеграція трьох концепцій уможливує структурування вартісно-орієнтованого управління клієнтським капіталом. По-перше, концепція IC, яка передбачає поділ на людський, організаційний та клієнтський капітали, дозволяє виокремити в даних, зокрема в звітних, інформацію саме про клієнтів та активи, що безпосередньо відносяться до клієнтського капіталу. Під клієнтським капіталом розуміємо сукупність наявних клієнтських ресурсів (інформаційних, репутаційних, договірних, особистісних), одержаних в результаті інтелектуальної (творчої) діяльності, що забезпечують створення доданої вартості підприємства на основі системи відносин з клієнтами [6, с. 343-344]. По-друге, BSC, виступаючи концептуальною основою, дозволяє ці дані структурувати для управління через перспективи (складові BSC), зокрема і перспективу «Клієнти» для управління клієнтським капіталом. По-третє, VBM як концепція управління, спрямована на прирощення вартості підприємства, демонструє головну мету такого управління клієнтським капіталом – створення доданої вартості для підприємства.

Отже, під інтегрованим підходом до вартісно-орієнтованого управління клієнтським капіталом розуміємо поєднання концептуальних основ концепцій VBM, BSC та ІС. Вартісно-орієнтоване управління клієнтським капіталом підприємства передбачає використання концептуальної основи BSC задля того, щоб побудувати процеси управління клієнтським капіталом як однією зі складових інтелектуального капіталу з метою збереження та створення вартості підприємства.

### *Література*

1. Sofian S., Tayles M.E., Pike R.H. Intellectual capital: an evolutionary change in management accounting practice. Working Paper Series. 2004. № 04/29. Bradford University School of Management, Bradford.
2. Stankevičienė J., Sviderskė T. Developing a Performance Measurement System Integrating Economic Value Added and the Balanced Scorecard in Pharmaceutical Company. *Business and Management 2010* : 6th International Scientific Conference. May 13-14, 2010. Vilnius, Lithuania: Technika. P. 239-247.
3. Wu A. The integration between Balanced Scorecard and Intellectual Capital. *Journal of Intellectual Capital*. 2005. Vol. 6 № 2. P. 267-284.
4. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; Пер. с нем. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 478 с.
5. Гороховець Ю.А. Облік і аналіз нематеріальних активів в системі вартісно-орієнтованого управління : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2018. 287 с.
6. Завалій Т.О. Сутність поняття «клієнтський капітал»: підходи та структура. *Підприємницька модель економіки та управління розвитком підприємства* : тези I Міжн. наук.-практ. конф., 8-9 лист. 2018 р. Житомир : ЖДТУ, 2018. С. 342-346.
7. Легенчук С.Ф. Бухгалтерський облік інтелектуального капіталу в умовах застосування спеціалізованих систем управління інтелектуальним капіталом.



*Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.*  
2006. № 1(4). С. 167-173.

8. Осколкова М.А. Интеллектуальный капитал как фактор инвестиционной привлекательности компаний: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. Москва, 2013. 187 с.

9. Островська Г.Й. Інтелектуальний капітал і його роль у формуванні ринкової вартості підприємства. *Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку* : матеріали I Всеукр. наук.-практ. конф., 22 черв. 2016 р. Київ : КНЕУ, 2016. С. 66-70.

10. Собко О.М. Інтелектуальний капітал і креація вартості підприємства : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 444 с.

***Іжевський П.Г.***

***доктор економічних наук, доцент,***

***професор кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування***

***Хмельницький університет управління та права ім. Л. Юзькова***

### ***СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК***

Дослідження теорії та практики функціонування підприємств АПК України виявляє прогалини в процесах стратегічного управління інвестиційною політикою компаній, що призводить до порушення оптимального розміру й напрямків формування інвестиційного капіталу та перешкоджає їх стійкому розвитку. Зазначена проблема потребує напрацювань стосовно покращення моделі стратегічного управління для забезпечення розробки та реалізації інвестиційних стратегій підприємств АПК.

Забезпечення стійкого розвитку вимагає від підприємств агропромислового комплексу формування більш досконалих систем управління розробкою інвестиційних стратегій з врахуванням ризиків та технологічного відтворення, внутрішніх бізнес-процесів у поєднанні з іншими учасниками

ринку та діловими партнерами. Покращення параметрів моделі стратегічного управління стійкого розвитку підприємства має враховувати, що розмір інвестованого капіталу та інвестицій залежить від його приналежності до однієї з двох категорій: інвестора або реципієнта інвестицій.

В згаданому контексті пропонується змінити підхід до формування інвестиційного капіталу та інвестиційних резервів підприємств АПК. Його суть полягає в допустимо прийнятних межах зменшення розміру дивідендів основним власникам компанії з метою покращення стратегічного управління, процесу вибору стратегії та визначення інвестиційних можливостей і відповідних інструментів для оцінки бізнес-ризиків. Менеджменту підприємств АПК потрібно дотримуватися визначених механізмів реалізації стратегічного управління інвестиційною діяльністю компанії.

Стійкий розвиток підприємств у сучасних умовах визначається доступністю вкладень, а практика діяльності вказує на існування тісного зв'язку між вартістю інвестицій та якістю розробки стратегій оновлення виробничих фондів і відтворення ресурсної бази підприємств.

В економічних дослідженнях виділено такі основні теорії структури капіталу: традиційний та компромісний підходи, теорія Міллера-Модільяні. В прийнятті стратегічних рішень традиційна концепція та теорія Міллера-Модільяні орієнтуються на джерела фінансування та оптимальну структуру капіталу. З позиції компромісного підходу оптимальна структура визначається як рівноважний стан між податковими перевагами позичкового фінансування та витратами можливого банкрутства [1].

Орієнтована на стійкий розвиток теорія Міллера-Модільяні, вказує на відсутність залежності цінності фірми від способу фінансування, не враховує ризики банкрутства та не дає змоги приймати рішення в кризових ситуаціях нестійкого розвитку, що притаманні більшості українських підприємств АПК [1; 2].

В компромісному підході розглядається можливість максимізації вартості фірми керівництвом компанії, яке націлене на вибір ідеальної структури

капіталу на основі точного визначення вигід та витрат з використанням типу, форми та величини інвестицій. Доведено, що збільшення витрат при використанні зовнішніх інвестицій підвищує рівень фінансової нестабільності бізнесу, проте внутрішні джерела фінансування та використання потенційних можливостей вивчені не достатньо.

Беручи до уваги прогалини перерахованих концепцій, в розробці методології стратегічного управління інвестиціями та формування структури капіталу на основі ділової практики пропонується цільове застосування та включення в модель управління компанією інструмента мінімізації дивідендів власників, що відповідають існуючим реаліям її господарської діяльності. Згадані пропозиції на практиці дадуть можливість збільшити суму страхових резервів компанії, знизити фінансові ризики, визначити оптимально припустиму величину інвестицій забезпечення стійкості компанії при реалізації відповідних бізнес-проектів.

До найважливіших факторів впливу на стабільність підприємства віднесемо: точне визначення можливих обсягів виробництва, кваліфікацію працівників, технічну базу підприємства, оптимальне використання виробничих фондів.

Беззаперечно, структура капіталу фірми сформована з ресурсів основного капіталу, оборотних коштів та активів підприємства, що використовуються при здійсненні інвестиційних проектів. У випадках, коли у компанії не вистачає фінансових ресурсів, керівництво скорочує кількість вкладень в оборотний капітал, що призводить до фінансових та виробничих проблем підприємства. В більшості вітчизняних підприємств АПК, згадана проблема вирішується перевіреним способом – залученням нових позик та кредитів, що в подальшому зазвичай призводить до додаткових витрат, збільшує загальну вартість та знижує ефективність проектів і негативно впливає на розвиток компанії.

Застосування запропонованих нами пропозицій дасть змогу сформувати модель, яка націлена на прогнозування імовірності ризику зниження платоспроможності підприємства, а також ризику зміни доходів акціонерів, що

дозволить керівництву компаній використовувати превентивне управління, яке буде враховувати зміни зовнішніх та внутрішніх факторів середовища організації для дотримання балансу між оптимальними співвідношеннями зі змінами стійкості підприємства і рівня доходу інвестора та мінімізації імовірності можливого зниження його стійкості. Модель можна використовувати в сфері тактичного та стратегічного управління.

Отже, в рамках досягнення підприємствами АПК стійкості пропонується алгоритм покращення стратегічного управління інвестуванням, що містить наступні етапи:

1. Аналітичний етап. Передбачає аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, де виокремлюються найбільш важливі фактори загроз. Кількість аналізованих факторів потрібно обмежити з метою доступності збору та обробки інформації.

Врахування факторів зовнішнього середовища дозволить прогнозувати можливі зміни на ринку та визначати стратегічний напрямок діяльності організації. Додатковий аналіз вразливих місць бізнесу та технологічних аспектів діяльності дасть змогу отримати дані для формування системи критеріїв успішного функціонування компанії та визначити орієнтовану суму необхідних інвестицій.

2. Розрахунково-прогностичний етап має містити формування показників стійкого розвитку агропромислового підприємства, на якому керівництво оцінює ефективність основного виду діяльності, проаналізувати структуру доходів і майна підприємства, запозичених коштів, чистий прибуток та рентабельність активів. На основі зазначеної оцінки розраховується необхідна сума інвестицій та можливість їх отримання. Керівництво компанії точно визначає кількісну та якісну структуру інвестицій.

3. Етап формування передбачає розробку стратегічних рішень з виявлення напрямів інноваційних перетворень, модернізації виробничої та технологічної бази для досягнення стану стійкого розвитку компанії. Найважливішим аспектом етапу стає орієнтація на превентивне управління підприємством із

врахуванням мінливості середовища, оскільки управління адаптацією не дозволяє досягати бажаного рівня стійкості підприємства через причину затримки управлінських рішень.

4. Етап контролю та корегування передбачає порівняння запланованих результатів з нормативними показниками реалізації стратегії компанії та корегування інвестиційної політики. Скорегована стратегія управління підприємством реалізовується лише після оцінки показників за допомогою інструментів імітаційного моделювання.

Сформована вище послідовність дій носить не разовий, а постійний характер. Стійкість підприємства в довгостроковій перспективі буде досягнута лише у випадку систематичного використання перерахованих кроків у його діяльності. Отже, використання більш досконалих механізмів для стратегічного управління діяльністю дозволить покращити процеси управління та приймати оптимальні рішення щодо необхідної величини інвестиційних ресурсів для досягнення стратегії стійкого розвитку компанії. Запропоновані методи та підходи до управління стійким розвитком підприємств АПК виступають необхідною умовою для розвитку економіки України загалом, що продовжить задану тему наукових пошуків.

### *Література*

1. Кафтя М.А. Формування сучасних портфельних теорій: основні проблеми та тенденції розвитку. *Бізнес Інформ*. 2019. №2. С. 414–419.
2. Берест М.М., Дудка М.О. Формування структури джерел фінансування підприємств АПК. *Економіка і суспільство*. 2017. №10. С. 159–165.

*Квасницька Р.С.*

*доктор економічних наук, професор,*

*професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

*Тарасюк М.В.*

*аспірантка кафедри фінансів, банківської справи та страхування,*

*Хмельницький національний університет*

## **ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Одним з найбільш важливих факторів успішного функціонування промислового підприємства є організація ефективної господарської діяльності, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, розробки дієвої стратегії розвитку. Основою для вирішення цих питань виступає оцінка, яка дає повну й об'єктивну інформацію для прийняття управлінських рішень у всіх сферах діяльності підприємства. Значної вагомості у сучасних умовах господарювання набуває питання оцінки інвестиційних можливостей господарюючого суб'єкта, тобто інвестиційного потенціалу промислового підприємства, зокрема якості його формування.

Формування інвестиційного потенціалу характеризується сукупністю наявних фінансових ресурсів та можливостей, які вже використовуються або можуть бути використані для досягнення бажаного результату, тобто трансформації фінансових ресурсів в інвестиційні ресурси та подальшого їх інвестування. При оцінюванні якості формування інвестиційного потенціалу виникає необхідність у виборі певної сукупності різних показників. Так, для оцінки якості формування інвестиційного потенціалу (фінансових ресурсів) промислових підприємств ми пропонуємо використовувати такі коефіцієнти, як:

1) коефіцієнт автономії фінансових ресурсів характеризує здатність підприємства забезпечувати свій розвиток власними коштами;

- 2) коефіцієнт фінансової залежності характеризує, яка сума загальної вартості фінансових ресурсів підприємства припадає на 1 грн власних коштів;
- 3) коефіцієнт фінансової стабільності характеризує спроможність підприємства покривати свої борги за рахунок власних коштів;
- 4) коефіцієнт покриття інвестицій показує економічну стійкість об'єкта інвестування до зовнішніх впливів;
- 5) коефіцієнт інвестування показує наскільки власний капітал покриває вкладення підприємства в необоротні активи;
- 6) коефіцієнт концентрації позикових коштів характеризує частку позикових коштів в фінансових ресурсах підприємства та ступінь його залежності від кредиторів;
- 7) коефіцієнт фінансового ризику за загальними запозиченнями характеризує кількість позикових коштів залучених підприємством на 1 грн їх власних коштів;
- 8) коефіцієнт фінансового ризику за кредитами характеризує кількість кредитів залучених підприємством на 1 грн його власних коштів.

Значення кожного з розрахованих показників має відповідати певним критеріям, що представлені нормативними значеннями, відповідними межами допустимих значень показника чи тенденціями змін.

Таким чином, кожний окремий показник запропонованої нами системи показників оцінювання якості формування інвестиційного потенціалу промислових підприємств дозволяє не тільки визначити абсолютну чи відносну величину об'єкта оцінювання, а й, відповідно до визначеного критерію, одержати динаміку та тенденцію зміни показника, а при розрахунку базисних темпів зростання провести подальше прогнозування. Адже, кожний об'єкт оцінки повинен розвиватись, покращувати характеристики свого стану, тобто характеризуватись позитивними тенденціями зміни оціночного показника.

Оцінку якості формування інвестиційного потенціалу досліджуваних нами промислових підприємств за виокремленими показниками проведемо у табл.1.

Таблиця 1 - Показники, що характеризують засоби формування інвестиційного потенціалу досліджуваних промислових підприємств за 2014-2018 рр.

Підприємство	Роки					Позитивні тенденції (↑або↓)	Фактичні тенденції (↑або↓)
	2014	2015	2016	2017	2018		
1	2	3	4	5	6	8	9
<i>1.1 Коефіцієнт автономії фінансових ресурсів</i>							
ПрАТ “Завод “Нева””	0,002	0,01	0,01	0,12	0,02	↑> 0,5	↓< 0,5
ПАТ “Укрелектроапарат”	0,70	0,26	0,14	0,28	0,55		↑< 0,5
ПАТ “Темп”	0,15	-0,03	0,01	0,07	0,05		↓< 0,5
ПАТ “Красилівський машинобудівний завод”	-0,004	-0,12	0,001	-0,003	-0,003		↓< 0,5
ПрАТ завод “Строммашина”	-0,03	-0,01	-0,01	-0,02	-0,01		↓< 0,5
<i>1.2. Коефіцієнт фінансової залежності</i>							
ПрАТ “Завод “Нева””	1,02	1,07	1,07	1,07	1,09	↓< 2,0	↑< 2,0
ПАТ “Укрелектроапарат”	1,33	1,55	1,32	1,44	1,35		↑< 2,0
ПАТ “Темп”	1,18	1,30	1,30	1,52	1,25		↑< 2,0
ПАТ “Красилівський машинобудівний завод”	2,87	5,91	5,65	5,77	6,04		↑> 2,0
ПрАТ завод “Строммашина”	1,17	1,12	1,14	1,37	1,44		↑< 2,0
<i>1.3. Коефіцієнт фінансової стабільності</i>							
ПрАТ “Завод “Нева””	40,81	13,66	13,95	14,44	11,08	↑> 1	↓> 1
ПАТ “Укрелектроапарат”	3,05	1,83	3,15	2,28	2,89		↓> 1
ПАТ “Темп”	5,65	3,36	3,33	1,92	3,98		↓> 1
ПАТ “Красилівський машинобудівний завод”	0,54	0,20	0,21	0,21	0,20		↓< 1
ПрАТ завод “Строммашина”	5,98	8,24	6,94	2,69	2,27		↓> 1
<i>1.4. Коефіцієнт покриття інвестицій</i>							
ПрАТ “Завод “Нева””	0,98	0,93	0,93	0,94	0,92	↑> 1	↓< 1
ПАТ “Укрелектроапарат”	0,78	0,68	0,76	0,71	0,74		↓< 1
ПАТ “Темп”	0,89	0,81	0,81	0,69	0,80		↓< 1
ПАТ “Красилівський машинобудівний завод”	0,90	0,18	0,19	0,18	0,18		↓< 1
ПрАТ завод “Строммашина”	0,86	0,89	0,87	0,88	0,86		↓< 1
<i>1.5. Коефіцієнт інвестування в необоротні активи</i>							
ПрАТ “Завод “Нева””	1,16	1,27	0,93	1,66	1,29	↑	↑
ПАТ “Укрелектроапарат”	4,05	2,04	2,07	2,37	2,49		↓
ПАТ “Темп”	2,57	2,82	3,50	4,41	3,91		↑
ПАТ “Красилівський машинобудівний завод”	0,60	0,38	0,45	0,42	0,42		↓
ПрАТ завод “Строммашина”	1,44	1,46	1,51	1,11	1,11		↓



Кінець таблиці 1

1	2	3	4	5	6	8	9
<i>1.6. Коефіцієнт концентрації позикових коштів</i>							
ПрАТ “Завод “Нева””	0,02	0,07	0,07	0,06	0,08	↓< 0,5	↑< 0,5
ПАТ “Укрелектроапарат”	0,25	0,35	0,24	0,31	0,26		↓< 0,5
ПАТ “Темп”	0,15	0,23	0,23	0,34	0,20		↑< 0,5
ПАТ “Красилівський машинобудівний завод”	0,65	0,83	0,82	0,83	0,83		↑> 0,5
ПрАТ завод “Строммашина”	0,14	0,11	0,13	0,27	0,31		↑< 0,5
<i>1.7. Коефіцієнт фінансового ризику за загальними запозиченнями</i>							
ПрАТ “Завод “Нева””	0,02	0,07	0,07	0,07	0,09	↓	↑
ПАТ “Укрелектроапарат”	0,33	0,55	0,32	0,44	0,35		↑
ПАТ “Темп”	0,18	0,30	0,30	0,52	0,25		↑
ПАТ “Красилівський машинобудівний завод”	1,87	4,91	4,65	4,77	5,04		↑
ПрАТ завод “Строммашина”	0,17	0,12	0,14	0,37	0,44		↑
<i>1.8. Коефіцієнт фінансового ризику за кредитами</i>							
ПрАТ “Завод “Нева””	-	-	-	-	-	↓	-
ПАТ “Укрелектроапарат”	0,09	0,10	0,09	0,06	0,02		↓
ПАТ “Темп”	-	-	-	-	-		-
ПАТ “Красилівський машинобудівний завод”	-	-	-	-	-		-
ПрАТ завод “Строммашина”	-	-	-	-	-		-

Представлені в табл.1 результати розрахунків свідчать, що: впродовж 2014–2018 років за всіма розрахованими коефіцієнтами, що характеризують засоби формування інвестиційного потенціалу досліджуваних промислових підприємств (фінансові ресурси промислових підприємств), спостерігається фактична негативна тенденція суттєвої їх невідповідності направленості визначених позитивних тенденцій, щодо нормативних їх значень, то в цілому вони знаходяться в межах норми (окрім коефіцієнту автономії фінансових ресурсів, коефіцієнту покриття інвестицій та коефіцієнту фінансового ризику за загальними запозиченнями). Так, коефіцієнт автономії фінансових ресурсів на усіх досліджуваних підприємствах має тенденцію до спаду та становить менше нормативного значення (окрім 2014 та 2018 років на ПАТ “Укрелектроапарат”, де даний коефіцієнт має значення 0,7 та 0,55 відповідно). Зниження коефіцієнта автономії фінансових ресурсів означає поглиблення фінансової залежності у звітному році. Відмітимо, що на ПАТ “Красилівський машинобудівний завод” та ПрАТ завод “Строммашина” даний коефіцієнт виступає взагалі з від’ємним

значенням, що свідчить про недостатність власних фінансових ресурсів на досліджуваних підприємствах та фактично вказує на відсутність фінансової самостійності підприємств. Отже, фінансовий стан досліджуваних підприємств можна охарактеризувати як надзвичайно нестійкий, оскільки заборгованість промислових підприємств перевищує суму його активів (про що свідчать й дані оберненого коефіцієнту, а саме коефіцієнту фінансової залежності).

Наступним коефіцієнтом, де на усіх досліджуваних підприємствах спостерігається негативна тенденція та невідповідність нормативного значення є коефіцієнт покриття інвестицій. Так, на усіх досліджуваних промислових підприємствах даний показник становить менше 1 і має тенденцію до спаду, що свідчить про те, що об'єкти інвестування промислових підприємств є економічно не стійкими до зовнішніх впливів.

Як бачимо, з табл. 1 коефіцієнт фінансового ризику за загальними запозиченнями має тенденцію до зростання, що свідчить про підвищення залежності досліджуваних підприємств від залучених джерел та втрату фінансової автономії. Значення коефіцієнта фінансового ризику суттєво змінюється залежно від зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування промислових підприємств. Чинниками таких змін можуть бути зміна оборотності оборотних активів, стан дебіторської заборгованості, зміна умов залучення капіталу тощо.

Таким чином, стан фінансових ресурсів досліджуваних промислових підприємств можна пояснити зростанням інфляції, нестабільною державною податковою та грошово-кредитною політикою. Звичайно, дана ситуація відображає низьку ефективність формування засобів створення інвестиційних ресурсів промислових підприємств, а, отже, й засобів формування їх інвестиційного потенціалу. В подальших дослідженнях проведемо також оцінку якості використання та розвитку інвестиційного потенціалу досліджуваних нами промислових підприємств.

*Коваленко В.В.*

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри банківської справи,  
Одеський національний економічний університет*

**ВПЛИВ КРЕДИТНОГО ТА ПРОЦЕНТНОГО КАНАЛІВ  
ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ НА РОЗВИТОК НЕФІНАНСОВИХ  
КОРПОРАЦІЙ**

Визначальна роль кредитного каналу трансмісійного монетарного механізму в економічному зростанні держави визначено у Законі України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III [1], де визначено, що основним завданням банків в механізмі фінансового посередництва, є надання банківських послуг щодо акумуляції вільних коштів юридичних і фізичних осіб та спрямування цих коштів економічним суб'єктам, які їх потребують. При цьому слід зазначити, що головна роль банків у економічній системі держави полягає в кредитуванні економіки, тобто в наданні економічним суб'єктам додаткових фінансових ресурсів із метою здійснення їхньої основної діяльності. Кредит покликаний забезпечити фінансування нових капітальних інвестицій, купівлі фінансових і нефінансових активів та збільшення споживання й фінансування [2, с. 8].

За допомогою процентного каналу поширюється вплив на економіку через регулювання процентних ставок, а через них – на сукупний попит і виробництво. Впливаючи на економіку через процентний канал, центральний банк регулює ціну грошей і капіталу як у коротко-, так і довгостроковій перспективі, що позначається на динаміці заощаджень, витрат та інвестицій [3, с. 116].

Якщо розглядати обсяг кредитів, наданих резидентам у розрізі секторів економіки (табл. 1), то слід відзначити, що найбільший обсяг кредитних ресурсів банківської системи направлена на підтримку нефінансових корпорацій.

Так, у 2019 р. на його підтримку було направлено 744647,8 млн грн., що на 243687,2 млн грн. більше ніж у 2010 р. Хоча, слід констатувати той факт, що у 2016 р. було надано кредитів на 77466,5 млн грн. більше, ніж у 2019 р. (при ситуації пікових збитків для банківської системи України). За аналізований період спостерігається у структурній компоненті обсягів кредитування переважання корпоративного бізнесу, ніж домашніх господарств.

Таблиця 1 - Кредити, надані резидентам України у розрізі секторів економіки за період 2007-2019 рр.

Суб'єкти кредитування	2010 р.		2013 р.		2016 р.		2019 р.	
	млн грн.	пи-тома вага, %	млн грн.	пи-тома вага, %	млн грн.	пи-тома вага, %	млн грн.	пи-тома вага, %
інші фінансові корпорації	13430,3	1,8	19317,5	2,1	11583,0	1,2	9577,0	1,0
сектор загального державного управління	8817,3	1,2	5907,7	0,6	1429,9	0,1	4732,5	0,5
нефінансові корпорації	500960,6	68,4	691902,8	76,0	822114,3	82,3	744647,8	76,6
інші сектори економіки	209614,6	28,6	193653,8	21,3	163554,6	16,4	212913,6	21,9
усього	732822,8	100,0	910781,7	100,0	998681,9	100,0	971870,8	100,0

Джерело: складено автором за матеріалами [4]

Розглядаючи структуру наданих кредитів нефінансовим корпораціям, за цільовим спрямуванням (рис. 1), можна зробити висновок про те, що переважають інші кредити, які не на ціленні на розвиток нефінансових корпорацій.



Рисунок 1 - Структура кредитів, наданих нефінансовим корпораціям за цільовим спрямуванням за період 2007-2019 рр., %

Джерело: складено автором за матеріалами [4]

Динаміка кредитів, наданих нефінансовим корпораціям за строками (рис. 2), свідчить про те, що переважають короткострокові кредити, які в меншій мірі впливають на розвиток корпоративного бізнесу.

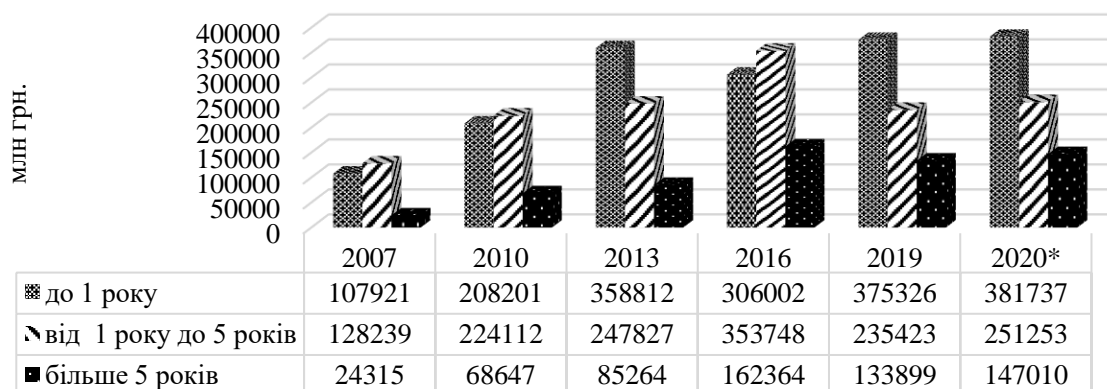


Рисунок 2 - Динаміка кредитів, наданих нефінансовим корпораціям за строками, млн грн.

2020\* - станом на 01.07.2020

Джерело: складено автором за матеріалами [4]

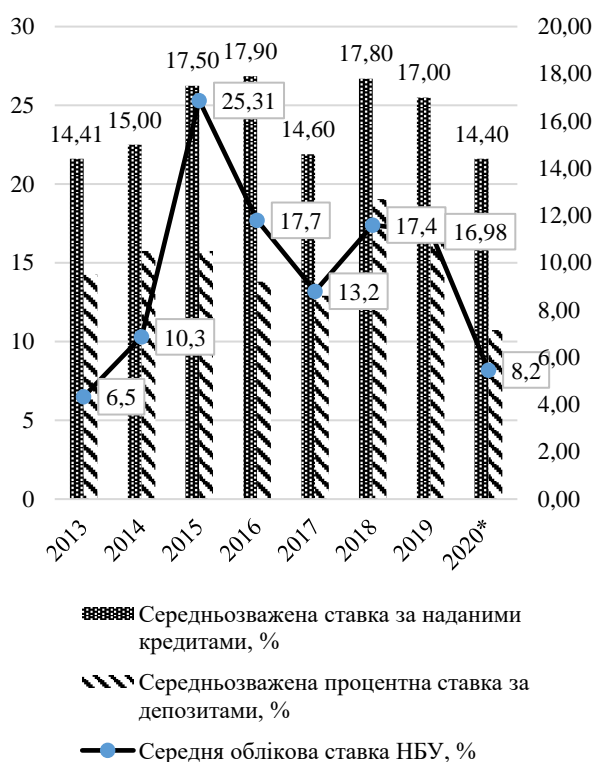
Так, їх сума у 2019 р. склала 375326 млн грн., що у порівнянні з попередніми роками має тенденцію до зростання. Про те, слід відзначити позитивну динаміку до зростання наданих кредитів на термін більше ніж п'ять років, що прослідковується на протязі аналізованого періоду. При цьому, 2016

р. слід вважати таким, що супроводжувався не виваженою кредитною політикою банків та дією кредитного каналу трансмісійного монетарного механізму, що і спричинило ситуацію найбільшого обсягу проблемних кредитів за цей період – 89,37 % (без урахування резервів до капіталу).

Функціонування кредитного каналу монетарного трансмісійного механізму тісно пов’язане з усіма іншими каналами, особливо процентним, валютним і грошовим. Цей взаємозв’язок має прояв через вплив облікової ставки центрального банку на вартість банківських ресурсів і ставки банківського кредитування.

Національний банк України характеризує вплив облікової ставки на фінансовий ринок та економіку завдяки досягненню ним операційної цілі монетарної політики, яка полягає в утриманні гривневих короткострокових міжбанківських ставок на рівні, близькому до облікової ставки, у межах коридору процентних ставок за інструментами постійного доступу. Однак, ціна банківського кредиту на ринку не знижується адекватно зміні облікової ставки, навіть, з урахуванням економічного лагу. Варто додати, що вартість депозитів знизилась значно суттєвіше. Це вказує на недосить ефективну дію процентного каналу трансмісійного механізму грошово-кредитної політики (рис. 3).

Для підвищення ефективності кредитного каналу доцільно реалізувати систему заходів щодо: поліпшення кредитного й інвестиційного клімату в державі; фінансового оздоровлення банківської системи, підвищення її стійкості до внутрішніх і зовнішніх шоків, зниження частки проблемних кредитів та підвищення рівня капіталізації банківської системи; поліпшення умов банківського кредитування та посилення механізмів захисту прав кредиторів і вкладників.



\*2020- за перше півріччя

Рис. 3.1 Динаміка середньозваженої облікової ставки, процентних ставок за кредитами та депозитами за період 2013-2020\* рр., %

Рисунок 3 - Динаміка облікової ставки, процентних ставок за кредитами та депозитами за період 2013-2020\* рр., %

Джерело: розраховано автором за матеріалами [17]

В посткризовий період виникає об'єктивна потреба переорієнтації монетарної політики центрального банку з рестрикційного напряму на експансивний, який дозволить стимулювати внутрішній попит із боку реального сектору економіки. Зазначене потребує підвищення дієвості поряд з кредитним, процентного каналу монетарного трансмісійного механізму на підставі визначення процентної політики Національного банку України, орієнтованої на досягнення внутрішньої рівноваги між рівнями інфляції та економічним зростанням. За для досягнення такої рівноваги, за доцільне є забезпечення позитивного рівня облікової ставки не щодо наявної, а щодо очікуваної інфляції; підвищення ефективності процентної політики за рахунок

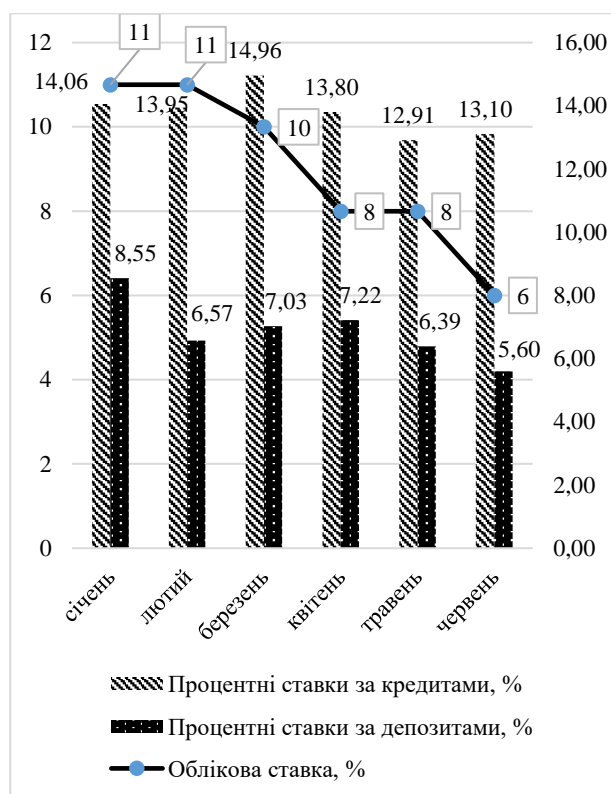


Рис.3.2 Динаміка облікової ставки, процентних ставок за кредитами та депозитами за перше півріччя 2020 р.

установлення оптимального коридору ринкових процентних ставок банків за кредитами й депозитами шляхом забезпечення контрольованості ставок грошового ринку; стимулювати кредитування банками реального сектору економіки на основі зниження ставок рефінансування банків для кредитування промисловості до 4-5 % з урахуванням рентабельності високотехнологічних галузей промисловості; забезпечення дієвості ключових елементів інфраструктури грошово-кредитного ринку.

### *Література*

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 03.10.2020).
2. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку. Фінанси України. 2016. № 5. С. 7-33.
3. Прасолова С.П. Вплив процентної політики Національного банку України на стан грошово-кредитної безпеки України та її економічне зростання. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2018. № 1 (86). С. 115-122.
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1/> (дата звернення: 04.10.2020).



*Ларіонова К.Л.*

*кандидат економічних наук, доцент, доцент  
кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Хмельницький національний університет*

## **УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Посилення глобальної конкуренції в сьогоденних умовах функціонування змушує підприємства адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища та своєчасно реформувати господарську діяльність з метою підвищення технологічного рівня виробництв для набуття інноваційно-інвестиційної привабливості та забезпечення стабільності власного розвитку. У таких умовах невід’ємною складовою функціонування підприємств стає системна реструктуризація. Актуальність реструктуризації зростає в умовах макроекономічних кризових явищах, подолання яких можливе за активізації інноваційної політики підприємства.

Реаліями реструктуризації вітчизняних підприємств та серйозним недоліком є відсутність інноваційної спрямованості запланованих перетворень. Саме тому розробка та практичні рекомендації щодо впровадження нових механізмів інноваційної реструктуризації підприємств набувають особливої актуальності.

