

Міністерство освіти і науки України
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
Батумський державний університет ім. Шота Руставелі (Грузія)
Інститут бізнесу Білоруського державного університету (Білорусь)

**СТАЛИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: АКТУАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ ТА МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

МАТЕРІАЛИ
Міжнародної науково-практичної конференції

9 квітня 2020 року, м. Умань

Умань
2020

Редакційна колегія:

Чирва О. Г. (головний редактор), д-р. екон. наук, професор, директор Навчально-наукового інституту економіки та бізнес-освіти Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини;

Подзігун С. М., канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини;

Богашко О. Л., канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини;

Чвертко Л. А., канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини;

Ящук Т. А., канд. екон. наук, старший викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.

Відповідальність за достовірність поданої інформації несуть автори матеріалів.

Рекомендовано до друку Вченою радою Навчально-наукового інституту економіки та бізнес-освіти

Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини (протокол № 9 від 03 квітня 2020 року)

Сталий економічний розвиток: актуальні проблеми та механізми
C76 **забезпечення** : матеріали Міжнар. наук-практ. конф., 9 квіт. 2020 р., м. Умань / МОН України, Уманський держ. пед. ун-т імені Павла Тичини; [за ред. О. Г. Чирви]. – Умань : ВПЦ «Візаві», 2020. – 285 с.

Збірник містить тези доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Сталий економічний розвиток: актуальні проблеми та механізми забезпечення» (9 квітня 2020 р.), що відбулась на базі Навчально-наукового інституту економіки та бізнес-освіти Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. Матеріали збірника відображають результати досліджень учених, аспірантів та студентів з актуальних проблем сталого економічного розвитку та механізмів його забезпечення.

УДК 330.3(06)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	9
<i>Бержанір А. Л.</i> СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ І РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ	9
<i>Білошкурський М. В.</i> МІСЦЕ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІЙ ВЛАСНОСТІ: ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ	12
<i>Джаман М. А.</i> ЗАВИСИМОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ ОТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	15
<i>Каричковський В. Д., Каричковська С. П.</i> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ В ЗВО УКРАЇНИ	20
<i>Клименко Л. В.</i> СУТНІСТЬ ТЕОРІЇ ЕНДОГЕННОГО ЗРОСТАННЯ В ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	23
<i>Мельник В. В.</i> ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	26
<i>Підлісний Є. В.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	29
<i>Сотник І. М., Коваленко Є. В., Богомолова К. В.</i> ТРУДОВА МІГРАЦІЯ УКРАЇНЦІВ: ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ	31
<i>Стойка В. О., Стойка С. О.</i> ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА СПОЖИВАЧІВ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	36
СЕКЦІЯ 2. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ТА ФІНАНСАМИ	40
<i>Бондарук Т. Г.</i> ПРЯМЕ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ	40
<i>Бурак Е. М., Ермалович Л. П., Туромша Е. П.</i> СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	43
<i>Гоменюк М. О.</i> НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	48

<i>Гуменюк А. В., Поп І. В.</i> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	53
<i>Кічурчак М. В.</i> СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ІНСТИТУЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ СФЕРИ КУЛЬТУРИ)	56
<i>Луніна І. О.</i> НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ НЕГАТИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ	59
<i>Осадчук Н. В.</i> ВПРОВАДЖЕННЯ ГЕНДЕРНОГО ПІДХОДУ У МІСЦЕВЕ УПРАВЛІННЯ	62
<i>Петренко П. С.</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩОГО ОРГАНУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ	67
<i>Пітель Н. Я.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ	72
СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ І КОНТРОЛЬ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	77
<i>Бержанір І. А.</i> НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ	77
<i>Гвоздеї Н. І.</i> ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ	81
<i>Демченко Т. А.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	85
<i>Дем'янишина О. А.</i> ВЕДЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ТОРГІВЛІ	88
<i>Крочак О. І.</i> МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПОБУДОВИ ОБЛІКУ ВИТРАТ	90
<i>Оляднічук Н. В.</i> ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ПІДЗВІТНИХ КОШТІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	93
<i>Пилявець В. М.</i> ОБЛІКОВЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	96
<i>Пилявець І. М., Пилявець Є. М.</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІДЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	101

<i>Федечко К. А.</i>	
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРИЙ ВАЛОВОЙ, ТОВАРНОЙ И РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ	105
<i>Хованская М. С.</i>	
ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ РАСХОДОВ В ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ	110
<i>Юрчик М. М.</i>	
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ ЗАТРАТ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	113
СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	119
<i>Боровик П. М., Драгоненко В. І.</i>	
ПОДАТКОВІ АНТИМОНОПОЛІЗАЦІЙНІ ВАЖЕЛІ ПРОЦЕСІВ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	119
<i>Вінницька О. А.</i>	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РІВНЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	122
<i>Загороднюк О. В.</i>	
ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	127
<i>Колотуха С. М.</i>	
АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	130
<i>Мельник Т. А.</i>	
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	135
<i>Мельничук Ю. М.</i>	
НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ В ТЕКСТИЛЬНІЙ ГАЛУЗІ	139
<i>Новак І. М.</i>	
ВИКОРИСТАННЯ АГРАРНИХ РОЗПИСОК ЯК МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ В РОЗВИТОК ГАЛУЗІ	144
<i>Слатвінський М. А.</i>	
ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	146
<i>Volodymyr Popov, Svitlana Popova</i>	
RESULTS AND PROSPECTS OF FINANCIAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE	149
<i>Чвертко Л. А.</i>	
НЕОБХІДНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО ОBOB'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ АВТОВЛАСНИКІВ	154

**СЕКЦІЯ 5. ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ
МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

160

Альошкіна Л. П.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО
МЕНЕДЖМЕНТУ У ВІТЧИЗНЯНОМУ АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

160

Барвінок М. В.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

163

Білошкурська Н. В.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ОСВІТНІХ
ПОСЛУГ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

166

Бовкун О. А., Чирва Г. М.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГОВОЇ ТА ЛОГІСТИЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТЮ В ІНТЕГРОВАНІХ ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОГО
СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

169

Брагінець Т. О.

АУТСТАФІНГ ПЕРСОНАЛУ: ВИДИ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

174

Гарник О. А.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ
ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

178

Длугоборська Л. В.

ФАКТОРИ РОСТУ СВІТОВОГО РИНКУ ЯГІД ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ
УМОВИ ЕКСПОРТУ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

183

Заморська І. Л., Халахур Ю. Л.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНОСТЮ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО
ПРАЦЮЮТЬ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

186

Іванов С. В., Ляшенко В. І., Трушкіна Н. В.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
ПРИДНІПРОВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ ШЛЯХОМ
СТВОРЕННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ

189

Пачева Н. О.

ФОРМУВАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ ГІЛКИ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В
УКРАЇНІ

194

Подзігун С. М., Гарматюк О. В.

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ
ОРГАНІЗАЦІЙ

197

Соковніна Д. М.

ПЕРСПЕКТИВИ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В
ДІЯЛЬНОСТІ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

200

Спірідонова К. О., Койнаш С. Є.

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРЕТЕГІЇ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВА

204

Ящук Т. А.

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

208

СЕКЦІЯ 6. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА І ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ	213
<i>Бондарук І. С.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ	213
<i>Вернюк Н. О.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	215
<i>Кірдан О. П.</i> МЕДІАЦІЯ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ РОЗВ'ЯЗАННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ	219
<i>Корнієнко Т. О.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ	222
<i>Moskalenko Vasyl</i> ANALYSIS OF DISCRIMINANT MODELS IN FORECASTING BANKRUPTCY OF ENTERPRISES	225
<i>Тимошенко Л. В., Лапко А. В.</i> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ВУГЛЕПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ ДОНБАСУ	228
<i>Чирва О. Г., Богашико О. Л.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ПЕРЕВАГ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ	233
 СЕКЦІЯ 7. ГОСТИННІСТЬ, СЕРВІС, ТУРИЗМ: ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ, ІННОВАЦІЇ	 236
<i>Акулов М. Г.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ІНДИКАТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ СПОРТИВНО- ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ	236
<i>Белан О. В.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»	241
<i>Бербец Т. М.</i> ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ ЯК ОДНОГО З ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	247
<i>Бойко М. В.</i> РОЛЬ ТРЕВЕЛ-БЛОГЕРІВ У ЖИТТІ СУЧАСНОГО ТУРИСТА	250
<i>Джаман М. О.</i> ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ОБРАЗУ РЕГІОНУ	253
<i>Кирилюк І. М.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРУЇЗНОГО ТУРИЗМУ	258

<i>Кравченко Л. В.</i> ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	261
<i>Поворознюк І. М.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ РЕГІОНУ	265
<i>Слатвінська Л. А.</i> ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИСТСЬКО- РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ	269
<i>Чирва О. Г., Литвин О. В.</i> ВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	273
<i>Шаповал В. М., Шаповал І. А.</i> СКАНСЕН ЯК НАПРЯМОК МУЗЕЙНОГО ТУРИЗМУ	276
<i>Штангеева Н. І.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ В УКРАЇНІ	280

СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ І РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ

Бержанір А. Л., к. соц. н., доцент
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Стратегія бізнесової діяльності в умовах ринкової економіки передбачає максимальне застосування професійних та інтелектуальних здібностей працівників. Інноваційна роль знань, умінь і навичок співробітників, разом із впровадженням новітньої техніки та технологій, виявляють вирішальний вплив на зростання ефективності виробничих процесів. Активізація трудової активності та якості результатів діяльності персоналу залежить від рівня його мотивації, турботи керівництва про його особисті проблеми, сприяння кар'єрному зростанню, забезпеченню перспектив розвитку тощо.

Важливою тенденцією у відповідальному ставленні до співробітників вітчизняних підприємств стає співпраця керівництва і персоналу з реалізації соціальної відповідальності. Працівникам необхідно пояснювати, що вкладення у соціальні проекти часто не здатні приносити швидкого фінансового результату та іноді навіть можуть відбуватися у формі благодійництва.

Таким чином, соціальна відповідальність стає складовою корпоративної культури і має схвальне сприйняття серед персоналу. Науковці стверджують, що працівники позитивно реагують на соціальну діяльність свого підприємства, збільшуючи продуктивність праці. Також таке підприємство стає привабливішим для тих, хто шукає роботу.

Із погляду внутрішніх процесів компанії, соціальна відповідальність розглядається як інвестування в людські ресурси, здоров'я та безпеку і зміни в управлінні. Вона також включає екологічно відповідальні практики, що стосуються управління природними ресурсами, які використовуються на виробництві [1].

Результати впровадження принципів соціально відповідального бізнесу в Україні показують, що керівники бізнес-структур з метою підвищення ефективності виробництва використовують різноманітні підходи до розвитку персоналу як важливої складової стратегії сталого розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Напрями розвитку персоналу у системі соціальної відповідальності українських компаній у 2019 році

Назва компанії	Напрями розвитку персоналу
Кернел	1. Система навчання та розвитку персоналу. 2. Система винагороди. 3. Безпека праці.
ПрАТ «Оболонь»	1. Гендерний план. 2. Навчання персоналу. 3. Стимули та мотивація. 4. Оцінка роботи. 5. Здоров'я і здоровий спосіб життя.
ТОВ «Нова пошта»	1. Відносини всередині компанії. 2. Права людини. 3. Охорона праці та техніка безпеки на робочому місці.
Астарта-Київ	1. Навчання і розвитку персоналу. 2. Дотримання прав людини. 3. Безпека праці та охорона здоров'я.
Кока-Кола Беверіджиз Україна	1. Регулювання трудових відносин. 2. Нефінансова мотивація. 3. Винагороди та заробітна плата. 4. Програма розвитку і навчання персоналу. 5. Здоров'я та безпечні умови праці.
Концерн Галнафтогаз	1. Кадровий резерв. 2. Оцінка й винагороди. 3. Співпраця з профспілкою.

Джерело: складено за даними офіційних сайтів компаній

Як бачимо, для представників українського бізнесу стає очевидним розуміння того, що стабільний розвиток корпорацій, який поєднує економічні, соціальні і екологічні фактори, веде до зниження підприємницьких ризиків, зміцнює конкурентоспроможність, підвищує ефективність персоналу і лояльність споживачів, покращує репутацію корпорації, створює позитивний внесок підприємницької спільноти в економічний і соціальний розвиток територій своєї присутності. Тим самим створюються сприятливі умови для

реалізації довгострокових стратегій розвитку бізнесу на основі дотримання балансу інтересів зацікавлених сторін [2].

Так, компанія Lifecell надає рівні можливості для розвитку кожного співробітника, незалежно від посади, віку, статі, національності та віросповідання. Усі співробітники мають можливість брати участь у всіх мотиваційних програмах, користуватись рівними пільгами та претендувати на кар'єрне зростання. У компанії діє Служба охорони праці. Впродовж року фахівці служби проводять інструктажі щодо безпечної поведінки на робочому місці, організуються семінари та різноманітні навчальні заходи з безпеки життя та діяльності людини. Також запроваджено Компенсаційний пакет для співробітників Lifecell (щорічний перегляд зарплати та річний бонус за результатами роботи; навчання та розвиток, соціальна діяльність; виплати у разі знакових чи складних життєвих подій; безкоштовне щорічне медичне страхування з можливістю вибору пріоритетних напрямків, 30 днів на рік безкоштовного страхування для подорожей за кордон тощо [3].

Розгалужену систему внутрішньої соціальної відповідальності, зокрема, і щодо розвитку персоналу, протягом останніх років реалізовує ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Ключовими показниками такої політики у 2019 році у них було:

1. Піклування про персонал:

- оплата праці;
- соціальна сфера;
- відпочинок робітників та їхніх родин;
- взаємодія з профспілками.

2. Охорона праці:

- інвестиції та проекти;
- робота з підрядниками;
- навчання у сфері охорони праці;
- здоров'я робітників [4].

Отже, провідні українські компанії, які працюють на засадах соціально відповідального бізнесу, запроваджують різноманітні програми з розвитку персоналу. Таким чином забезпечується спільна зацікавленість як підприємців у розвитку персоналу, так і працівників, які працюють у цих компаніях. Їх рівень мотивації буде зростати за умови здійснення інвестицій у підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, забезпечення гідної оплати та умов праці тощо.

Список використаних джерел:

1. Корпоративна соціальна відповідальність (Портал споживача). URL: <http://consumerinfo.org.ua/events/csr.php> (дата звернення: 15.03.2020).
2. Бержанір А.Л. Соціальна звітність як елемент системи соціальної відповідальності компаній. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 109–113. URL: <http://global-national.in.ua/issue-16-2017> (дата звернення: 16.03.2020).
3. Соціальний звіт компанії Lifecell. 2018 рік. URL: https://www.lifecell.ua/uploads/filelibrary/public/by_month/2019/04/Social_report_2018.pdf (дата звернення: 17.03.2020).
4. Корпоративна відповідальність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» URL: <https://ukraine.arcelormittal.com/> (дата звернення: 17.03.2020).

МІСЦЕ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІЙ ВЛАСНОСТІ: ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ

Білошкурський М. В., к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Важливою складовою інтелектуальної власності виступає людський капітал. Інвестування у людський капітал, у його мобільність, дозволяє ефективно використовувати його в національній економіці. Найвища мобільність спостерігається у молоді, оскільки в неї більший термін для отримання віддачі від інвестицій в освіту і вищі адаптивні властивості. Висока мобільність молоді дозволяє їй переносити свій людський капітал у ті галузі економіки, які користуються найвищим попитом і де більші ціни на людський капітал.

Якщо характеризувати показник виїзної мобільності українських студентів, то він приблизно у два рази менший за відповідний показник таких країн, як США, Японія, Німеччина, Франція. Як правило, студенти хочуть не тільки здобувати освіту, а й працювати у розвинутих країнах Заходу. Для запобігання виїзду молодих фахівців з України слід використовувати кредит на освіту як гарантію того, що студент після закінчення закладу вищої освіти залишиться працювати вдома.

Нині інтелектуальна власність не тільки стає основою національного багатства, але і виступає ключовим ресурсом розвитку економічних систем, їх конкурентоспроможності. Сьогодні вже немає сумніву, що «інтелектуальна власність стає не лише найпотужнішим самостійним економічним активом, але й необхідною умовою ефективного використання усіх інших економічних активів» [1, с. 3]. Світовий досвід підтверджує, що сьогодні головними чинниками інноваційного розвитку є створення і поширення мережевих технологій, підвищення освітнього рівня, розширення доступу до сучасних інформаційних технологій, зростання витрат на інновації, розвиток інноваційної інфраструктури, підвищення рівня наукових досліджень та якості підготовки спеціалістів тощо [2, с. 18].

Отримати результат від інвестицій у людський капітал індивід може тільки у процесі економічної діяльності. Зайнятість населення може слугувати показником реалізації людського капіталу. Адже відомо, що існує деяка невідповідність між знаннями, якими володіє людина та можливостями їх безпосереднього використання. Для забезпечення використання професійних знань у господарській діяльності в світовій практиці застосовуються гнучкі форми зайнятості, як-от часткова і тимчасова зайнятість. Як правило, їх пов'язують із творчою працею, яку важко охопити певними нормативними показниками.

Однак, гнучкі форми зайнятості стають особливо поширеними у зв'язку з переходом розвинутих країн до постіндустріального суспільства. Вони дозволяють:

- зменшити рівень безробіття в країні, не збільшуючи при цьому кількість робочих місць;
- залучати до праці молодь, забезпечуючи розвиток її людського капіталу;
- надавати можливість жінкам працювати неповний робочий день у зв'язку з вихованням дитини;
- забезпечувати працею осіб з інвалідністю, людей похилого віку тощо.

Спочатку за кордоном, а трохи пізніше і в Україні набув поширення такий різновид гнучкої форми зайнятості, як «фрілансінг», який стосується передусім творчих професій (журналісти, літератори, художники), що вимагають спеціалізованих знань (юриспруденція, медицина, програмування тощо). Поряд з цим, розвивається робота на дому, внаслідок чого економляться значні кошти фірми на оренду офісних приміщень.