У цьому контексті інноваційна реструктуризація характеризується як система заходів, що ініціюють приведення виробництва до нового стану, який відповідає об’єктивним потребам його інноваційного та соціально-економічного розвитку та передбачає, насамперед, технічне оновлення виробництва на передовій технологічній базі, яка включає ресурсозберігаючі технології, а також націлена на реорганізацію управління виробництвом і персоналом з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Інноваційна реструктуризація практикується не лише на кризових підприємствах, але й на підприємствах, які стабільно працюють та прагнуть

докорінно якісних змін. При проведенні змін головними мають бути інноваційна спрямованість систем управління, гнучкість виробництва, цілеспрямовані та результативні нововведення.

Дослідження показують, що сформований в Україні механізм інноваційної реструктуризації включає переважно організаційну частину [1, 2, 3]. За відсутності в такому механізмі найважливіших складових: економічного стимулювання інноваційної діяльності; організаційної структури, здатної сприймати нововведення; фінансового забезпечення інноваційних проектів, інформаційного забезпечення інноваційної діяльності; методики оцінки ефективності інноваційних програм і проектів з урахуванням внутрішніх та зовнішніх факторів ризику, не можна істотно покращити результати інноваційної діяльності підприємств та забезпечити їх сталий розвиток.

Для досягнення встановлених стратегічних і тактичних цілей необхідно сформуванню відповідний механізм інноваційної реструктуризації, який є одним із засобів активізації інноваційної діяльності і структурної перебудови підприємства. Основною ланкою в розробці такого механізму має стати система управління інноваційною діяльністю.

Організаційно-економічний механізм управління інноваційною реструктуризацією підприємства є складовою загальною системою управління підприємством, який використовуючи методи, засоби, ґрунтуючись на дотриманні певних принципів і закономірностей для його функціонування, за допомогою важелів та інструментів забезпечує підвищення інноваційного потенціалу, конкурентоспроможності та фінансової стійкості суб'єкта господарювання в умовах економічної нестабільності та різкому зменшенні, як зовнішніх так і внутрішніх обсягів інвестицій направлених на розвиток підприємств машинобудування. Побудова даного механізму створює необхідні передумови для того, щоб менеджери підприємства різних рівнів управління чітко уявляли майбутнє свого підприємства та розвивали його стратегічні можливості.

Основною метою управління інноваційною реструктуризацією є створення таких господарюючих суб'єктів, які здатні виготовляти конкурентоспроможну продукцію, бути технічно забезпеченими і фінансово-дієздатними за рахунок інтенсифікації інноваційної діяльності.

Організаційно-економічний механізм управління інноваційною реструктуризацією підприємства може бути, умовно поділений на два ключові блоки: організаційний, що визначає повноваження і дії підрозділів підприємства які задіяні в процесі реструктуризації, і економічний, що відображає безпосереднє функціональне наповнення механізму відповідними прийомами і засобами щодо формування і управління фінансовими ресурсами які потрібні для забезпечення його сталого розвитку.

Для забезпечення ефективної реалізації реструктуризації підприємств необхідне досягнення збалансованої роботи всіх складових організаційно-економічного механізму.

Організаційно-економічний механізм управління інноваційною реструктуризацією підприємства включає функціональну складову, яка об'єднує основні інструменти та процеси реструктуризації. В якості інструментів в організаційно-економічному механізмі управління реструктуризацією підприємства слід використати стан та рівень підвищення інноваційного потенціалу. Інноваційний потенціал підприємства являє собою здатність досягати при наявних ресурсах поставлених інноваційних цілей. Структурними компонентами інноваційного потенціалу підприємства є: організаційно-управлінський потенціал; науково-технічний потенціал; виробничо-технологічний потенціал; фінансово-економічний потенціал; кадровий потенціал.

Для цього необхідно розробити таку стратегію інноваційного розвитку підприємства, яка б дозволила підприємству запропонувати ринку принципово новий товар або послугу, одержуючи при цьому перевагу «першого ходу» в даному бізнесі. Метою даної стратегії – є зайняти лідируюче положення на ринку, таким чином, важливою умовою реалізації цієї стратегії стає

впровадження інновації раніше за конкурентів. Дана стратегія пов'язана з високим ризиком, так як інноваційні технології поєднані з невизначеністю як самої розробки, так і реакції ринку на новий винахід. У той же час дана стратегія повинна забезпечити стійку конкурентну перевагу завдяки монопольній позиції. Головна умова інноваційної стратегії - технологічний ривок і швидка реакція на ринкові зміни за рахунок гнучкої організаційної структури та наявних унікальних ресурсів.

Стратегію інноваційного розвитку підприємства доцільно здійснювати на основі стратегічних карт, формування яких базується на побудові профілей стану інноваційного розвитку з виокремленням ключових показників, вплив на які за допомогою комплексів інструментів прямої та опосередкованої дії дозволяє підвищити результативність використання інноваційного потенціалу та ефективність системи управління підприємства на стратегічному та оперативному рівнях.

Результативне функціонування організаційно-економічного механізму управління інноваційною реструктуризацією підприємств можливе за умови тісного взаємозв'язку елементів організаційної та економічної складових, що створюватиме умови для забезпечення ефективної взаємодії сторін у процедурі реструктуризації через систему реструктуризаційних важелів, заходів та методів.

Механізм управління інноваційною реструктуризацією підприємства для кожного підприємства є індивідуальним і потребує врахування багатьох аспектів, починаючи з визначення цілей реструктуризації і закінчуючи реалізацією її програми в залежності від наявних ресурсів і інноваційного потенціалу. Таким чином, формування гнучкого, динамічного організаційно-економічного механізму управління інноваційною реструктуризацією сприятиме стабільному функціонуванню підприємства, забезпечуючи його розвиток та підвищення конкурентоспроможності.

### *Література*

1. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : монографія / Ю. Я. Лузан. – К. : ННЦ Ін-т аграр. економіки, 2010. – 470 с.
2. Українець А. І. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства: сутнісне визначення [Електронний ресурс] / А. І. Українець. – URL : [http://old.lp.edu.ua/fileadmin/INEM/MO/PDF/Zbirnik\\_tez\\_2012.pdf](http://old.lp.edu.ua/fileadmin/INEM/MO/PDF/Zbirnik_tez_2012.pdf).
3. Касьянова Н. В. Управління інноваційною реструктуризацією авіапідприємств [Електронний ресурс] / Н. В. Касьянова. – URL : <http://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/18907/1/%D0%9D%D0%90%D0%A3%202015-2.pdf>

*Овод Л.В.*

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування*

*Тренез О.А.*

*студентка гр. ОАмз-19-1*

*Хмельницький національний університет*

### ***ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ГРУПУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У ФІНАНСОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ***

За умов динамічних змін в ринковому середовищі виникає гостра потреба в постійному реагуванні на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища сільськогосподарського підприємства, а стійке положення будь якого суб'єкту господарювання на ринку продукції визначається рівнем його конкурентоспроможності.

Вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств потребує створення системи

управління виробництвом, в основу якої має бути покладено формування інформації про усі види ресурсів, у тому числі й про виробничі запаси. Розв’язок проблем ефективного управління запасами підприємств аграрної сфери неможливий без побудови автоматизованої обліково-аналітичної системи управління сільськогосподарським підприємством, яка забезпечить менеджерів і керівників належною інформацією для прийняття дієвих управлінських рішень.

Виробничі запаси є складовою запасів сільськогосподарських підприємств, які формують його виробничі ресурси. Вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств аграрної сфери. Різноманітність видів запасів в сільському господарстві ускладнює управління, облік, аналіз та оперативний контроль за їх рухом. Тому виникає потреба в їх деталізації в робочому плані рахунків.

Вивчення та аналіз останніх наукових праць та публікацій свідчить про актуальність даного напрямку досліджень. На думку вчених, сьогодні сільськогосподарські підприємства потребують суттєвого реформування структури управління господарською діяльністю та її обліково-аналітичного забезпечення, а оптимізація виробничих запасів – один із головних факторів виходу сільськогосподарських підприємств із кризового стану.

На думку Н.І. Коваль і на наше переконання, сільськогосподарські підприємства використовують велику кількість різних виробничих запасів і виникає необхідність поряд із затвердженими рахунками бухгалтерського обліку розробити систему рахунків відповідно до галузевої особливості досліджуваних підприємств. На підприємствах слід відкрити рахунки третього і четвертого порядку залежно від потреби у кількості інформації, необхідної для управління виробництвом [1, с. 97].

Деталізація окремих субрахунків з обліку виробничих запасів спрощує отримання бухгалтерської інформації внутрішніми користувачами. Аналіз класифікаційних груп виробничих запасів показує, що основними є економічна та технічна класифікації. О. В. Мурашко [2] зазначає, що облік матеріальних

запасів може ґрунтуватись лише на економічній (синтетичний облік) та технічній класифікації (аналітичний облік), яка деталізує інформацію про виробничі запаси.

Оскільки така класифікація є вихідним моментом побудови ефективної обліково-аналітичної системи, а також прийняття управлінських рішень в сільському господарстві, пропонуємо здійснювати групування виробничих запасів за такими напрямками (табл.1).

Передбачений п'ятизначний код побудований за десятинною системою. Перші три цифри – код субрахунку, четверта цифра-код субрахунку другого порядку (відповідає економічній класифікації), п'ята цифра – код аналітичного обліку, який є індивідуальним для кожного підприємства за наявними найменуваннями виробничих запасів (відповідає технічній класифікації).

Таблиця 1 - Пропозиції щодо групування виробничих запасів в аналітичному обліку на сільськогосподарських підприємствах

За субрахунками	Економічна класифікація	Технічна класифікація (аналітичний облік)
1	2	3
Рахунок 20 «Виробничі запаси»		
201 «Сировина і матеріали»	2011 «Основні матеріали»	201101 «Борошно»; 201102 «Цукор»; 201302 «Молоко»
	2012 «Допоміжні матеріали»	20121 «Офісні матеріали»; 20122 «Ветеринарні засоби та витратні матеріали»
203 «Паливо»	2031 «Нафтопродукти»	20311 «Дизельне паливо»; 20312 «Бензин»
	2032 «Господарське паливо»	20321 «Природний газ» ; 20322 «Вугілля»
	2033 «Моторне паливо»	20331 «Оливи»; 20332 «Мастила»

Продовження таблиці 1

1	2	3
205 «Будівельні матеріали»	2051 «Силікатні матеріали»	20511 «Цегла»; 20512 «Цемент»; 20513 «Вапно»
	2052 «Лісові матеріали»	20521 «Дошки»; 20522 «Фанера»
	2053 «Будівельний метал»	20531 «Залізо листове»; 205302 «Бляха»; 20533 «Сталь»
	2054 «Металовироби»	20541 «Цвяхи» ; 205402 «Гайки»; 205403 «Болти»; 20543 «Арматура»
	2055 «Санітарно-технічні матеріали»	205501 «Крани»; 205502 «Муфти»; 20553 «Труби»
	2056 «Електротехнічні матеріали»	205601 «Провід»; 20562 «Електроізоляція»
	2057 «Хімічні матеріали»	20571 «Фарба»; 20572 «Оліфа»
207 «Запасні частини»	2071 «Запчастини до тракторів»	20711 «Лампи»; 20712 «Паливні баки»; 20713 «Акумулятори»; 20714 «Гайки,болти, підшипники тощо»
	2072 «Запчастини до автомобілів»	20721 «Акумулятори»; 20722 «Гайки,болти, підшипники», інше; 20723 «Автомобільні лампи»; 20724 «Двигуни»; 20725 «Електрообладнання»; 20726 «Деталі гальмування»
	2073 «Запчастини до комбайнів»	20731 «Деталі двигунів» ; 20732 «Гайки,болти, підшипники тощо»; 20733 «Деталі ходової частини»
	2074 «Запчастини до с.г. машин»	20741 «Деталі ходової частини»; 20742 «Деталі двигунів»; 20743 «Гайки,болти, підшипники тощо»
	2075 «Інші запчастини»	За видами



Кінець таблиці 1

1	2	3
208 «Матеріали сільськогосподарського призначення»	2081 «Мінеральні добрива»	20811 «Азотні добрива» ; 20812 «Фосфатні добрива»; 20813 «Калійні добрива»; 20814 «Комплексні добрива»
	2082 «Засоби захисту рослин»	20821 «Інсектициди», 20822 «Фунгіциди», 20823 «Гербіциди», 20824 «Регулятори росту рослин», 20825 «Інші пестициди»
	2083 «Біопрепарати»	20831 «Препарати для профілактики захворювань», 20832 «Препарати для лікування захворювань»; 20833 «Препарати для діагностики захворювань»
	2084 «Медикаменти і хімікати»	20841 «Спирт» ; 20842 «Дезінфекційні засоби»; 20843 «Засоби очищення води»
	2085 «Саджанці і насіння»	20851 «Насіння пшениці» ; 20852 «Насіння вівса»; 20853 «Насіння жита»; 20854 «Насіння цукрових буряків»
	2086 «Корми»	20861 «Комбікормові суміші для великої рогатої худоби»» 20862 «Комбікормові суміші для свиней»

Очевидно, що вирішення як організаційних, так і методичних питань повинне ґрунтуватися на використанні можливостей сучасних комп'ютерних технологій. При цьому найбільш ефективною є організація впровадження таких завдань у комплексній системі управління сільськогосподарським підприємством.

Підсумовуючи проведені дослідження слід зазначити, швидкі економічні перетворення, посилена конкуренція, обмеженість ресурсів потребують пошуку нових шляхів до управління активами виробничого підприємства, ключову позицію у структурі яких посідають виробничі запаси.

Формування та використання виробничих запасів в діяльності підприємств аграрного сектору впливають на процес прийняття рішень щодо їх стратегічного розвитку і забезпечують позитивні кінцеві результати діяльності.

Водночас, вирішення проблем в діяльності сільськогосподарських підприємств з врахуванням причин їх виникнення потребує оновлення системи отримання інформації про запаси, використання нетрадиційних для вітчизняної облікової практики підходів до ефективного їх використання та оптимізації.

Отже, можна виділити наступні шляхи удосконалення обліково-аналітичної системи щодо запасів на підприємстві для прийняття ефективних рішень:

- розробка нового удосконаленого наказу про облікову політику щодо запасів;
- підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємства, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;
- розширення класифікаційних груп запасів для підвищення аналітичності інформації.

### *Література*

1. Коваль Н.І. Сутність виробничих запасів як економічної категорії: обліковий та управлінські аспекти. *Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання науки і практики*. 2017. № 7. С.93–105.
2. Мурашко О.В. Суть матеріальних запасів, їх класифікація та визначення в бухгалтерському обліку. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки*. Житомир: ЖДТУ. 2005. №3(33). С.134–139.

*Петрицька О.С.*

*канд. екон. наук, доцент*

*Хмельницький національний університет*

## ***МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА***

Сьогодні, все більше підприємств визнають потребу у перспективному управлінні фінансовою діяльністю на основі наукових методик передбачення її напрямків, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства і умов зовнішнього середовища. Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю підприємства є фінансова стратегія.

Фінансову стратегію можна визначити як одну з найважливіших функціональних стратегій підприємства, що забезпечує усі основні напрямки розвитку його фінансової діяльності і фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягненні, адекватного корегування напрямів формування і використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища.

Основою для розробки фінансової стратегії є стратегічний фінансовий аналіз, який полягає у визначенні впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на результативність здійсненні фінансової діяльності підприємства з метою виявлення особливостей і можливих напрямків його розвитку в перспективному періоді.

Мета стратегічного фінансового аналізу полягає у формуванні множини альтернатив для прийнята стратегічних рішень, які забезпечать конкурентні переваги досліджуваного об'єкта та його прибутковість в довгостроковій перспективі з максимальним використанням потенціалу підприємства та змін у зовнішньому середовищі на свою користь.

Основу проведення стратегічного аналізу складає вивчення впливу на господарську діяльність підприємства окремих чинників і умов середовища його функціонування. Під фінансовим середовищем функціонування

підприємства розуміється система умов і чинників, що впливають на організацію, формні результати його фінансової діяльності.

Роль фінансового аналізу в системі управління підприємством визначається його перевагами, які дають змогу: створити інформаційну базу для прийняття стратегічних рішень на основі оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища; зменшити негативний вплив змін зовнішнього та внутрішнього середовища на результати діяльності підприємства; швидко реагувати на зміни та вносити відповідні корективи до стратегії, яка реалізується на даному етапі діяльності господарюючого суб'єкта; визначити необхідний рівень потенціалу підприємства та дію чинників зовнішнього середовища, які у поєднанні дають змогу досягнути його стратегічних цілей.

Стратегічний фінансовий аналіз базується на застосуванні спеціальних методів аналітичного дослідження, таких як SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз, портфельний аналіз, метод сценаріїв, експертний аналіз, а також доповнюється комплексним аналізом фінансового стану підприємства.

Найбільш універсальним та широко застосовуваним методом є SWOT-аналіз, який включає аналіз можливостей і загроз зовнішнього середовища, а також сильних і слабких сторін внутрішнього середовища підприємства. У науковій літературі наводяться різні інтерпретації проведення SWOT-аналізу. Однак методологія його здійснення для цих підходів єдина – вона базується на складанні матриці сильних і слабких сторін у діяльності організації, а також можливостей і загроз, що можуть визначатися зміною факторів зовнішнього середовища. Встановлення зв'язків між найбільш впливовими слабкими і сильними сторонами організації, загрозами і можливостями зовнішнього середовища – заключний етап процесу SWOT-аналізу. Для встановлення взаємозв'язків будується матриця SWOT-аналізу [1].

В процесі проведення аналізу зовнішнього фінансового середовища необхідно визначати вплив факторів цього середовища на базові елементи стратегічних можливостей підприємства. До елементів стратегічних можливостей відносяться фінансові ресурси, активи підприємства, фінансова

збалансованість, тощо. Сильні або слабкі позиції підприємства визначаються в процесі оцінки його внутрішнього середовища за тими самими базовими елементами. Співставлення внутрішніх сильних та слабких сторін з зовнішніми загрозами та можливостями сприяє вибору відповідної стратегічної альтернативи.

Отже, можна виділити наступні етапи здійснення стратегічного фінансового аналізу: аналіз зовнішнього фінансового середовища непрямого впливу; аналіз зовнішнього фінансового середовища прямого впливу; аналіз внутрішнього фінансового середовища; комплексна оцінка стратегічної фінансової позиції підприємства, вибір стратегічної альтернативи.

Особливістю здійснення стратегічного фінансового аналізу є те, що він є прогностичним, тобто оцінює перспективний стан фінансового потенціалу підприємства під впливом можливих змін окремих чинників та умов, і таким чином відіграє значну роль у формуванні фінансової стратегії підприємства.

Стратегічним фінансовим аналізом є процес вивчення впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на результативність здійснення фінансової діяльності підприємства з метою виявлення особливостей і можливих напрямів її розвитку в перспективному періоді, тобто розроблення фінансової стратегії підприємства. Кінцевим продуктом стратегічного фінансового аналізу є модель стратегічної фінансової позиції підприємства, яка всесторонньо і комплексно характеризує передумови і можливості його фінансового розвитку у розрізі кожної із стратегічних домінуючих сфер фінансової діяльності. Теоретичне дослідження основ стратегічного фінансового аналізу важливе з точки зору можливості застосування його методики в практичній діяльності господарюючих суб'єктів.

### *Література:*

1. Коновалова О. SWOT-аналіз як основний інструмент стратегічного управління, його переваги і недоліки. URL: [http://www.rusnauka.com/3\\_SND\\_2010/Economics/58123.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58123.doc.htm)

2. Шурпенкова Р.К. Стратегічний аналіз як складова процесу управління підприємством / Р.К. Шурпенкова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – Вип. 2 (112). – С. 96-99.

***Проскурович О.В.***

***кандидат економічних наук, доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці, Хмельницький національний університет***

***Рудь В.Ю.***

***магістрантка кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці, Хмельницький національний університет***

### ***ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ЕЛЕМЕНТ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА***

Ефективність функціонування підприємства та рівень його конкурентоспроможності залежать не тільки від масштабу діяльності та ефективності використання ресурсів, а й значною мірою від асортименту реалізованої продукції, ступеня його оптимальності з точки зору співвідношення цін, одержуваного прибутку та задоволеності споживачів. Асортиментна політика підприємства відіграє ключову роль у конкурентному середовищі, адже чим більше в продажі товарів різних найменувань, тим більше задовольняються потреби споживачів, а отже конкурентні позиції суб'єкта підприємництва на ринку є сильнішими.

Традиційно, під асортиментом розуміють перелік основних видів продукції за певними ознаками і характеристиками [1]. Асортимент товарів формується, як певна група товарів, тісно пов'язаних між собою схожістю функціонування, реалізацією певним групам покупців та через аналогічні канали збуту або належністю до одного й того самого діапазону цін. При цьому існує відмінність між товарним асортиментом та номенклатурою, яка полягає власне в призначенні: асортимент призначений для задоволення потреб споживачів, а

товарна номенклатура – для регламентування певної діяльності чи іншої сфери застосування [2].

Дослідженню асортиментної політики суб’єкта підприємництва приділяли увагу багато науковців, які висвітлювали питання формування асортименту товарів та їх конкурентоспроможності. Однак, залишаються недостатньо обґрунтованими питання особливостей формування товарного асортименту на вітчизняних підприємствах харчової промисловості, оскільки усі напрацювання у цій галузі розглядаються через призму роздрібної торгівлі. Також актуальними є напрямки адаптації теоретичних напрацювань зарубіжних вчених до українського бізнес–середовища.

Для досягнення стратегічної фінансової мети підприємницької діяльності, а саме максимізації прибутку, важливим є ґрунтовне формування асортименту. Це передбачає цілеспрямовану діяльність суб’єкта господарювання з підбору, забезпечення та підтримки груп, видів та різновидів товарів за суспільно необхідними потребами, споживчого попиту, що дозволяє задовольнити реальні або прогнозовані потреби та також досягти стратегічної мети його діяльності [3].

Формування асортименту не може бути абстраговано від конкретного суб’єкта підприємництва і повинно базуватися на заздалегідь обраних цілях і завданнях, які обумовлюють напрямки його розвитку [4, с.406].

Стратегія формування асортименту товарів обумовлена рядом маркетингових рішень ще на етапі планування. Це насамперед формування асортименту, вибір цільового ринку і комплексу послуг, обґрунтування цін і стимулювання продажу товарів, місце розташування господарюючого суб’єкта та інші. Цей процес є безперервним (рисунок 1) і відбувається з дотриманням наступних принципів [4]: відповідність сфери діяльності підприємства характеру попиту населення; зростання рентабельної діяльності підприємства; дотримання потрібної широти, глибини, і стійкості формування асортименту; забезпечення комплексності задоволення попиту споживачів у межах обраного сегмента ринку.

Основою формування асортиментної політики є розробка асортиментної концепції, що передбачає цілеспрямовану побудову оптимального асортименту товарної пропозиції згідно вимог певних груп покупців (сегментів ринку) та для забезпечення найефективнішого використання потенціалу господарюючого суб'єкта.

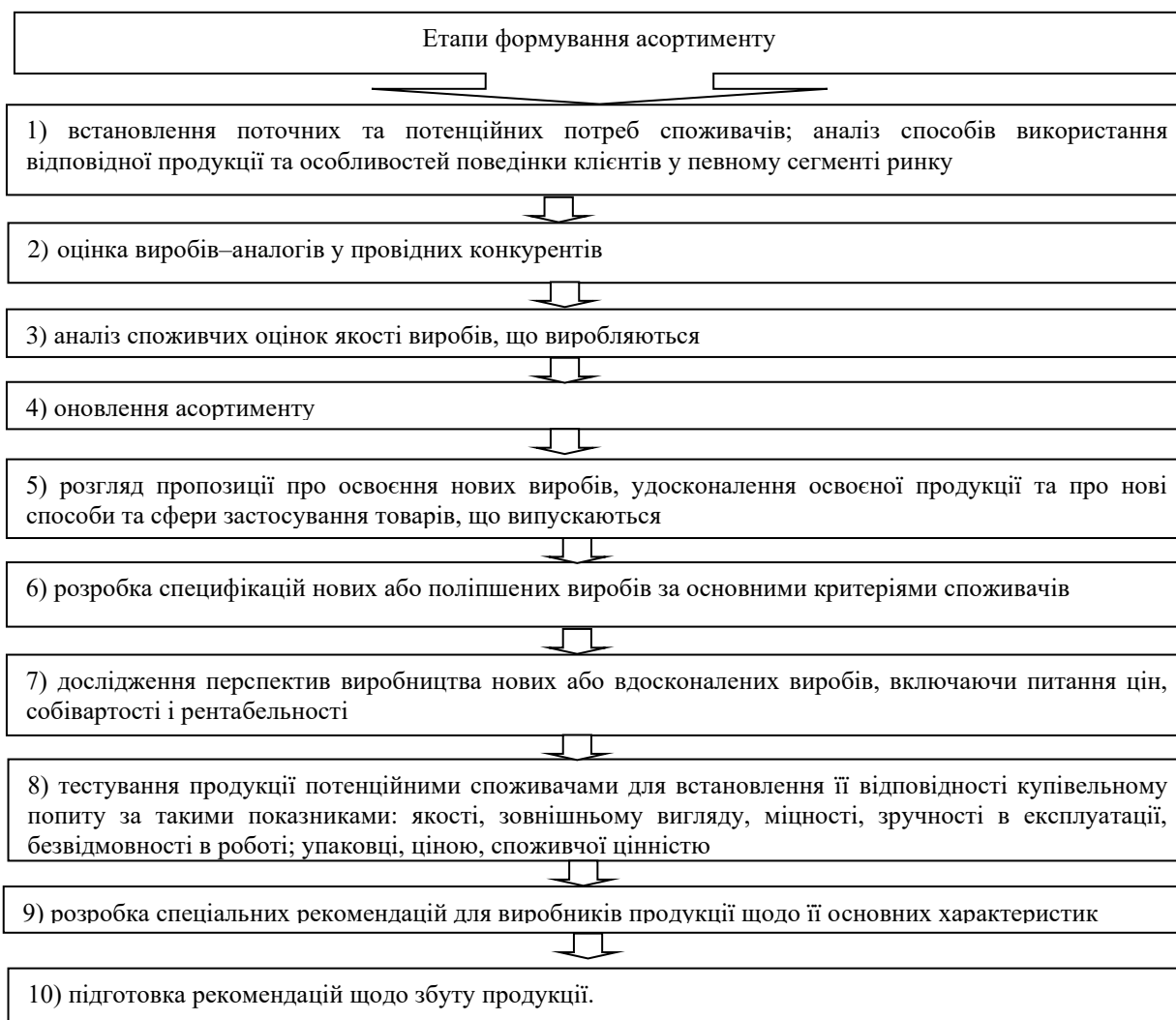


Рисунок 1 – Основні етапи формування асортименту

Вона спрямована на те, щоб зорієнтувати суб'єкт підприємництва на випуск продукції відповідної структури з дотриманням попиту конкретних споживачів. Підкріплена заходами організаційного характеру щодо забезпечення випуску продукції, асортиментна концепція є цільовою програмною складовою що характеризує можливості оптимального



виробництва певного виду товару. До її складу включено показники щодо випуску різноманіття видів товарів (з урахуванням типології споживачів); рівня і частоти оновлення асортименту; рівня і співвідношення цін на товари певного виду.

Залежно від масштабів збутової діяльності, специфіки готової продукції, виробничих цілей і завдань формування асортименту здійснюється різними методами. Проте, провідним залишається визначення оптимальної структури асортименту, що сприяє управлінню фінансовим результатом через покращення рівня рентабельності і стабільності розвитку суб'єкта господарювання.

Оптимізувати структуру асортименту варто за використання загальної задачі лінійного прогнозування у межах оптимізаційних економіко-математичних методів і моделей. Зокрема, для забезпечення оптимальної структури в якості цільової функції обрано маржинальний прибуток:

$$F(x) = \frac{1}{100} * \sum_{i=1}^n x_i * [c_i * (1 + R_i) - b_i] \rightarrow \max$$

де  $c_i$  – собівартість одиниці  $i$ -го виду продукції;

$R_i$  – рентабельність одиниці  $i$ -го виду продукції;

$x_i$  – обсяг виробництва  $i$ -го виду продукції;

$b_i$  – змінні витрати на виробництво  $i$ -го виду продукції.

При побудові математичної моделі для оптимізації структури асортименту продукції підприємства верхня межа обсягу виробництва повинна відповідати прогнозованому обсягу реалізації, при цьому додається система обмежень на наявність і використання виробничих потужностей на невід'ємність змінних обраної цільової функції. Розмір змінних витрат на виробництво продукції не повинен перевищувати його значення за попередній період.

Сформована оптимальна асортиментна програма виробництва продукції, що забезпечуватиме максимальний маржинальний прибуток забезпечить зменшення підприємницького ризику, пов'язаного з діяльністю підприємства харчової промисловості.

Управління асортиментом є визначальним у торговельній системі вітчизняних підприємств та сприяє вирішенню найбільш гострої проблеми сучасного етапу розвитку національної економіки – проблемі насичення ринку товарами високої якості в необхідній кількості і асортименті за встановленим попитом та потребами потенційних споживачів. Розробка кожним конкретним підприємством харчової промисловості асортиментного переліку товарів і здійснення контролю за його дотриманням (тобто управління асортиментом) забезпечує покращення обслуговування покупців цільового ринку і створення стійкого асортименту [5].

Таким чином, для ефективного функціонування підприємства харчової промисловості та підвищення його прибутковості необхідно проводити систематичне діагностування обсягів товарної та реалізації продукції загалом та за асортиментом, що забезпечить її конкурентоспроможність. Діагностика та формування оптимальної структури асортименту сприятиме покращенню перспектив збільшення прибутковості суб'єкта господарювання будь якого профілю.

### *Література*

1. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. Я. Кардаш – К.: КНЕУ, 2003. – 250 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubooks.com.ua/books/000204/inx10.php>
2. Снегирева В.В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям / В.В. Снегирева. – СПб. : Питер, 2007. – 416 с
3. Малюк С.О. Маркетинговий підхід до трактування сутності товару й товарного асортименту підприємства / С.О. Малюк // Вісник аграрної науки Причорномор'я – 2014. – Вип.4 – С.55-60.
4. Прядко О.М. Управління торговим асортиментом у роздрібній торгівлі в умовах національної конкурентної політики: монограф. / О.М. Прядко, Л.О. Попова, Г.А. Синицина; Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. – Харків: ХДУХТ, 2014. – 153с с.

5. Троян А. В. Особливості асортиментної політики підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / А.В. Троян // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

*Рзаєв Г.І.*

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,*

*Рожков Р. І.*

*магістрант,*

*Хмельницький національний університет*

### ***ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА***

Активи підприємства представляють сукупність економічних ресурсів господарюючого суб'єкта. Активи знаходяться у постійному кругообігу, а саме повністю або частково змінюють свою форму та переносять вартість (повністю або частково) на витрати підприємства. Саме активи підприємства, як його ресурси, значно впливають на суми витрат та доходів підприємства. Відповідно, удосконалення стану та структури активів, призводить до покращення їх стану та оптимізації їх структури, що в кінцевому рахунку сприяє зростанню фінансових результатів та фінансового стану підприємства. Активи підприємства складаються з їх оборотної та необоротної частки.

Теоретичні підходи до розуміння необоротних активів вивчають В. Кузнєцов, О. Михайленко, Н.Є. Ціцька, З.П. Мирончук, Л.Й. Лужняк, Д.Я. Нечай, Л.О. Гуцайлюк, Р.П. Блажкевич, О.І. Кремень, Р.Л. Мосійчук, В.М. Кремень та ін.

Так О.І. Кремень, Р.Л. Мосійчук, В.М. Кремень розглядають необоротні активи, як активи, що використовуються підприємством у його діяльності протягом тривалого періоду часу (більше одного року), забезпечують отримання підприємством у майбутньому економічних вигід і вартість яких

може бути достовірно визначена [3]. На думку, Л.О. Гуцайлюк, Р.П. Блажкевич, необоротні активи, представляються як активи з тривалим (більше одного року) строком використання, вартість яких може бути достовірно визначена й є не нижчою від певної встановленої граничної суми, та від використання яких підприємство отримує певні економічні вигоди [2]. Л.Й. Лужняк, Д.Я. Нечай вивчають необоротні активи, як сукупність матеріально-фінансових ресурсів, складову виробничого потенціалу підприємства, що визначає його здатність випускати конкурентоспроможну продукцію [6].

Вагомою складовою активів підприємства є оборотні. Оборотні активи, як категорію, досліджують І.О. Бланк А.М. Савченко, А.В. Матвіюк, Г.С. Кузнецова, О.С. Кравченко, Г.М. Іванова, Г.В. Нашкерська, Л.О. Лігоненко та ін.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотні активи, це гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [7]. Л.О. Лігоненко вивчає оборотні активи як сукупність економічних ресурсів підприємства, що перебувають у постійному кругообігу, змінюють свою матеріальну форму впродовж одного операційного циклу (одного року) та в повному обсязі переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції [5]. І.О. Бланк оборотні активи розглядає як сукупність майнових цінностей підприємства, що забезпечують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства та, що повністю споживаються у процесі одного виробничо-комерційного циклу [1]. На думку, Г.С. Кузнецова, оборотні активи вивчають, як грошові кошти та їх еквіваленти, які не обмежені у використанні, а також інші активи, що обслуговують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства та повністю споживаються протягом одного операційного циклу, або протягом дванадцяти місяців з дати складання балансу [4].

Дослідження динаміки та структури майна підприємства за складовими передбачає наступний перелік дій: оцінка динаміки, складу та структури необоротних активів; оцінка складу та структури оборотних активів; дослідження співвідношення оборотних та необоротних активів до загальної їх суми; діагностика ефективності використання активів підприємства та оцінка їх впливу на результати діяльності суб'єкта господарювання.

Важливим напрямом є оцінка забезпеченості майна підприємства власними та запозиченими коштами представлена такими напрямками: дослідження концентрації власного капіталу та оцінка фінансової залежності підприємства; оцінка маневреності власного капіталу; оцінка забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами; оцінка можливих комбінацій фінансування необоротних і оборотних активів.

Діагностика стану активів підприємства, джерел його фінансування, оцінка забезпеченості майна підприємства власними та запозиченими коштами дасть можливість здійснювати постійний контроль їх використання, що буде сприяти нормалізації стану економічної безпеки суб'єкта господарювання та підвищенню рівня його конкурентоспроможності.