Міжнародний досвід свідчить, що для досягнення ефективної зайнятості необхідні нові різновиди бізнесу. Для прикладу можна назвати:

- комерційну або промислову субконтракцію, яка здійснюється у тому випадку, коли фірма-підрядник укладає контракт на виробництво продукції або віддає чи приймає матеріал для остаточної обробки з субпідрядником (швейна галузь в Японії);
- інноваційне мале підприємництво, яке використовує нововведення, здійснюючи водночас як виробничу, так і науково-дослідну діяльність (охоплює приблизно 85% виробників промислової продукції, які використовують сонячну енергію);
- електронне надомництво, яке дозволяє виконувати кваліфіковану роботу вдома і знижує при цьому витрати фірми на 15%.

Підвищити рівень зайнятості можна шляхом використання новітніх форм ведення бізнесу. Вони допоможуть залучати висококваліфікованих спеціалістів до постійної чи тимчасової праці, підвищуючи тим самим їхню мобільність. Поряд з цим, важливими елементами політики зайнятості виступають податкові пільги, створення гнучкої системи професійного навчання, субсидії на

заробітну плату, фінансові штрафи на квотування робочих місць для неконкурентоздатних категорій працівників [3, с. 72–77].

Отже, використання прогресивного досвіду щодо політики зайнятості та інвестування в освіту, науку та людський капітал загалом, в інформаційно-комунікаційні технології, а також мобільність людини дає змогу розвивати інтелектуальний капітал України, ефективно використовувати і запобігати його втратам в нових економічних умовах, забезпечувати соціально-економічну стабільність в державі. Однак, особливості відтворення інтелектуального капіталу, стан і тенденції його використання визначаються особливостями розвитку вітчизняної економіки, тому необхідно запроваджувати нові і удосконалювати вже існуючі механізми його формування.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О., Козловський А. Інтелектуальний капітал України: інтеграційна оцінка й порівняльний аналіз. *Україна: аспекти праці*. 2014. № 1. С. 3–9.
2. Иванов Н. Социальный контекст инновационного развития. *Мировая экономика и международные отношения*. 2013. № 5. С. 17–30.
3. Шабанов Р. Ринок праці як механізм сприяння та забезпечення зайнятості населення. *Национальный юридический журнал: теория и практика*. 2014. № 8. С. 72–77.

ЗАВИСИМОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ ОТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

**Джаман М. А., д. э. н., доцент,
профессор кафедры теоретической и прикладной экономики ИПК ДСЗ
Украины, Киев**

Благодаря инновационной активности, скорости и качеству внедрения нововведений, формируется конкурентоспособность экономики стран и регионов, определяется их место в мировом экономическом пространстве, в частности в территориальном разделении труда, и позиции на мировых товарных и инновационных рынках. Это наглядно наблюдается на примере трехъярусной модели внешней торговли. *Первый* ярус представлен сырьевыми

и сельскохозяйственными товарами, *второй* – продукцией обрабатывающей промышленности, а на *третьем* ярусе размещена высокотехнологическая продукция, как показатель конечного результата внедрения научно-технического прогресса (НТП).

Понятно, что на первом ярусе наиболее невыгодная торговля, где реализовывается трудоемкая продукция. Плюс ко всему здесь преобладает жесткая ценовая конкуренция, которая делает доходы от торговли нестабильными. На этом ярусе фигурируют, в основном, развивающиеся страны, для которых торговля сырьем очень важная и даже определяющая экспортная статья. Более выгодной и доходной является торговля на втором и, особенно, на третьем ярусе. Здесь продается технологически- и наукоёмкая продукция, в отношении которой существует стабильно возрастающий спрос, который эластичен в отношении доходов. Доминируют на этих ярусах развитые страны, которые получают от внешней торговли большие выгоды и доходы.

Украина сегодня поставляет на мировые рынки те товары и услуги, доля которых в глобальных продажах сокращается (черные металлы, руды, продукты питания, транспортные услуги). Их доля в общем экспорте страны доходит до 75% и около 20% připадает на второй ярус. На третий ярус připадает только незначительный процент – это космическая, авиационная, судостроительная и продукция военного назначения [1].

Общеизвестно, что конкурентоспособность региона зависит от внедрения инновационных научно-технологических процессов и проявляется в выпуске качественно новой и ценной продукции. Конкурентоспособная продукция достигается оптимальным объединением трех параметров: новизна, качество и цена. Влияние инновационных научно-технологических процессов на конкурентоспособность региона схематически нам представляется таким образом (рис. 1):



Рис. 1. Схема зависимости конкурентоспособности экономики от внедрения инвестиционно-инновационных процессов

На данный момент в Украине наступила острая необходимость кардинальных реформ, способных обеспечить ускоренное инновационное развитие и модернизацию экономики ради реализации высококачественной конкурентной продукции страны. Мы убеждены, что нет ни малейших причин для препятствия совершенствования или создания принципиально нового продукта труда, который вполне мог бы соответствовать мировым технологическим инновационным стандартам и требованиям глобализованного рынка. Даже если нынешний уровень развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) не позволяет на данный момент создавать и производить отечественный конкурентоспособный продукт собственными усилиями, то вполне реально обратиться к предприятиям, лидирующим на инновационном рынке, с просьбой приобрести их лицензии. Такая практика уже давно применяется предприятиями таких стран, как Китай, Южная Корея, Тайвань, Сингапур и др. [2]. Ведь важно то, что в результате приобретения таких лицензий в нашей стране будут созданы рабочие места. Народ перестанет массово выезжать за границу (особенно молодые люди) в качестве дешевой рабочей силы, с целью заработка для содержания своей семьи. Заодно прекратятся безотцовщина и беспризорность (дети будут расти в семьях вместе с родителями), не будут разрушаться молодые семьи, прекратятся прочие отрицательные социальные последствия.

Фактически страна сейчас находится в глубочайшем кризисе как экономическом, так и политическом. Не смотря на то, что поставленные задачи

на период реформ, на наш взгляд, посиленные - «воз будет находиться на месте» до тех пор, пока не произойдет переформатирование исполнительной власти в стране по признакам профпригодности, не будут избираться личности на руководящие посты по партийной принадлежности с одной записью в трудовой книжке. Правительство страны должно осознать, что экономика может достичь конкурентоспособности только при условии – наработать региональные стратегии перевода производства на инновационный путь развития. В этой связи мы предлагаем включить в состав государственной и региональных стратегий экономического развития, следующие актуальные направления: 1) *формирование региональных инновационных систем (РИС); 2) организация региональных научно-исследовательских центров (РНИЦ); 3) использование международных трансфертов технологий; 4) сохранение качественного состава отечественных научных сотрудников, участвующих непосредственно в НИОКР; 5) своевременное обновление научно-технического оборудования.*

Теоретические наработки и существующая практика все больше убеждают нас в том, что именно региональный масштаб наиболее благоприятен для развития и расширения масштабов инновационной деятельности потому, что ее предусловием является локализация разных инновационных структур. Территориальная близость создает дополнительные возможности быстрого обмена научной и коммерческой информацией, формирования доверия, организации кооперативных связей. Базовым компонентом РИС должен стать региональный научный комплекс (РНК), который будет выступать главным продуцентом инноваций. Его можно определить как систему организаций, которая размещена на территории региона, специализирующаяся в отрасли научно-технической и инновационной деятельности. Данная система вырабатывает, распространяет и благоприятствует применению технологических и других инноваций. Предметную координацию деятельности РНК должны осуществлять региональные научно-исследовательские центры (РНИЦы), которые непосредственно подчинены НАН Украины, министерству образования и науки. РНИЦы станут выполнять триединое задание: 1)

координацию деятельности региональных научных комплексов и благоприятствовать эффективному использованию их потенциала; 2) выступать главным экспертом научных разработок при международном трансфере технологий; 3) разрабатывать и организовывать выполнение региональных программ научно-технического развития.

Исходя из выше изложенного, можно сделать следующие выводы:

1) формирование и конкурентоспособное функционирование любого региона в наше время зависит, в первую очередь, от внедрения инновационных процессов в социально-экономическое развитие; 2) главным заданием региональной власти в этом контексте должно стать создание региональной инновационной системы (РИС); 3) основным (базирующим) компонентом РИС и источником обеспечения современных технологических инноваций должны стать РНИЦы и обязательное наличие национальной базы данных, которая содержит банк данных современных, инновационных результатов достижений отечественных научно-исследовательских заведений; 4) координацию деятельности РНИЦов обязаны осуществлять РНК, при этом активно используя международные трансферты; 5) органам государственной власти необходимо немедленно создать соответствующие условия для поддержки молодых, перспективных ученых и незамедлительного обновления научно-технического оборудования.

Только при таких обстоятельствах инновационная деятельность и инновационные процессы смогут обеспечить конкурентоспособность экономики страны и любого региона на мировом рынке, а главное – наше государство перестанет инвестировать зарубежную экономику своим молодым и высокообразованным человеческим капиталом.

Список использованной литературы:

1. Гончар К. Инновационное поведение крупнейших компаний: ленивые монополии или агенты модернизации? *Мировая экономика и международные отношения*. 2009. №3. С.22–29.

2. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс. 2005. 495 с.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ В ЗВО УКРАЇНИ

Каричковський В. Д., *д. пед. наук, доцент*
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань
Каричковська С. П., *к. пед. наук, доцент*
Уманський національний університет садівництва, Умань

Традиційно склалося, що за умов України галузь сільськогосподарського виробництва є провідною. Вона поєднує такі важливі фактори, притаманні нашій державі, як найкращі ґрунтово-кліматичні умови для розвитку великотоварного сільськогосподарського виробництва, працьовитих людей та сприятливе територіально-географічне положення. Проте, донедавна використання даних факторів не гарантувало агровиробникам високих економічних показників розвитку. Так, досить часто зустрічалися збиткові сільськогосподарські підприємства, що за вказаних умов було повним нонсенсом. В чому ж полягала низька ефективність аграрної галузі України? Як показав досвід, основною причиною можна назвати поступову трансформацію суспільно-політичного стану в державі кінця ХХ початку ХХІ століття. У вказаному періоді великі агропідприємства трансформувалися з колективних сільськогосподарських підприємств до сучасних організаційно-правових форм господарювання. Це явище тісно перепліталось з появою приватної власності на засоби виробництва, в тому числі і на такий специфічний ресурс, як земля. Планова модель економіки замінювалась на ринкову, яка на той час складала враження атрофованої, тобто не могла забезпечити високоінтенсивної моделі розвитку галузі.

Проте, з часом ринкова система самовдосконалювалась, враховувала нові виклики суспільства, оптимізувалась за нормативно-правовим аспектом, залучала нові високоінтенсивні технології виробництва, спонукала виробників виходити на зовнішні ринки агропродукції та послуг. Вказані явища місцями характеризувалися значним укрупненням агропідприємств як за площею оброблюваних сільськогосподарських угідь, так і за капіталом, який

інвестували у підприємства нові власники. Зрозуміло, що за вказаних умов виникла закономірна потреба в управлінні ресурсами даних підприємств. При цьому, провідна роль в процесі управління відводиться менеджерам.

Особливістю сучасного менеджера аграрної сфери економіки є не лише володіння вузькоспеціалізованими знаннями з теорії управління. Він повинен володіти сучасними високоефективними технологіями виробництва якісної сільськогосподарської продукції, її глибокої переробки, сучасними екоорієнтованими технологіями вирощування рослин та утримання тварин, володіти знаннями та навичками з реалізації продукції та послуг, вміти діяти в жорсткому конкурентному середовищі, володіти інформацією стосовно чинного законодавства, мати знання для організації та ведення бухгалтерського обліку, маркетингу, економіки та інформаційних технологій, бути комунікабельним і володіти іноземними мовами. Зрозуміло, що такого багатопрофільного фахівця можна підготувати лише у системі вищої професійної освіти.

Вагомими чинниками зміцнення національної ідентичності та забезпечення умов для прискорення соціально-економічного розвитку України є освіта і наука. Сьогодні саме культурно-інтелектуальний потенціал людини визнано основною рушійною силою у забезпеченні подальшого суспільного розвитку. У зв'язку з цим для України як аграрної держави актуальним є питання забезпечення агровиробництва висококваліфікованими менеджерами, професійні якості яких дозволять вирішувати питання управління, планування та контролю у сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання.

В умовах вибору європейського вектору розвитку України ключовими питаннями є гармонізація вітчизняного законодавства відповідно світових стандартів та врахування відповідного досвіду передових європейських країн. Значну роль в таких умовах покладено на систему управління як на макро-, так і мікрорівнях.

У зв'язку з цим виникає необхідність підготовки фахівця нової генерації, здатного відповідати сучасним викликам суспільства. Саме тому підготовка майбутнього менеджера, який володіє знаннями з економіки, менеджменту, управління персоналом, технологічних процесів, інформаційних систем, комунікацій та ін. здатна забезпечити успішне вирішення існуючих завдань.

Професійна підготовка майбутніх менеджерів була предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, проте проблема формування сучасного менеджера для аграрної сфери у контексті порівняльного аналізу ще не знайшла повного вирішення в педагогічній науці.

Сучасна система вищої аграрної освіти не залишалася осторонь розвитку суспільних процесів, а також трансформувалася, досить часто ця трансформація була спонтанною, а певні рішення взагалі знижували ефективність підготовки фахівців. Саме тому орієнтація на передовий закордонний досвід підготовки фахівців із збереженням кращих традицій вітчизняної моделі підготовки студентів, які зарекомендували свою ефективність роками є базою розвитку сучасної високоефективної системи вищої аграрної освіти України. Отже, актуальність представленого дослідження є беззаперечною, знаходиться в контексті реалізації викликів суспільства, а також підтверджується низкою визначених автором суперечностей теоретичного і практичного характеру, які, безумовно, потребують невідкладного вирішення.

Список використаних джерел:

1. Вербицька С. Забезпечення якості вищої освіти в умовах інтернаціоналізації глобального освітнього простору. *Порівняльно-педагогічні студії*. 2010. № 3-4. С. 78–86.
2. Матюх, С. А. Аналіз формування контингенту студентів вищих навчальних закладів Хмельницької області. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 4, т. 2. С. 174–182.

СУТНІСТЬ ТЕОРІЇ ЕНДОГЕННОГО ЗРОСТАННЯ В ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Клименко Л. В., *к. е. н., доцент*
Уманський національний університет садівництва, Умань

Теорія ендогенного зростання у сфері зовнішньоекономічної діяльності полягає в орієнтації на внутрішні чинники і механізми господарського розвитку. Адже саме вони у своїй сукупності здатні забезпечити розвиток і відтворення економічних систем в глобальному середовищі. В цілому концепція ендогенного зростання передбачає залучення в господарський оборот внутрішніх ресурсів, які здатні забезпечити необхідні стартові умови економічного зростання і підтримати їх оптимальні темпи у довгостроковій перспективі на зовнішньому ринку.

Важливу роль в теорії ендогенного зростання науковці віддають активній економічній політиці, яка покликана сприяти максимальному використанню всіх наявних у країні ресурсів і механізмів для формування власної національної економічної системи [1, с. 218].

Найбільш поширеними моделями ендогенного зростання є моделі, сформовані П. Ромером [2] і Р. Лукасом [3]. Так, в наукових працях П. Ромера (1986 року) «Возрастающая отдача и долгосрочный рост» [2], Р. Лукаса (1988 року) «О механике экономического развития» [3] і С. Ребело (1990 року) «Долгосрочный анализ политики и долгосрочный экономический рост» [4] довготерміновий економічний ріст сформовано у вигляді принципів моделей саме ендогенного зростання. Самою найпростішою моделлю згідно сформованих наукових принципів є АК-модель ендогенного зростання.

В цілому, на основі моделі АК, Р. Лукасом було зроблено спробу обґрунтування економічного зростання без залучення факторів екзогенного походження та заданих темпів зростання технологічного прогресу. Саме він в системі моделювання економічного зростання намагався врахувати не лише запаси людського капіталу, а й його наслідки у глобальному середовищі.

Основною властивістю запропонованої моделі є стабільна гранична продуктивність вкладеного не лише фізичного, а й людського капіталу, якої можливо досягти завдяки саме комплексному їх використанню. У запропонованій моделі АК не розглядаються в цілому темпи зростання технологічного прогресу і відповідно збільшення населення, адже її завдання полягає у обґрунтуванні того, що постійних темпів зростання можна досягнути навіть без екзогенно заданих технологічних змін та технологічного прогресу.

Отже, згідно результатів моделі АК, на відміну від моделі Солоу [5] і Т. Сваном [6] збільшення норми заощаджень зумовлює постійні, а не лише тимчасові темпи зростання глобальної економіки. Р. Лукас згідно резюмуючих даних моделі АК стверджував, що зниження норми амортизації також зумовлює стійке підвищення темпів економічного зростання.

Серед альтернативних способів розширення сутності капіталу для формування ендогенного зростання є визнана науковцями інтерпретація П. Ромера, який пропонує розглядати капітал у комплексному вираженні як фізичного капіталу так і у формі продукту інвестицій у науково-практичне дослідження і розроблення (R&D). Серед характерних продуктів можна, вважати ідеї щодо виробництва нових товарів або удосконалення існуючих технологій виробництва на підприємствах. Дані продукти інвестицій, певні науковці, вважають побічним продуктом інвестиційних ресурсів, оскільки суб'єкти господарювання, нарощуючи фізичний капітал, водночас формують навички ефективного його використання. У науковому трактуванні даний ефект отримав назву «навчання на досвіді» (learning by doing).

Зазвичай певна частина вкладеного капіталу забезпечує екстерналії (зовнішні ефекти), оскільки керівництво суб'єкта господарювання може дізнатися, як виробити новий товарний асортимент або поліпшити певну технологію виробництва уже існуючого товару, спостерігаючи за діяльністю інших господарюючих суб'єктів, які можуть виступати конкурентами на регіональному ринку. Отже, за даних умов певні операційні процеси підприємства, крім звичайно включених у загальновиробничу функцію

ресурсів, залежить від загального рівня знань та розвитку (технологій) в економіці.