Крім зміни валюти балансу в цілому, необхідно проаналізувати характер зміни окремих статей балансу, дослідити абсолютні зміни величин та їх відхилення у відсотках за різними статтями балансу періоду, що аналізується (горизонтальний). Важливим є також оцінка структури валюти балансу шляхом розрахунку питомої ваги окремих статей активу і пасиву на певну дату (вертикальний). Горизонтальний та вертикальний аналіз може проводитися за кілька звітних періодів. В процесі аналізу динаміки та структури статей балансу підприємства доцільно звернути увагу на наступні питання, що в основному визначають фінансовий стан підприємства, а саме: загальну зміну валюти балансу в кінці звітного періоду порівняно з його початком; порівняння темпів приросту всіх активів підприємства та їх необоротної частини; структуру активів підприємства з точки зору збільшення на кінець звітного періоду питомої ваги оборотних активів та зменшення питомої ваги на кінець року

необоротних активів; порівняння темпів зростання власного та запозиченого капіталу підприємства; структуру пасивів підприємства, а саме на питому вагу власного капіталу та її зміни за звітний період та ін.

Використання у практиці аналізу зазначених напрямів дослідження активів підприємства дасть змогу оптимізувати їх структури, підвищити ефективність їх використання та відповідно мати позитивний вплив на процес формування показників витрат, доходів та фінансових результатів діяльності підприємства. Такий підхід дасть змогу покращити рівень ліквідності активів, покращити стан операційної безпеки та рівень інвестиційної привабливості підприємства.

### *Література*

1. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия :Киев : Ника-центр, 2003. 448 с. URL : <http://complex-promo.ru/info/2067/2067.html>

2. Гуцайлюк Л.О. Теоретичні основи обліку необоротних активів: проблеми та рішення / Гуцайлюк Л.О., Блажкевич Р.П.. // IV Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія». – 2018. – С. 15–17.

3. Кремень О. І. Комплексний аналіз ефективності управління активами підприємства / О. І. Кремень, Р. Л. Мосійчук, В. М. Кремень . *Бізнес Інформ*. 2019. № 8. С. 202-210.

4. Кузнецова Г. С. Визначення сутності обігових активів у системі суміжних категорій і понять. – URL: <https://cutt.ly/QhruOe1>

5. Лігоненко Л. О. Фінанси підприємства : конспект лекцій. URL : <http://bib.convdocs.org/v19912/>.

6. Лужняк Л.Й. Еволюція поняття та економічна сутність необоротних матеріальних активів підприємства / Лужняк Л.Й., Нечай Д.Я. *Збірник наукових праць студентів кафедри економічної експертизи та аудиту бізнесу*. 2019. №1. С. 184–188.

7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73. Дата оновлення 23.07.2019. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

*Рзаєва Т.Г.*

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,*

*Богущ Н.М.*

*магістрантка,  
Хмельницький національний університет*

### ***ПРОВІДНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ***

Фінансовий стан підприємства є ваговою складовою фінансового аналізу. Саме оцінка діяльності підприємства, за характеристиками фінансового стану, за показниками фінансової звітності є основою щодо діагностування рівня інвестиційної привабливості, стану фінансової безпеки, рівня ймовірності банкрутства та ін.

Важливим для здійснення фінансового аналізу є оцінка фінансового стану підприємства, дослідження динаміки фінансових результатів, діагностика руху грошових коштів та власного капіталу та ін.

Спрямування фінансового аналізу за характеристиками фінансового стану та основні аспекти його здійснення на рівні підприємств вивчали Базилінська О.Я., Бреус С.В., Валюх А.В., Волощук Л.О., Денисенко М.П., Зайцев О.В., Зазимко О.В., Ладунка І.С., Кучеренко Є.А., Скаленко О.В., Шматуха В.С. та ін.

Основним джерелом здійснення фінансового аналізу за характеристиками фінансового стану є баланс підприємства та інші форми звітності, а саме: баланс (звіт про фінансовий стан) (далі - баланс), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) (далі - звіт про фінансові результати), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал і приміток до фінансової звітності. Метою складання фінансової звітності є надання користувачам, повної, правдивої та неупередженої інформації для здійснення фінансового аналізу за характеристиками фінансового стану, фінансових результатів діяльності,

власного капіталу, руху грошових коштів підприємства, з метою прийняття рішень оперативних управлінських рішень.

Таблиця 1 – Напрями фінансового аналізу за характеристиками фінансового стану

Автор, джерело	Зміст поняття
Базилінська О. Я. [1, с. 40]	аналіз ефективності управління активами підприємства; аналіз джерел формування капіталу підприємства; аналіз ліквідності; аналіз фінансової стійкості; аналіз ділової активності; аналіз рентабельності; аналіз позиції підприємства на фінансовому ринку; визначення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства
Волощук Л. О., Скаленко О. В. [2, с. 258]	пропонує проводити для дослідження фінансового стану попередній аналіз фінансової звітності та фінансового стану; аналіз ліквідності та платоспроможності; аналіз фінансової стійкості; аналіз ділової активності; аналіз фінансових результатів та рентабельності; аналіз грошових потоків та їх впливу на фінансові результати діяльності; комплексна оцінка фінансового стану
Валюх А. В., Зайцев О. В. [3]	аналіз майнового стану підприємства; аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства; аналіз фінансової стійкості підприємства; аналіз ділової активності підприємства; аналіз рентабельності підприємства

Володіючи відповідною інформацією про динаміку та структуру активу й пасиву балансу, динаміку його складових доцільно перейти до аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства. Крім того є важливим поглибити аналіз показників та характеристик оцінки фінансового стану підприємства у розрізі фінансових коефіцієнтів, а саме:

- оцінка ліквідності балансу;
- оцінка забезпеченості підприємства власними оборотними коштами;



- дослідження рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості;
- оцінка стану та структури дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- дослідження стану виконання розрахунково-платіжної дисципліни та її вплив на рівень заборгованості;
- оцінка руху грошових потоків та пошук шляхів їх оптимізації;
- оцінка стану оборотності оборотних коштів та розробка заходів щодо її прискорення;
- дослідження впливу факторів на фінансові показники і платоспроможність підприємства;
- оцінка рівня ділової активності та пошук резервів підвищення ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів підприємства;
- пошук можливих резервів та розробка системи спеціальних заходів щодо стабілізації фінансового стану підприємства.

### *Література*

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчальний посібник / Базилінська О. Я. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 328с.
2. Волощук Л. О. Удосконалення методичного забезпечення аналізу грошових потоків та інвестиційної діяльності промислового підприємства як складових оцінки його фінансового стану / Л. О. Волощук, О. В. Скаленко // *Праці Одеського політехнічного університета*. 2009. Вип. 1(33) 2(34). С. 256-262.
3. Валюх А. В. Аналіз та напрями покращення фінансового стану підприємств України / А. В. Валюх, О. В. Зайцев // *Інфраструктура ринку*. 2019. № 28. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/28-2019>.
4. Ладунка І. С. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах / І. С. Ладунка, Є. А. Кучеренко . *Економіка і суспільство*. 2016. № 15. С. 185 –188.

*Семенов К.Л.*

*викладач кафедри маркетингу і торговельного підприємництва,  
Хмельницький національний університет*

**КОНЦЕПЦІЯ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ  
ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНОГО  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Виробничо-господарська діяльність підприємств відбувається за етапами: постачання ресурсів, виробництво продукції (надання послуг), збут продукції (послуг). Ці три процеси, тісно пов'язані між собою, створюють безперервний кругообіг господарських засобів. Тобто, підприємство функціонує як система з взаємопов'язаними і взаємодіючими елементами, які визначають її характер [1, с. 21]. Розгляд будь-якої проблеми в системі «постачання – виробництво – збут» дозволяє детальніше проаналізувати її суть, особливості, процес здійснення, оскільки кожному етапу господарської діяльності притаманні свої особливості в маркетингу, логістиці, в цілях та завданнях, остаточних результатах тощо. Відповідно, маркетинг-логістичне забезпечення підприємств доцільно формувати щодо вказаних характеристик.

В економічній літературі сутність та атестації виробничо-торговельних ланцюгів підприємств до цього часу залишаються мало дослідженими, за виключенням певного числа публікацій [2]. Проте і в них відсутнє визначення виробничо-торговельних ланцюгів підприємств, не ідентифіковані характеристики, структура, призначення та їх роль для підприємства. В той же час, розробка та теоретичне обґрунтування методичних підходів і практичних рекомендацій щодо характеристик виробничо-торговельних ланцюгів підприємств сприятиме ефективному функціонуванню маркетинг-логістичного забезпечення підприємств у таких ланцюгах в сучасних умовах.

Дослідження господарської діяльності підприємств з точки зору перебігу класичних процесів (стадій), як: постачання – виробництво – збут, приводить до констатації, що для кожного з підприємств у циклі розширеного відтворення

найзагальнішими характеристиками відмічених процесів (стадій у циклі розширеного відтворення) є наступні:

1) процес постачання (заготівлі): початковий процес кругообігу господарських засобів, коли здійснюється обмін грошей на товар шляхом придбання підприємствами у постачальників предметів праці та інших засобів, необхідних для виробництва продукції; за природою вказаний процес належить до процесу торгівлі, в якому покупцями виступають підприємства, які здійснюють процес постачання, а продавцями – постачальники предметів праці та інших засобів, необхідних для процесу виробництва; така природа дає підставу визнавати процес постачання (заготівлі) як процес торгівлі – торговельну ланку безперервного кругообігу господарських засобів кожного підприємства;

2) процес виробництва: основна фаза кругообігу господарських засобів, оскільки на цьому етапі проходить створення матеріальних благ та використання заготовлених цінностей, коли предмети праці зношуються за один цикл, а засоби праці використовуються протягом кількох років, коли і переносять свою вартість на створену продукцію; характеризується тим, що вартість знов створеного продукту помітно відрізняється від вартості окремих видів сировини і, як правило, виявляється вищою, оскільки включає в собівартість не тільки вартість сировини і матеріалів, а й заробітну плату та інші витрати; за такими ознаками процес виробництва слід визнавати як виробничу ланку безперервного кругообігу господарських засобів кожного підприємства;

3) процес збуту: заключний процес кругообігу господарських засобів у якому проходить передача готової продукції покупцям, тобто проходить процес купівлі-продажу; покупець отримує товар, продавці отримують гроші за поставлену продукцію; при цьому відносини в ринкових умовах склалися таким чином, що вартість поставленого товару вища собівартості готової продукції, чим забезпечується рентабельність виробництва функціонуючих ланок; наявність процесу купівлі-продажу дає підставу визнавати процес збуту у

якості процесу торгівлі – торговельної ланки безперервного кругообігу господарських засобів кожного підприємства

Обґрунтуванню концепції виробничо-торговельних ланцюгів підприємств сприяє їх розгляд за стадіями кругообігу капіталу на мікрорівні, де господарські процеси органічно взаємопов'язані і взаємозумовлені. Вони уособлюють загальний рух капіталу в процесі його відтворення.

Вивченню кругообігу капіталу вперше присвятили свої праці Ф. Кене [3] і К. Маркс [4], пояснюючи цей процес як сукупність стадій (рис. 1):

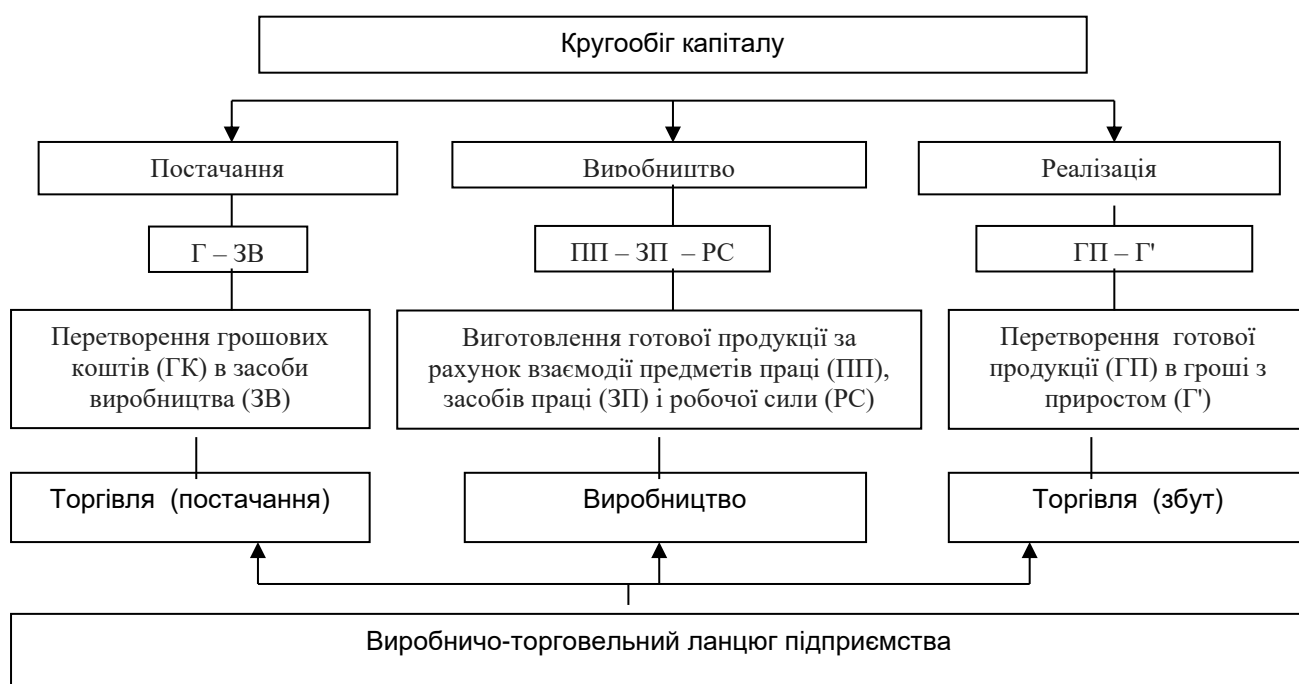


Рисунок 1 - Концепція виробничо-торговельного ланцюга підприємства за стадіями кругообігу капіталу

- постачання: перетворення грошових коштів (Г) в засоби виробництва (ЗВ): Г - ЗВ;
- виробництва: виготовлення готової продукції (ГП) за рахунок взаємодії предметів праці (ПП), засобів праці (ЗП) і робочої сили (РС): ПП - ЗП - РС;
- реалізації (продажу): перетворення готової продукції (ГП) в гроші з приростом (Г'): ГП - Г').

За аналогією тісного зв'язку між собою процесів постачання, виробництва та збуту кожного підприємства, оскільки вони створюють безперервний кругообіг господарських засобів, можна стверджувати про тісний взаємозв'язок ланок у наступному ланцюгу кожного підприємства: торгівля – виробництво – торгівля.

Виходячи із назви ланок, такі ланцюги, очевидно, доцільно називати торговельно-виробничо-торговельними, а точніше – виробничо-торговельними ланцюгами підприємств.

Враховуючи вище викладені характеристики ланок виробничо-торговельних ланцюгів підприємств, підкреслимо, що стадії постачання (забезпечення) та реалізації (збуту, продажу) за економічним змістом належать до торгівлі. У [5] торговельна діяльність визначена як діяльність з купівлі-продажу товарів, у тому числі власного виробництва, або посередницька діяльність, у тому числі із надання агентських, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробників (постачальників) до кінцевого покупця. Виходячи з наведеного, стосовно підприємства ланки постачання та продажу сприймаються як торговельні, де підприємство, відповідно, виступає покупцем (постачання) та продавцем (збут), а постачальницька та збутова діяльність є його торговельною діяльністю.

В цілому, виробництво – це процес створення матеріальних і суспільних благ, необхідних для існування і розвитку [5], процес впливу людини на речовини й сили природи з метою надання їм властивостей і форм, необхідних для задоволення певних потреб. Відповідно, матеріальне виробництво – це виробництво, безпосередньо пов'язане з виготовленням матеріальних цінностей або з наданням матеріальних послуг перевезенням вантажів, виконанням будівельних, монтажних, земельних, ремонтних робіт. Метою матеріального виробництва є випуск продукції, що задовольняє потреби людини або системи. Таким чином, дві ланки виробничо-торговельного ланцюга підприємства уособлюють торгівлю, де в першій з них підприємство виступає покупцем (постачання), в іншій – продавцем (збут), а одна – виробництво, формуючи

наступну послідовність: торгівля – виробництво – торгівля.

Така загальна характеристика розглядуваного ланцюга на рівні підприємства ще раз підтверджує підставу для його назви: виробничо-торговельний ланцюг підприємства. Відповідно, в найбільшому узагальненні *виробничо-торговельний ланцюг підприємства можна трактувати як лінійно впорядковану послідовність ланок за стадіями кругообігу капіталу на мікрорівні (рівні підприємства), що уособлює відповідне чергування ланок торгівлі та виробництва.*

Отож, суть концепції виробничо-торговельних ланцюгів підприємств полягає у побудові ланцюга з трьох основних процесів, як: торгівля (постачання), виробництво та торгівля (збут). Особливістю виробничо-торговельного ланцюга підприємства є те, що в межах підприємства він охоплює усі процеси, зв’язані зі створенням вартості (фаз створення вартості) як для підприємства, так і для його клієнта (на рівні підприємства).

### *Література*

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посіб. – Львів: Нац. ун-т “Львівська Політехніка”, 2003. – 352 с.
2. Трішкіна Н. І. Особливості виробничо-торговельного ланцюга в умовах ринкової економіки *Бізнес-навігатор*. 2017. Вип. 3. С. 105-108.
3. Кенэ Ф., Тюрго А.Р.Ж., Дюпон де Немур П.С. Физиократы. Избранные экономические произведения [предисл. с франц., англ., нем.] М.: Эксмо, 2008. 1200 с.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 2. Кн. II. М.: Издательство политической литературы, 1978. 619 с.
5. Вікіпедія. Вільна Енциклопедія URL: <http://ua.wikipedia.org>

*Стадник В.В.*

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри менеджменту, адміністрування  
та готельно-ресторанної справи  
Хмельницький національний університет*

***ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛИХ  
ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР: ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ***

Проблема забезпечення конкурентоспроможності належить до числа актуальних для усіх суб'єктів ринку. Найбільш гостро вона відчувається у секторі малого і середнього бізнесу – коли підприємства не мають достатньо ресурсного запасу для цінового маневрування або поза цінового впливу на конкурентів. Разом з тим, форми і способи конкурентного протистояння та їх результативність залежать не тільки від безпосередніх дій чи стратегій суб'єктів бізнесу, а значною мірою від тих характеристик ринкового середовища, які формуються у законодавчому полі країни та складають його інституційну основу. Вони можуть бути як формалізованими загальним правовим полем і стосуватися усіх економічних гравців, так і містити позиції, що стосуються окремих видів (чи умов) діяльності – у разі їх специфічності чи суспільної значущості, яка не вписується у загальні економічні параметри (зокрема, дохідності), однак задовольняє важливі суспільні потреби – поточні чи перспективні. Їх діяльність у матриці виробників суспільних благ вимагає певних преференцій (винятків) у політиці оподаткування, кредитування чи інших видах регулятивних заходів.

Наявність таких преференцій (і особливо у сфері оподаткування) забезпечує учасникам ринку додаткові конкурентні переваги. Очевидно, що за їх відсутності економічне зростання малих підприємств і їх перехід до числа середніх і тим більше великих було б швидше винятком, ніж поширеною практикою розвитку бізнесу – адже конкурувати на рівних як за ціною, так і за стандартними показниками функціональних параметрів продукції із великими

корпораціями малі підприємства не в змозі. Тому питання зв'язку інституційних характеристик бізнес-середовища країни зі здатністю її суб'єктів господарювання розвивати свої конкурентні переваги для успішної роботи у глобальному економічному просторі є актуальними для дослідження. Це стосується, насамперед, податкової політики.

Вплив податкової політики на економічні процеси є предметом досліджень багатьох сучасних науковців. Зокрема, в Україні ці питання досліджують Т. Боголіб, М. Пасічний, А. Соколовська, І. Чугунова та багато ін. Водночас в контексті зв'язку із конкурентоспроможністю малих підприємницьких структур та розвитком децентралізації таких досліджень недостатньо, що й визначило потребу в даному дослідженні.

Для України ці питання є особливо актуальними, оскільки динаміка розвитку сектору МСБ не відповідає вимогам часу і суспільним очікуванням. Зокрема, неоднозначність у трактуванні окремих податкових преференцій для малого бізнесу є причиною розвитку «тіньових» схем, які не сприяють зростанню конкурентоспроможності національної економіки.

В Україні формування ринкових інститутів (зокрема, законодавчої бази) здійснюється впродовж усього трансформаційного періоду. У багатьох випадках це відбувалось за потужного лобіювання інтересів тих представників бізнесу, які могли використати певні важелі впливу на владу для створення преференцій афілійованих з ними підприємницьких структур. Як наслідок – в прийнятих законодавчих актах з'являлись підпункти про «винятки» для окремих товаровиробників у ціноутворенні, оподаткуванні або отриманні доступу до обмежених ресурсів. Це давало їм змогу отримувати відповідні конкурентні переваги – як на внутрішньому ринку, так і на світовому.

М. Портер свого часу прийшов до висновку, що корпорації і території досягають успіху в тих чи інших напрямках завдяки тому, що їх внутрішнє середовище динамічно розвивається. І, постійно ставлячи перед собою складні завдання, це примушує їх краще використовувати наявні конкурентні переваги, шукати нові переваги [1, с. 149]. Якщо ж завдання залишається в межах



усталеного алгоритму дій, то конкурентоспроможність учасника ринку не розвивається, оскільки він втрачає здатність формувати нові алгоритми.

В Україні, наприклад, такі тенденції набувають все більшої стійкості. Це проявляється, зокрема, у викривленні експортного потенціалу в бік сировинної частки товарообігу, що призводить до екологічних проблем та не сприяє нарощуванню інтелектуального капіталу країни, а навпаки – зумовлює деградацію робочої сили. Зважаючи на те, що найбільш потужними зацікавленими групами в Україні є власники (або розпорядники) сировинних ресурсів, лобювання їх інтересів через законодавчі органи розбалансовує структуру національної економіки, поглиблюючи її сировинну спеціалізацію.

Причому, замість розвитку розгалуженої і різнопланової інноваційної інфраструктури, яка б забезпечувала інституційну підтримку підприємствам малого і середнього бізнесу, державне урядування посилює контрольно-фіскальні функції у цій сфері – як через зміну нормативів віднесення ФОП до різних груп пільгового оподаткування, так і через реформування ЄСВ, який вважається одним з основних чинників тінізації відносин у сфері зайнятості й оплати праці. Таким же цілям служить і підвищення рівня мінімальної оплати праці (останнє – з 1 вересня 2020 р.), яке збільшує податкове навантаження на бізнес (особливо на малий) через величину ЄСВ та ПДФО. Звичайно, така спроба вивести хоч частково бізнес в Україні із тіні заслуговує схвалення, однак не в період, коли такий бізнес зазнає найбільших труднощів внаслідок пандемії COVID-19. Зважаючи на те, що в багатьох країнах в цей період надається значна фінансова підтримка підприємницьким секторам економіки, додатковий обсяг податкових платежів внаслідок підвищення мінімального рівня оплати праці робить український підприємницький сектор неконкурентоспроможним у ще більшій мірі.

Суто «адміністративне» підвищення рівня мінімальної зарплати в країні без урахування реального стану економіки зумовлює доволі значні ризики. Будь-яке підвищення зарплати впливатиме на фінансову стабільність – внаслідок зростання витрат на виробництво та збільшення рівня оподаткування,

зумовлених таким підвищенням. Для значної частини малих і середніх фірм це може стати критичним у веденні бізнесу. І бізнес вдається до очікуваного в українських реаліях виходу – збільшення тієї його частини, яка знаходиться в «тіні», або ж скорочення штату працівників. Тим більше, що не завжди податкові зміни дають реальний ефект (табл.1, побудована за [2; 3]).

Таблиця 1 – Динаміка фіскальної ефективності у сфері оплати праці в Україні

Показник	Роки				
	2015	<b>2016</b>	2017	2018	2019
Надходження від ЄСВ, млрд. грн	185,7	<b>131,8</b>	180,8	228,0	273,5
Надходження від ПДФО і військового збору, млрд. грн	100,0	<b>138,8</b>	185,7	229,9	275,5
Частка ЄСВ у ВВП, %	9,3	<b>5,5</b>	6,1	6,4	6,9
Частка ПДФО і ВЗ у ВВП, %	5,0	<b>5,8</b>	6,2	6,5	6,9

Як видно із таблиці, реформування у сфері оплати праці, здійснені у 2016 р. (виділено курсивом) не принесло суттєвих результатів (у 2016 р. відбулося збільшення максимальної бази нарахування ЄСВ з 17 до 25 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб). У 2017 р. дійсно, обсяги сплаченого ЄСВ зросли до рівня, яке передувало реформі (180,8 млрд. грн. проти 131,8 млрд. грн. у 2016 р. и 185,7 млрд. грн. у 2015 р.). Проте у 2017 р. відбулось двократне підвищення мінімальної зарплати й автоматичне зростання внаслідок цього загальної бази нарахування ЄСВ. А подальше зростання також мало свою причину – у 2018 р. відбулась ув'язка максимальної величини бази нарахування ЄСВ із мінімальною зарплатою. А цей показник є більш динамічним порівняно із прожитковим мінімумом, який застосовувався раніше.

І якщо порівняти відносні величини, то частка ЄСВ у ВВП, яка складала 9,3% у 2015 р., суттєво зменшилась – до 6,9% у 2019 р. Значно кращі результати отримано від збільшення мінімальної зарплати і ПДФО, який сплачується – це збільшення склало 2,75 рази. Позитивним є те, що частки у ВВП обох видів податкових платежів від заробітної плати у 2019 р. вирівнялись, досягнувши 6,9%.

Однак значне (у 2,3 рази) зростання рівня мінімальної зарплати у 2017 р. призвело до суттєвого поглиблення невідповідності в оплаті праці кваліфікованих та некваліфікованих працівників, що можемо отримати і в результаті чинного підвищення цього показника. Зростання витрат на оплату праці вочевидь буде перекладено на собівартість продукції (послуг) і спричинити їх подорожчання. Тобто, для населення наслідки такого «реформування» оплати праці будуть швидше негативними, оскільки тягнутимуть за собою додаткові інфляційні витрати. Водночас це ніяк не впливатиме на зростання цінності інтелектуальної праці, яка для конкурентоспроможності бізнесу є ключовою складовою, оскільки забезпечує результативність інноваційної активності.

Загалом, згідно Глобального індексу інноваційності України основні позиції, що суттєво знижують її рейтинг, лежать в інституційному полі. Це верховенство права (107 місце) і ефективність урядування (95 позиція) [4]. І допоки ефективність урядування залишатиметься такою низькою, економіка України не зможе бути успішною. Необхідно не шукати способів збільшення фіскального навантаження на суб'єктів господарювання, штовхаючи їх у тінь, а створювати преференції для нових, конкурентоспроможних видів діяльності, які підвищують конкурентний потенціал національної економіки. Розвиток таких управлінських інструментів має бути предметом наступних досліджень.

### *Література*

1. Портер М. Международная конкуренция. Москва: Международные отношения, 1993.
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення 06.09.2020)
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 06.09.2020)
4. World Economic Forum 2019. [Online]. – Available : <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/> (дата звернення 06.09.2020)

*Танклевська Н.С.*

*доктор економічних наук, професор,*

*завідувач кафедри економіки та фінансів*

*ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»*

***УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ  
ФОРМУВАННЯ ЇХ ВНУТРІШНЬОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ***

Формування внутрішньої фінансової політики підприємств є невідомою складовою в процесі управління його фінансами. Саме така фінансова політика повинна стати найважливішим складовим елементом загальної політики економічного розвитку підприємств. Саме розробка й упровадження фінансової політики на підприємстві дозволяє більш чітко визначати основні напрями його розвитку, нивілювати господарські ризики, формувати ефективну політику щодо залучення та використання фінансових ресурсів.

Слід відзначити, що внутрішня фінансова політика підприємств – це завжди складний пошук балансу, оптимального на цей час співвідношення декількох напрямів господарського розвитку та вибір найбільш дієвих методів і механізмів їх досягнення [1]. Фінансова політика підприємства не може бути визначеною раз і назавжди. Навпаки вона повинна бути гнучкою та коригуватися у відповідь на зміни зовнішніх і внутрішніх факторів. Валивим принципом формування фінансової політики підприємств полягає в тому, що її доцільно будуватися не стільки з фактичної ситуації, яка склалася, скільки з наявного прогнозу її змін [2]. Тому, основою фінансової політики функціонування підприємств є ґрунтовне визначення єдиної концепції розвитку підприємств різних галузей національної економіки як у довгостроковій, так і короткостроковій перспективі, вибір із усього різноманіття механізмів досягнення поставленої мети найбільш оптимальних та дієвих, а також розробка ефективних механізмів фінансового контролю.

Для ефективної реалізації фінансової політики необхідно знайти оптимальне співвідношення між двома стратегічними завданнями: максимізація

прибутку та забезпечення фінансової стабільності функціонування підприємства. Розвиток першого стратегічного напрямку дозволяє власникам отримувати дохід на вкладений капітал, другий напрям забезпечує підприємству стабільність і безпеку та відноситься до необхідності контролювання ризику. Для здійснення ефективної фінансової політики, підприємству необхідно розробити дієву фінансову стратегію його розвитку. Розробка фінансової стратегії розвитку підприємства складається з певних етапів: критичний аналіз результатів господарської діяльності, що передують формуванню фінансової стратегії; визначення стратегічної мети; встановлення термінів дії фінансової стратегії; конкретизація стратегічної мети та періодів її виконання; розподіл відповідальності за досягнення стратегічної мети. Головними завданнями фінансової стратегії є такі: визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей; визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами; фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу; вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розроблення та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості; розроблення способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств [3].

При формуванні внутрішньої фінансової політики функціонування підприємств слід зробити акценти на необхідності: підвищення якості фінансового забезпечення діяльності підприємств; застосування системи бюджетування як ефективного інструмента фінансового планування; використання прогресивних методів і форм управління фінансовими потоками на підприємстві; підвищення ефективності інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів; оптимізацію оподаткування на підприємстві; вдосконалення політики управління фінансовими ризиками і запобігання банкрутства; використання сучасних методик оцінки ефективності внутрішньої фінансової політики [4]. З цією метою доцільно застосовувати методіку оцінки

реалізації внутрішньої фінансової політики на підприємствах на основі розрахунку інтегрального показника ефективності шляхом використання методу Дельфі, що дозволяє усунути багатокритеріальність та відсутність ранжування показників.

Фінансова стабільність є тим стратегічним орієнтиром дієвості внутрішньої фінансової політики на підприємствах, забезпечення якої сучасних умовах пандемії та постпандемії є досить складним завданням. Такі обставини пов’язані із значним втручанням зовнішнього середовища на стабільність підприємств. Тому ключовим завданням у контексті реалізації даного вектору варто назвати створення умов гнучкості фінансової системи. Сучасним підприємствам доцільно створювати резервний фонд, щоб в умовах непередбачуваних обставин скористатися його можливостями. Разом з тим сприятимуть фінансовій стабільності відповідні заходи щодо попередження кризових явищ, застосування страхування фінансових ризиків, нівелювання ймовірності банкрутства й дієве фінансове планування їх розвитку.

### *Література*

1. V.P. Hmyria, O. Spirkina, N. Maksymenko, N. Tanklevska. Financial and legal aspects of the organization of the agriculturally used areas market. *Вестник национальной академии наук республики Казахстан*. 2019. 6. P. 130-135.

2. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: [Монографія]. К.: ННЦ ІАЕ. 2007. 578 с.

3. Tanklevska N., Miroshnichenko V. Theoretical basis of managing of enterprises` financial potential on the basis of anti-crisis management. *Електронне наукове фахове видання Agricultural and Recourse Economics: International Scientific E-Journal*. 2019. №2. Vol.5. p. 51-61

4. Танклевська Н.С. Основи формування фінансової безпеки функціонування сільського господарства як базису економічного зростання країни. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес»*. 2015. Вип.222. С. 15-20.

***Форкун І.В.***

*кандидат технічних наук, доцент,*

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

***Роман Н.І.***

*магістр кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

*Хмельницький національний університет*

## ***СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ***

Підприємництво відіграє важливу роль в розвитку економіки кожної держави, виконуючи ряд функцій, як економічного, так і соціального характеру. Економічна роль підприємництва полягає в тому, що він мобілізує фінансові та виробничі ресурси населення, сприяє розвитку конкуренції, є двигуном науково–технічного прогресу, забезпечує поповнення державного та місцевих бюджетів за рахунок надходжень від податків і зборів тощо. Соціальне значення підприємництва проявляється шляхом створення нових робочих місць, забезпечення ринку потрібними товарами і послугами, і тим самим найповнішого задоволення потреб населення.