Серед вітчизняних науковців-прихильників теорії ендogenous зростання, слід відмітити В. Гейця, який у 2003 році у праці «Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку» вперше в Україні сформував наукове обґрунтування переходу до моделі ендogenous зростання [7]. Ряд науковців під керівництвом В. Гейця провели детальний економічний аналіз взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів економічного розвитку країни та галузей національного господарства, розробили прогнози розвитку економіки України, визначили цільові орієнтири стабільного економічного зростання, інноваційно-інвестиційної модернізації, структурно-технологічного оновлення, підвищення якості життя та інституційних перетворень [8].

Отже, виникнення теорії та відповідно ряду моделей ендogenous зростання зумовлено наявністю певної недосконалості неокласичної концепції. Адже, характерною особливістю сформованих моделей ендogenous зростання є орієнтація як на внутрішні чинники так і механізми господарського розвитку, які в комплексі здатні забезпечити самовідтворення та саморозвиток цілісних економічних систем. Теорія ендogenous розвитку практично не має нічого спільного з концепцією «опори на власні сили» [9], але орієнтує на зростання внутрішніх ресурсів та потенціалу, здатних забезпечити необхідні стартові умови економічного розвитку і підтримки оптимальних прогресивних змін темпів довгостроковому плані [10].

Поглиблених досліджень згідно теорії ендogenous зростання потребує система активізації економічної політики, особливо стосовно максимального залучення всіх наявних ресурсів і механізмів певної країни задля формування національної економічної системи та її якісного і кількісного вдосконалення.

В цілому порівнюючи неокласичні та моделі ендogenous зростання слід відмітити їх функціональну схожість, однак вони відрізняються вихідними положеннями, узагальненнями і висновками. Також у моделях ендogenous зростання практично відсутній неокласичний постулат про спадну граничну

продуктивність капіталу, натомість акцентується увага на певних можливостях вилучення ефекту масштабу в межах будь-якої досліджуваної економічної системи, виокремлюється значимість технічного прогресу на міжнародному рівні. А також представники теорії ендогенного зростання оцінюють вплив зовнішніх чинників на рентабельність капіталовкладень підприємств особливо в умовах посилення транснаціоналізації та глобалізації економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Штулер І. Ю. Еволюція теорій економічного розвитку у сучасному вимірі знань. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 9. С. 216–219.
2. Romer P. Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization. *American Economic Review*. 1987. Vol. 77. P. 56–62.
3. Grossman G., Helpman E. Innovation and Growth in the Global Economy. *Cambridge*. 1991.
4. Aghion Ph., Howitt P. A Model of Growth through Creative Destruction *Econometrica*. 1992. N 60. P. 323–351.
5. Solow R. A Contribution of the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*. 1956. № 70. P. 65–94.
6. Swan T. Economic Growth and Capita Accumulation. *Economic Record*. 1956. № 32. P. 334–361.
7. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. 1008 с.
8. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. К.: Логос, 1999. 500 с.
9. William Burr. *The Kissinger Transcripts*. New York. 1998.
10. Михайлишин Л.І. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект: монографія. Вінниця: ДонНУ, 2016. 314 с.

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Мельник В. В., к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Процеси політичної децентралізації і регіоналізації в Європі, що пожвавилися на початку ХХІ ст., суттєво підвищили роль регіонів у розвитку європейської інтеграції і загальноєвропейській співпраці. [1, с. 77]. У

наднаціональній регіональній економічній політиці ЄС з 2014 р. розпочався новий її етап, пов'язаний із прийняттям нового стратегічного фінансового плану.

Основними принципами регіональної політики в ЄС є: надання фінансової допомоги регіонам зі значним відставанням в економічному розвитку; проведення погодженої політики між ЄС, національними урядами й місцевими органами влади під час підготовки планів регіонального розвитку, визначення стратегічних цілей структурної політики ЄС; визнання мультиплікаторної ролі інститутів ЄС, які стимулюють приватні капіталовкладення в слаборозвинуті регіони й надають ресурси тільки як доповнення до національних програм; виконання конкретних завдань на тому рівні (регіональному, національному, міждержавному), який є найбільш ефективним; тісна координація регіональної політики з іншими напрямками економічної політики ЄС; узгодження регіональної політики ЄС із макроекономічною соціальною політикою кожної із країн-членів ЄС; пряма взаємодія держав ЄС у реалізації ними національної регіональної політики [2, с. 171].

Іншими словами в основі нової регіональної економічної політики є:

- можливості для зростання на всій території, у всіх типах регіонів;
- орієнтація на заохочення ендогенних активів як джерела й основи регіонального розвитку, а не на екзогенні інвестиції і трансферти;
- перевага виявленню і використанню можливостей для зростання, а не для нейтралізації наслідків занепаду;
- можливості для зростання, що існують на всій території й в усіх типах регіонів, акцентування на зміцненні регіональної конкурентоспроможності;
- необхідність розроблення довгострокових стратегій, спрямованих на інтегроване локальне середовище;
- спирання на підхід «від низу до верху» і погоджене багаторівневе управління з активнішою роллю локальних і регіональних акторів, включаючи бізнес та інших учасників соціального партнерства;

– особлива увага таким «м'яким» чинникам розвитку, як: компетенції, інноваційна спрямованість бізнесу і державного сектору, міжфірмові мережеві взаємодії;

– нове розуміння і підходи до виміру економічного зростання з акцентом на якості людського капіталу і ширші соціальні та екологічні наслідки [1, с. 78].

Соціально-економічний розвиток країн-членів ЄС та їх регіонів відбувається на фоні розширення можливостей щодо вільного руху товарів, послуг, людей і капіталу, під впливом сучасної регіональної політики згуртування і фінансової фондової допомоги ЄС. Проте ефективність застосування зазначених важелів впливу потребує використання кожною країною власного внутрішнього потенціалу для розвитку [4, с. 60 – 61].

На відміну від багатьох інших країн, регулювання регіонального розвитку в США є децентралізованим. Спеціалізованим федеральним органом умовно можна вважати Адміністрацію економічного розвитку, що входить до складу міністерства торгівлі. Її діяльність в основному зорієнтована на реалізацію програм розвитку відсталих та депресивних регіонів і створення в них округів економічного розвитку, зон підприємництва тощо. Іншими організаціями, відповідальними за регіональну політику в країні, є Управління з розробки політики й Адміністративно-бюджетне управління при президентові країни, Федеральна консультативна рада з економічного розвитку, Комісія з торгівлі між штатами [3, с. 101 – 110].

Список використаних джерел:

1. Давимука С. А. Тенденції розвитку нової регіональної політики країн-членів Європейського Союзу. *Регіональна економіка*. 2019. № 1. С. 76–85.
2. Качний О. С. Зарубіжний досвід формування механізмів державного управління соціально-економічним розвитком регіонів. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2017. № 2. С. 170–174.
3. Полікарпова О. Регіональна політика ЄС: практичний досвід для України. *Вісн. Терноп. нац. екон. ун-ту*. 2015. Вип. 3. С. 101–110.
4. Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Результативність управління соціально-економічним регіональним розвитком у країнах Європейського Союзу: динаміка, тенденції, аналіз соціально-економічних показників ефективності регіональної політики. *Бізнес Інформ*. 2016. № 6. С. 56–65.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Підлісний Є. В., к. п. н.

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Основа законодавчого управління регіональним розвитком була закладена в статті 132 Конституції України, де зазначено, що територіальний устрій України ґрунтується на засадах єдності та цілісності державної території, поєднання централізації і децентралізації у здійсненні державної влади, збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів, з урахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних і культурних традицій [4, с. 148].

Формування сприятливих умов для розвитку регіону є однією з основних функцій управління сучасності. Законом України про місцеве самоврядування у ст. 27 «повноваження у сфері соціально-економічного і культурного розвитку, планування та обліку» визначено, що однією з функцій є «...забезпечення збалансованого економічного та соціального розвитку відповідної території, ефективного використання природних, трудових і фінансових ресурсів» [2, с. 27].

В Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» [3, с. 552] визначено комплекс правових, організаційних, наукових, фінансових та інших заходів, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіонів на основі поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів на загальнодержавному та регіональному рівнях, максимально ефективного використання потенціалу регіонів в інтересах їх жителів та держави в цілому. Заходами державного стимулювання розвитку депресивних територій є, зокрема, цільове спрямування державних капітальних вкладень на розвиток виробничої, комунікаційної й соціальної інфраструктури депресивних регіонів; надання державної підтримки, зокрема фінансової, малим підприємствам, сприяння формуванню інфраструктури розвитку підприємництва; створення

системи перекваліфікації трудових ресурсів; запровадження механізму інвестиційного стимулювання розвитку депресивних територій.

Реформування потрібно провести на основі нової парадигми розробки та впровадження державної регіональної політики, складниками якої є: (1) перехід від регіональної політики «єдиного центру» до політики врахування багатоієрархічних інтересів суб'єктів господарювання на регіональному рівні та інших регіональних гравців, усвідомлення «мультицентристської» сутності природи регіонального управління, врахування принципів вертикальної та горизонтальної координації управлінських заходів щодо стимулювання регіонального розвитку; (2) поступова відмова від політики перерозподілу ресурсів, «вирівнювання» та прагнення досягти мінімізації соціально-економічних диспропорцій регіонального розвитку до політики створення рівних можливостей та сприятливих інституційних передумов для комплексного розвитку регіонів України, підвищення їх конкурентоспроможності; (3) перехід від застосування прямих інструментів стимулювання розвитку регіонів (субсидування, надання податкових пільг) до комплексного регуляторного впливу, застосування гібридних інструментів та механізмів стимулювання регіонального розвитку (у т. ч. задіяння потенціалу державно-приватного партнерства, створення регіональних кластерів, використання переваг міжрегіонального, транскордонного співробітництва, розвитку Єврорегіонів); (4) удосконалення системи середньострокового та довгострокового стратегічного планування регіонального розвитку на засадах координації секторального, територіальнопросторового та управлінського підходу, що становить фундамент формування та реалізації нової державної регіональної політики в Україні [1].

Список використаних джерел:

1. Білик Р. Завдання удосконалення інституційноправового забезпечення регіональної політики в Україні. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2014. № 4. С.40–45.

2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні». *Відомості Верховної Ради України*. 1997. № 24. С. 27.

3. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів». *Відомості Верховної Ради України*. 2005. № 51. С. 548–560.

4. Конституція України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. С. 141–152.

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ УКРАЇНЦІВ: ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

Сотник І. М., д.е.н., професор,

Коваленко Є. В., к.е.н.,

Богомолова К. В., студент

Сумський державний університет, Суми

Міграція є важливим фактором, що впливає на історичний та сучасний розвиток країн, які представляють різноманітні географічні регіони, культури і соціально-політичні системи. У сучасному світі міжнародна міграція стала реальністю, яка охопила практично всі держави. Глобалізація, дедалі більша відкритість кордонів, розвиток транспортних сполучень спростили, здешевили та прискорили міжнародний рух трудових ресурсів у пошуках робочих місць, нових можливостей, кращої освіти і якості життя.

Сьогодні Україна входить до 20 найбільших країн світу, з якої мігрують громадяни та забезпечує 5,9% від усієї кількості мігруючих [1]. У національній економіці загострюються проблеми, пов'язані із загрозливими масштабами саме трудової міграції (ТМ). Відповідно до даних Державної прикордонної служби України, з часу останнього перепису населення (2001 рік) з України виїхали і не повернулися 6,3 млн громадян. Це емігранти, які, можливо, ще повернуться, українці, які отримали громадянство інших країн, та українці, які живуть за кордоном на інших правових підставах або нелегально [2]. Згідно досліджень Центру економічної стратегії Україна входить у топ-10 країн-донорів трудових мігрантів у світі: більше 4 мільйонів українських громадян є такими мігрантами або близько 16% економічно активного населення [2].

Населення починає виїждати з країни, коли з'являються так звані поштовх-фактори (push factors) – як правило, негативні причини, які змушують людей шукати кращого майбутнього для себе і своїх родин за кордоном. До них

належать безробіття, відсутність перспектив кар'єрного росту, низький рівень соціальної захищеності, занепокоєння з приводу високого рівня злочинності, нерівність і відсутність достатніх коштів для існування, бідність і низькі доходи, стихійні лиха, зміна клімату, внутрішні конфлікти, війна та ін. Натомість, країна, в яку переїжджає населення, зазвичай володіє факторами тяжіння (pull factors), тобто позитивними стимулами, як-то можливості працевлаштування, вищий рівень життя, краща освіта або якісніше медичне обслуговування [4].

Україна стрімко втрачає робочу силу, причинами чого, на думку експертів, є ТМ та старіння нації [3]. Уже нині за кордоном, за оцінками Міністерства соціальної політики України, постійно працює більше 3,2 млн українців, а тимчасово – від 7 до 9 млн осіб [5]. Найчастіше українці їдуть на сезонні роботи у сільському господарстві, на будівництво, працюють у сфері послуг, ресторанному чи готельному бізнесі, отримуючи у 2-3 рази вищу заробітну плату, хоча й мало хто з них працює на посадах, які відповідають їхньому рівню кваліфікації.

З країн перебування найбільш популярними є Польща (40%), Росія (25%), Італія (11%) та Чехія (9%), до яких спрямовуються найбільші потоки українських трудових мігрантів [3]. При цьому найулюбленішим маршрутом заробітчан є Польща, де зупиняються до 2 млн наших співвітчизників. Українці найчастіше обирають Польщу для ТМ як близьку до наших кордонів державу з подібною мовою та культурою, а також зі значною українською діаспорою. Найпопулярнішими легальними способами працевлаштуватися в Польщі є навчання в місцевому закладі вищої освіти з подальшим працевлаштуванням; ТМ в цю країну; шлюб із громадянином(кою) Польщі; реєстрація фірми (бізнес-еміграція в Польщу); оформлення «карти поляка» на підставі польського походження. Росія приваблює українців відсутністю мовного бар'єру, легким процесом працевлаштування та трохи більшою від української заробітною платою. Водночас з кожним роком українські потоки економічно активного населення до Росії зменшуються, що спричинено такими факторами, як

міждержавний конфлікт, економічна нестабільність Російської Федерації та зменшення зарплат заробітчан. В Італії українські мігранти найчастіше працюють у сфері послуг, а найвагомимим важелем для виїзду на заробітки саме до цієї країни є висока заробітна плата. Багато українських заробітчан від'їжджають до Чехії через високі зарплати, соціальну захищеність, відкриті кордони та можливість залишитися в Європі.

ТМ українців спричиняють здебільшого низькі зарплати та дефіцит робочих місць: рівень безробіття серед економічно активного населення у 2018 році за даними Державної служби статистики в Україні склав майже 9%. Серед інших причин виїзду заробітчани також називають економічну нестабільність, відсутність справедливої соціальної політики, низький рівень життя та медичного обслуговування.

В цілому, вплив зовнішньої ТМ на економічний розвиток нашої держави є неоднозначним (табл. 1). З одного боку, українці, які працюють за кордоном, залишаються одними із головних постачальників валюти до країни. Так, за даними Національного Банку України за 2018 рік заробітчани переказали в Україну близько 11 млрд дол. США.

Цей показник, здавалося б, мав позитивно впливати на стан національної економіки у порівнянні з ситуацією, коли б ці громадяни залишалися безробітними в Україні. З іншого боку, такий процес має короткотривалий ефект, оскільки втрата освіченої молоді та кваліфікованих спеціалістів уповільнює економічне зростання в державі, особливо в довгостроковій перспективі.

Крім того, відтік робочої сили може мати катастрофічні наслідки, адже країна стрімко і часто назавжди втрачає кваліфікованих фахівців, яких готувала роками. Тим більше є вірогідність, що, закріпившись за кордоном, заробітчани перетягнуть туди свої сім'ї. Такий процес призводитиме до дедалі більших фінансових втрат. Вже тепер у зв'язку з відтоком економічно активного населення українська економіка щорічно недораховується 40 млрд грн. Продовження відпливу робочої сили з країни високими темпами і надалі

поглиблюватиме диспропорції між попитом та пропозицією на ринку праці, що супроводжуватиметься зростанням заробітних плат і відповідно інфляції разом зі зниженням потенціалу національної економіки.

Таблиця 1

Вплив трудової міграції українців на розвиток національної економіки
(розроблено авторами на основі [2])

Тип міграції	Позитивний вплив	Негативний вплив
Коротко-термінова / циклічна (5-7% працездатного населення)	<ul style="list-style-type: none"> • збільшення надходжень до державного бюджету за рахунок надання приватними підприємствами та установами, що є платниками податків, посередницьких послуг із працевлаштування; • зменшення безробіття і бідності населення країни за рахунок повернення трудових мігрантів (українці, повернувшись додому, часто відкривають власну справу, створюючи нові робочі місця); • потенціал для зростання інвестицій в національну економіку 	<ul style="list-style-type: none"> • зменшення обсягу наявних трудових ресурсів в країні; • погіршення державних фінансів через скорочення кількості платників податків; • розшарування населення за рівнем доходів через більш високі заробітні плати трудових мігрантів; • виникнення залежності від іноземного попиту на робочу силу; • втрата кваліфікації економічно активним населенням через виконання переважно низькокваліфікованих робіт за кордоном
Довгострокова (5% працездатного населення)	<ul style="list-style-type: none"> • потенціал для зростання інвестицій в національну економіку, що вкладаються представниками української діаспори; • збільшення обсягів торгівлі України з країнами-реципіентами трудових мігрантів; • можливість повернення кваліфікованих робітників, які здобули досвід та освіту за кордоном 	<ul style="list-style-type: none"> • погіршення якості структури людського капіталу через вплив трудових ресурсів; • негативна демографічна ситуація, пов'язана зі скороченням кількості населення; • зменшення грошових переказів в Україну через закріплення мігрантів у приймаючій країні і переїзд за кордон з родинами
Міграція висококваліфікованих робітників (0,1% працездатного населення)	<ul style="list-style-type: none"> • потенціал для зростання інвестицій в національну економіку (через потенційну можливість еміграції кваліфікованих працівників в майбутньому у країни-реципієнтів з'являються стимули до інвестицій в освіту молодих людей з країни-експортера трудових ресурсів) 	<ul style="list-style-type: none"> • зниження якості людського капіталу та продуктивності праці в країні через вплив трудових ресурсів; • непродуктивне витрачання державних витрат на освіту українських громадян, що стають мігрантами; • регрес в розвитку національної економіки через негативний вплив відтоку «мізків»
Повернення мігрантів (3% працездатного населення)	<ul style="list-style-type: none"> • коригування диспропорцій на ринку праці через збільшення пропозиції робочої сили з боку мігрантів, що повернулися додому; • підвищення якості робочої сили, поширення норм соціально-трудова відносин та трудової поведінки, притаманних розвиненим країнам; • зростання обсягу людського капіталу внаслідок повернення трудових мігрантів до України; • підвищення культурного рівня населення, збагачення його знаннями з інших культур; • розвиток підприємницької діяльності; • пришвидшення соціально-економічної та політичної модернізації економіки України 	<ul style="list-style-type: none"> • зростання тиску на вітчизняну систему соціального та пенсійного забезпечення через повернення трудових мігрантів, які претендують та/або потребують певного виду соціального захисту, пенсійного забезпечення; • підвищення тиску на ринок праці, особливо його окремих сегментів, через збільшення пропозиції праці при збереженні незмінної кількості вакантних робочих місць, що веде до зростання рівня безробіття в країні