Відповідно до Господарського кодексу та Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [1, 2]:

– суб'єктами мікропідприємництва є: «фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України»;

– суб'єктами малого підприємництва є: «фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та

форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України»;

– суб'єктами великого підприємництва є: «юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України»;

– інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Розвиток підприємництва в сучасних умовах поєднаний із новими викликами та загрозами, які перед ним ставить суспільство. Це призводить до низької підприємницької інноваційної активності підприємств в Україні, причинами якої є:

– нестача власних коштів підприємств, ускладненість залучення фінансових ресурсів з ринкових джерел (зокрема, жорсткі умови кредитування, недостатня фінансова підтримка з боку держави);

– нерозвинутість ринку технологій; незрілість інноваційної інфраструктури, що має надавати посередницькі, інформаційні, юридичні, експертні, фінансово-кредитні та інші послуги; недоліки нормативно-правової бази інноваційної діяльності; відсутність умов для налагодження коопераційних зв'язків з іншими суб'єктами інноваційного процесу;

- відсутність або недоступність систематизованої інформації про нові технології, що мають потенціал комерціалізації, а також про стан та прогностичні оцінки кон'юнктури ринків збуту інноваційної продукції;



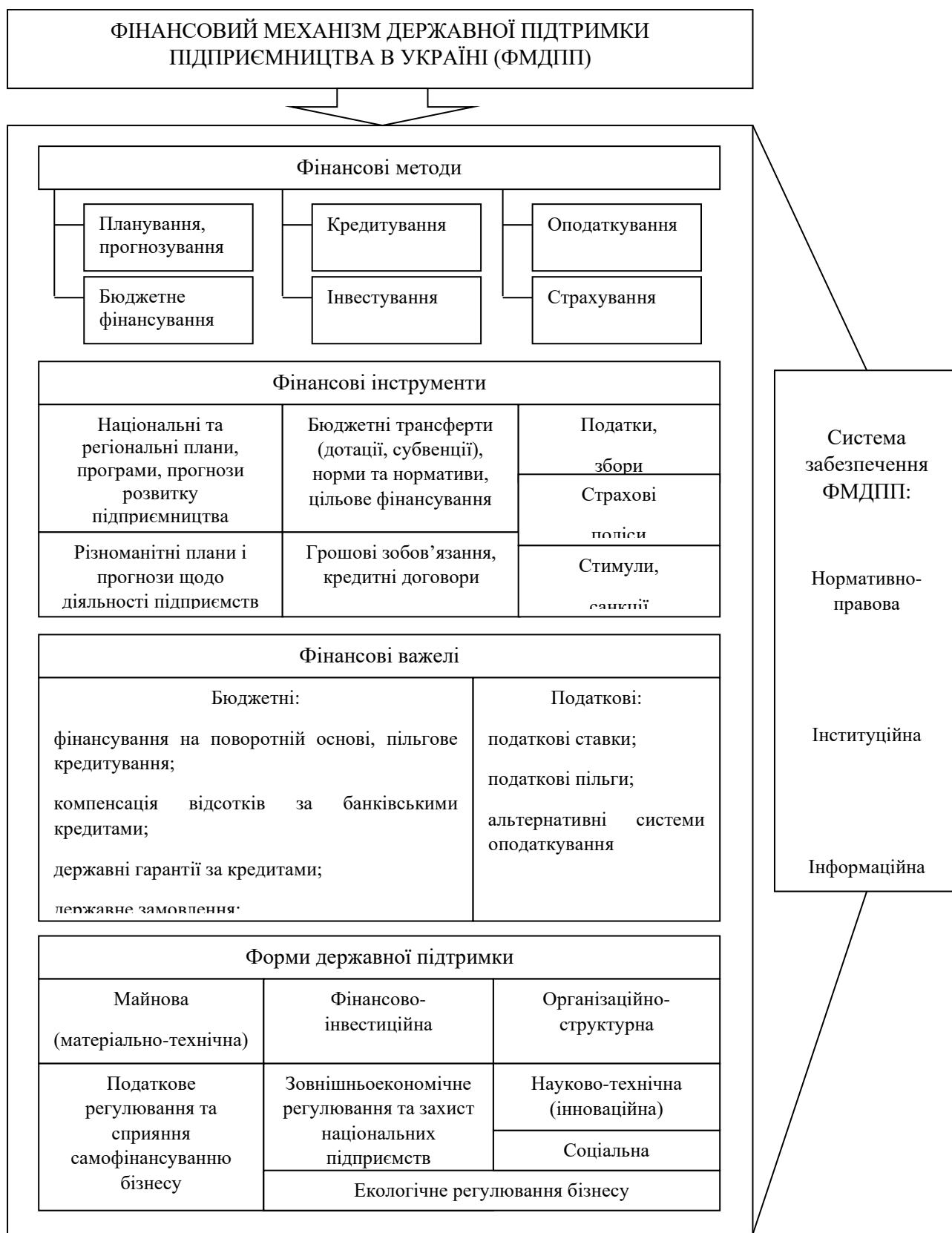


Рисунок 1 – Схема реалізації фінансового механізму державної підтримки підприємництва в Україні

Джерело: Побудовано автором на основі [4, 5, 6, 7].

– низький інноваційний потенціал підприємства, нестача кваліфікованого технічного та управлінського персоналу на тлі незрілості консалтингової та інжинірингової інфраструктури;

– висока вартість нововведень, невизначеність строків інноваційного процесу, високий економічний ризик інноваційної діяльності, тривалі строки окупності нововведень, низький платоспроможний попит на вітчизняну інноваційну продукцію [3].

Серед зазначеного переліку найактуальнішими є проблеми фінансового характеру. Їх вирішення залежить від ефективності функціонування механізму державної підтримки підприємництва, яке повинно йти в ногу з новими технологіями та змінюватись згідно з сучасними викликами.

Вважаємо, що фінансовий механізм державної підтримки підприємництва (ФМДПП) – це сукупність фінансових методів, інструментів, важелів та форм, які взаємопов’язані та взаємодіють між собою на загальнодержавному рівні, спрямовані на реалізацію функцій підприємництва за відповідної нормативно–правової, інформаційної, інституційної й інфраструктурної систем його забезпечення. Схему реалізації фінансового механізму державної підтримки підприємництва подано на рисунку 1.

Вважаємо, що завданням кожного підприємця, зокрема, є визначення оптимального співвідношення та взаємодії елементів вказаного ФМПП, в результаті чого будуть забезпечені сприятливі умови економічного розвитку даного суб’єкта господарювання. А пошук інноваційних пріоритетних напрямів зростання рівня ділової активності в пріоритетних напрямках розвитку економіки регіону, забезпечить налагодження співпраці між місцевою владою і підприємницькими структурами та сприятиме стимулюванню підприємницької діяльності.

### *Література*

1. Господарський кодекс України: [Закон України від 16. 01. 2003 р. № 436–IV] URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: [Закон України від 22. 03. 2012 р. № 4618–VI] URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618–17>

3. Ванькович, Д. Стратегічні орієнтири фінансового забезпечення розвитку малого інноваційного підприємництва в Україні [Текст] / Данило Ванькович, Мирослав Кульчицький. *Світ фінансів*. 2019. Вип. 3. С. 53-64.

4. Боцьора Л.О. Поняття та структура фінансового механізму розвитку малого підприємництва / Л. О. Боцьора // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. праць. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – Випуск 31. – Ч.1. – С. 82–86.

5. Григораш О.В. Державна підтримка та бюджетно–податкові важелі стимулювання розвитку малого підприємництва/ О.В.Григораш// Ефективна економіка. – 2015. – №12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4649>

6. Лактіонова О.А. Фінансове стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу в містах України: аналіз та оцінка ефективності / О.А.Лактіонова, М.О.Лемешко. *Finance, accounting, banks*. 2018. Вип. 1. С. 129-140.

7. Федосєнко І.Г. Економічний зміст та державна підтримка розвитку підприємництва: дискусійні питання/ І.Г.Федосєнко. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 1 (59). С. 228–231.

**Хрущ В.О.**

*Молодший науковий співробітник,*

*Хмельницький національний університет*

## **ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Вплив культури на управління людськими ресурсами надзвичайно важливий. Він може бути неявним, проте вирішальним фактором прийняття

рішення на індивідуальному та корпоративному рівнях. Корпоративна культура, яка адекватна цілям і стратегії розвитку організації, здатна надихнути працівників на рішення різноманітних задач, що є конкурентною перевагою організації.

Сьогодні не існує єдиної думки щодо трактування поняття «корпоративна культура»; немає однозначності щодо визнання сутності поняття «організаційна культура»; в окремих працях поняття «організаційна культура» та «корпоративна культура» ототожнюються. Ми поділяємо думку, що організаційній та корпоративній культурі організації притаманна принципова різниця, отже їх ототожнення не є достатньо обґрунтованим. Це обумовлюється, в першу чергу, різними процесами формування культури. Зокрема, організаційна культура – це результат цілераціональної та управлінської діяльності, тоді як корпоративна культура – результат тривалого соціально-історичного процесу, який протікає незалежно від волі окремих людей. Організаційна культура виступає, як механізм управління організаційною соціалізацією працівників. Організаційна соціалізація - це систематизований процес «введення» працівників в культуру організації. Організаційна культура, перш за все, визначає вертикаль влади в організації, а корпоративна орієнтована на зміцнення горизонтальних зв'язків. Концептуальною установкою тлумачення корпоративної культури виступає її трактування, як узагальненого поняття комплексу духовно-практичних цінностей і дій в рамках демократичного громадянського суспільства. Як система корпоративних установок відносин управління вона задає упорядкований характер і загальну орієнтацію корпоративним взаємодіям всіх учасників життєдіяльності організації, спільноти та держави. Корпоративна культура означає, що громадяни та державні органи можуть вирішувати всі питання через систему демократичних механізмів з цінностями соціального партнерства при довготривалій участі соціальної держави та громадянського суспільства. Корпоративна культура має власну системну модель, в якій інтеграція забезпечує процес органічного поєднання її елементів, гармонізацію

зв'язків між ними, що забезпечує системну цілісність і синергетичний ефект [1, с. 84]. Корпоративна культура допомагає поєднувати краще із різних організаційних культур організацій для досягнення максимально ефективного результату від взаємодії і функціонування соціальних груп. Тут мова йде не про культуру організації, а про «надорганізаційну» культуру.

І хоча немає єдиної думки про те, що являє собою корпоративна культура, і як вона впливає на діяльність організації, всі дослідники одностайні в тому, що вона існує і має ряд загальних властивостей, серед яких виділимо наступні: динамічність - у своєму розвитку культура проходить стадії зародження, формування, підтримки, розвитку, вдосконалення, заміни; системність - корпоративна культура являє собою складну систему; структурованість - елементи ієрархічно підпорядковані і володіють певним ступенем пріоритетності; відносність - співвідносить свої елементи, як з власними цілями, так і з навколишньою дійсністю; неоднорідність - всередині культури існують локальні субкультури і навіть можуть з'являтися контркультури, які вступають у конфронтацію з корпоративною культурою; адаптивність - здатність залишатися стійкою і протистояти негативним змінам зовнішнього середовища [2].

Готовність персоналу підприємства (далі організації) до будь-яких дій вимірюється готовністю корпоративної культури цієї організаційної структури. Протягом життя людина розвивається послідовно і проходить за своє життя кілька «ціннісних» станів, причому перескочити щабель у розвитку дуже складно. Так само і організації, у своєму розвитку «піднімаються» від культури до культури. У цьому процесі цінності попередньої культури не вмирають, а стають «фоновими» [3]. Стадії розвитку корпоративної культури в організації розвиваються по спіралі, рис.1.

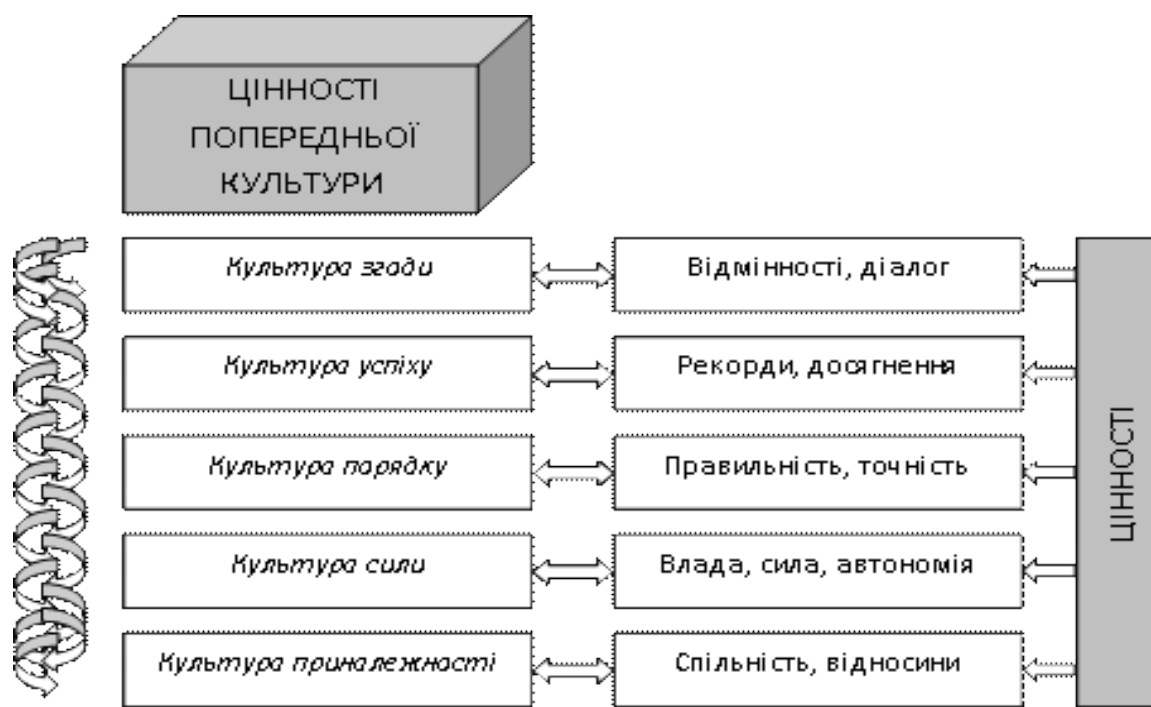


Рисунок 1 - Стадії розвитку корпоративної культури

На корпоративну культуру організації впливають різні чинники, причому напрям їх впливу може бути, як позитивний так і негативний. У процесі формування та розвитку корпоративної культури організації необхідно розробити такий механізм корпоративної культури, який сприяв би зниженню чи обмеженню впливу негативних чинників та дозволяв би організації адаптувати до мінливих умов. При формуванні корпоративної культури необхідно, щоб цілі нижніх рівнів корпоративної культури працювали на досягнення цілей верхнього рівня, і таким чином, - всієї корпоративної культури. Перший рівень корпоративної культури обумовлюється тим, що корпоративна культура формується у свідомості людини, індивіда, а потім вже формується культура структурних підрозділів і підприємства в цілому.

Велике значення у процесі формування та розвитку корпоративної культури організації мають принципи, які є однією із головних складових у механізмі корпоративної культури та складають його основу. На нашу думку, принципи на яких базується корпоративна культура організації мають бути максимально наближеними до загальних принципів, що складають основу системного підходу.

Основними джерелами формування корпоративної культури в сучасних умовах господарювання є: система особистих цінностей та індивідуально-своєрідних способів їх реалізації; способи, форми та структура організації діяльності, які втілюють деякі цінності, в тому числі й особисті цінності керівників підприємств; уявлення про оптимальну та припустиму модель поведінки співробітника в колективі, яка відображає систему внутрішньогрупових цінностей, що склалися.

Слід наголосити, що культура підприємства може виявитися прийнятною лише на певний період часу й за певних умов. Зміна зовнішніх та внутрішніх умов функціонування підприємства вимагає змін його корпоративної культури. Саме тому керівники-практики мають відчувати зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі та вживати потрібних заходів щодо зміни корпоративної культури відповідно до потреб організації та ринку в цілому, а науковці - не залишати поза увагою цю важливу проблему.

### *Література*

1. Капитонов Э.А. Корпоративная культура: теория и практика / Э.А. Капитонов, Г.П. Зинченко, А.Э. Капитонов. – М.: Альфа-Пресс, 2005. – 352 с.
2. Плаксина Н.И. Методологические основы формирования корпоративной культуры организации. *Вестник ТГУ*, выпуск 3 (95), 2011. – 127-129.
3. Формирование корпоративной культуры. URL: <http://www.ir-sintez.com/content/view/78/84/>

*Чуняк О. В.*

*молодший науковий співробітник,  
Хмельницький національний університет*

## ***СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА***

Фінансово-економічна безпека підприємств характеризує стан стабільного функціонування та розвитку суб'єктів господарювання. Вона забезпечується реалізацією комплексу дій та можливостей, який досягається активною та цілеспрямованою діяльністю суб'єктів безпеки по попередженню потенціальних та протидії реальним загрозам і небезпекам [1]. Система управління фінансово-економічною безпекою підприємства є впорядкованою сукупністю взаємопов'язаних складових елементів, котрі утворюють єдину функціональну цілісність, яка призначена для встановлення та підтримки оптимального рівня фінансово-економічної безпеки. Слід наголосити, що саме від злагодженості взаємодії елементів системи управління фінансово-економічною безпекою залежать успішність і ефективність її функціонування.

Серед суттєвих загроз, що викликають зниження рівня фінансово-економічної безпеки підприємств, є економічна нестабільність у державі. Формами прояву економічної нестабільності у державі є такі як: циклічні коливання економіки; значні темпи інфляції; валютна нестабільність (девальвація національної) високий рівень безробіття; міграція трудових ресурсів; зубожіння населення; демографічні коливання та ін..

Економічна нестабільність у державі здійснює негативний вплив на рівень фінансово-економічної безпеки підприємств через реалізації таких основних процесів як: скорочення споживчого попиту, зростання загального рівня цін, коливання курсу валют, девальвація національної валюти та ін.. На рівні підприємств спостерігаються такі негативні наслідки: зростання обсягу нереалізованої продукції; недоотримання прибутку чи отримання збитку; проблеми при розрахунках з контрагентами; зменшення ринкової вартості



підприємства; зниження ефективності діяльності підприємства (невикористання виробничих потужностей); знецінення фінансових ресурсів і вхідних фінансових потоків; зменшення реального обсягу прибутку; зниження ефективності інвестицій; збільшення собівартості продукції внаслідок підвищення цін на імпортні комплектуючі, сировину та енергоносії; недоотримання прибутку чи отримання збитку внаслідок реалізації валютного ризику тощо [2]. Зазначені негативні процеси призводять до погіршення фінансового стану підприємств і відповідно до зниження рівня фінансово-економічної безпеки підприємств.

Управління фінансово-економічною безпекою - це цілеспрямована діяльність, яка полягає у безперервному процесі прийняття і реалізації управлінських рішень, націлених на мінімізацію негативного впливу економічної нестабільності, з метою встановлення та підтримки максимально можливого рівня фінансово-економічної безпеки підприємства. Концептуальний підхід до формування системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства передбачає реалізацію механізму забезпечення та оцінку рівня фінансово-економічної безпеки. Крім того містить комплекс заходів, які націлені на використання можливостей і ресурсів підприємств, що забезпечують системно-синергетичні ефекти реалізації захисту фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру.

### *Література*

1. Новак А.М. Теоретико–методичні підходи до визначення економічної безпеки підприємств будівельного комплексу. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
2. Могиліна Л. А. Науково-теоретичні основи економічної нестабільності у контексті її впливу на фінансову безпеку підприємств / Л. А. Могиліна // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми, 2014. – Вип. 39. – С. 127–134.

*Більовський К.Е.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці,*

*Хмельницький національний університет*

### **СКЛАДОВІ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ**

Четверту промислову революцію часто описують як нові технології, що поєднують фізичний, цифровий та біологічний світи у єдину саморегульовану систему з якнайменшим чи взагалі відсутнім втручанням людини у виробничий процес [1]. Якщо під час третьої промислової революції цифровізація та розвиток електроніки були головними рушійними силами промислового прогресу, то на поточному етапі мова іде про впровадження глобальних промислових мереж, адаптивних технологічних процесів, використання 3D-принтерів, перехід від традиційної металургії до виробництва композитних матеріалів та адитивних технологій [2].

Головна відмінність четвертої промислової революції полягає в здатності комп'ютерів обмінюватись даними один з одним без участі людини і приймати рішення без участі людини. При цьому слід враховувати, що повноцінним комп'ютером на сьогоднішній день може бути кристал кремнію площею кілька міліметрів, вбудований в будь-який інструмент, товар, тощо. І навіть такі мініатюрні комп'ютери здатні взаємодіяти з іншими за допомогою бездротових швидкісних мереж, обробляти дані з різноманітних датчиків, зокрема фото/відеокамер. А завдяки прогресу в технологіях штучного інтелекту та розпізнавання образів комп'ютери здатні не тільки миттєво розпізнавати штрих коди, звичайні текстові написи чи позначення, але і окремі предмети, жести тощо, які мають місце в реальному виробництві без спеціальної адаптації. Все це разом і дозволило поєднувати весь процес виробництва в аналог живого організму, який має здатність “відчувати”, що відбувається на кожному етапі, і динамічно адаптуватися до ситуації. Завдяки цьому вдається створювати

“розумні” фабрики, де працює лише декілька чоловік, які виконують функції контролю, а всі основні задачі виконують “роботи”.

Очікується, що обсяг ринку Індустрії 4.0 до 2030 року сягне \$1 трлн., а вже до 2023 року \$214 млрд.

Інтернет речей IoT (Internet of Things) забезпечує в промисловості взаємодію та сумісну роботу комп’ютерів, розумних сенсорів, обладнання та людей. Лідерами цього напрямку є Microsoft, GE, PTC, Siemens. Наприклад, BJS HealthCare – постачальник медичних послуг, що керує 15 лікарнями в Міссурі на Іллінойсі використовує IoT для економії в ланцюжках постачання. IoT поєднує у систему тисячі RFID міток, що використовують радіохвилі, для зчитування інформації про об’єкт. Мітки закріплені на предметах медичного призначення, які раніше сортувались вручну, тому медикаменти замовлялись заздалегідь і зберігались на складах в надмірній кількості. Впровадження нових технологій оптимізації зберігання дозволило економити 23% витрат, що відповідає приблизно \$5 млн. на рік [2].

Застосування IoT відкриває дорогу для застосування наступної “проривної” технології – Великих даних (Big Data) і аналітики, оскільки наявність дійсно великої кількості даних з реальних датчиків дозволяє ефективно застосовувати як традиційні методи моделювання і аналізу, так і технології штучного інтелекту, зокрема нейронні мережі.

Зокрема, Bosch встановлює датчики на всі станки для збору даних про стан та час їх роботи. Ці дані обробляються в режимі реального часу, а співробітники отримують попередження про майбутню поломку чи збій під час процесу виробництва. Тобто вдається ефективно прогнозувати поломки і планувати роботи з технічного обслуговування до фактичного виникнення проблем і примусової зупинки технологічного процесу. Це збільшує час безперебійної роботи обладнання, обсяг виробництва збільшився на 10%, покращилась система доставки та покращилась взаємодія з клієнтами [2].

Поява величезних обсягів даних підняла питання в можливостях власної / локальної інфраструктури до обробки цих даних, можливості адаптуватися і

зростати відповідно до зростаючих обсягів даних та вимог до їх обробки. Відповіддю на ці виклики стала поява хмарних обчислень, коли підприємство не витрачає власні ресурси на підтримку стрімко зростаючої кількості комп’ютерного обладнання, забезпечення безпеки даних, безперебійну роботу, тощо. Всім цим займаються провайдери хмарних послуг, що забезпечують роботу величезних центрів обробки даних, що можуть містити десятки тисяч серверів лише на одному майданчику, а таких майданчиків кожен провайдер може мати сотні по всьому світу, і сучасні технології дозволяють гнучко розподіляти навантаження між ними. Тож головна економія полягає в тому, що “хмара” містить велику кількість ресурсів, розподілених між багатьма клієнтами, гнучко балансує їх між ними, тож вартість оренди ресурсів в хмарі зазвичай виходить відчутно менше, ніж закупівля власного обладнання та його підтримка. Також великою перевагою є те, що на початковому етапі можна орендувати лише невелику кількість ресурсів під фактичну кількість даних, і як тільки їх кількість зростатиме, просто орендувати додаткові ресурси без зміни програмного забезпечення лише в тому обсязі, що необхідний.

Ще однією складовою четвертої промислової революції є поява 3D-друку і адитивних технологій. Якщо спочатку 3D-друк дозволяв виготовляти деталі з м’яких пластмас, які не можна було використовувати в пристроях з великим навантаженням, то тепер використовуються такі пластикові матеріали, які цілком витримують робочі навантаження, більше того, адитивні технології дозволяють формувати металеві деталі практично будь-якої форми і з заданими параметрами міцності, зокрема для використання в турбореактивних двигунах та двигунах ракет. Не дивлячись на те, що поки що таке обладнання і матеріали до нього досить дороге, але фактично виготовлення складних деталей адитивним способом вже зараз обходиться дешевше, ніж традиційні технології, коли спочатку треба виплавити заготовку, а потім після великої кількості складних операцій від заготовки залишається, наприклад, 10% початкового матеріалу, і навіть в цьому випадку не завжди вдається отримати потрібну складну форму за допомогою однієї деталі.

Для прикладу, технологічна платформа 3D-друку Fast Radius [3] збирає дані про виготовлення деталі з віртуального складу (хмарного сховища 3D-моделей), а потім знаходить найкращий спосіб її виробництва та обладнання, на якому її можна створити.

Технологія доповненої реальності також перейшла з площини фантастики до реальних підприємств, зокрема з використанням окулярів Google Glass 2, що створені виключно для промислового використання. Працівники під час виконання складних складальних та інших операцій, бачать накладені на реальні об’єкти підказки та інструкції, яку деталь куди і як слід розмішувати, в якій послідовності, тощо. До використання цієї технології співробітникам часто доводилось переривати роботу, щоб звіритись з інструкціями, а тепер не лише значно економиться час, але й суттєво зменшилась кількість помилок і відповідні витрати на їх виправлення.

Цифрове клонування – це технологія створення віртуальних “клонів” реальних деталей, об’єктів з великим рівнем деталізації, настільки детальних, що їх можна далі використовувати в віртуальних моделях такої якості, що результати моделювання практично не відрізняються від реальної поведінки фізичних об’єктів, що також значно здешевлює вартість проектування, дозволяє виявити і виправити потенційні проблеми ще на етапі проектування, значно скорочує час розробки. Зокрема, нещодавно ВПС США заявили про успішне льотне випробування винищувача 6-го покоління, який було розроблено за допомогою цифрової інженерії за один рік від початку розробки до першого польоту! Раніше на це потрібно було 10-20 років [4].

Машинне навчання дозволяє замість довгої і коштовної розробки технології виробництва за допомогою нового обладнання використовувати універсальних роботів, які навчаються шляхом спостереження за існуючим технологічним процесом. Після цього ту ж технологію виробництва можна “клонувати” майже необмежено.

Незважаючи на те, що згідно з дослідженнями [5] 47% робочої сили в США можуть бути скорочені в результаті поточної промислової революції. Це

не означає, що люди залишаться без роботи, це лише означає, що така кількість людей змінять роботу на більш творчу та висококваліфіковану. Але це означає, що вже зараз на рівні держави необхідно готуватися до значних змін на ринку праці і створювати умови для навчання і масової перекваліфікації працівників.

### *Література*

1. Why Everyone Must Get Ready For 4th Industrial Revolution URL: <https://www.bernardmarr.com/default.asp?contentID=966> (дата звернення: 01.09.2020)
2. 7 ключевых технологий Индустрии 4.0: от машинного обучения до 3D-печати URL: <https://hightech.fm/2020/03/19/industry-4-0> (дата звернення: 20.09.2020)
3. Europe, Asia Lead the Way to the Factories of the Future URL: <https://www.weforum.org/press/2018/09/europe-asia-lead-the-way-to-the-factories-of-the-future> (дата звернення: 01.10.2020)
4. The Air Force Secretly Designed, Built, and Flew a Brand-New Fighter Jet URL: <https://www.popularmechanics.com/military/aviation/a34030586/air-force-secret-new-fighter-jet/> (дата звернення: 01.10.2020)
5. Fourth Industrial Revolution brings promise and peril for humanity URL: <https://www.theguardian.com/business/economics-blog/2016/jan/24/4th-industrial-revolution-brings-promise-and-peril-for-humanity-technology-davos> (дата звернення: 01.10.2020)

*Бондарчук М.К.*

*доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів,  
Національний університет «Львівська політехніка»*

## **ДИДЖІТАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ОБ’ЄДНАННЯХ ПІДПРИЄМСТВ**

Інформаційний розвиток об’єднань підприємств (ОП), зокрема фінансових посередників в умовах цифрової економіки вимагає дослідження сучасних тенденцій диджиталізації виробничих підрозділів та фінансово-кредитних структур ОП.

Вважаємо, що у складі ОП доцільно створити окремий підрозділ аналітичної і цифрової обробки інформації, що враховуватиме запропоновані методології оцінки діяльності виробничих підрозділів та фінансово-кредитних структур ОП. Основними завданнями такого підрозділу буде диджиталізація всієї необхідної для управління і планування ОП інформації та її оперативна обробка. Цей підрозділ також вирішуватиме аналітичні завдання, необхідні для розвитку всіх суб’єктів ОП. Під час функціонування такого підрозділу вивчатиметься необхідність інформації для виконання окремих функцій управління на різних його рівнях, а саме - уточнюватиметься зміст, обсяг та терміни передачі аналітично обробленої інформації керівникам на кожному рівні управління і водночас її диджиталізація. Щоби уникнути дублювання збору первинної інформації, розроблятиметься перелік вхідної інформації, необхідної для вирішення аналітичних завдань.

Зрозуміло, що планова діяльність завжди пов’язана з великою кількістю інформації (збирання, обробка, зберігання, передача), тобто з рутинною роботою, яка іноді заважає творчому веденню справи. Кількість інформації та складність проблем, пов’язаних з координацією діяльності, зростає зі збільшенням розмірів організації, тому для об’єднань підприємств питання ефективного інформаційного забезпечення є актуальним [1; 2; 3].

У зв'язку з цим, при обробці інформації, необхідної для планування діяльності ОП, аналітичний підрозділ може використовувати автоматизовані засоби обробки текстів за допомогою персональних комп'ютерів і програм, автоматизовані інструменти обміну інформацією (комунікації), "електронну пошту" (відеотермінальні системи, локальні мережі, факсимільні апарати, відеоінформаційні системи), автоматизовані засоби діяльності керівників на базі комп'ютерних систем: автоматизовані системи робочих місць (АРМ) (технічні та програмні засоби, інформаційне та методичне забезпечення в режимі діалогу ЕОМ), автоматизовані системи управління ОП (АСУ ОП), автоматизовані системи технологічної підготовки виробництва та управління технологічними процесами, інтегрована інформаційна система управління ОП.

Системи стратегічних рішень є безперечно найкращим варіантом при формуванні інформаційного забезпечення стратегічного планування, адже включають в себе різноманітні вхідні дані і вихідні параметри, що дозволяє здійснити вибір. У цьому контексті встановлено, що для забезпечення такої вимоги велике значення мають переваги, які надаються інформаційно-управлінськими системами (ІУС). Головне призначення ІУС - надати потрібну інформацію працівникам у необхідний термін.

Запровадження диджиталізації полегшує створення ІУС, але завданням керівників підприємства, навіть в умовах діючої ІУС, є постійне вдосконалення планово-контрольних підсистем у напрямку адекватного відображення процесів управління і приведення її в стан, який відповідав би інформаційним потребам користувачів.

### *Список літератури*

1. Ansoff H. I. Corporate Strategy. — Penguin Books, Middlesex, 1981
2. Chandler, A. D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise, Cambridge, Mass, MIT Press, 1962



3. Bondarchuk M., Druhov O., Voloshyn O. (2017) Research On The Problematics Of Anti-Crisis Innovations Financing In Business Structures. Financial and credit activity: problems of theory and practice, Vol 2, No 23.

*Дупляк О.М.*

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці,*

*Хмельницький національний університет*

### ***ОГЛЯД СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ НАВЧАННЯ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ ТА КАРАНТИНУ***

На сьогодні коли весь світ зіштовхнувся з пандемією весь навчальний процес був зупинений. Кожен навчальний заклад зіштовхнувся із рядом проблем. Не належне програмне забезпечення, відсутність кваліфікованих кадрів, що можуть забезпечувати дистанційний навчальний процес, щодо до прикладу Хмельницького національного університету у нас є чудова онлайн платформа Moodle – модульне середовище для навчання, але і дана платформа не витримувала навантаження. Тому прийшлося шукати інші онлайн платформи, щоб навчати студентів.

Одна із запропонованих онлайн платформ для дистанційного навчання є Zoom. Що це за онлайн платформа. Zoom - це хмарна платформа для проведення відео-конференцій, вебінарів і інших подібних онлайн заходів. Для роботи користувач отримує ідентифікатор і використовує його для проведення зустрічей. Головною перевагою цієї платформи, є можливість запросити до 100-а користувачів. Для участі або перегляду їм не знадобиться встановлювати ніякої програми.

Приєднатися до конференції або вебінару можна, просто відкривши посилання в браузері. Так пише сам розробник на своєму сайті. Але, правда у тому, що це не спрацювало і довелося встановлювати додаток. До плюсів варто віднести наявність додатків для всіх платформ і розширень для всіх популярних

програм. До прикладу, Microsoft Outlook, Microsoft Skype for Business, а також для браузерів Firefox і Chrome. Також, якщо завантажити додаток на свій смартфон ввести свої реєстраційні дані, також можна працювати в обмеженому режимі. Що мається на увазі – режим слухача, чи доповідача, без можливості транслювати екран із презентацією. Ще одним недоліком даного програмного забезпечення є те, що чим більше учасників, тим більше проблем. Основні проблеми – це не якісний звук, передчасне завершення конференції через велику кількість учасників. Є звісно вихід з положення, можна закрити свій браузер для зменшення навантаження на мережу, та вимкнути всі пристрої, що на даний момент до неї під’єднані. Ще один недолік із власного спостереження – є те, що даний додаток постійно намагається долучитися до отримування моїх особистих даних, таких як: геолокація, Google account, що є не припустимим.

Таким чином, можна зробити висновок, що даний застосунок є зручним для використання під час онлайн навчання, але при наявності не більше 20 учасників процесу (на власних спостереженнях).

Наступну онлайн платформу, що потужно використовували під час онлайн навчання – є Google Meet. До травня 2020 року дана платформа була платною, коштувала близько 20 доларів США. Але після того, як цей додаток став доступним для загального користування. Але одним із недоліком безкоштовної версії це використання його на протязі тільки однієї години, кількість учасників така сама, як і в ПЗ Zoom. Однією із переваг використання ПЗ на персональному комп’ютері (ПК) – є те, що ніякого додаткового ПЗ завантажувати не потрібно, він працює через посилання у зручному для вас браузері. Недоліком для українського ринку - є те, що записувати відеоконференцію не можливо. Решта функцій є практично ідентична до інших програмних продуктів (ПП) даного типу. Основним недоліком даної програми, на нашу думку, - є тим, що необхідно обов’язково мати Google account. Після 30 вересня Google також обмежить безкоштовні умови використання деяких функцій G Suite та G Suite for Education. Відтепер зустрічі до 250 осіб, прями трансляції на одному домені та можливості зустрічати записи зустрічей у

Google Drive більше не будуть доступними для користувачів, що не платять за використання G Suite. Як правило, вони коштують \$25 на місяць, проте функції були безкоштовними для всіх, а Google Meet не мав часових обмежень.

PCMag зазначає, що Google Meet — один із безкоштовних сервісів відеоконференцій, що набув популярності із поширенням пандемії коронавірусу. Його конкурентом, додатком Zoom, у квітні користувалися 300 мільйонів осіб щодня, а кількість користувачів Meet за той самий період сягнула 100 мільйонів на день [1].

У грудні 2019 року Zoom спостерігав у середньому 10 мільйонів учасників щоденних зустрічей. У березні 2020 року ця цифра становила 200 мільйонів [2].

Google classroom – це є ще одним ПП від Google для дистанційного навчання. Але він розрахований більше на використання, якщо в ЗВО не має системи Moodle. Тому використання даного додатку є зручним тільки у тому випадку, якщо викладачу необхідно вести періодичний діалог із студентами та додаванням спеціальних завдань. Це ПП не вимагає додаткових налаштувань, необхідно мати тільки Google account.

Equity maps – це інструмент для проведення дискусійного клубу, проведення занять у форматі лекцій, залучення учнів до активних обговорень. Усі дані перетворюються на статистику та фіксуються додатком у вигляді графіків та діаграм. Дуже зручний засіб для використання командної роботи, але недоліком є те, що його необхідно завантажувати на ПК й на смартфоні додаток працює в спрощеному режимі, що є не буде зручним у використанні.