Отже, ТМ працездатного населення України чинить як позитивний, так і негативний вплив на економіку країни. З одного боку, додатковий потік

грошових коштів в державу стимулює вітчизняне виробництво продукції та підтримує платіжний баланс; з іншого – відтік працівників за кордон зменшує пропозицію на внутрішньому ринку праці та створює ризики для стабільності системи соціального й пенсійного забезпечення. Крім того, ТМ призводить до втрати навичок, оскільки висококваліфіковані працівники виконують переважно некваліфіковані роботи за кордоном.

Основним шляхом вирішення цих проблем є суттєве реформування ринку праці в Україні у напрямі створення нових робочих місць, підвищення оплати праці, обмеження тіньової економіки та неформальної зайнятості, поширення цивілізованих форм виїзду за кордон на роботу, запобігання торгівлі людьми, постійного аналізу масштабів нелегальної ТМ та проведення заходів щодо її запобігання. Особливе значення має підписання Україною міжнародних угод та вдосконалення чинного законодавства щодо ліцензування фірм для працевлаштування українських громадян за кордоном, врегулювання питань оподаткування, соціального та пенсійного забезпечення заробітчан, що працюють за кордоном на легальних підставах. При цьому основне завдання уряду – створити умови, за яких українці не захочуть їхати за кордон у пошуках кращої долі, оскільки зможуть знайти собі гідну роботу всередині країни.

Список використаних джерел

1. International Migration Report 2017. URL: https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017_Highlights.pdf (дата звернення 6.12.2019).
2. Centre for economic strategy. Ukrainian Economic Migration Presentation at 12th Europe-Ukraine Forum. URL: https://ces.org.ua/en/wp-content/uploads/2019/01/migration_pres.pdf (дата звернення 7.02.2020).
3. Predictions for 2019: Coming off the boil. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/issues/economy/global-economy-watch/predictions-2019.html> (дата звернення 6.02.2020).
4. Carammia M. The push and pull factors of forced migration. URL: https://www.ibe.org/en/the-push-and-pull-factors-of-forced-migration_62799 (дата звернення 7.02.2020).
5. Міністерство соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua/content/trudova-migraciya.html> (дата звернення 8.02.2020).

ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА СПОЖИВАЧІВ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стойка В. О., к. е. н., доцент
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Стойка С. О., к. е. н., доцент
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Кожного року чисельність користувачів соціальних мереж зростає, як і тенденція здійснювати покупки товарів та замовляти послуги в Інтернет мережі. Особливо це стосується найбільш популярних на даний час соціальних мереж Facebook та Instagram [3, с. 164].

Ще на початку зародження соціальні мережі розроблялися переважно як джерело швидкого доведення інформації суспільству. Розглянемо основні, на нашу думку, найбільш популярні соціальні мережі. Зокрема, Twitter – додатковий ресурс для обговорення актуальних подій та злободенних тем, Facebook – платформа, що дає набагато ширші можливості розміщення фото та відеоконтенту довільної тематики, посилення на інші ресурси типу youtube, google тощо. Ми вважаємо, що сьогодні найбільш популярною соціальною мережею серед молоді та людей середнього віку є Instagram. Ця платформа спочатку виконувала функції додатку переважно для розміщення фото. Проте з часом Instagram трансформувався відповідно до нових потреб споживачів інтернет продукту.

Горіна Ж. Д., Іскова М. А., Одинець М. П. серед особливостей досліджуваного сервісу виокремлюють:

– можливість у процесі редагування фото надавати розгорнутий опис, що посприяло розвитку блогінгу як діалогової форми обміну повідомленнями (відкрите коментування із залученням бажаючих вступити в обговорення. Для відповіді конкретному користувачеві достатньо лише ввести «@» із зазначенням імені користувача («відповісти @esetua2»); «Історії» («stories»), де можна розміщувати фото та відео, яке містить актуальну інформацію (тут можна робити дописи, опитування, вставляти реакцію смайлами, піктограмами,

додавати місцезнаходження та багато іншого); прямі трансляції не лише від користувачів, а й організацій, установ, корпоративних об'єднань. Зокрема, всесвітньо відома наукова спільнота NASA перебуває у постійному відкритому доступі для читачів, котрі цікавляться останніми науковими відкриттями;

- використання хештегів для просування нової продукції на on-line ринку, здійснення маркетингових операцій, анонсів масових заходів або тематичного структурування інформації особистих блогів за рубриками;

- комунікація за допомогою приватних повідомлень (direct);

- можливість отримання рекомендацій для перегляду, які підбираються відповідно до уподобань, інтересів та хобі користувача. За допомогою певного алгоритму система аналізує переглянуті сторінки та фотоконтент і пропонує варіанти тематично схожої інформації;

- інтеграція з іншими інтернет-сервісами (зокрема, Facebook) [1, с. 32–33].

Садило Н. М. пропонує методи та поради, за допомогою яких можна підвищити лояльність аудиторії.

1. Актуальність. Ви маєте обов'язково відстежувати основні тренди, що популярні в конкретний день.

Основними напрямками інтересу користувачів Instagram визначає: гумор; життя знаменитостей; мода; краса; стиль; подорожі; їжа; декор; музика та ін.

2. Залученість. Періодично кожен успішний користувач має проводити конкурси серед власних дописувачів встановлюючи винагороди для переможців. Це зручно всім, оскільки залучається власник певного бізнесу чи пропозиції (спонсор), дописувачі отримують подарунки, а сам власник сторінки може монетизувати вподобання («лайки») та коментарі.

3. Контакт з дописувачами. Для підтримки зв'язку з дописувачами, власник сторінки, що розвивається, має бути активним у соціальній мережі, тобто відповідати дописувачам, ставити лайки на їх пости, а також тимчасово підписуватися на їх сторінки.

4. Креативні фото. Це надзвичайно важливо, тому, що саме на них

найперше реагують користувачі Instagram. Індивідуальність та привабливість для перегляду сьогодні є базою для ведення блогу чи бізнесу в Instagram.

5. Геолокація та хештеги. Це важливі методи (інструменти) привернення уваги користувачів. Коли власник сторінки відзначає відому особистість (наприклад блогера, актора, спортсмена) чи ставить популярну локацію, чи то хештег – це 90 % успіху, переглядів та лайків публікації.

6. Новизна. Користувач, який бажає привернути якомога більше дописувачів, має бути оригінальним, сміливим та впевненим у собі, адже нове завжди сприймається читачами, проте важливо, все ж, звертати увагу на загальні теми, якими цікавляться користувачі соціальної мережі у конкретний момент часу.

7. Реклама. Мета будь-якого бізнесу чи ведення блогу – це монетизація доходу і отримання максимального прибутку. В даному випадку, власник сторінки повинен продавати власні пости, а також проводити рекламу різноманітної продукції. Проте, це необхідно робити так, аби дописувачі зацікавилися подачею. Важливо пам'ятати про те, що занадто багато реклами може знижувати інтерес до сторінки у більшій частини користувачів [2, с. 191].

Дійсно, останні 5-6 років Instagram можна вважати відкриттям для підприємців. Instagram стає дедалі популярнішим не лише серед звичайних користувачів. Простою та комфортною платформою ця соціальна мережа стала тому, що реклама тут подається за алгоритмом, який порціями та за інтересами ненав'язливо пропонує рекламу. У режим бізнес-акаунта досить зручно моніторити статистику переглядів та охоплення аудиторії за віком, статтю та місцезнаходженням користувачів. Функція приватних повідомлень (direct) надає можливість контактувати з конкретним потенційним покупцем вашої продукції. Залучення хештегів спрощує пошук товарів а послуг у мережі. Ми вважаємо, що сьогодні всі підприємства, установи та організації мають максимально використовувати можливості сучасних соціальних мереж, тому що це дасть можливість максимізувати прибутковість бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Горіна Ж. Д., Іскова М. А., Одинець М. П. Про віртуальну комунікацію в мережі Instagram. *Молодий вчений*. 2018. № 9.1. С. 32–35.
2. Садило Н. М. Instagram як феномен сучасного бізнесу. *Соціально-гуманітарний вісник*. 2019. Вип. 25. С. 187–193.
3. Семененко К. Ю., Юрченко В. І., Скригун Н. П. Маркетингова діяльність в соціальних мережах «Facebook» та «Instagram». *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Т. 30 (69), № 2. С. 164–168.