LEARNINGAPPS – це конструктор інтерактивних завдань, що дозволяє зручно й легко створювати електронні інтерактивні вправи, що сприяє активності, самостійності, ефективності, зв'язку теорії з практикою, поєднання колективних та індивідуальних форм навчальної роботи тощо. Недоліки даного застосунку у тому, що він більш направлений на навчання для учнів, для ЗВО він є трішки примітивним [3].

ED-ERA – це проєкт, який створює онлайн-курси та освітній контент широкого спектра з використанням ІТ. Дуже цікавий продукт, одразу після

реєстрації користувач отримує можливість користуватися існуючим курсами, створювати свої. Недоліком є те, що якщо ви не є зареєстрованим користувачем, ви не маєте можливості направляти свої напрацювання студентам, вони їх не зможуть використати [4].

PROMETHEUS -це проєкт масових відкритих онлайн-курсів. Цей ресурс є більше для самонавчання та саморозвитку. Ніякої додаткової функції він не виконує в навчанні [5].

Skype – це платформа для онлайн зустрічей була розроблена ще у 2003 році, але популярності своєї досягла через 8 років, тільки тоді продукт окупив себе повністю. Перевага його у тому, що час у вас є необмеженим, але тільки у 2017 році стала можливість безкоштовно використовувати можливість групових відеоконференцій. Основний недолік необхідно завантажити ПЗ на ПК чи власний гаджет, зареєструватися за допомогою Google account чи Microsoft account. Якщо ви синхронізуєте свій Google account із смартфоном, ви маєте можливість одразу підтягнути всіх користувачів у Skype та запросити їх для використання разом з вами відеоконференцію.

Edmodo - один з популярних сервісів, який використовується вчителями, для того щоб організувати дистанційний урок. Він досить простий в експлуатації, безкоштовний, має всі необхідні функції, завдяки яким учитель зможе працювати з класом віддалено[6].

По-перше, це соціальна мережа, де досить просто зареєструватися, для того щоб почати користуватися. Не потрібно нічого встановлювати, що вже за своєю суттю велика перевага.

По-друге, є можливість створити групу студентів, в якому викладач буде ділитися всією необхідною інформацією: надавати план уроку, використовувати календар для кращої візуалізації, зможе прикріплювати файли із завданнями і різні навчальні матеріали.

По-третє, можна створювати різні форми контролю студентів (тести, опитування, завдання). Вони там же будуть їх виконувати.

По-четверте, є журнал, в яких можна вести облік, виставляючи оцінки своїм студентам. Недоліком – є те, на жаль, інтерфейс повністю англійською мовою. Для тих, хто його не знає, це стане серйозним мінусом.

Тут немає такого широкого функціоналу, як, скажімо, в Moodle. Тільки базові функції.

Групи, створені в сервісі, немає можливості об'єднати. Тому це здатне ускладнити роботу в деяких моментах.

Таким чином, ми розглянули найбільш популярні онлайн платформи для дистанційного навчання. Кожен після жорсткого карантину вже визначив собі найбільш зручні додатки для онлайн навчання.

### *Література*

1. Free Google Meet Plans Limiting Meetings to 60 Minutes on Sept. 30 [Електронний ресурс] // PcNews. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: Free Google Meet Plans Limiting Meetings to 60 Minutes on Sept. 30.
2. Zoom Meetings [Електронний ресурс] // PcNews. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://in.pcmag.com/videoconferencing/135850/zoom-meetings>.
3. Сайт - learningapps [Електронний ресурс] // learningapps. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://learningapps.org/>.<https://www.ed-era.com/>
4. Сайт - EdEra [Електронний ресурс] // Educational Era. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ed-era.com/>.
5. Сайт Прометеус [Електронний ресурс] // Прометеус. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://prometheus.org.ua/>.
6. Как работать с Edmodo - веб-сервис для учителей и учащихся. How to Use Edmodo web: <https://www.youtube.com/watch?v=6bgxT0k9dUM>.

*Жерлицин Д.М.*

*доктор економічних наук, професор,*

*професор кафедри економічної кібернетики,*

*Національний університет біоресурсів та природокористування України*

## **ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

З середини 90х років ХХ століття у світовій економіці почали впроваджуватися цифрові технології, що у значній мірі визначили сьгоднішні особливості її розвитку. Теперішній стан розвитку економічних систем, що визначається четвертим етапом індустриальної революції, нерозривно пов'язаний з такими глобальними трендами як мережевізація, дигіталізація, віртуалізація тощо. Відповідні зміни спостерігаються і у господарських системах України. Якщо на початку 90-х років у межах систем управління соціально-економічними процесами активно розвивались підходи щодо автоматизації та реінжинірингу, то сьогодні більш активно застосовується комплексні підходи цифрової економіки (інтернет та веб-економіка, електронна комерція, криптоекономіка, економка знань тощо).

Цифрова економіка базується на базових принципах класичної економічної науки, але ключовим фактором виробництва стає цифрова інформація та інструменти її використання. При цьому обсяги даних, що формує сучасне суспільство, збільшується у геометричній прогресії і тому визначити корисну управлінську складову стає дедалі складнішим завданням, що і є ключовим джерелом доданої вартості відповідних господарських систем. Головними рисами сучасного етапу розвитку світової економіки є глобалізація соціально-економічних відносин, інформаційний «вибух» та значні обсяги даних, стрімке зростання мобільності та розвиток цифрових комунікацій. Всі вказані чинники у значній мірі змінили підходи до побудови ефективних господарських систем. Поступово зникають економічні кордони, зменшується значення національних валютних систем, класичних засобів масової інформації та комунікації,

широкого розповсюдження набувають інструменти та методи аналізу великих даних (Big Data), дата сайнс (Data Science) тощо.

Розвиток економіки України безпосередньо пов'язаний з інтеграцією до світових ринків та подоланням цифрового розриву. На сьогодні Україна представлена у декількох світових індексах цифровізації економіки, зокрема, Networked Readiness Index, ICD Development Index, Global Innovation Index, Global Competitiveness Index. Хоча поточний ранг у вказаних індексах менший за 10, щорічно цифровий розрив скорочується. Зокрема, за рівнем доступу до мережевих ресурсів Україні вже зараз входить до топ-10 країн Європи.

Базовими напрямками державної політики у сфері цифрових трансформацій в Україні стають: сфера державного управління та надання державних послуг; цифровізація бізнесу (виробництва, маркетингу, продажів тощо); інтенсифікація використання робочої сили та підвищення добробуту суспільства у цілому; розвиток цифрової освіти; забезпечення цифрової безпеки держави та інших суб'єктів економічної діяльності.

Таким чином, цифровізація світової та національної економік – є невід'ємною складовою сучасного етапу четвертої індустріальної революції. Національна економіка України все щільніше інтегрується у світове господарство на основі впровадження та розвитку сучасних цифрових технологій. Головним завданням у подоланні цифрового розриву національної економіки та підвищення її ефективності є збалансований цифровий розвиток бізнес-структур, підвищення цифрового добробуту суспільства та забезпечення цифрової безпеки держави.

### *Література*

1. Модернізація фінансових систем: методологія та інструменти управління [монографія] / За ред. Лисенко Ю.Г.; Жерліцина Д.М. Полтава, 2017. 348 с.

2. Жерліцин Д.М. Моделювання портфелю криптовалют: теоретичні та практичні засади. *Приазовський економічний вісник*. В.5 (16), 2019. С.401-405  
DOI: 10.32840/2522-4263/2019-5-69

*Огнева А.М.*

*Кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування*

*Хмельницький національний університет*

***УПРАВЛІННЯ МОБІЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У РЕЖИМІ РЕАЛЬНОГО ЧАСУ***

Зміни, що відбуваються в області управління сучасними підприємствами і організаціями в промисловості і транспорті, пов'язані зі розвитком технічного прогресу інформаційних технологій та переходом до економіки реального часу.

Основними характеристиками нових процесів прийняття рішень з управління ресурсами в інформаційному суспільстві можна вважати наступні:

- мережеву організаційну структуру, яка замінила ієрархічну. Горизонтальна система таких малих організаційних «бізнес-осередків» (як самостійних бізнес-елементів) є більш сучасною і адаптивною, їй присутній високий відсоток взаємозамінності;
- самоорганізацію як домінуючу методологічну концепцію еволюційного розвитку найпростіших малих об'єктів і їх кооперації;
- рівень інформаційного обміну, що переважає в сучасному суспільстві - глобальний, замість місцевого і регіонального. Ті структури, які не мають вільного доступу до зовнішніх глобальних ресурсів не мають можливості здійснювати постійний моніторинг внутрішніх процесів у власному інформаційному просторі.

Перед сучасними підприємствами постає необхідність вирішення питання ефективного управління ресурсами в режимі реального часу. Насамперед це важливо для тих підприємств, що є територіально розподіленими та орієнтовані на задоволення замовлень різного виду, мають у своєму розпорядженні велику кількість різноманітних ресурсів, які перебувають в роботі одночасно, виконують безліч операцій протягом дня, час їх роботи заздалегідь не визначено. Ефективне вирішення виникаючих задач для таких підприємств є



дуже важливим, тому без застосування автоматизованих управлінських систем, націлених на планування мобільних інформаційних ресурсів, вони не здатні розвиватися, бути конкурентоспроможними і ефективними. Якщо розглядати, наприклад, автотранспортні підприємства то це вимагає розробки нових моделей і методів, алгоритмів і програмних засобів, які дадуть можливість оперативно створювати і гнучко перебудовувати маршрути в режимі реального часу. Гнучкість таких інформаційних систем означає автоматичну оперативну реакцію на незаплановані події з одночасним підбором або заміною ресурсів. Це можуть бути, наприклад, термінові замовлення, форс-мажорні ситуації, незаплановані ремонтні роботи, відмови. При цьому необхідно враховувати такі критерії, як максимальна швидкість виконання замовлення, мінімальний холостий пробіг транспорту, рівномірне завантаження ресурсів, мінімальні ризики зриву термінів замовлень тощо. Основна частина традиційних підходів передбачає, що заздалегідь відомий загальний час замовлень, ресурси, а також можливі обмеження. Одержаний в результаті застосування класичних методів рішення такої задачі план роботи рахується як повністю оптимальний і статичний, але він не враховує багатьох особливостей предметної області, які просто не враховуються в існуючих методах і засобах які є жорстко структурованими, задаються алгоритмічно у вигляді правил та вимагають серйозних трудовитрат.

Допомогти користувачам вирішувати такі завдання зможе автоматизована інтелектуальна система, яка дозволить диспетчерам інтерактивно допрацьовувати створені плани й далі адаптувати їх до нових подій. Використання традиційних алгоритмів стає неможливим в умовах високої динаміки подій, конфліктних ситуаціях, в ході появи нечітко визначених завдань що постійно змінюються. Ці завдання вимагають розробки принципово нового класу інтелектуальних систем управління мобільними ресурсами в реальному часі. Саме тому актуальним є поява теоретичних і прикладних наукових робіт пов'язаних з підтримкою прийняття рішень з управління мобільними ресурсами. В них розглядається доцільність створення

інтелектуальних інформаційних систем, які забезпечують системне накопичення, узагальнення та аналіз різних відомостей для прийняття рішень і формування на їх основі оперативних пропозицій за виниклими проблемними ситуаціями. [1].

Все більшого значення набуває визначення бізнесу мобільних ресурсів як складної адаптивної системи, що складається з майже повністю автономних частин, об'єднаних в відкриту і гнучку мережу, яка безперервно змінюється в умовах апріорної невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища і високої динаміки непередбачених подій, пов'язаних зі зміною попиту і пропозиції на ринку [2].

Управління бізнесом мобільних ресурсів вимагає створення нового покоління розподілених інтелектуальних інформаційних систем (УІС), що автоматизують процеси прийняття рішень, побудовані як цифрові платформи «штучного інтелекту» (ШІ) та здатні до автономного, асинхронного і паралельного функціонування. Вони реагують на події, планують і погоджують свої дії в умовах наявності суперечливих інтересів і обмежених ресурсів, а також контролюють виконання намічених планів в реальному часі.

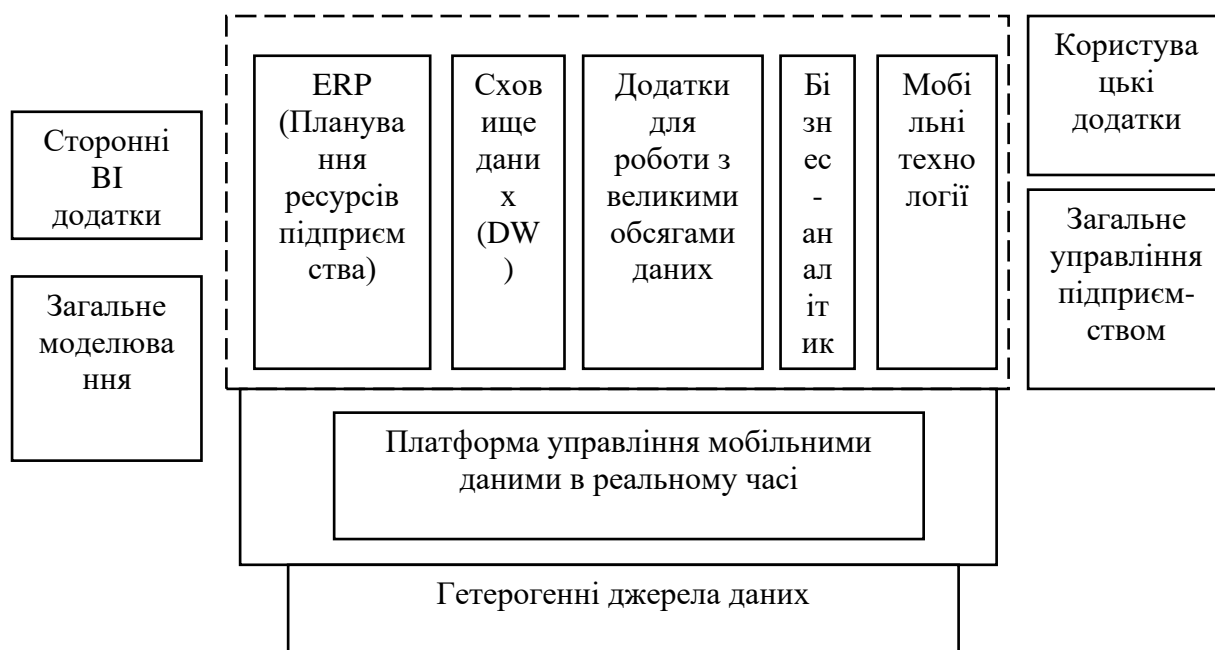


Рисунок 1 – Структура системи управління ресурсами підприємства у режимі реального часу

Побудова таких систем здійснюється на основі систем баз знань, мультиагентних методів і технологій, технологій машинного навчання, завдяки яким створюється система, що використовує нові методи «колективного інтелекту», в яких агенти працюють і приймають рішення як одна команда, витягають знання з досвіду, навчаються і еволюціонують як колонія мурашок або рою бджіл в живій природі.

Очікуваний результат використання таких систем: зниження складності і трудомісткості процесів управління ресурсами, підвищення ефективності використання ресурсів, підвищення якості прийняття управлінських рішень за рахунок більшої достовірності даних і точності розрахунків, можливості зіставлення варіантів рішень, моделювання та прогнозування тощо.

Відомі мультиагентні методи колективного інтелекту, як правило, використовуються до вирішення вузько специфічних завдань, але принципи та моделі, що лежать в основі мультиагентного підходу, можна адаптувати для вирішення завдань, що виникають при управлінні ІР [3].

### *Література*

- 1 Різніченко Л.В., Ткаченко Н.В. Досвід упровадження корпоративних інформаційних систем управління на вітчизняних підприємствах . *Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського*. Випуск 4/2009 (57). Частина 2, с-184-189.
- 2 Інформаційні технології та моделювання бізнес–процесів : навч. посіб. / О. М. Томашевський, Г. Г. Цегелик, М. Б. Вітер, В. І. Дубук. – К. : ЦУЛ, 2012. – 296 с.
- 3 Коваль В.А. Особливості управління інформаційними ресурсами в корпоративних інформаційних системах / А.М. Огнева, О.В. Огневий, В.А. Коваль, В.В. Присяжнюк. *Вісник ХНУ*. – Хмельницький, №5 (265) . – 2018. – С. 17–21.

*Рамазанов С. К.*

*доктор технічних наук, доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри інформаційних систем в економіці,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В.*

*Гетьмана»*

*Тішков Б.О.*

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри інформаційних систем в економіці,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В.*

*Гетьмана»*

***ПРО ЕВОЛЮЦІЮ ПРОЦЕСІВ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ: ДОСВІД,  
ПРОБЛЕМИ, СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ, СИНГУЛЯРНОСТІ І РИЗИКИ***

У цій доповіді проведено аналіз і розглянуто проблему визначення понять: технології та системи штучного інтелекту (СШІ), включаючи і авторський варіант, і запропоновані основні принципи проектування та конструювання СШІ. Проаналізовано безліч існуючих стратегій, концепцій, кодексів розвитку штучного інтелекту і цифрової економіки, запропонованих різними країнами, включаючи і наші варіанти, орієнтовані на вимоги Індустрії 4.0 [1-7]. Також запропоновані авторські результати по інтеграційним моделям сталого і безпечного розвитку складних нелінійних еколого-економічних і соціально-гуманітарних системи, як фундаментальних для проектування СШІ [8-11].

Зазначимо, що сьогодні понад 30 країн світу мають власні національні стратегії розвитку штучного інтелекту [5].

В останні десять років передові країни світу інвестують *сотні мільярдів доларів* у розробку технологій штучного інтелекту (*машинне навчання, комп'ютерний зір, обробка природньої мови*). Їого використання в продуктах та послугах, а також в оборонній сфері стає одним з ключових елементів успіху на міжнародних ринках.

Штучний інтелект розвивається і в Україні [1]. Кілька компаній у сфері ШІ з українським корінням вже придбали міжнародні корпорації такі як Snap, Google, Rakuten.

Міністерство цифрової трансформації України створило експертний комітет, а також розробило Концепцію розвитку сфери штучного інтелекту в Україні, яку було винесено на публічне обговорення (*травень 2020 р.*).

Концепція передбачає: розвиток людського капіталу та акцентує увагу на освіті розробників в сфері ШІ (зарплати на ринку вдвічі вищі, ніж у звичайних програмістів); розвиток підприємництва з використанням ШІ; активне впровадження технологій ШІ в державному секторі та основних індустріях країни; необхідність дотримання права на конфіденційність і приватності людини (плануємо розробити Етичний Кодекс використання ШІ, враховуючи європейський досвід).

Особливу увагу приділено використанню ШІ у сфері кібербезпеки та оборони для дотримання правильного балансу між ШІ розробленим сторонніми постачальниками та національними компаніями.

Завдяки розвитку ШІ і його інтеграції в економічно важливі сектори можна збільшити частку інтелектуально містких продуктів в Україні. І, як наслідок, увійти в топ-10 рейтингу розвитку ШІ у світі (AI Readiness Index by Oxford Insights, AI Index by Stanford University).

До розробки концепції долучились найкращі практики у сфері ШІ з підтвердженим міжнародним успіхом, а також її було обговорено з більш ніж 100 галузевих експертів.

Цією Концепцією визначаються мета, базові принципи та завдання розвитку технологій штучного інтелекту в Україні, як пріоритетного напрямку у галузі науково-технологічних досліджень, із урахуванням сучасних тенденцій та особливостей розвитку України в перспективі *до 2030 року*. Концепція спрямована на підвищення конкурентоспроможності України за рахунок використання технологій штучного інтелекту у всіх сферах діяльності загальнодержавного значення.

У цій Концепції використовуються наступні основні терміни та скорочення:

*інформаційна технологія* – цілеспрямована організована сукупність інформаційних процесів із використанням засобів комп'ютерної техніки, що забезпечують високу швидкість обробки даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування;

*штучний інтелект (ШІ)* – це властивість систем коректно інтерпретувати зовнішні дані відповідно до поставленої мети, навчатися з таких даних та використовувати результати навчання для досягнення поставлених цілей, в тому числі зі збирання та використання нових даних, шляхом взаємодії з навколишнім середовищем. Така властивість систем реалізується через алгоритми і методи, робота яких можлива завдяки обладнанню для обчислювання та збирання даних, комунікації з іншими системами, взаємодії та впливу на навколишній світ;

*технології штучного інтелекту* – інформаційні технології з використанням штучного інтелекту;

*галузь штучного інтелекту* – сфера суспільних відносин, які виникають у процесі застосування технологій штучного інтелекту з використанням специфічних методів та засобів комп'ютерної техніки.

Розглянемо більш детально поняття «штучний інтелект» (ШІ) та стратегію розвитку систем і технологій ШІ. Нижче наведемо визначення різних вчених та сформулюємо власне, як інтегральний варіант.

***Штучний інтелект (ШІ, англ. Artificial intelligence, AI)*** – наука і технологія створення інтелектуальних машин, особливо інтелектуальних комп'ютерних програм. ШІ пов'язаний із завданням використання комп'ютерів для розуміння людського інтелекту, але не обов'язково обмежується біологічно правдоподібними методами.

*Класичні визначення поняття «штучний інтелект»:*

о (*J. McCarthy*) **ШІ** – розробляє машини, яким притаманна розумна поведінка.

о (*Britannica*) **ШІ** – здатність цифрових комп’ютерів вирішувати задачі, які зазвичай асоціюються з високо інтелектуальними можливостями людини.

о (*Файгенбаум*) **ШІ** – розробляє інтелектуальні комп’ютерні системи, що володіють можливостями, які ми традиційно пов’язуємо з людським розумом: розуміння мови, навчання, здатність міркувати, вирішувати проблеми і т. д.

о (*Elaine Rich*) **ШІ** – наука про те, як навчити комп’ютери робити щось, у чому на даний момент людина найуспішніша.

**Інтелект** (від лат. *Intellectus* – відчуття, сприйняття, розуміння, розуміння, поняття, розум), або розум – якість психіки, що складається із здатності пристосовуватися до нових ситуацій, здатності до навчання і запам’ятовування на основі досвіду, розуміння і застосування абстрактних концепцій і використанню своїх знань для управління навколишнім середовищем. Інтелект – це загальна здатність до пізнання і вирішення труднощів, яка об’єднує всі пізнавальні здібності людини: відчуття, сприйняття, пам’ять, уявлення, мислення, уява.

На початку 1980-х рр. вчені в області теорії обчислень Барр і Файгенбаум запропонували наступне визначення *штучного інтелекту*:

**Штучний інтелект** – це область інформатики, яка займається розробкою інтелектуальних комп’ютерних систем, тобто систем, що володіють можливостями, які ми традиційно пов’язуємо з людським розумом, – розуміння мови, навчання, здатність міркувати, вирішувати проблеми і т.д.

Пізніше до ШІ стали відносити ряд алгоритмів і програмних систем, особливістю яких є те, що вони можуть вирішувати деякі завдання так, як це робила би людина при їх вирішенні.

Основні властивості ШІ – це розуміння мови, навчання і здатність мислити і, що важливо, діяти.

ШІ – комплекс споріднених технологій і процесів, що розвиваються якісно і швидко, наприклад: обробка тексту на природній мові; машинне навчання;

експертні системи; віртуальні агенти (чат-боти і віртуальні помічники); цифрові двійники (Digital Twins) – інтелектуальні цифрові моделі, які допомагають конструювати стовідсоткові віртуальні копії реальних промислових об'єктів; Smart – технології і проекти і т.д.

**III** зазвичай описує людський інтелект або інтелекту в цілому, причому багато визначень відносяться до машин, які поводять себе як люди або здатні вчиняти дії, що вимагають інтелекту. Оскільки людський інтелект також важко визначити і виміряти, і хоча були зроблені різні спроби кількісного визначення, об'єктивне визначення чогось настільки ж суб'єктивного і абстрактного, як інтелект, помилково створює враження точності, яку неможливо отримати. Як наслідок, більшість визначень, знайдених в дослідженнях, політичних або ринкових звітах, є розпливчастими і пропонують ідеальну мету, а не вимірну концепцію дослідження.

Вивчення термінів, поданих у літературі, показує існування чотирьох характеристик, які зазвичай згадуються в III: а) сприйняття навколишнього середовища і складність реального світу, б) обробка інформації: збір та інтерпретація вихідних даних, в) прийняття рішень, включаючи міркування, навчання і вживання заходів; г) досягнення заздалегідь визначених цілей [2,7].

Беручи до уваги усі ці особливості, ми спираємося на визначення, запропоноване Європейської експертною групою високого рівня (ЄЕГВР) щодо III, в якості відправної точки при розробці операційного визначення в AI Watch: «Системи штучного інтелекту (СШІ) – це програмні (і, можливо, також апаратні) системи, розроблені людьми, які, при наявності складної мети діють в фізичному або цифровому вимірі, сприймаючи навколишнє середовище за допомогою збору даних, інтерпретуючи зібрані структуровані або неструктуровані дані, спираючись на знання або обробляючи інформацію, отриману з цих даних, і вибираючи найкращі дії, щоб досягти поставленої мети. Системи III можуть використовувати символічні правила або вивчати числову модель, а також можуть адаптувати свою поведінку, аналізуючи вплив попередніх дій на навколишнє середовище» (HLEG - ЕГВУ, 2019) [2].



Сформулюємо визначення, яке може складним для різних аудиторій і цілей, що включатиме аспекти сприйняття, розуміння, інтерпретації, взаємодії, прийняття рішень, адаптації до поведінки і досягнення цілей, тоді як інші визначення не розглядають їх в повному обсязі. Беручи до уваги, що визначення ЕГВР є найбільш повним, отже, високотехнологічні, менш спеціалізовані визначення можуть бути прийняті для досліджень різної мети, таких як діагностика підприємств.

***1. Авторське визначення ШІ і принципи синтезу СШІ багато в чому спирається на ці та інші дослідження і є уточнюючими і перспективним.***

Технології та системи штучного інтелекту (СШІ) повинні проектуватися і конструюватися на базі наступних підсистем і компонент:

- наукові основи, фундаментальні дослідження та математичне забезпечення (МЗ);
- технічне (апаратне) і технологічне забезпечення (ТЗ);
- системи, платформи і інструментарій програмного забезпечення (ПЗ);
- соціально - гуманітарний (морально-етичне, культурно-етичне, філософське і правове) забезпечення (СГіПЗ).

Важливо зазначити, що системи штучного інтелекту є складними, нелінійними системами.

***2. Важливі аспекти та принципи розвитку майбутньої науки і технологій в області синтезу СШІ:***

- о природоподібне дослідження і технології; проектування майбутнього. Конвергенція наук.
- о Людство і ШІ. Технологічна сингулярність (ТС). ТС (Рей Курцовель і ін.), Теорема Роджера Пенроуза про ШІ і квантова природа свідомості і ін.
- о Міждисциплінарність і трансдисциплінарність.
- о Гармонізація між 2-ма світами: реального і віртуального світу, а також при їх гібридизація.

### ***3. Методологія і принципи створення систем штучного інтелекту (ШІ).***

ШІ як нова наука в її історичному становленні представляє різноманіття існуючих в світовій і вітчизняній науці підходів до розуміння цього міждисциплінарного наукового напрямку.

*Тому важливо визначитися:* з термінологією, визначеннями, принципами аналізу і синтезу, заснованих на системному і синергетичному підходах, інноваційних, інформаційних, конвергентних технологіях із урахуванням проектування майбутнього і життєздатного і безпечного і сталого розвитку в контексті Індустрії 4.0 і Суспільство 5.0.

У сучасному нестабільному світі науковий напрям – ШІ має ґрунтуватися на фундаментальні і міждисциплінарні наукові розробки та методології з урахуванням багатьох нових викликів.

Ми є учасниками зміни парадигми розвитку науки: від вузькоспеціалізованого знання і галузевої економіки до злиття наук і конвергенції технологій. Сьогодні виник новий науково-технологічний уклад, заснований на інтеграції: нано-, біо-, інфо-, когні- і соціогуманітарних (НБІКСГ) наук і технологій.

Зазначимо, що стратегічна мета НБІКСГ - конвергенції – це створення антропоморфних технічних систем (АТС), подібних конструкцій, створених живою природою (принцип «природоподібності»).

Отже, головними науково-технологічними рушійними факторами в 21 столітті стане розвиток наступних надтехнологій: *штучний інтелект, нанотехнології, біо-медіо-технології, когнітивні технології і соціо-гуманітарні технології*. Більш точно – це сучасний розвиток інноваційних технологій: «НБІК» + «СГ». Тому потрібно відзначити важливість врахування принципу:

*$I^2K^2+CG$ , тобто: Інтелектуалізація, Інтеграція, Конвергенція, Коеволюція і Соціально-гуманітарні технології.*

Важливо враховувати принципи проектування стійких і безпечних СШ і вирішення проблеми *Гармонізації* між 2-ма світами: реального і віртуального, особливо при їх гібридизації.

Нам сьогодні потрібні і важливі інтелектуальні інформаційні та інноваційні технології та системи, зокрема, системи і технології штучного інтелекту.

І на завершення відзначимо, що сучасна парадигма виходу світової спільноти з системної кризи і переходу на безпечний і сталий розвиток – це в першу чергу, інноваційний шлях розвитку на основі: сучасних інформаційних інтелектуалізованих технологій і систем; нових знань як головних ресурсів розвитку; соціально-гуманітарних технологій; активного переходу відповідно до 6-го, а потім і до 7-го технологічного укладу розвитку; а також на основі вирішення проблем сучасної світової кризи – синтезу природоподібності технологій і систем.

### *Література*

1. Концепція розвитку сфери штучного інтелекту в Україні. Проект. // Розпорядження КМУ. Май, 2020. URL: <https://cutt.ly/zhwHJyV> . (дата звернення: 10.06.20).

2. AI WATCH report ‘defining ai’: an operational definition and taxonomy of all ai different approaches. May 28, 2020. URL: <https://ai-regulation.com/ai-watch-report-defining-ai-an-operational-definition-and-taxonomy-of-all-ai-different-approaches/>. (дата звернення: 10.10.2020).

3. Национальная стратегия развития искусственного интеллекта на период до 2030 год. Указ Президента РФ от 10.10.2019 г. №490. URL: <https://www.tadviser.ru/images/8/86/0001201910110003.pdf>. (дата звернення: 01.03.20).

4. Институт Брукинкса проанализировал национальные стратегии развития искусственного интеллекта (ИИ). URL:

<https://www.brookings.edu/research/how-different-countries-view-artificial-intelligence/>. (дата звернення: 10.10.2020).

5. Краковецкий О. Обзор национальных стратегий. Август, 7, 2018. URL: <https://cutt.ly/FhwHXE7> . (дата звернення: 1.10.19).

6. Чубатюк Ю. Украинцы не склонны доверять апокалиптическим сценариям в контексте развития искусственного интеллекта, показывает опрос. URL: [https://rus.lb.ua/tech/2019/01/15/417108\\_protivostoyat\\_ugrozam.html](https://rus.lb.ua/tech/2019/01/15/417108_protivostoyat_ugrozam.html) (дата звернення: 10.10.2020).

7. How different countries view artificial intelligence. / Samar Fatima, Kevin C. Desouza, and Gregory S. Dawson Wednesday, June 17, 2020. URL: <https://www.brookings.edu/research/how-different-countries-view-artificial-intelligence/>. (дата звернення: 10.10.2020).

8. Рамазанов С.К. Інформаційно-інноваційні технології управління в еколого-економічних системах. Монографія / Під ред. проф. С. К. Рамазанова. – Київ: КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2019. – 220 с.

9. Ramazanov S.K. Future Production Systems (Green Innovation Economy of the Future). // *ACCESS Journal: Access to Science, Business, Innovation in Digital Economy* ISSN 2683-1007 (Online) 2020, 1(1), P. 6-8.

10. Sultan Ramazanov, Mariana Petrova. Development management and forecasting in a green innovative economy based on the integral dynamics model in the conditions of "Industry - 4.0". // *ACCESS Journal: Access to Science, Business, Innovation in Digital Economy* (Online) 2020, 1(1), P. 9-31.

11. Рамазанов С.К., Тишков Б.О., Гончаренко О.Г. Соціально- і гуманітарно- орієнтування «зелена» цифрова економіка. - С. 728-732 // Збірник матеріалів II Національної науково-методичної конференції 17 — 18 жовтня 2019 р. «ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА». – Київ: КНЕУ, 2019. – 757 с.

**Тонюк М.О.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*старший науковий співробітник відділу економіки природокористування в агросфері,*

*Інститут агроекології і природокористування НААН*

**Бендасюк О.О.**

*доктор економічних наук, доцент,*

*заст. завідувача відділу економіки природокористування в агросфері,*

*Інститут агроекології і природокористування НААН*

### **ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЗА УМОВ ГЛОБАЛЬНИХ СОЦІОГУМАНІТАРНИХ ТА ТЕХНОЛОГІЧНИХ ВИКЛИКІВ**

Сучасні глобальні соціогуманітарні та технологічні зміни диктують нові правила поведінки у підприємницькій діяльності вітчизняних підприємств та спонукають до вирішення нестандартних викликів інновацій. В умовах сьогодення інноваційне підприємництво залежить переважно від науки, розвитку та людини.

Інформаційні технології в сучасному світі відіграють важливу роль у бізнесі. Розвиток інформаційного суспільства пов'язаний з необхідністю використання певного об'єму інформації, послуг в мережі Інтернет. Інформаційні технології дають можливість ефективно організувати працю людей, швидко та із незначними витратами вирішити соціальні, економічні та культурні проблеми тощо. Сучасні глобальні соціогуманітарні та технологічні зміни диктують нові правила поведінки у підприємстві та спонукають до вирішення нестандартних викликів інновацій у світі.

Останнім часом дедалі більшого значення набувають дослідження конкурентоспроможності особистості, розглядається сукупність інтегральних психологічних і особистісних характеристик, які сприяють цьому. Найважливіші складові - це професійні компетенції та професійно значущі якості.

Інтелектуальний капітал особистості - це такий вид капіталу, який формується її інтелектом і включає продукти її інтелектуальної діяльності, що мають соціально-економічну цінність і забезпечують конкурентні переваги.

Як видно, інтелектуальний капітал складається з двох складових:

- індивідуального інтелекту людини, який генетично закладений і характеризується певними властивостями, рівнем розвитку і є основою інтелектуального капіталу;
- результатів інтелектуальної діяльності, які знаходять практичне застосування і мають певну цінність - психологічну, моральну, економічну, соціальну тощо. [2; с.117]

Інтелектуальним ресурсом особистості є сформовані знання, інформація і креативні здібності. Інтелектуально багатими є ті люди, які мають хорошу загальну і професійну підготовку, різноманітні здібності, володіють умінням ставити цілі, приймати рішення і активно діяти. Цьому ресурсу притаманні такі риси:

- його не можна віддати, продати, тобто він не може бути ліквідним;
- його не можна зберігати, і якщо він не використовується, то витрати на його створення не повертаються;
- такий ресурс використовується і в професійній діяльності, і в повсякденному житті людини, тобто має подвійне призначення;
- при формуванні ціни робочої сили на ринку праці ціна цього ресурсу залежить від прибутковості ресурсу праці і витрат роботодавця на його оплату;
- цей ресурс спирається на вроджених і сформованих в процесі виховання здатності людини, обумовлюючись специфічними особливостями: знання швидко застарівають, інформація змінюється і тому подібне.

Сучасний світ змінюється настільки швидко, що домогтися успіху може лише людина, яка вирізняється від інших в першу чергу тим, що володіє такими засобами, як: інтелект і знання [1; с.217].

Науковці стверджують, що місце України в міжнародному просторі визначатиметься переходом виробництва на наукомісткі системні

мегатехнології, що передбачає охоплення найманих працівників працею інноваційного змісту, піднесення інноваційної активності зайнятого населення.

Одним з головних спонукальних мотивів для розробки інновацій на вітчизняних підприємствах є переважно бажання і прагнення його керівництва до здійснення стратегічної діяльності взагалі і, зокрема, ведення інноваційної політики. Їх завдання – залучати до інноваційної діяльності лідерів-інноваторів, готових до розробки нової продукції. Між тим, у запровадженні інновацій має бути зацікавлений весь персонал. Однією з необхідних умов для цього є не тільки ефективна система заохочень та стимулювання праці, а передусім – результативний менеджмент, що опирається на маркетингові дослідження.

Більшість невдач з виведенням інноваційних розробок на ринок спеціалісти пояснюють їх виникненням на базі нових знань і прагнень виробників, а не потреб споживачів, реального попиту: покупцям потрібен не новий товар, а можливі нові вигоди чи переваги від його придбання. Найпростішим і більш пріоритетним напрямом в цьому аспекті може стати активізація процесів запровадження міжнародних стандартів у виробничі процеси, головна ж увага має зосереджуватись на генеруванні та упровадженні технологій, товарів, послуг з інноваційним наповненням їх сутності. Такий підхід спонукає до якісного оновлення ментальності учасників інноваційного процесу, а менеджмент підприємства – до оновлення технологічного процесу виробництва, формування інноваційної культури робочого персоналу та керівників.

Прискорення інноваційних процесів вимагає якісно нової організації взаємозв'язків і ефективної взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу, визначення та закріплення нових функцій за відповідними державними органами управління на всіх рівнях. Стратегічними завданнями розвитку інноваційної економіки повинно стати формування найбільш сприятливих умов для функціонування суб'єктів господарювання, що спонукало б до створення та збільшення доданої вартості, зростання конкурентоспроможності виготовленої продукції. Розбудова вітчизняної

інноваційної системи передбачає розвиток інфраструктури, фінансово-кредитних та правових механізмів взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу. [5; с.31-35]

З рівнем інноваційного розвитку пов'язана здатність до навчання і саморозвитку працівників підприємства, тобто прагнення і здатності кадрів до якісного та швидкого засвоєння нових професійних знань та навичок. Реалізація цих здібностей серед персоналу обумовлена інноваційним мисленням керівництва підприємства, тобто здатність вносити суттєві корективи в стратегію розвитку і тактику діяльності організації.

Інноваційність персоналу визначається його здатністю до генерування нових ідей та їх ефективного запровадження. Інноваційність персоналу визначається за наступними складовими:

- розвиток технологічних видів компетенцій;
- стратегічна перспектива з орієнтацією на кінцевого споживача;
- лідерська позиція і вплив на кадровий персонал в реалізації проектів;
- безперервне професійне вдосконалення і навчання працівників;
- ефективність власної роботи і наставництво;
- креативне мислення при прийнятті рішень;
- зосередження на кінцевому результаті. [3; с.167]

Кадрова складова інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання може характеризуватися такими показниками, як: чисельність персоналу, залученого до науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, структурний розподіл чисельності працівників у відповідності до видів їх діяльності, за відповідними кваліфікаційними групами. Важливим чинником є й ставлення самого колективу підприємства до інноваційних процесів, розвиток їх свідомого бажання втілювати свої знання й здібності в інноваційну сферу [4;с.203].



Інноваційний розвиток у XXI столітті постійно нарощує конкурентоспроможність сучасних економік. Внаслідок багаторічної бездіяльності та безініціативності спостерігається значне відставання вітчизняних українських підприємств від іноземних конкурентів. Для вирішення цієї проблеми в умовах існуючих в Україні соціогуманітарних викликів: війна, анексія територій і втрата частини технологічного потенціалу на Сході країни, трудова міграція, корупція в різних проявах, - неможливе застосування традиційних заходів стимулювання науково-технічного прогресу для пострадянських країн. Тому, потрібно започаткувати принципово нову концепцію із запровадженням відповідної національної програми активізації інноваційного підприємництва, що має базуватися на основі економічних, технологічних й соціологічних досягнень, та включати: формування ціннісно-орієнтованого на інновації суспільства, розвиток нових знань та компетенцій підприємств і інших учасників інноваційного процесу, інтеграцію механізмів формування нових знань у систему суспільних інститутів, які мають забезпечити активізацію інноваційного підприємництва в країні. Реформування інноваційного підприємництва у загальнонаціональну ідею, формування дієвих механізмів всебічного стимулювання підприємництва як базису інноваційного розвитку країни необхідне на основі ефективної дерегуляції підприємницької діяльності, зниження адміністративного тиску на бізнес, усунення адміністративних причин нереалізованого підприємницького потенціалу України. Найбільш ефективними інструментами державного регулювання розвитку інноваційного підприємництва має стати пряме державне фінансування, надання бюджетних дотацій та позичок.

### *Література*

1. Амоша О.І., Антонюк В.П., Землянкін А.І. та ін. «Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення»/ монографія; НАН України. Інститут економіки промисловості. - Донецьк : ТОВ "Норд Комп'ютер", 2017. с. 328.

2. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. «Інновації: теорія,

механізм розробки та комерціалізації» / монографія – К. : КНЕУ, 2018. с. 235.

3. Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І. та інші «Інвестиційний менеджмент» підручник – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2011. с. 544.

4. Коюда О.П., Колісниченко В.Ф. «Інноваційна діяльність: від оцінки привабливості до інвестиційного забезпечення» монографія – Х. : ХНЕУ, 2017. – с.276.

5. Пирожков С. «Проблеми прискорення інноваційного розвитку» // *Економіст*. 2018. № 4. С. 31-35.

***Шиманська К.В.***

***доктор економічних наук, доцент,***

***завідувач кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин***

***Державний університет «Житомирська політехніка»***

### ***ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ПОТЕНЦІЙНИХ РИНКІВ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЇ***

Дослідження цільового ринку є одним із основних кроків інтернаціоналізації бізнесу та реалізації експортного плану. Проведення самодіагностики перед виходом на зарубіжний ринок вимагає від компанії конкретизації цільового ринку, адже він буде суттєво відрізнятися дією факторів макросередовища.

Використання маркетингового інструментарію перед виходом на зарубіжний ринок вимагає визначення власних конкурентних переваг, а для цього слід конкретизувати вид товару, який компанія пропонує для зарубіжного ринку. При цьому, чим точніше буде ідентифіковано цей товар, тим конструктивніше буде використання пропонованих нами цифрових ресурсів. Наприклад, вважаємо за доцільне використовувати Гармонізовану систему опису та кодування товарів (The Harmonized Commodity Description and Coding System) на рівні 4 або 6 символів кодів. В подальшому конкретний код товару

буде використано для пошуку цільових ринків збуту та визначення торговельних бар’єрів окремих цільових ринків.

В процесі дослідження ринків команда експорту повинна дати відповіді на питання, які дозволять окреслити бачення інтернаціоналізації бізнесу, зокрема: 1) які країни є наразі найбільшими експортерами продукції, яку компанія планує виводити на зарубіжні ринки; 2) які країни є найбільшими імпортерами продукції, яку компанія планує виводити на зарубіжні ринки; 3) які зарубіжні ринки демонструють найбільш позитивну динаміку.

На даному етапі вважаємо за доцільне використовувати ресурс Обсерваторії економічної складності (The Observatory of Economic Complexity) [4]. Він дозволяє отримати дані про обсяг та структуру (товарну та географічну) торгівлі товарами у досліджуваному році або періоді. На рис. 1 представлено фрагмент інформації, яка може бути отримана експортером з вказаної вище бази даних при ухваленні рішення щодо цільових ринків.

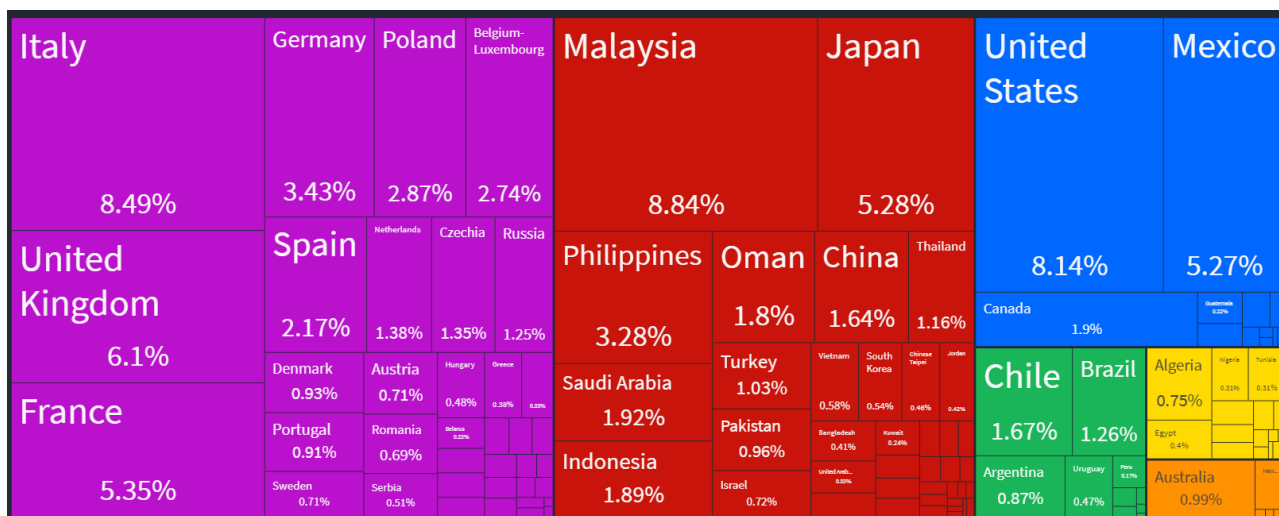


Рисунок 1 - Фрагмент бази даних щодо географічної структури імпорту обраного товару (на прикладі товарної підгрупи 1105 20 «Potato flakes, granules and pellets») у обраному році (2018 р.) [4]

Проте, важливим також є розуміння перспектив зростання ринків окремих країн. Тому, експортер, використовуючи цей же цифровий ресурс може отримати відповідь на питання про те, як змінився попит основних країн-імпортерів на вказаний товар за останній рік або протягом періоду (відповідний фрагмент наведений на рис. 2). Використання даного ресурсу дозволяє визначити ринки, які наразі імпортують обраний товар, проте демонструють

стабільне зростання імпорту (червона палітра позначень). Вихід на ринки таких країн є недоцільним, не дивлячись на їх частку у імпорті в останній рік. Разом з тим, компанія має звернути увагу на ринки, на яких попит на обраний товар зростає (синя палітра позначень).

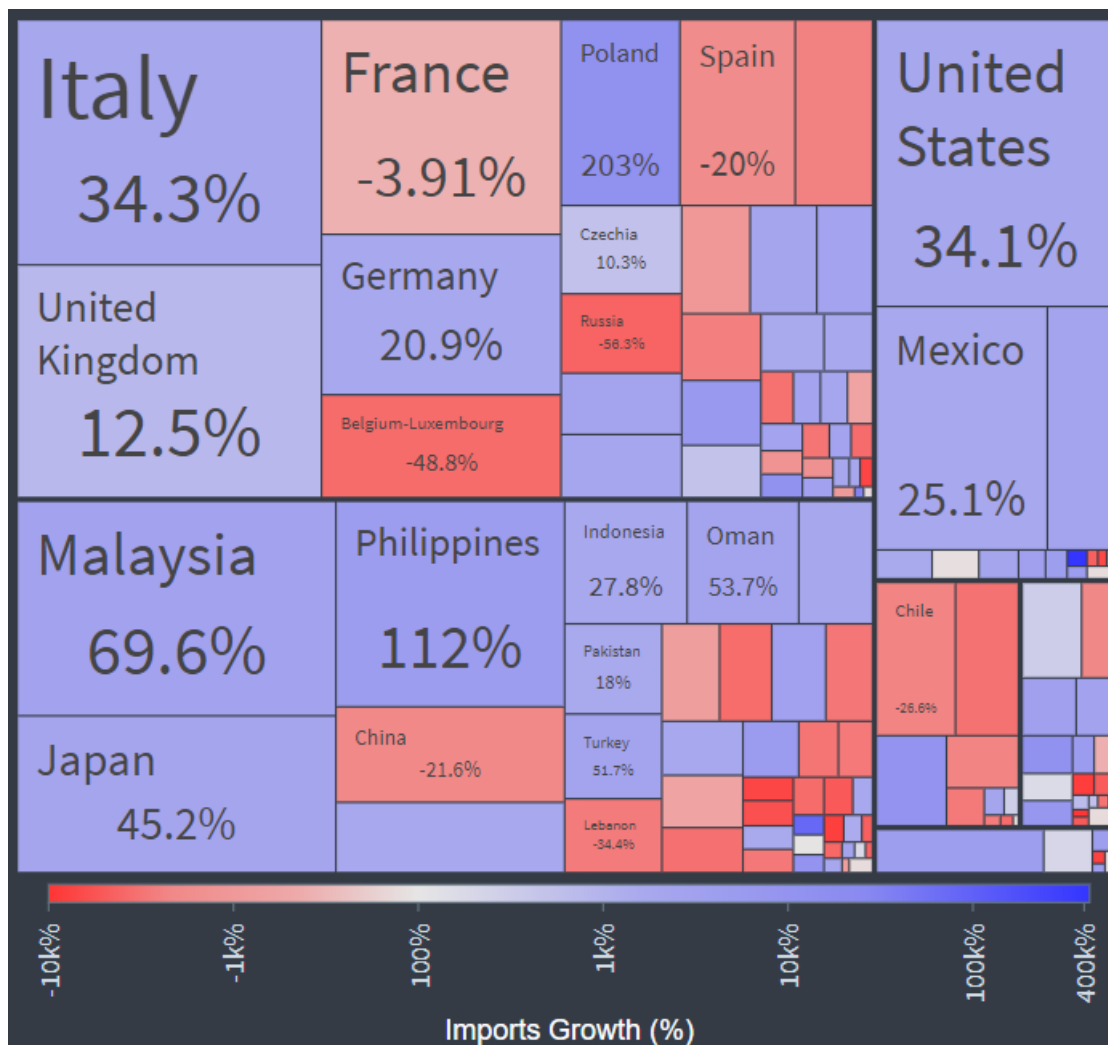


Рисунок 2 - Фрагмент бази даних щодо динаміки імпорту обраного товару (на прикладі товарної підгрупи 1105 20 «Potato flakes, granules and pellets») у обраному році (2018 р.) [4]

В подальшому виокремлені цільові ринки будуть аналізуватися на предмет:

- величини щодо продажів продукту у аналізованому регіоні?
- культурних, мовних, релігійних особливостей цільового ринку та їх впливу на споживчу поведінку та попит?

– ризиків, притаманних цільовому ринку, зокрема недоліків інституційного середовища, умов розвитку ділової активності;

– існуючих бар’єрів щодо входження на ринок (митно-тарифних та нетарифних обмежень).

Тому на наступному етапі слід перейти вивчення специфічних ризиків цільового ринку. Цінним цифровим джерелом такого дослідження для компанії може стати ресурс GlobalEdge від Мічиганського державного університету (Michigan State University) [2]. Зокрема, компанія може отримати уявлення та сформулювати загрози та можливості обраної країни, а також описати її рейтинг за показниками ведення бізнесу, оподаткування, корупції тощо. Така інформація стає джерелом для подальшого проведення SWOT та PESTLE аналізу, дає базу даних для параметризації ризиків та загроз відповідного середовища.

Але найбільш конкретні дані компанія має отримати щодо умов ведення торгівлі на обраних ринках, зокрема існуючих митно-тарифних та інших обмежень.

Для цього доцільно використовувати ресурс Market Access Conditions від Центру міжнародної торгівлі (International Trade Centre) [3]. Подібним ресурсом, локалізованим на торгівлю з ЄС є TRADE HELPDESK від Європейської комісії [5]. За їх даними компанія, обравши конкретний товар (за Гармонізованою системою) отримує інформацію про:

– митні збори (Customs tariffs), що дозволяє визначати митне навантаження на експортні операції, планувати рівень рентабельності, моделювати зовнішньоекономічний контракт та обирати базисні умови поставки. Компанія має визначити не тільки рівень мита, ПДВ (або його аналогу) та акцизу (за потреби). Вона також має врахувати існування преференційної торгівлі між країнами та рівень взаємних поступок за конкретною категорією товару, а також вимоги наявності сертифікатів походження та відповідного національного вмісту;

– регуляторні вимоги (Regulatory requirements), що дозволяє сформувати обсяг документального забезпечення для підкріплення експортної операції з метою безбар’єрного входження на ринок, уникнення затримок при перетині митного кордону;

– вимоги до імпортованих товарів на цільовому ринку (Import requirements applied to all goods), наприклад вимоги до пакування та маркування. На практиці це дозволяє визначити заздалегідь готовність упаковки товару, з яким компанія планує виходити на зарубіжний ринок, до продажу на такому ринку. Адже товар може бути вироблений за найвищими стандартами та бути високої якості. Проте, у випадку порушення вимог щодо формування, існує ризик недопущення товару до обігу на споживчому цільовому ринку.

Таким чином, використання рекомендованих цифрових ресурсів дозволяє отримати аналітичну інформацію для ухвалення експортного рішення та формування параметрів та договірного забезпечення реалізації зовнішньоекономічної діяльності в межах стратегії інтернаціоналізації бізнесу.

### *Література*

1. Europages / Visible. URL: <https://www.europages.com.ru/>
2. Globaledege / Michigan State University. URL: <https://globaledege.msu.edu/>
3. Market Access Conditions / ITC. URL: <https://www.macmap.org/>
4. The world’s leading data visualization platform for international trade data / OEC URL: <https://oec.world/>
5. TRADE HELPDESK / European Commission. URL: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>
6. Trade Map / ITC. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx?AspxAutoDetectCookieSupport=1>

*Матвійчук Л.О.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,*

*Хмельницький національний університет*

### ***УПРАВЛІННЯ СТРАХОВИМ БІЗНЕСОМ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ***

В умовах глобалізаційних процесів трансформації національної економіки, входження України в систему світогосподарських зв'язків зумовлює необхідність захисту інтересів суспільства та економіко-виробничої діяльності суб'єктів господарювання від різного роду ризиків, загроз та небезпек. Страхування в сучасній економіці виступає як необхідний та важливий фінансовий інструмент, що забезпечує соціально-економічну стабільність і безпеку, розвиток підприємництва, ефективний захист майнових інтересів громадян і організацій від природних, техногенних, економічних та інших ризиків, реалізацію державної політики соціально-економічного захисту населення.

Страхові компанії є незвичайними суб'єктами господарювання. Вони забезпечують мобілізацію коштів страхувальників і створення відповідних фінансових ресурсів (у т.ч. страхових резервів) з метою надання страхувальникам страхового захисту. Цей факт є визначальним для розуміння специфіки економічних відносин, що складають зміст поняття «фінанси страхових організацій». Як усі фінансові відносини, фінанси страхових організацій носять імперативний (державно-владний) характер, більша їх частка безпосередньо або опосередковано регламентується законодавчими та нормативними актами. Страхуванню як виду підприємницької діяльності притаманна підвищена ризикованість, і це безпосередньо позначається на характері фінансових відносин у цій сфері.

Складність та різноманітність зовнішніх та внутрішніх фінансових відносин страховиків, посилення конкуренції визначають необхідність високоефективного управління фінансами на мікрорівні з використанням

світового досвіду і врахуванням вітчизняних особливостей. Управління фінансовими ресурсами дозволяє своєчасно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища страховика, забезпечуючи стабільність, платоспроможність та фінансову стійкість страхової компанії.

Управління фінансами страхової компанії передбачає ефективне формування і використання ресурсів у страховій, інвестиційній та фінансовій діяльності. Проте в умовах пандемії управління фінансовими ресурсами страховими компаніями зазнало значних змін. Так, ситуація з карантинном серйозно вплинула на поведінку клієнтів. Вони дійсно у більшій мірі почали звертати увагу на надійність і репутацію компанії. У нестабільній ситуації людям хочеться на щось опертися, і репутація компанії важлива як ніколи. Клієнти не хочуть ризикувати і в без того непередбачуваній реальності, у них немає бажання зіткнутися ще й з ненадійним постачальником страхових послуг. В портфелях страхових компаній з’явився нові страхові продукти: страхування подорожуючих іноземців по території України на випадок інфікування COVID-19, страхування на випадок зараження коронавірусом COVID-19; страхування туристів на випадок інфікування COVID-19, тощо.

Введення карантинних обмежень змусило страхові компанії змінити ринкові орієнтири та стало підґрунтя для появи та розвитку нового явища страхового ринку, а саме Інтернет-страхування. Розвиток мережі Інтернет тісно пов’язаний із розробкою, появою та впровадженням новітніх та нових каналів аквізиції страхової послуги.

Інтернет-страхування має цілковито замінити звичайні механізми взаємодії, дозволяючи здійснювати усі елементи взаємодії між страховою організацією та страхувальником, що виникають в процесі продажу та обслуговування страхового продукту, а саме:

- забезпечення клієнта вичерпною інформацією про загальний та фінансовий стан компанії;
- інформування клієнта про повний спектр послуг, що їх надає компанія та можливість ознайомитись із ними більш детально;



- автоматизований андеррайтинг та оцінка можливих ризиків;
- можливість розрахунку величини страхового тарифу для кожного виду страхування, залежно від заданих користувачем параметрів;
- заповнення форми заяви про страхування;
- замовлення полісу страхування та його оплата, одноразова чи із розбивкою платежів, страхової премії, безпосередньо через Інтернет;
- передача електронної копії полісу страхування, що завіреним електронним цифровим підписом через Інтернет;
- створення механізмів інформаційної взаємодії між страховиком та страхувальником на час дії договору для отримання клієнтом інформації від страховика, щодо діяльності страхової компанії;
- інформаційний обмін між страховою компанією та клієнтом у разі настання страхового випадку;
- проведення процедури відшкодування страхувальнику або застрахованій особі безпосередньо через інтернет;
- надання клієнту інших супутніх послуг інформаційного характеру, консалтингових послуг, розробка словника страхових термінів та механізмів зворотного зв'язку [1].

Онлайн страхування економить час. Не потрібно їхати в страхову компанію. Через інтернет можна дізнатися все пропозиції, розрахувати вартість, порівняти послуги кількох страхових організацій. Документи при укладенні договору доставить на будинок менеджер компанії, клієнт ставить підпис на двох примірниках договору (один для страхової, інший для клієнта), розплачується готівкою. Ще одна незаперечна перевага – ціна страховки при онлайн оформленні буде нижче, ніж при безпосередньому укладанні. Багато страховиків намагаються збільшити онлайн укладання договорів, тому пропонують знижки і бонуси.

Перевагами для страховиків від використання сучасних інструментів інформаційно-програмного забезпечення є: відкриття Internet-представництва, що сприяє географічній диверсифікації та впровадження інноваційних

страхових послуг; зниження операційних і часових витрат на реалізацію та облік страхових продуктів; створення власного веб-сайту для дистанційного обслуговування клієнтів; багатофункціональний інтернет-портал, що підвищує лояльність існуючих клієнтів і розширює присутність страхової компанії на ринку страхування [2].

Таким чином, страхові компанії, за для утримання існуючих клієнтів та залучення нових, повинні мати здатність до втілення високотехнологічних ідей. При цьому, основними орієнтирами діджиталтрансформації страхової компанії, крім клієнтоорієнтованості, мають стати: формування нової якості обслуговування клієнтів; розробка нових та удосконалення існуючих продуктів; розробка нових та удосконалення існуючих каналів реалізації страхових послуг; формування діджиталорієнтованого персоналу. Використання в страховій діяльності новітніх інформаційних потоків, отриманих від запровадження відповідних технологічних рішень дозволить значно переосмислити велику кількість бізнес-процесів страхової компанії та повністю реструктурувати процес актуарних розрахунків. Використання означених технологій, в умовах насичення класичних ринків аквізиції страхових послуг та загальної турбулентності ринкового середовища, дозволить страховикам зменшити витрати, підвищити конкурентні позиції та підвищити точність розрахунку страхових тарифів.

### *Література*

1. Ерастов В.І. Сучасні тенденції розвитку Інтернет-страхування в Україні. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету*. 2015. Випуск 28. С.141-146
2. Приказюк Н.В., Моташко Т.П. Роль Інтернету в реалізації страхових послуг. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2014. № 156. С. 45-52

*Gordeeva T.A.*

*senior lecturer of the finance, banking and insurance department*

*Khmelnytskyi national university*

## ***COUNTERACTION TO OUTBREAK OF FINANCIAL FRAUD IN TIMES OF PANDEMIC***

Although COVID-19 pandemic is not the first global calamity in human history, it seems to be an unprecedented phenomenon in terms of its impact on the Earth's population. It is not yet possible to carefully evaluate this impact on people's lives, governments and the world economy, because the crisis is still ongoing. While countries try to curb the virus and protect their citizens, global markets are falling extremely fast. The pandemic makes us feel the shortcomings of a globalized – interconnected and interdependent – world.

The impact of the economic crisis in 2020 is significantly greater than the losses during the crisis that the world suffered 11 years ago. If in 2009 global GDP fell by 1.7%, this year the IMF expects this index to fall by 4.9%. So far we can assume that the peak of the economic crisis has come in the second quarter of 2020, when most countries initiated and set up a lockdown with elements of total quarantine [1]. We use “so far” because forecasting the development of the economic situation in the world under the current conditions is quite speculative. However, as an exception to any rule, there is one area that feels much better at uncertain times than during everyday life.

While governments around the world are trying to respond to the ongoing COVID-19 pandemic, according to Bruce Dorris, J.D. – the President and CEO for the Association of Certified Fraud Examiners (ACFE, Austin, Texas, USA) – we can expect the outbreak of financial fraud among a number of its long-term consequences as the most important one in the years to come [2]. There are a number of reasons why fraud spreads and thrives during crises and periods of economic instability.

Before we move on to them, it should be noted that it is necessary to distinguish between occupational financial fraud and situational financial fraud. The fraud with

financial statements is an example of the latter. In this case the determining factor is the increased pressure of the crisis on economic entities and their employees who are trying to respond to the challenges of the economy, which is experiencing a significant downturn. The economic entities struggling to survive may be tempted to falsify their financial indexes in order to meet revenue targets or secure funding. Despite its situationality fraud with financial statements turns out to be the one of the costliest types of fraud; according to the current ACFE Report to the Nations, fraud with financial statements costs an average of \$ 8.7 million [3].

For such fraud in Ukraine the Article 222 “Fraud with financial resources” of the Criminal Code provides for penalties in the form of fines from one thousand to three thousand non-taxable minimum incomes of citizens with deprivation of the right to hold certain positions or engage in certain activities for up to three years [4].

The Madoff financial pyramid is an example of occupational fraud. This pyramid was uncovered during the 2008 recession after nearly half a century of successful existence. Prominent swindler Bernard Madoff organized “Madoff Securities” under the so-called “the Ponzi scheme” in which interest on investment was paid by the money of newly enlisted clients. In the post-Soviet countries during 1990s, we also observed the construction and unveiling of financial pyramids, such as MMM, “Oberig” and others.

Returning to the causes of fraud in times of crisis, two theories should be considered: “the fraud triangle” and “the fraud diamond”. The first one was created by renowned forensic scientist Donald R. Cressey and narrated in “Other People’s Money: A Study in the Social Psychology of Embezzlement” in the mid-1950s. This theory describes the act of fraud as the result of combination of three essential components: opportunity, pressure (also known as incentive or motivation) and rationalization (fig. 1) [5]. For fraud to occur, all three elements must be present.

The second theory was proposed by David T. Wolf and Dana R. Hermanson in 2004 in the article “Diamond Fraud: Considering the Four Elements of Fraud”. According to this one beside three elements of fraud by Donald R. Cressey the fraudster’s capability must also be taken into account: in order to commit fraud

person must have the required traits (for example, greed, weakness, excessive pride, dishonesty, etc.) and abilities (for example, knowledge of financial processes and control actions) [6].

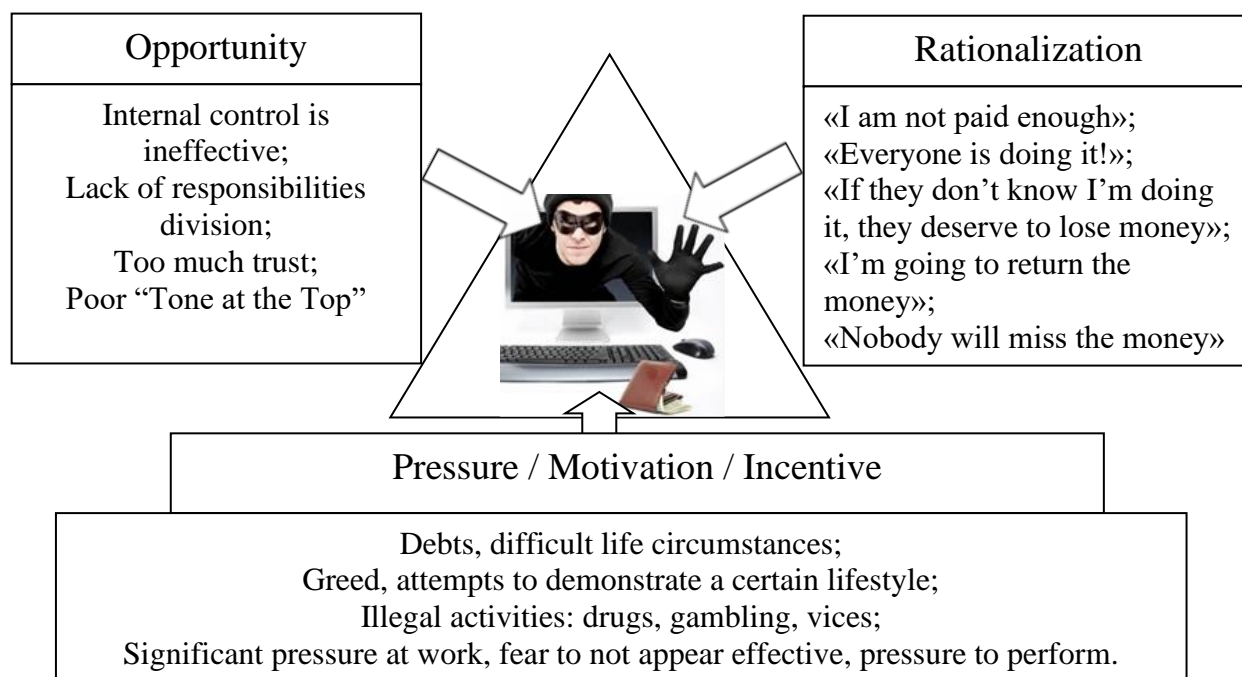


Figure 1 – “The fraud triangle”

Developing this theory, fraud prevention experts have created what they call the “10-10-80” rule: 10% of employees could never steal no matter what, 10% of employees will steal at any opportunity, and the rest 80% of employees could commit fraud depending on how they rationalize a particular opportunity [7].

Therefore, in times of pandemic, which manifests itself not only as a direct threat to public health, but also in the form of economic unrest and loss of income, under the pressure of the crisis occupational fraudsters – approximately 10 percent of population – are joined by a fraction of the 80 percent of fraudulent citizens who have lost their livelihoods due to unemployment.

With adaptive quarantine restrictions, when citizens are encouraged to have as few social contacts as possible, for many of them the telephone and the Internet become the only way to communicate with the outside world. The availability of mobile apps for bank account management allows us to remotely buy goods, pay for services and many more. However, these tools of communication are actively used by occupational fraudsters in order to seize other people’s money. Telephone fraud using

social engineering methods (entering into trust) is the most common type of financial fraud, which is on the rise during the quarantine period. Ukrainian banks are trying to arm their clients against fraud during the pandemic by warning about this problem on their official websites. Table 1 provides summary information on top tips to avoid the fraudulent schemes using telecommunications, payment cards and client-bank.

Table 1 – Top tips to counter financial telephone fraud

Bank	Fraudulent schemes	Advices
JSC Alfa-Bank [8]	Sale of tools of protection and antiviral drugs. Fictitious electronic mailings from state or international health care organizations. Fictitious charitable foundations to combat coronavirus; SMS or Viber-messages about financial assistance or online transactions; call relatives from the clinic.	You should check any information about the account balance, payments, etc. only through the official communication channels of the bank. Never call back the numbers sent to you in messages. At the slightest suspicion of fraud, immediately contact the contact center to block your card
JSC Ukreximbank [9]	Phishing sites to pay for services. Reports of relatives in the observation. Credit check. Appeal from the NBU or the Pension Fund. Change of bank details. Malware	Pay only through proven services. Do not transfer money to card numbers offered for assistance. Do not share personal information with strangers. Do not trust requests from unverified sources of information.
JSC Ukrsibbank [10]	“Your card is blocked”. “Mom, I'm at the police or the hospital” “You won a car, an apartment, a million, etc”.	Call back the official phone number of the bank. Before giving, paying, or transferring money, call your relative and ask how he or she is doing. To win via phone number is impossible.

Fraudsters who want to take other people’s money have existed at all times, and with the implementation of modern digital technology in finance, their activities and schemes are becoming more sophisticated and disguised. So let us not lose vigilance

when it comes to our own financial security. Because the problem is not if we will see more fraud, it’s now about of how much more we will see.

### *References*

1. Blinov A. How the level of COVID-19 infection and lockdown affect the GDP of individual countries. URL: [https://expla.bank.gov.ua/expla/news\\_0174.html](https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0174.html) (Accessed on: 05.10.2020)
2. Bruce Dorris. Coronavirus Pandemic Is a Perfect Storm for Fraud. URL: <https://www.acfe.com/press-release.aspx?id=4295010491> (Accessed on: 05.10.2020)
3. The 2020 Report to the Nations: global study on occupational fraud and abuse. URL: <https://www.acfe.com/report-to-the-nations/2020/> (Accessed on: 05.10.2020)
4. The Criminal Code of Ukraine on April 5 2001 No 2341-III: current version 25.09.2020 / Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text> (Accessed on: 05.10.2020)
5. The Fraud Triangle URL: <https://www.agacgfm.org/Intergov/Fraud-Prevention/Fraud-Awareness-Mitigation/Fraud-Triangle.aspx> (Accessed on: 05.10.2020)
6. Wolfe, David T., Dana R. Hermanson. The Fraud Diamond: Considering the Four Elements of Fraud. *CPA Journal*. 2004. №12. P.38-42. URL: <https://digitalcommons.kennesaw.edu/facpubs/1537/> (Accessed on: 05.10.2020)
7. Shrapnel of the Month! *Corporate Combat: The future of loss prevention* URL: [http://www.corporatecombat.com/special\\_bulletins.html](http://www.corporatecombat.com/special_bulletins.html) (Accessed on: 05.10.2020)
8. News section on the official website of JSC Alfa-Bank. URL: <https://alfabank.ua/about/press/> (Accessed on: 05.10.2020)
9. News section on the official website of JSC Ukreximbank. URL: <https://www.eximb.com/ua/bank/press/> (Accessed on: 05.10.2020)
10. Official website of JSC Ukrsibbank. URL: <https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/news/411582/> (Accessed on: 05.10.2020)

*Григорук П.М.*

*доктор економічних наук, професор,*

*завідувач кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці,*

*Хмельницький національний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ**

Підприємства малого і середнього бізнесу є важливою складовою економічної системи більшості країн світу, забезпечуючи зайнятість і доходи значної частки населення. При цьому вони не так залежні від кон'юнктури зовнішніх ринків, валютних коливань, гнучко адаптуються до мінливих умов ринкового середовища. За даними Єврокомісії, у нефінансовій економіці бізнесу малі підприємства становлять понад 99% усіх підприємств країн ЄС, Норвегії та Швейцарії. Частка зайнятості складає близько двох третин загальної зайнятості в ЄС, коливаючись від 47% у Великобританії до 85% на Мальті. Такі підприємства формують близько 56% від загального обороту в ЄС [1].

Важливу роль підприємства малого і середнього бізнесу відіграють і у вітчизняній економіці. Вони формують відчутну частину доходів місцевих бюджетів, забезпечуючи створення нових робочих місць; вирішення проблеми подолання безробіття, що пов'язано зі зменшенням кількості та чисельності великих підприємств; здійснюють підтримку та розвиток середнього класу в суспільстві; швидко пристосовування до ринкових змін, нових обставин тощо [2]. Станом на кінець 2019 р., малий і середній бізнес в Україні приносить 55% валового внутрішнього продукту в економіку країни, при цьому якщо виділити тільки малий бізнес, то це 16% ВВП.

Економічна криза, яка назріває з поширенням пандемії COVID-19 та впровадженням обмежень для боротьби з нею в Україні, торкнулася практично всіх категорій громадян, зокрема, і власників малого та середнього бізнесу. За результатами опитування, проведеного Спілкою українських підприємців,



станом на кінець травня 2020 р., близько 20% підприємств оголосили про в припинення своєї діяльності. При цьому, 51% підприємств протримається лише 1 місяць, а кожен четвертий бізнес – здатний витримати 2-3 місяці роботи в умовах карантину і не збанкрутувати [3].

Країни ЄС досить оперативно відреагували на поширення пандемії COVID-19. Єврокомісією ще в середині березня була розроблена та прийнята Тимчасова рамкова регуляція щодо державної допомоги для підтримки економіки, яка містила чіткі настанови щодо змісту програм державної допомоги бізнесу, серед яких: прямі гранти, авансові платежі та податкові пільги; кредитні гарантії; пільгові кредитні ставки; гарантії та кредити, що надаються через фінансові інституції; короткострокове страхування експортних кредитів. Огляд найбільш успішних політик підтримки малого і середнього бізнесу, які здійснюються в таких країнах як Південна Корея, Сполучене Королівство Великої Британії, Сполучені Штати Америки та Франція і є успішними в умовах пандемії, представлений в [4]. На основі проведеного дослідження зроблений висновок, що підтримка підприємств малого і середнього бізнесу спрямована не на пряме їх субсидювання, а на створення сприятливих умов для комфортного їх функціонування і полегшення доступу до позикових ресурсів.

В Україні урядом також здійснюється низка заходів, спрямованих на підтримки бізнесу, зокрема: кредитні канікули; податкові преференції; підтримка малого і середнього бізнесу; підтримка агробізнесу; інформаційна підтримка бізнесу. Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України створений інтернет-ресурс, який надає інформаційно-аналітичну підтримку підприємцям [5]. Ще один ресурс створений Офісом з просування експорту України [6]. Одним із найбільш важливих заходів підтримки малого і середнього бізнесу є запущена ще до початку карантину програма пільгового кредитування 5–7–9% з розміром кредитного портфелю в обсязі 35 млрд грн і можливістю рефінансування кредитів під 0% протягом року. Під час пандемії вона отримала пом'якшення, що передбачає

безпрецедентні умови кредитування для мікро- та малого бізнесу. Зокрема, позичальники отримали можливість рефінансувати свої діючі кредити в залежності від категорії кредиту на термін до 5 років у сумі до 3 мільйонів гривень. Також з 1 липня 2020 р. пом'якшено вимоги до обов'язкової прибутковості діючого бізнесу в попередньому податковому періоді; зняті обмеження щодо напрямків використання коштів, отриманих суб'єктами підприємництва для фінансування оборотного капіталу. Діє програма надання допомоги по частковому безробіттю роботодавцям з числа малого та середнього підприємництва.

Таким чином, попри складні умови функціонування, в країні здійснюються заходи, спрямовані на підтримку діяльності малих і середніх підприємств. В свою чергу, підприємцям слід переосмислити власну політику ведення бізнесу в нових умовах, спрогнозувати подальший розвиток подій і тим самим визначити свою позицію на ринку. Необхідним є оптимізація витрат і скорочення малоприбуткових напрямків діяльності, перехід на організацію діяльності в дистанційному режимі з максимальною орієнтацією на використання сучасних ІТ-технологій в усіх сферах ведення бізнесу. На рівні держави слід більше уваги приділити заходам, що спрямовані на розвиток малих і середніх підприємств, зокрема, фінансово-кредитну та інвестиційну підтримку, залучення підприємств до виконання державних замовлень; розвиток мережі регіональних і місцевих фондів підтримки підприємництва; сприяння міжнародному співробітництву підприємств та їх експортній діяльності.

### *Література*

1. Статистика щодо малих та середніх підприємств. URL: <https://cutt.ly/gge9XSB>
2. Кизим М. О., Чечетова-Терашвілі Т. М., Хаустова В. Є. Мале та середнє підприємництво в Україні: особливості та проблеми розвитку. БІЗНЕСІНФОРМ. 2019. № 10. С. 301-317

3. Коронавірус VS бізнес: половина підприємців протримається на карантині не більше місяця. URL: <https://cutt.ly/Qge3t51>
4. Підтримка малого та середнього бізнесу у світі (Огляд інструментів і політик) URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28947.pdf>
5. Все про #COVID19 для малого та середнього бізнесу. URL: <https://sme.gov.ua/covid19/>
6. Інформаційна підтримка бізнесу. URL: <https://epo.org.ua/covid19/>

*Донченко Т.В.*

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,*

*Хмельницький національний університет*

### **ВИКЛИКИ ДЛЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У ЗВ’ЯЗКУ З ПАНДЕМІЄЮ COVID-19**

Ситуація, що склалася в світі у зв’язку з пандемією COVID-19 продовжує розвиватися, і все більше компаній стикаються зі значними викликам. Окрім загрози здоров’ю людей та безпрецедентних викликів системі охорони здоров’я, коронавірус COVID-19 має значний вплив на бізнес та економіку.

Пандемія створила цілий ряд різнопланових загроз для розвитку української економіки. Адекватна оцінка цих загроз є вельми складною та до того ж часто має імовірнісний та експериментальний характер через їх неординарність та новизну.

Серед основних загроз для економіки через введення карантину можна виділити:

- скорочення об’ємів виробництва у зв’язку з закриттям кордонів, обриву виробничо-збутових ланцюгів, що безперечно призведе до різкого падіння ВВП в Україні;
- зростання бюджетних соціальних виплат і грошових переказів для стимулювання економіки, що зробить і без того нестійку економіку країни особливо вразливою до непередбачуваних обставин;

- згорання малого і середнього бізнесу (8 відсотків малих і середніх підприємств знаходяться на межі банкрутства та, ймовірно, будуть змушені закритися);

- зростання безробіття;

- понад 9 мільйонів людей можуть опинитися за межею бідності під час пандемії.

Особливого удару відчув реальний сектор економіки, суб'єкти підприємництва та звичайні працівники, що втратили роботу.

Саме тому вважаємо актуальним зосередити увагу на викликах і загрозах з якими стикнувся малий та середній бізнес. Адже він відіграє ключову роль в економіці країни, при цьому саме він найбільше вже постраждав та надалі потерпає від кризи.

Карантинні заходи мають суттєвий негативний вплив на діяльність МСБ, який може посилитись за умови відсутності державного втручання.

Згідно з прогнозами, серед галузей, які найбільше вже постраждали і отримали негативний кешбек від карантину є освіта і культура (до – 93% доданої вартості), готельно-ресторанний бізнес( – 91%), оптова та роздрібна торгівля (–45%), професійні та адміністративні послуги ( – 45%), промисловість (–43%), транспорт ( - 31%).

Негативний вплив карантину пов'язаний із встановленням обмежень, які мають як прямий, так і непрямий вплив на функціонування МСБ:

- частина секторів не можуть нормально функціонувати через заборону ведення діяльності;

- обмеження руху транспорту ускладнює логістику працівників на підприємствах;

- падіння доходів населення веде до втрати платоспроможного попиту на продукцію з боку споживачів;

- негативний вплив на одні сектори зумовлює руйнування ланцюгів доданої вартості і, як наслідок, негативно впливає на економіку загалом.

- невизначеність подальшого розвитку ситуації спричиняє невизначеність у політиці ведення бізнесу.

Внаслідок поширення пандемії COVID-19, представники сфери послуг стикнулися з рядом викликів: через карантинні обмеження, представники сектору не можуть вести діяльність і втрачають клієнтів; падіння попиту, спричинене карантинними обмеженнями та економічною кризою, зумовлює касові розриви та неможливість залучати банківські позики в сфері послуг; специфіка господарської діяльності багатьох підприємств не дозволяє їм здійснити цифрову трансформацію та надавати свої послуги онлайн; ті, що були змушені обмежити чи призупинити свою діяльність, все ще повинні сплачувати значну кількість податків. Крім податків, підприємства повинні виконувати зобов'язання перед іншими суб'єктами (орендна плата, комунальні платежі), на що у них, в умовах обмежень та падіння попиту, бракує ресурсів.

Державою була розроблена та запропонована програма стимулювання економіки для подолання наслідків COVID-19 (де запропоновано низку ініціатив в тому числі і для сектору МСБ) [1].

Доступ до фінансів. В умовах пандемії МСБ стикається з кризою ліквідності. Ініціативи включають три напрямки: 1) заходи спрямовані на збереження робочих місць, 2) спрощення доступу до фінансів завдяки гарантуванню нових кредитів і запуску грантових програм, 3) зменшення витрат бізнесу/збереження коштів МСБ шляхом рефінансування кредитів та зменшення податкового навантаження.

Доступ до ринків. Зниження платоспроможного попиту в період економічної кризи та пандемії має негативний вплив на обсяги збуту МСБ. Для стимулювання діяльності МСБ необхідно підтримати наявні ринки та створити нові шляхом доступу до публічних закупівель для МСБ та допомоги у виході на зовнішні ринки.

Розумне регулювання та інфраструктура підтримки. Адміністративний тиск на МСБ суттєво ускладнює його діяльність, натомість МСБ потребує спрощень для виходу з кризи. Для цього планується оптимізація регулювання

та полегшення адміністративних процедур, що сприятиме фокусуванню підприємців на комерційно важливих аспектах діяльності. Напрямок передбачає також стимулювання розвитку МСБ шляхом створення потужної цифрової, освітньої, консультаційної та фізичної інфраструктури підтримки.

Уряди країн намагаються впоратися із зазначеними проблемами розробляючи податкові інструменти підтримки бізнесу і населення. Водночас, виникає проблема витримувати баланс між інтересами держави та платників податків, адже цілком логічно, що послаблення податкового навантаження спричинює недоотримання коштів до державного та місцевих бюджетів.

Варто зосередити увагу на змінах в податковому законодавстві України та функціях податків, що використано задля спасіння, запобігання, підтримки, мотивації бізнесу й населення під час карантину. Адже навіть про мінімальні поступки держави у вигляді тимчасових змін до законодавства бути проінформованими, та необхідно максимально використовувати, суб'єктам господарювання для мінімізації збитків та адаптації діяльності до ситуації, що склалася. Так відповідно до прийнятої низки Законів України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» № 533-IX, № 530-IX, № 532-IX, №540-IX, було запроваджено певні податкові пільги, встановлено мораторій на проведення перевірок контролюючими органами та послаблено грошове навантаження по сплаті окремих податків та зборів на період проведення карантину, тимчасово скасовано штрафи за несплату податків та невчасність звітування [2]. Також запроваджено ряд дій щодо соціального захисту і підтримці працівників: допомога по тимчасовій непрацевдатності, допомога по частковому безробіттю, допомога на дітей.

І звичайно варто згадати Урядову антикризову фінансову підтримку підприємців, яка передбачає можливість отримання кредитів в межах державної програми доступних кредитів 5-7-9% . Однак практична реалізація цих прекрасних ініціатив залишає бажати кращого.

Для боротьби з кризовими явищами та мінімізації економічних ризиків варто максимально повно використати нововведені правові інструменти (зокрема, у податковій сфері). Серед основних напрямів для подолання кризи необхідно продовжувати реформи та переглянути пріоритети державних витрат і політик, створювати бюджетні можливості з допомогою інструментів міжнародного фінансування, прогресивного оподаткування, підвищення ефективності та прозорості врядування й антикорупційних зусиль, піти на діалог з МСБ, оцінивши реалії в яких він опинився.

Щодо порад для малого та середнього бізнесу:

- дотримання законодавства. Навіть за умови звільнення від штрафних санкцій та мораторію на перевірки податківців важливо слідувати встановленій законом процедурі – продовжувати нарахування, облік та сплату податків у звичному режимі, за винятком прямо передбачених новими законодавчими змінами випадків;

- перебудова фінансової політики суб'єкта господарювання. Впровадження системного прогнозування і проведення перерозподілу грошових потоків. Перебудова податкової політики підприємства шляхом законного зниження податкового навантаження на підприємство в період карантину;

- оптимізувати штат працівників. В умовах кризи та призупинення діяльності підприємствам доводиться оптимізувати систему оплати праці, розглядати варіанти скорочення видатків на заробітну плату та нарахований на неї ПДФО.

- знайти нові можливості у період карантину, перепрофільватися, пристосуватися до дистанційної роботи, щоб однозначно вийти з кризи з "щепленням" від випробувань і турбулентності.

### *Література*

1. Програма стимулювання економіки для подолання наслідків COVID-19: "Економічне відновлення" / Інформаційно-аналітичні матеріали 2020. веб-сайт. URL:<https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-zatverdiv-z-dopracyuvannyam>

progra-mu-stimulyuvannya-ekonomiki-dlya-podolannya-naslidkiv-epidemiyi-covid-19

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) : закон України : [прийнято Верховною Радою України від 17.03.2020 № 533-IX, 2020] URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-IX>

*Доценко І.О.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

*Хмельницький національний університет*

### ***ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ***

Найбільшою проблемою економіки України на сьогоднішній день є залучення інвестицій. Інвестиції є носієм інновацій, тому інвестиційна діяльність тісно пов'язана з інноваційною, а чинником модернізації вітчизняних підприємств є зростання інвестиційно-інноваційної привабливості країни.

Пандемія COVID-19 стала викликом для світової економіки, і її наслідки все ще переосмислюються, проте локальна підтримка на державному рівні має сьогодні визначальне значення для стабілізації ситуації. В умовах пандемії одним із найважливіших завдань держави є забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку національних підприємств, оскільки набуття та збереження стійких конкурентних переваг на міжнародній арені в сучасних реаліях є можливим лише за умов збільшення масштабів інвестицій та інновацій.

Привабливість українських підприємств визначається чинниками інвестиційної привабливості країни та її державною інвестиційною політикою.



Під чинниками інвестиційної привабливості країни розуміються процеси, явища, дії, переважно об’єктивного характеру, що впливають на інвестиційний потенціал країни.

Основними галузями економіки, куди направлялися прямі іноземні інвестиції у 2019 році, були професійна, наукова та технічна діяльність (95 % від усіх надходжень), промисловість (1,7 %) та фінансова та страхова діяльність (1,2 %).

Згідно з даними Державної служби статистики України [1] у 2019 році в економіку України прямими іноземними інвесторами з понад 76 країн світу вкладено 2,7 млрд дол. США прямих інвестицій. Основними країнами надходження прямих іноземних інвестицій у 2019 році були Кіпр (94 % від усіх надходжень), Росія (1,9 %) та Латвія (1,2 %).

Обсяги капітальних інвестицій поступово відновлюються після кризи 2014-2016 років, проте підприємства у переважній більшості використовують власні кошти. Можливості залучення зовнішнього фінансування обмежені. В умовах пандемії, інвестиції спрямовуються в уже розвинені сфери економічної діяльності. Основними галузями економіки із найвищими обсягами капітальних інвестицій у 2019 році були промисловість (41 % від суми інвестицій), будівництво (10 %) та сільське господарство (9,5 %). Основними джерелами капітальних інвестицій у 2019 році були власні кошти підприємств (65 %), кредити банків та інші позики (11 %) та кошти місцевих бюджетів (9,1 %) [1].

Іноземні інвестори під час прийняття рішень завжди приділяють значну увагу оцінці інвестиційного клімату в країні. Таким чином, обсяги прямих іноземних інвестицій в Україні є низьким (майже 3 млрд доларів у 2019 році, що майже у 5 разів менше ніж у Польщі). Прямі іноземні інвестиції переважно не направляються в реальний сектор, а діяльність із побудови нових виробничих потужностей є обмеженою.

Своєрідним барометром ділової репутації, конкурентоспроможності, а відповідно й інвестиційного клімату держави є кредитний рейтинг країни. Кредитний рейтинг є оцінкою рівня готовності держави чи підприємства

виконувати свої фінансові зобов’язання. Низький кредитний рейтинг держави призводить до погіршення інвестиційної привабливості.

Кредитний рейтинг держави прямо впливає на кредитні рейтинги підприємств в державі. Тобто, покращення рівня державного рейтингу призводить до підняття вартості зовнішнього фінансування не тільки для держави, а і для приватних українських компаній.

Україна має невисокі кредитні рейтинги. Слабкі показники зовнішньої ліквідності та складна ситуація у фінансовому секторі були причинами низького рейтингу на початку 2010 року. У 2014-2015 роках політична нестабільність, економічна криза та бойові дії на Сході України спричинили різке падіння кредитного рейтингу до переддефолтного рівня.

Індикатором зміни рівня довіри іноземних інвесторів та рейтингу країни вважається динаміка прямих іноземних інвестицій. Рівень прямих іноземних інвестицій на душу населення в Україну у 7-14 разів менший, ніж у сусідніх країн. Обсяг прямих іноземних інвестицій у 2019 році був майже вдвічі нижчим за рівень 2012 року [2]. Однією із причин низького рівня прямих іноземних інвестицій є низька інвестиційна привабливість, про яку сигналізують низькі кредитні рейтинги України.

Інноваційний розвиток в Україні відбувається за вкрай несприятливих умов. Водночас, Україна в 2019 році втратила чотири позиції в рейтингу Глобального Індексу Інновацій, в порівнянні з 2018 роком та посіла 47 місце зі 129.

Глобальний Індекс Інновацій складається із 7 складників, 3 з яких є надзвичайно важливими для України. 96 місце зі 129 країн світу посідає Україна за рівнем розвитку інституцій, в основному через політичну невизначеність та слабе нормативно-правове регулювання. 97 місце посідає Україна за рівнем розвитку інфраструктури, за рахунок її недорозвиненості та неефективного використання. 90 місце в рейтингу за рівнем розвитку ринку Україна посіла через ускладнений доступ до мікрофінансування та інвестицій.

17 % компаній на ринку України, займаються інноваціями. Тоді як в країнах Європи, даний показник сягає 49 %. Тобто значення Глобального Індексу Інновацій України майже в 2 рази нижче за значення Європейських лідерів та на 20% нижче за середньоєвропейський рівень.

Загальний обсяг інвестицій в українські стартапи порівняно із 2018 роком зріс на 52 %. Однак, 82 % із залученої суми отримали всього три ІТ компанії (GitLab, Grammarly та People.ai). Порівнюючи обсяг венчурних інвестицій із сусідньою Польщею, Україна демонструє вищі значення. Однак, враховуючи те, що 82% цієї суми були залучені технологічними стартапами, які мають лише R&D центри в Україні з головними офісами у Сан-Франциско, доцільним буде порівняти залишок, а саме 91,8 млн доларів США. Ця сума в 3,4 разів менша за показники країни-сусіда. 90% інвестицій були залучені із США, всього 2,6% з Європи та лише 1,9% від локальних українських інвесторів [2].

Результати проведеного дослідження дозволяють виокремити ряд стримуючих факторів, які впливають на процес залучення інвестицій та розвиток інновацій, а саме:

- ускладнена нормативно-правова та регуляторна система в сфері започаткування та ведення інвестиційно-інноваційної діяльності, слабе правове забезпечення захисту прав інтелектуальної власності, низький рівень координації наявних ініціатив у сфері інноваційної політики;

- низький рівень підприємницької культури та розуміння ролі інновацій, освітні програми не відображають дійсних потреб бізнесу, слабка кооперація між університетами та бізнесом, низька якість підприємницької освіти, у підприємців недостатньо компетенцій для створення та масштабування бізнесу;

- недостатня кількість локальних інвесторів (напр. бізнес-ангели, венчурні фонди, краудфандинг) та експертизи у сфері інвестування, обмеженість фінансування для стартапів на ранніх стадіях та для технологічних стартапів, ускладненість входу іноземних інвесторів;

- низький рівень конкуренції на ринку інновацій та слабкий попит на інноваційну продукцію, орієнтованість українських інвестиційно-інноваційних

продуктів на локальний ринок, низька інтеграція в західні ланцюги доданої вартості, які як правило є стимулом до створення нових технологій.

Інновації тісно пов'язані зі зростанням продуктивності та лежать в основі покращення рівня життя в країні. В довгостроковій перспективі головним визначальним фактором економічного зростання та рівня життя в країні є її здатність створювати, адаптовувати та використовувати нові технології. Впровадження інновацій значно прискорює економічний розвиток країни. Революційні інновації окупляться в десятки разів і зроблять економіку конкурентоспроможною в довгостроковій перспективі.

Для ефективної реалізації інновацій необхідно створити технологічні парки за рахунок іноземних інвестицій, і на вигідних засадах брати участь у міжнародній науково-технічній співпраці. В умовах інвестиційного голоду пандемії COVID-19 інноваційні технопарки могли б стати рушійною силою вітчизняної економіки для її відновлення шляхом притоку інвестицій, комерціалізації інновацій та трансформації наявної виробничої сфери у більш високотехнологічну.

Новими можливостями, в умовах пандемії COVID-19, є залучення нових прямих іноземних інвестицій від міжнародних компаній, що приймають рішення щодо переносу виробничих потужностей із Китаю у Європу, за рахунок запровадження спеціальних умов для стратегічних інвесторів.

### *Література*

1. Капітальні інвестиції в Україні. *Державна служба статистики України* : веб-сайт. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/ioz\\_19.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ioz_19.htm) (дата звернення: 1.10.2020).

2. Інформаційно-аналітичні матеріали до Програми стимулювання. *Кабінет Міністрів України* : веб-сайт. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomichne%20stymyluvannia/analitichni-materiali-do-programi-stimulyvannya-1.pdf> (дата звернення: 3.10.2020).

3. Пітер Телюк. Український ринок інвестицій: тенденції та перспективи на 2020 рік та майбутнє. *Юридична газета online* : веб-сайт URL: [https://yur-gazeta.com/dumka\\_eksperta/ukrayinskiy-rinok-investiciy-tendenciyi-ta-perspektivi-na-2020-rik-ta-maybutne.html](https://yur-gazeta.com/dumka_eksperta/ukrayinskiy-rinok-investiciy-tendenciyi-ta-perspektivi-na-2020-rik-ta-maybutne.html) (дата звернення: 3.10.2020).

*Осіпчук Д.С.*

*аспірант,*

*Державний університет «Житомирська політехніка»*

### ***ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА ЯК ЕЛЕМЕНТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ***

Епідеміологічна ситуація породила нові виклики та ризики для економік як світу, так і України. Коронавірусна інфекція стала непередбачуваним чинником, що змусив уряди постраждалих країн світу переглядати прогностичні програми розвитку, формувати нові короткострокові та довгострокові економічні стратегії, запроваджувати заходи з підтримки суб'єктів господарювання та населення, а також бути готовими до різних сценаріїв розвитку та відновлення економіки після стабілізації епідеміологічної ситуації в світі. При цьому подолання негативних наслідків епідемії спричиненої вірусом COVID-19, зумовлює до трансформаційних змін у різних секторах економіки.

Якщо на початку 2020 року планувався ріст економічного зростання, то наразі МВФ прогнозує за підсумками цього року падіння світової економіки на 3%, а в Україні на 7,7% [1]. За прогнозом міжнародного рейтингового агентства S&P Global Ratings сфера послуг зазнає збитків набагато більше, ніж виробництво. Також пандемія COVID-19 сильніше позначиться на малому бізнесі, ніж на великому [2].

У зв'язку з цим урядами країн запроваджуються різноманітні заходи державної допомоги: дотації та субсидії, запровадження податкових пільг та канікул, надання гарантій, списання штрафів, відстрочення обов'язкових платежів тощо.

Державна допомога – це вибіркова підтримка держави через надання ресурсів у різних формах, що створює переваги для суб’єктів господарювання та може мати вплив на торгівельні відносини і конкуренцію [3].

Взагалі державна допомога як у європейському правовому полі, так і українському, вважається недопустимим заходом, оскільки може чинити недобросовісний вплив на ринкові відносини між суб’єктами ринкових відносин. Однак пандемія коронавірусу викликала необхідність запровадження заходів державної підтримки та перегляд жорстких вимог надання державної допомоги на більш ліберальні.

Чому ж державну допомогу можна назвати елементом трансформації економіки? По-перше, трансформація за своєю суттю є процесом під час якого відбуваються зміни в різних явищах та процесах суспільного життя, а державна допомога може виступати одним із стимулів до відповідних реформ; по-друге, пандемія спричинена вірусом COVID-19 змусила урядовців переглядати статті видатків та здійснювати секвестр бюджету з метою виділення коштів для підтримки необхідних секторів економіки та населення, що в свою чергу матиме вплив на подальший напрям розвитку цих секторів; по-третє, різноманітність форм та видів державної допомоги (в її допустимому розмірі та згідно норм регулятора) дозволяє чинити позитивний вплив для різних реформ в соціально-економічному житті країни: промисловості, освіті, медицині, наукових дослідженнях, діджиталізації, підтримці малого та середнього бізнесу, населення та ін.

Отже, можна сказати, що епідеміологічна ситуація у світі поглибила кризові явища у світовій та національних економіках світу, що призвело до необхідності їх трансформацій різними управлінськими рішеннями урядів, в тому числі і за допомогою такого інструменту, як державна допомога.

### *Література*

1. МВФ прогнозує падіння світової економіки на 3%. *Економічна правда*. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/04/14/659380/>

2. Україна у 2020-2021рр.: наслідки пандемії. Консенсус-прогноз. *Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України*. 2020. №51. С. 1-31.

3. Чижевська Л., Осіпчук Д. Нормативне регулювання обліку державної допомоги: міжнародний (МСФЗ) та національний підходи. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2020. № 2(46). С. 61-69. DOI : 10.26642/rbo-2020-2(46)-61-69.

***Полінкевич О.М.***

***доктор економічних наук, професор,***

***завідувач кафедри підприємництва і маркетингу,***

***Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки***

### ***ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В ПЕРІОД COVID-19***

В період пандемій та криз економіка сповільнює темпи свого розвитку. Це спричинено різними факторами, включаючи психологічні, соціальні, економічні, юридичні тощо. Перед Україною постають виклики боротьби з пандемією COVID-19 в умовах продовження реформ, забезпечення макроекономічної стабільності, стимулювання економічного зростання та відповіді на конфлікт на сході. Крім того, передували COVID-19 глибока криза 2014–2015 років (-9,8 % ВВП у реальному вимірі), помірні темпи зростання ВВП у 2016–2019 роки (2,4 %, 2,5 %, 3,4 %, 3,2 % відповідно), зміна орієнтації обсягу експорту товарів від країн СНД до країн ЄС та світу, перехід від обмеженого руху трудових ресурсів до вільного, зростання обсягу освоєних капітальних інвестицій у 2019 році проти 2016 року (у 2016 р. 2,4 %, у 2017 р. 2,5 %, у 2018 р. 16,4 %, у 2019 р. 15,5 %), погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури [3, с. 6–8].

Пандемія COVID-19 стала тим фактором, який змусив весь світ переосмислити своє буття, переглянути не лише свої прогнози розвитку, свою короткострокову економічну та соціальну політику, але і усвідомити, що

розпочинається новий трансформаційний етап, на якому необхідно змінити підходи до формування пріоритетів на довгостроковий період. Уроки, винесені людством з цієї пандемії, можуть змінити не лише моделі управління у майбутньому, але і соціальну поведінку людства.

За результатами опитування, проведеного Спілкою українських підприємців та опрацьованого Ukrainian Marketing Group, 58 % продовжують діяльність в період карантину, 29 % припиняють діяльність, третина власників мікробізнесу заявили про падіння доходів на 90–100 %, скорочення штату співробітників до 50 %, малого та середнього бізнесу – на 25–50 % доходів та 10–25 % працівників, великого бізнесу 10–25 % доходів та 25 % працівників [2]. Отже, пандемія негативно позначається на розвитку не лише малого та середнього бізнесу, але й бізнесі великих підприємств, корпорацій.

Проте, на світовому ринку в період COVID-19 існують компанії, які демонструють на фоні загального спаду економіки стійку тенденцію до зростання. Так, компанія Ілона Маска з випуску автомобіля Tesla продемонструвала зростання на 10 % лише за один день 20 липня 2020 року. Скорочення обсягів продажу було з випуску автомобілів компаніями Ford, Ferrari, General Motors, BMW. Хоча обсяг випуску Tesla в 70 разів є меншим за попередників. Рівень капіталізації Tesla зріс з 360 дол. до 1650 дол., тобто в 4,6 рази за 4 місяці [1].

Таким чином, особливостями розвитку бізнесу в період COVID-19 є:

- 1) пандемії по різному впливають на мікро, малий та середній бізнес, великий бізнес;
- 2) не можна з достеменною точністю спрогнозувати вплив пандемії на виробників товарів і послуг в межах одного виду економічної діяльності. Одні виробники показують стрімкі темпи зростання, коли інші – скорочують виробництва або й банкрутують;
- 3) COVID-19 є тим фактором, який стримує розвиток застарілих виробництв, сприяючи, таким чином, розвитку найуспішніших компаній, створюючи для них можливості із розширення ринків збуту;



4) COVID-19, як не дивно, не впливає на рівень розвитку гнучких систем, які використовують у своїй діяльності інноваційні методи та технології виробництва та управління;

5) використання інноваційних інструментів в управлінні є тим стимулом, який забезпечує розвиток найперспективніших та найкреативніших ідей, що спроможні змінити світ;

б) закони розвитку економіки не завжди працюють та спостерігається ірраціональна поведінка індивідів на вітчизняному та світовому ринках.

Схему впливу COVID-19 на розвиток бізнесу подамо на рис. 1.

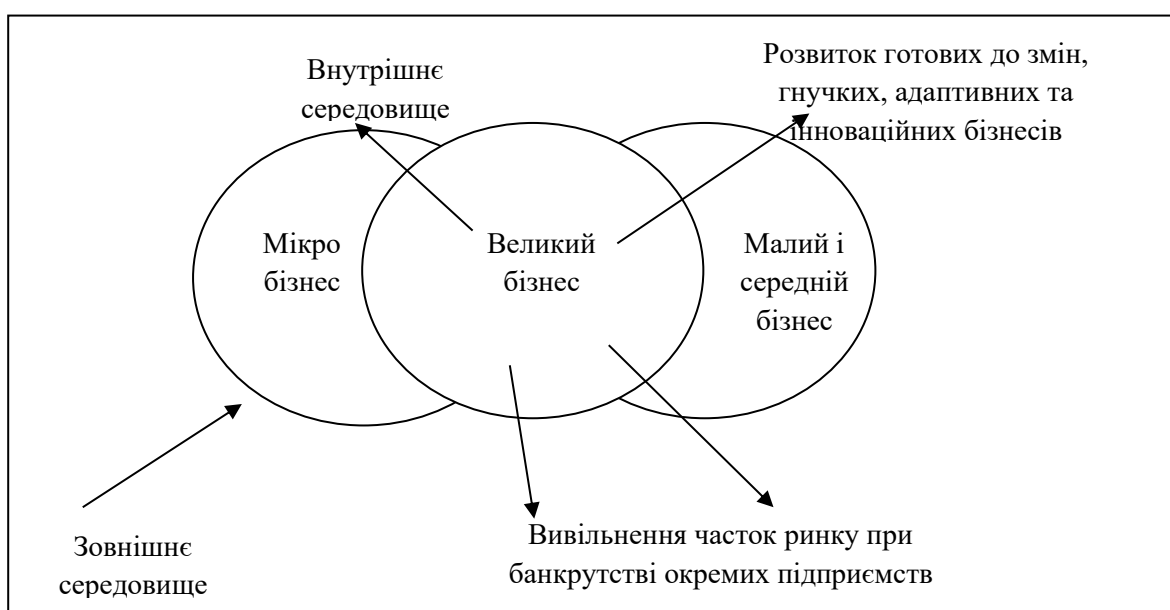


Рисунок 1 - Вплив COVID-19 на розвиток бізнесу\*

\* розроблено автором

Запропонована модель визначає основні характеристики, які забезпечують розвиток бізнесу, незважаючи на пандемії, серед яких: гнучкість, адаптивність, інноваційність, готовність до змін.

### *Література*

1. Ионин А. Почему растут акции Tesla, или Кое-что о вере в человечество. Новая газета. 2020. 27 июля. URL: <https://cutt.ly/zhruNI4> (дата звернення: 03.10.2020).

2. Коронавірус VS бізнес: половина підприємців протримається на карантині не більше місяця. Економічна правда. 2000. 2 квітня. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/04/2/658857> (дата звернення: 01.10.2020).

3. Україна у 2020–2021 роках: наслідки пандемії. Консенсус-прогноз № 51. Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування. Київ, 2020. 31 с. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=5d3fea53-45e7-4641-8d48-f0c865a24471> (дата звернення: 01.10.2020).

***Сокирник І.В.***

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,  
адміністрування та готельно-ресторанної справи,*

***Скрипнюк М.Ю.***

*магістрант,*

*Хмельницький національний університет*

### ***ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ***

Поступове відновлення економіки після карантинних обмежень, поживлення економічної активності суб'єктів ринку ставить вимоги до зміни основних підходів до формування стратегії розвитку підприємств малого бізнесу. Малий бізнес є рушійною силою, що здатна генерувати національне багатство шляхом створення нових робочих місць та залучення до активної економічної діяльності працездатного населення країни. За даними Мінекономіки частка малих та мікропідприємств у національному ВВП становить лише 16%, що значно менше ніж у розвинутих країнах світу. В секторі торгівля на підприємства малого та середнього бізнесу припадає 17% від їх загальної кількості та більше як 70% зайнятих.

Роздрібні торговельні підприємства малого бізнесу працюють в дуже конкурентному середовищі та через специфіку своєї діяльності є вельми

чутливими до зміни параметрів бізнес-середовища. В умовах карантинних заходів життєздатність роздрібних торговельних підприємств малого бізнесу виявилася сильно залежною від рівня лояльності споживачів, спроможності керівників до впровадження нових підходів до змісту стратегії розвитку та формування основних бізнес-процесів з її реалізації. Налагодження процесів розробки та реалізації стратегій діяльності підприємства малого бізнесу сфери роздрібної торгівлі дає можливість власнику ідентифікувати та враховувати слабкі сигнали зовнішнього середовища і мислити перспективно.

Відповідно, умови кризи, карантинні обмеження, що складають сьогодні реалії діяльності малих торгових підприємств, вносять певні особливості у процес розробки та реалізації стратегії розвитку. Ці особливості визначаються насамперед особливостями поведінки споживачів в умовах пандемічних обмежень. Зокрема суттєвий вплив чинить локалізація споживчого попиту через більш сильну прив’язку споживачів до дому, та обмеження просторової дислокації через загрозу пандемії. Вказані особливості безумовно мають обмежувальний вплив на діяльність підприємств малого бізнесу, разом з тим – це можливість втримувати своїх постійних клієнтів ,збільшити їх лояльність до закладу. Крім того, при прийнятті стратегічних рішень потрібно враховувати, що вплив COVID-19 на роботу торговельних підприємств малого бізнесу сильно розрізняється в різних містах через різну швидкість поширення вірусу і різні рівні втручання місцевої влади.

Сьогодні малим підприємствам важко розраховувати на увагу клієнтів без пропозиції їм принципово нових варіантів задоволення повсякденних потреб у продуктах харчування в умовах обмеженості реальних доходів та інших змін у змісті, формах та способах споживання в умовах кризи.

Аналіз сучасних наукових публікацій та результатів досліджень консалтингових організацій дозволяє визначити, що найбільш суттєвим акцентом у формуванні стратегії розвитку сучасного малого роздрібного підприємства в умовах пандемії є створення нової споживчої цінності та доступності [1]. Кожному роздрібному закладу торгівлі необхідно переоцінити

свою стратегію створення цінності, щоб відповідати новим потребам споживачів. Зокрема, доцільним є розробка стратегії створення цінності для кожного споживчого сегменту, локалізація своїх ціннісних важелів. Важливим є також підвищення гнучкості бізнесу – здатності швидко реагувати на зміни настроїв споживачів та споживчих переваг. Необхідним є оновлення способів комунікацій з клієнтами, зміна ціннісних акцентів. Доповненням до заходів з реалізації стратегії підприємства є визначення індикаторів сприйняття ціннісної пропозиції. Такі тригери ціннісного сприйняття товарів та послуг допомагають швидше приймати рішення про необхідні зміни. Нові умови діяльності малих підприємств роздрібною торгівлі вимагають також оновлення управлінських інструментів та технологій, що можуть бути застосовані власниками (електронна комерція, аналітичні інструменти, цифрові технології тощо).

Серед низки заходів, що спроможні забезпечити успішну реалізацію стратегії розвитку малого підприємства, важлива роль належить створенню сприятливого бізнес-середовища і, зокрема участь таких підприємств у бізнес-об'єднаннях, налагодження партнерських зв'язків [2]. Малі роздрібні торговельні підприємства, що розміщені у невеликих місцевих громадах, для забезпечення розвитку мають розглянути такі можливості, як партнерство з місцевими товаровиробниками, збереження джерел кадрів для бізнесу, що буде сприяти сталому розвитку регіону, збільшенню ролі соціальної відповідальності бізнесу. Відповідно суттєво збільшується важливість стратегії кооперації як складової загальної стратегії розвитку. Малі роздрібні торговельні підприємства можуть стати сполучною ланкою між кінцевим споживачем та місцевими виробниками агропродукції. Подальша розбудова бізнес-формувань для просування інтересів малого бізнесу є актуальним завданням для місцевої влади та бізнес-спільнот. Отже, для забезпечення успішної адаптації в складних економічних умовах підприємства малого бізнесу потребують внесення змін у процеси формування та реалізації стратегії свого розвитку.

### *Література*

1. COVID-19: Strategies for getting ahead of the pandemic crisis.  
URL.:<https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/covid-19-strategies-for-getting-ahead-of-the-pandemic-crisis>  
(дата звернення 02.10.2020)
2. Стан залучення та зацікавленості в об'єднанні в асоціації представників місцевого бізнесу в розрізі 16 міст-партнерів Проекту ПРОМІС.  
URL.:<https://platforma-msb.org/stan-zaluchennya-ta-zatsikavlenosti-v-ob-yednanni-v-asotsiatsiyi-predstavnykiv-mistsevogo-biznesu-v-rozrizi-16-mist-partneriv-proektu-promis/> (дата звернення 20.09.2020)

*Тюріна Н. М.*

*кандидат економічних наук, професор, професор кафедри економіки,  
менеджменту та адміністрування*

*Карвацка Н.С.*

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки,  
менеджменту та адміністрування*

*Назарчук Т.В.*

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки,  
менеджменту та адміністрування*

*Хмельницький національний університет*

### ***ВПЛИВ COVID-19 НА СВІТОВУ ТА УКРАЇНСЬКУ ЕКОНОМІКУ***

Спалах пандемії Covid-19 спричинив падіння світової економіки, обсягів торгівлі та цін на товари, відтік капіталу. Скорочення економічної активності найбільше стосується туризму, пасажирських авіаперевезень, громадського харчування, сфери послуг та інших.

Пандемія коронавірусу негативно вплинула і на українську економіку. План видатків із державного бюджету за перше півріччя 2020 року недовиконаний на 51 мільярд гривень, або 9,5%. План доходів державного

бюджету не виконано на 38 млрд грн, або 7,8% [1]. Карантин майже зупинив діяльність декількох галузей – роздрібну торгівлю, готельний та ресторанний бізнес, туризм, перевезення та інші. Внаслідок введення карантину українські компанії заморозили інвестиції та виробничі ланцюги. Транспорт постраждав найбільше з усіх та, незважаючи на послаблення карантину, не відновився повністю. Машинобудування – другий «антилідер» – у травні показало лише незначно вищий за квітневий результат, як і паливна та металургійна промисловість [2, с. 2]. За кілька місяців карантинного періоду (з початку квітня до початку липня) кількість безробітних зросла більш ніж на 48% [5]. У першому півріччі 2020 року експорт проявив вищу стійкість до кризових явищ, ніж імпорт - відбувся так званий дефіцит торгівлі. Так імпорт товарів та послуг різко скоротився через звуження внутрішнього попиту, подальшого падіння цін на енергоносії, зупинення туризму тощо.

Довготривала пандемія та потенційне повернення до більш жорстких карантинних заходів як в Україні, так і в світі може призвести до суттєвішого та тривалішого погіршення стану глобальної та української економік. Міжнародний валютний фонд опублікував прогноз розвитку світової економіки в умовах пандемії коронавірусу. Замість очікуваного ще в січні зростання глобального ВВП – за підсумками 2020 року – на 3,3%, тепер маємо прогноз скорочення на 3% [6]. Щодо України, то, за підсумками першої половини 2020 року, МВФ прогнозує падіння економіки на 7,7%. Рівень інфляції у 2020 році в Україні прогнозують у розмірі 4,5% – з подальшим зростанням до 7,2% у 2021 році [4]. Умови торгівлі, незважаючи на активізацію глобальної економіки, поступово погіршуватимуться через більш швидке зростання світових цін на енергоносії порівняно з цінами на товари, що переважають в українському експорті. Однак завдяки високим темпам скорочення імпорту порівняно з експортом очікується збереження значного профіциту поточного рахунку в 2020 році (4,4% ВВП). Збереження адаптивного карантину в низці областей та все ще пригнічений внутрішній попит стримують відновлення економіки. Повільний вихід з кризи інших країн звужують можливості для швидкого

відновлення експорту. Однак, за прогнозами Національного банку України 2021–2022 роках українська економіка зростатиме на рівні близько 4% завдяки монетарним та фіскальним стимулам та відновленню зовнішнього попиту [3].

Найоптимістичнішими стосовно відновлення обсягів виробництва є будівельні компанії, найпесимістичнішими – підприємства сфери послуг, що найбільше постраждали від запровадження карантинних обмежень [2, с. 11]. Серед основних побоювань – зниження обсягів виробництва і реалізації продукції та послуг, нових замовлень, а також скорочення чисельності працівників. Криза в реальному секторі вже негативно позначилася на обсягах виробництва, капітальних інвестиціях та зайнятості. Національний банк України серед актуальних виділяє також ризики [3, с. 6]: скорочення врожаю зернових, олійних і плодоовочевих культур через несприятливі погодні умови; збільшення волатильності світових цін на продукти харчування з огляду на глобальні зміни клімату та ризик посилення протекціонізму у світі.

Відновлення глобальної економіки, на думку міжнародних експертів, очікується в другому півріччі 2021 року, але для реалізації цього сценарію є низка загроз, а саме: збільшення тривалості й посилення внутрішніх карантинних заходів; збереження тренду скорочення споживання, як результат соціального дистанціювання, що може привести до скорочення глобального ВВП; дефіцит зовнішнього фінансування та звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталів; порушення ланцюгів постачання товарів і послуг, що призведе до уповільнення розвитку в усіх національних економіках; загальне економічне сповільнення і, як результат, зростання кількості збанкрутілих підприємств, може призвести до фінансової нестабільності в світі [4].

Окрім негативного впливу, спричинених пандемією, необхідно зважати на те, що основними загрозами безпеці людства, відповідно до Глобального звіту про ризики (Global Risks Report) 2020, який щорічно публікує World Economic Forum, є також кліматична криза, скорочення біологічного різноманіття і рекордне вимирання видів. В першу п'ятірку глобальних ризиків з точки зору

ймовірності та серйозності впливу увійшли [7]: екстремальні погодні події, кліматичні зміни, стихійні лиха, що завдають значної шкоди майну, інфраструктурі, загибелі людей та економіці в цілому; втрати біорізноманіття та колапс екосистеми (наземної чи морської) з незворотними наслідками для навколишнього середовища, продовольчої безпеки; нанесені людиною екологічні збитки та катастрофи, включаючи екологічні злочини, такі як розливи нафти та радіоактивне забруднення.

Таким чином, наразі світова економіка і, як наслідок, національна економіка України піддаються серйозній загрозі від впливу пандемії Covid-19. Наслідки цього впливу передбачити і точно кількісно спрогнозувати через невизначеність умов – важко. Зрозуміло, що вплив буде негативний, ступінь впливу на національні економіки в певній мірі буде залежати від запасу їх фінансової міцності та професійності і ефективності управління. Також необхідно зважати і на інші небезпеки та ризики, що можуть бути релевантними для світової та національних економік.

### *Література*

1. Діра в держбюджеті зросла до 38 мільярдів — Рахункова палата / Мінфін. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2020/08/19/50840537/>
2. Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України Кабінетне дослідження Липень 2020 р./ ГО «Центр прикладних досліджень» URL: <https://www.kas.de/documents> (дата звернення: 28.09.2020).
3. Інфляційний звіт / Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/IR\\_2020-Q3.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2020-Q3.pdf?v=4)
4. МВФ прогнозує падіння ВВП України до "мінус" 7,7% через коронавірус / Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3005490-mvf-prognozue-padinna-vvp-ukraini-do-minus-77-cerez-koronavirus.html>



5. Статистична інформація / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Сценарії виходу з кризи. Як може розвиватися економіка України після карантину / Радіо свобода. Економіка. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/30568531.html>

7. The Global Risks Report 2020 / WEF. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Global\\_Risk\\_Report\\_2020.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf)

***Хмелевський О.В.,***

***кандидат економічних наук, доцент,***

***доцент кафедри міжнародних економічних відносин,***

***Хмельницький національний університет***

### ***КЛЮЧОВІ ЧИННИКИ ВІДНОВЛЕННЯ РИНКУ M&A В УКРАЇНІ У ПЕРІОД КРИЗИ, СПРИЧИНЕНОЇ COVID-19***

Економічний спад, спричинений спалахом вірусу COVID-19, як відмічають експерти [1, 2], призвів до значного падіння ринку M&A (злиття і поглинання) в Україні у першому півріччі.

Мало того, криза, спричинена COVID-19, призвела до найбільшого за п'ять років падіння ринку злиття і поглинання. За свідченнями дослідження КРМГ в Україні «Радар M&A в Україні за перше півріччя 2020 року» [1], за шість місяців було укладено 25 угод злиття і поглинання, що на 43% менше, ніж за аналогічний період 2019 року і є найнижчим показником за перше півріччя з 2015 року. Одночасно, вартість угод знизилася на 79% до 159 млн дол США. Така ситуація щодо України не унікальна: на глобальному ринку в першому півріччі кількість угод впала на 32%, а їх вартість – на 53% (0,9 трлн дол США проти 1,9 трлн дол).

На тлі викладеного, важливими є дослідження ключових чинників відновлення ринку M&A в Україні у період кризи, спричиненої COVID-19.

Мають місце два варіанти прогнозів подальшого розвитку ринку M&A в Україні у період кризи. Перший – песимістичний, за яким, враховуючи прогнози МВФ щодо падіння світового ВВП у 2020 році на 3%, ринок у світі швидко не відновлюватиметься, а в Україні ВВП, ймовірно, впаде на 8%. Частковим підтвердженням такого прогнозу є те, що світове економічне уповільнення та COVID-19 стали причинами сповільнення або скасування майбутніх угод частиною інвесторів. Наприклад, у 2020 році були припинені угоди Regal Petroleum про придбання «Укрнафтівесту» за 39 млн дол. та щодо купівлі Idea Bank компанією Dragon Capital.

Інший прогноз – оптимістичний, за яким очікується, що рецесія не буде довгою, адже економіка вже демонструвала стійкість до таких шоків. Зокрема, після кризи 2013-2014 років, коли падіння кількості угод з M&A становило 67% за два роки, сектор швидко відновився і кількість угод у наступні чотири роки зростала в середньому на 22% на рік, що є високим показником після кризи. Фондові індекси, які є хорошим показником щодо обсягів операцій на ринку M&A, демонструють високий рівень історичної кореляції: наприкінці першого півріччя 2020 року вони відновилися до рівня, дещо нижчого за докризовий.

Отож, з огляду на дані попередніх криз і потенціал ринку, можна вважати другий прогноз реалістичним, хоча зараз покупці та продавці зосереджені на збереженні бізнесу та уникненні руйнівних наслідків пандемії, що обмежує ринок M&A..

Дослідження наведених прогнозів дозволило виділити ключові фактори відновлення ринку M&A в Україні у період кризи, спричиненої COVID-19 (рис.1).

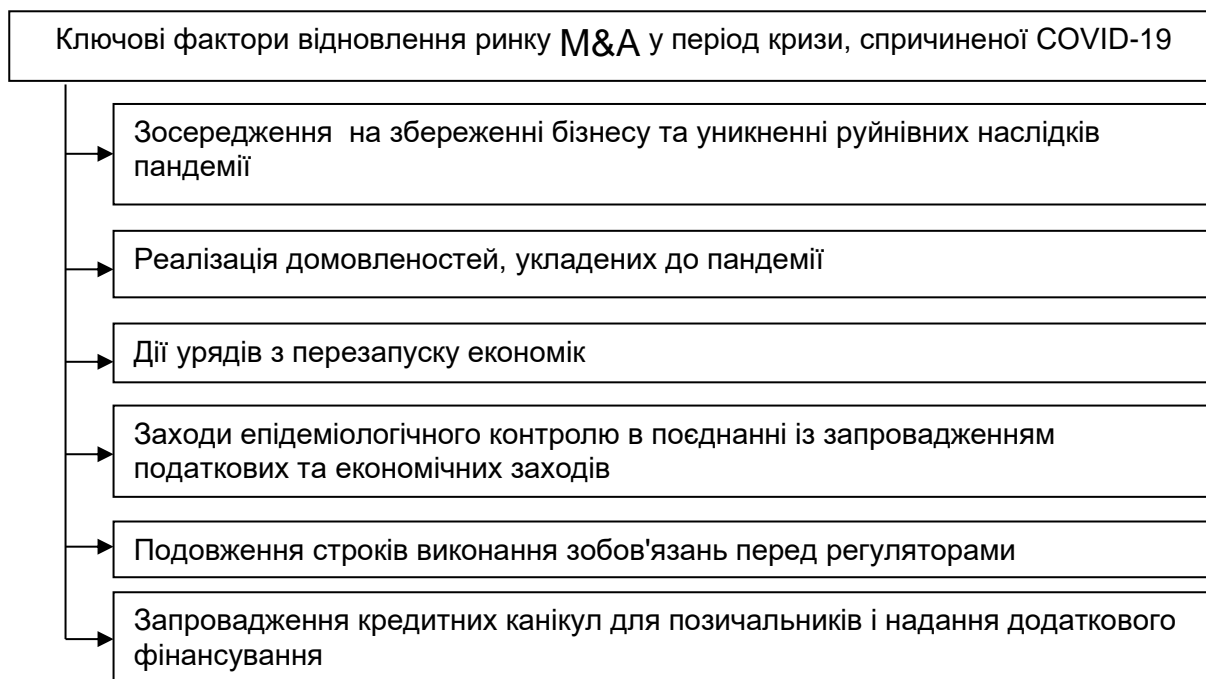


Рисунок 1- Ключові фактори відновлення ринку М&А в Україні у період кризи, спричиненої COVID-19

В уникненні руйнівних наслідків пандемії, що обмежує ринок М&А, уряд України вже ужив заходів для підтримки економіки та укріплення макрофінансової стабільності країни, за напрямками:

- зменшення облікової ставки;
- укладання угоди з ЄБРР щодо валютного свопу на 500 млн дол.;
- укладання попередньої угоди з МВФ щодо програми stand-by у розмірі 5 млрд дол.;
- призупинення штрафних санкцій за порушення податкового законодавства;
- введення мораторію на податковий аудит і податкові перевірки;
- прагнення залучити іноземні інвестиції у критичну інфраструктуру.

Серед свідчень зобов'язань уряду, які виконуються, слід вказати наступні угоди.

1. Заклучення контрактів, серед яких найбільшими є: придбання компанією DP World контейнерного терміналу ТІС та бельгійським

виробником мінералів Sibelco – глиновидобувних компаній «Євромінерал Україна» та «Курдюмівський завод кислототривких виробів».

2. Залучення портами іноземних інвесторів відповідно до концесійних договорів, що дозволить залучити інвестиції не тільки в порти, а і в локальну інфраструктуру, де інвестиційні зобов'язання становили близько 3,8 млрд грн. Зокрема, здійснені угоди з приватизації та створення ДПП з концесії Херсонського морського порту та спеціалізованого морського порту «Ольвія», які містять інвестиційні зобов'язання на 3,8 млрд грн.

3. Залучення НАК «Нафтогаз України» міжнародної компанії Expert Petroleum для збільшення видобутку вуглеводнів на Західній Україні, куди інвестор зобов'язався вкласти близько 1 млрд грн в інтенсифікацію буріння та розвиток інфраструктури протягом п'яти років.

На відновлення ринку M&A в Україні, крім того, впливає:

- стратегічне територіальне розташування між Європою, Близьким Сходом та Азією, що надає можливість боротись за нові ланцюги постачання на глобальному ринку;
- високоосвічена та конкурентна робоча сила;
- безліч привабливих об'єктів для інвестицій у приватний сектор;
- створення державно-приватного партнерства та приватизація.

Про пошук шляхів пристосування до наслідків пандемії коронавірусу COVID-19 свідчать зміни у галузевій структурі ринку M&A у першому півріччі 2020 року

1. Концентрація уваги інвесторів на сільське господарство, нерухомість, транспорт, інфраструктуру, інновації та нові технології, на ці сфери припадає 91% вартості всіх укладених угод.

2. Збільшення частки угод в сільське господарство, на яке припало майже дві третини загальної вартості угод з M&A порівняно з 23% у першому півріччі 2019 року, поясненням чого є прагнення локальних компаній консолідувати свої землі. До речі, серед найбільших угод у першому півріччі 2020 року – придбання частки володіння у ТОВ «Хмельницьк-агро» у розмірі 97%

приблизно за 100 млн дол групою «Епіцентр К», у результаті чого площа земельних володінь компанії збільшилася на 32% до 160 тис га.

3. Зменшення вартості угод з M&A в енергетиці, де жодна операція не перевищувала 5 млн дол. На галузь негативно впливають плани уряду ретроспективно змінити «зелений» тариф, згідно з яким здійснюється гарантований викуп енергії, виробленої з відновлюваних джерел. Це спричинило негативну реакцію інвесторів, кредиторів, підприємств сектору.

4. Суттєвий вплив епідемії як на скорочення вартості угод у галузі нерухомості і будівництва на 86%, де було укладено лише чотири угоди вартістю 13 млн дол., так і інвестиції на ринку нерухомості протягом певного часу, оскільки багато компаній працюють у дистанційному режимі та розглядають можливість його поєднання з так званою системою незакріплених робочих місць.

4. Зростання е-комерції, що може стати значним чинником інвестування в логістику і складську інфраструктуру.

5. Значні угоди у секторі інновацій, серед яких виділяються: укладена групою інвесторів, яку очолює лондонський венчурний фонд Hoxton Ventures з компанією Preply.com (інвестиція 10 млн дол); що штаб-квартиру в США, але здійснює основні операції в Україні та інвестування 6 млн дол однією з найбільших венчурних інвестиційних груп у Східній Європі Chernovetskyi Investment Group в інтернет-компанію Zakaz.ua, яка доставляє бакалійні товари із супермаркетів.

6. Скорочення обсягу операцій з M&A на споживчих ринках на 66% до 7 млн дол., що відображає глобальні зміни в поведінці споживачів під час карантину: збільшення видатків на харчові продукти, спортивний одяг, обладнання, технології і скорочення витрат на предмети розкоші, одяг та авто.

Експерти очікують невисоку активність на ринку M&A і в другій половині 2020 року через наслідки пандемії коронавірусу COVID-19. Проте їхні прогнози у середньостроковій перспективі залишаються оптимістичними, зокрема,

очікування на зростання транзакцій з проблемними активами, а саме у малому та середньому бізнесі України.

Незалежно від зовнішніх умов, у міру відновлення економіки з'являються нові можливості для інвестицій. Тому потребують структурних змін бізнес-моделі, які рухають M&A, що обумовлено, змінами в поведінці споживачів, переходом на дистанційну роботу і перенесенням ланцюгів постачання ближче до власних кордонів.

### *Література*

1. Звіт KPMG «M&A Radar: Україна» за перше півріччя 2020 року. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2020/07/ma-radar-ukraine.html>
2. Щербатюк С. Почему падает рынок M&A *Экономическая правда*, 20 августа 2000 года . URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/08/20/664195/>

## ЗМІСТ

### **СЕКЦІЯ 1 НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ**

Бачинська І.А., Форкун І.В. РОЗШИРЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ .....	5
Войнаренко М.П., Скоробогата Л.В. ІНСТРУМЕНТИ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ ТА ПРАВОВОЇ АСИМЕТРІЇ В МЕХАНІЗМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КЛАСТЕРНИХ СИСТЕМ .....	8
Завербний А.С. ЗМІСТОВА ПАРАДИГМА ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕПУТАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРУВАННЯ.....	13
Ільницький Д.О., Рафальський В. УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ В СВІТІ ТА УКРАЇНІ: ЧОМУ УКРЗАЛІЗНИЦЯ НЕ УКРТЕЛЕКОМ .....	15
Ільченко С.В., Мартинюк О.А. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ СТРАТЕГІЙ МОДЕРНІЗАЦІЇ КЛЮЧОВИХ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗМІШАНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ .....	22
Красота О.В. СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МІСІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ІНКЛЮЗІЇ.....	27
Криворучко В.О. ТРАНСФОРМАЦІЯ РОЛІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ .....	31
Кудельський В. Е. СУЧАСНА ПАРАДИГМА ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ .....	34
Миколок О.А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	39
Нагорнова О.В. СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ .....	41
Овчиннікова О.Р., Кулеша К.В. РОЛЬ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	44
Ожема С.В. СКАНСЕНИ – РУШІЙНА СИЛА ЕТНОТУРИЗМУ .....	48
Олійник Г.Ю. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА – КЛЮЧ ДО ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ.....	53
Панченко Н.В. ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ КАНАЛІВ ФІСКАЛЬНОЇ ТРАНСМІСІЇ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ .....	57
Пономарьова Н.А. АУДИТ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ КРИЗЬ ПРИЗМУ СОЦІАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ СУСПІЛЬСТВА .....	60
Хан О.О. ДО ПИТАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРИВАЛОСТІ ЖИТТЯ ТА СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ ..	65
Хрущ Н.А. ІННОВАЦІЙНІ КОНЦЕПЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР.....	69
Шевченко Л. В. УТОЧНЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ІНВЕСТИЦІЇ» З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ .....	73

## **СЕКЦІЯ 2. ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ**

Вальков О.Б. БЕЗРОБІТТЯ ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ ВИКЛИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ .....	78
Василенко Ю.В. УМОВИ УСПІШНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ .....	83
Давиденко Н.М. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ.....	88
Диха М. В. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	92
Немченко Т.А. ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ .....	98
Перезовова І.В., Мінакова С.М., Мінаков В.М. МІСЦЕ ЛОГІСТИЧНИХ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ.....	103
N.R. Slaviuk EMIGRATION FROM CENTRAL AND EASTERN EUROPE: REASONS, TRENDS AND CONSEQUENCES.....	106
Шевцова Г.З. СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ .....	110

## **СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ**

Грипинська Н.В., Сирота А.В. МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	115
Данильчук Г.Б., Євстаф'єва О.О., Ковтун О.А. МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ COVID-19 ТА ПОЛІТИЧНИХ ПОДІЙ НА СВІТОВІ ФОНДОВІ РИНКИ ЗАСОБАМИ ЕНТРОПІЙНОГО АНАЛІЗУ .....	120
Lukianenko I. G., Donkohlova T. O. DYNAMIC APPROACH OF THE KEY DESTABILIZING FACTORS ON THE UKRAINIAN LABOR MARKET.....	125
Манталюк О.В. МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОШИРЕННЯ КОРОНАВІРУСНОЇ ІНФЕКЦІЇ В ХМЕЛЬНИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	129
Овчиннікова О.Р. МОДЕЛІ МІГРАЦІЙНИХ ПЕРЕМІЩЕНЬ ЯК ЗАСОБИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ.....	133

## **СЕКЦІЯ 4. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Бутило Д.В. ОЦІНКА РИЗИКУ ТОВАРНИХ КАТЕГОРІЙ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ОСНОВІ ETF .....	139
Gorbatiuk K.V. APPLICATION OF FUZZY CLUSTERING TECHNIQUE.....	143
Кібальник Л. О., Пономаренко І. Ю. РЕКУРЕНТНИЙ АНАЛІЗ ФОНДОВИХ РИНКІВ ЄВРОПИ....	148
I.G. Lukianenko, M.Yu. Nasachenko TRANSITION FROM THE FIXED EXCHANGE RATE TO INFLATION TARGETING IN UKRAINE IN CONDITIONS OF MACROECONOMIC INSTABILITY	151
Мельник Л.В., Мельник Л.М. МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ .....	156



Проскурович О.В. ЗАСТОСУВАННЯ СІМ-МОДЕЛІ ДЛЯ ЗАДАЧ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕНЕРГЕТИЦІ.....	159
Проскурович О.В., Алексейчук А.С. МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА РЕЗУЛЬТАТИ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ШВЕЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	164
Чайковська І.І. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ТРИВАЛОСТІ РОБІТ ПРОЄКТУ .....	169

## **СЕКЦІЯ 5. СТРАТЕГІЧНІ ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ СВІТОВИХ І НАЦІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ**

Гудзь Т. П. ЛІЦЕНЗУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ВИКЛИКИ ТА РЕАГУВАННЯ .....	174
Джерелейко С.Д. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СУЧАСНОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ .....	177
Камінський А.Б., Петровський О.В. МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ НА ОСНОВІ СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНОГО ПІДХОДУ .....	180
R.S. Kvasnytska, J.E. Mrozowski THE ROLE OF THE INVESTMENT STRATEGY OF FINANCIAL MARKET INSTITUTIONS .....	184
Скоробогата Л.В. ФІНАНСОВО-ПРАВОВІ ДОКТРИНИ ВИЗНАННЯ РОЯЛТІ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ.....	188
Сова Є.С. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОНДОВИЙ РИНОК У КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ .....	193
Чукурна О. П. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ МОДИФІКОВАНОГО КОЕФІЦІЕНТУ ЕЛАСТИЧНОСТІ ПОПИТУ В УМОВАХ ДОЛАРИЗАЦІЇ .....	196

## **СЕКЦІЯ 6. МОДЕЛЮВАННЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ**

Hlazunov Anatolii OPERATIONALIZING THE COUNTER CYCLICAL CAPITAL BUFFER IN UKRAINE BASED ON EARLY WARNING MODELS .....	202
Єгоричева С. Б. РИЗИК-КУЛЬТУРА ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СУЧАСНОГО БАНКУ .....	206
Лук'янова В. В. ОСОБИСТІ ФАКТОРИ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА УМОВ ПАНДЕМІЇ.....	209
Олійник А.В. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ РИЗИКОМ У ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ .....	216
Приступа Л.А. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ РИЗИКІВ.....	223

## **СЕКЦІЯ 7. ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Pukala Ryszard USE OF INSURANCE FOR THE PURPOSE OF LIMITING RISKS FACED BY START-UPS.....	228
Бакай В.Й. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	231

Боровік Л.В. АСПЕКТИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	235
Гумега В.В. ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	239
Єпіфанова І. Ю. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ .....	242
Житар М.О., Плахотнюк В.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ .....	245
Завалій Т.О. ІНТЕГРОВАНІЙ ПІДХІД ДО ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ КЛІЄНТСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	250
Іжевський П.Г. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	257
Квасницька Р.С., Тарасюк М.В. ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	262
Коваленко В.В. ВПЛИВ КРЕДИТНОГО ТА ПРОЦЕНТНОГО КАНАЛІВ ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ НА РОЗВИТОК НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ .....	267
Ларіонова К.Л. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА ....	273
Овод Л.В., Трепез О.А. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ГРУПУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У ФІНАНСОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ .....	277
Петрицька О.С. МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА .....	283
Проскурович О.В., Рудь В.Ю. ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ЕЛЕМЕНТ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА .....	286
Рзаєв Г.І., Рожков Р. І. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	291
Рзаєва Т.Г., Богуш Н.М. ПРОВІДНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ .....	295
Семенов К.Л. КОНЦЕПЦІЯ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ .....	298
Стадник В.В. ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР: ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ .....	303
Танклевська Н.С. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЇХ ВНУТРІШНЬОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ .....	308
Форкун І.В., Роман Н.І. СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	311
Хрущ В.О. ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	315
Чуняк О. В. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА .....	320

## **СЕКЦІЯ 8. ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ**

Більовський К.Е. СКЛАДОВІ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ .....	322
Бондарчук М.К. ДИДЖІТАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ОБ'ЄДНАННЯХ ПІДПРИЄМСТВ .....	327
Дупляк О.М. ОГЛЯД СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ НАВЧАННЯ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ ТА КАРАНТИНУ .....	329
Жерліцин Д.М. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ .....	334
Огнева А.М. УПРАВЛІННЯ МОБІЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У РЕЖИМІ РЕАЛЬНОГО ЧАСУ .....	336
Рамазанов С. К., Тішков Б.О. ПРО ЕВОЛЮЦІЮ ПРОЦЕСІВ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ: ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ, СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ, СИНГУЛЯРНОСТІ І РИЗИКИ.....	340
Тонюк М.О., Бендасюк О.О. ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЗА УМОВ ГЛОБАЛЬНИХ СОЦІОГУМАНІТАРНИХ ТА ТЕХНОЛОГІЧНИХ ВИКЛИКІВ .....	349
Шиманська К.В. ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ПОТЕНЦІЙНИХ РИНКІВ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЇ.....	354
Матвійчук Л.О. УПРАВЛІННЯ СТРАХОВИМ БІЗНЕСОМ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ .....	359

## **СЕКЦІЯ 9. ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЙ**

Gordeeva T.A. COUNTERACTION TO OUTBREAK OF FINANCIAL FRAUD IN TIMES OF PANDEMIC .....	363
Григорук П.М. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ .....	368
Донченко Т.В. ВИКЛИКИ ДЛЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У ЗВ'ЯЗКУ З ПАНДЕМІЄЮ COVID-19.....	371
Доценко І.О. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....	376
Осіпчук Д.С. ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА ЯК ЕЛЕМЕНТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ .....	381
Полінкевич О.М. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В ПЕРІОД COVID-19.....	383
Сокирник І.В., Скрипнюк М.Ю. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....	386
Тюріна Н. М., Карвацка Н.С., Назарчук Т.В. ВПЛИВ COVID-19 НА СВІТОВУ ТА УКРАЇНСЬКУ ЕКОНОМІКУ .....	389
Хмелевський О.В. КЛЮЧОВІ ЧИННИКИ ВІДНОВЛЕННЯ РИНКУ M&A В УКРАЇНІ У ПЕРІОД КРИЗИ, СПРИЧИНЕНОЇ COVID-19 .....	393

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**МАТЕРІАЛИ**

VII Міжнародної науково-практичної конференції

«Стратегії, моделі та технології управління економічними системами»

8-9 жовтня 2020 року

Хмельницький

---

Відповідальні за випуск: Хрущ Н.А., Квасницька Р.С., Григорук П. М.