СЕКЦІЯ 2. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ТА ФІНАНСАМИ

ПРЯМЕ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ

*Бондарук Т. Г., д. е. н., професор,
провідний науковий співробітник відділу державних фінансів
Державної установи «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»,
Київ*

Прийняття Податкового кодексу стало суттєвим кроком вперед у процесі розвитку системи оподаткування в Україні. На сьогоднішній день важливим для нашої країни є входження її до складу сучасного світового співтовариства як рівноправного партнера. Прийняття України до європейської спільноти в першу чергу залежить від проведення ефективної роботи в сфері розбудови збалансованої та оптимальної податкової системи ринкової моделі, що в результаті проведення такої роботи може стати основою для поступового і стабільного нарощення показників ВВП, організації роботи із ефективного наповнення державного та місцевих бюджетів країни, підвищення її фіскального простору.

Саме фіскальний простір та раціональне використання податків покликані визначати фінансово-економічну основу для проведення роботи в напрямку практичного реформування української економіки, визначення проблем та ефективного подолання наслідків впливу кризових явищ, а також підвищення рівня економічного розвитку країни. Податки виступають як головні підвалини для створення соціально-економічного благополуччя на рівні держави і її населення, формуючи при цьому центральну ланку фінансово-економічних постулатів на державному рівні. Саме тому дослідження особливостей прямого оподаткування та відповідно організація роботи із формуванням фіскального простору є важливим та актуальним на державному та регіональному рівнях.

Досить суттєвою проблемою функціонування механізму прямого оподаткування виступає наявність такого явища, як «тінізація» доходів на території України. При цьому варто зазначити, що основною проблемою є не стільки той факт, що держава недоотримує надходжень до державного та місцевих бюджетів, а й те, що тіньова економіка конкурує із легальною та при цьому використовує несплату податків як головну конкурентну перевагу на українському ринку.

Прямі податки в відігравали значну роль в формуванні податкової системи будь-якої країни світу. Прямі податки виступали як дієвий інструмент для урегулювання різноманітних соціально-економічних процесів, при цьому будучи важелем в процесі реалізації принципів соціальної справедливості. В результаті практичного використання механізмів прямого оподаткування держава має змогу формувати необхідний рівень впливу на формування ділової активності суб'єктів господарювання, інвестиційної привабливості, сукупного споживання та відповідно, накопичення капіталів. На думку Гринюк Р.М., прямі податки на сучасному етапі їх розвитку широко використовуються у світі для формування підходів щодо прямого впливу на поведінку суб'єктів господарювання [2].

Як зазначає Дроздовська О. В., євроінтеграційний курс України ставить перед вітчизняним законодавством і наукою чіткі завдання щодо вивчення та імплементації законодавства ЄС у правове поле України. В Україні практично було запроваджено використання класичної європейської моделі формування механізмів оподаткування прибутків підприємств, що є на сучасному етапі її розвитку найпоширенішою на території країн-членів ЄС. Прямі податки Дроздовська О. В. визначає як поточні податки на доходи і майно, а також податки на капітал, включаючи податки на спадщину або дарування. Податки на доходи є підкатегорією, яка включає в себе індивідуальний прибутковий податок (ПДФО) і корпоративний прибутковий податок, а також податки на приріст капіталу [3, с. 46].

Так, завдяки використанню механізмів нарахування та сплати податків на прибуток підприємств держава має змогу залучати додаткові інвестиційні потоки до пріоритетних галузей економіки, впливати на процеси впровадження та широкого просування інноваційних технологій. Таке податкове провадження має здатність призводити в результаті до зростання обсягів виробництва та, як наслідок, підвищення рівня фіскальної ефективності податків на прибуток.

Податки на нерухоме майно є найважливішими, насамперед, на місцевому рівні. Загальна підстава для оподаткування майна полягає в тому, що сам факт володіння ним породжує певні вигоди для його власника, а також у тому, що принаймні частину вартості майна можна розглядати як прибутки від приросту капіталу [4, с. 19]. Податки на нерухомість вважаються найбільш ефективними саме на місцевому рівні тому, що вартість нерухомого майна можна розглядати як елемент процесу накопичення, а не як складову валового потоку. При використанні податку на нерухоме майно об'єкт оподаткування легко ідентифікувати: він має територіальну прив'язку і його не можна або дуже важко перевести в іншу місцевість, на відміну, наприклад, від прибутку [4, с. 19].

Окремо можна виокремити податки на доходи фізичних осіб. Відзначимо, що податки на доходи фізичних осіб відіграють значну роль в процесі формування фінансових ресурсів на національному та регіональному рівнях відповідно. Однак, наразі, наявність недосконалої системи адміністрування, податки на доходи фізичних осіб наразі на сформувались як потужне джерело для отримання необхідного рівня фінансової стабільності на регіональному рівні, що відповідно, має великий вплив на національний рівень.

Результати дослідження дають нам змогу відзначити, що податок на прибуток як один із видів прямого оподаткування можна використовувати як формування потужного механізму для інвестиційної діяльності та відповідно прискорення соціально-економічного розвитку. При цьому можна відзначити, що фіскальні функції вказаного виду податків давно поступилися місцями регуляторним та стимуляційним.

В результаті можемо зробити висновки, що пошук шляхів оптимізації фіскального простору повинен йти не лише в напрямку простого збільшення платників податків та розширення бази оподаткування, а й у напрямку вибору таких платників і встановлення таких податків, які б забезпечували невеликі адміністративні витрати та ефективний податковий контроль при достатньому обсязі надходжень [5, с. 65], що надасть можливість створити надійний фіскальний простір. Дотримання цих вимог є запорукою створення міцної, стабільної системи оподаткування в Україні.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. №2755-VI зі змінами та доповненнями від 1 липня 2019 р.: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Гринюк Р. М. Теоретичні та прикладні аспекти оцінки ефективності системи прямого оподаткування суб'єктів підприємництва в Україні. *Регіональна економіка*. 2015. №4. URL: http://re.gov.ua/re201504/re201504_115_HrynyukRM.pdf.
3. Дроздовська О. С. Співвідношення прямих та непрямих податків у податковій системі України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №10. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2017/10.pdf.
4. Бондарук Т. Г. Мельничук І. О. Місцеві податки та збори в Україні: суперечності та перспективи розвитку. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації*. 2014. К. Типографія «Інтердрук», 2014. С. 17–24.
5. Бондарук Т. Г. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування та можливості його застосування в Україні. *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 1. С. 56–66.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Бурак Е. М., магистр управления и экономики
Институт бизнеса Белорусского государственного университета,
Ермалович Л. П., к. э. н., доцент
Институт бизнеса Белорусского государственного университета
Туромша Е. П., к. ф.-м. н., доцент
Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь

Государственно-частное партнерство (ГЧП) можно назвать одним из действенных механизмов эффективного развития национальной экономики, имеющей значительные возможности в привлечение ресурсов и капиталов частного бизнеса к финансированию общественного сектора экономики, осуществлению проектов развития инфраструктуры, внедрению технологий.

ГЧП – это соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и повышения эффективности бюджетного финансирования [1].

Многие авторы рассматривают ГЧП как конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и других сферах общественной жизни политике культуре науке и т.д. Данный подход абсолютно согласуется с принятым за рубежом толкованием ГЧП как любых форм партнерства государства и предпринимательского корпуса, а также партнерство государства и гражданского общества, широкого круга граждан заинтересованных в улучшения благополучия своей страны.

Коровин Е. определяет ГЧП как среднесрочное или долгосрочное сотрудничество между общественным и частным сектором, в рамках которого происходит решение политических задач на основе объединения опыта и экспертизы нескольких секторов и деления финансовых рисков и выгод [2].

Варнавский В. Г., определяет ГЧП, как институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных масштабных и локальных, но всегда

общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг [3].

Белицкая А. определяет понятие государственно-частного партнерства как юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество органов и организаций публичной власти и субъектов частного предпринимательства в отношении объектов находящихся в сфере непосредственного государственного интереса и контроля, предполагающее распределение рисков между партнерами, осуществляемое в целях наиболее эффективной реализации проектов имеющих важное государственное и общественное значение [4].

П. Бруссер и С. Рожкова определяют ГЧП как «развитие традиционных механизмов взаимодействия хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры» и отмечают, что «ГЧП – качественно новый и эффективный способ привлечения инвестиций» [5]. Данное определение, дано в узком смысле, т.к. оно ограничивает партнерские отношения инфраструктурной сферой, в то время как ГЧП возможно и в других сферах общественной жизни – политике, образовании культуре, науке и т. д.

Отличительной особенностью всех проектов ГЧП является решение наиболее значимых проблем, направленность на конкретную сферу, что в условиях рыночной экономики и растущих потребностей населения особенно актуально.

В современных условиях, влияние государства на процессы развития рынка становятся чрезвычайно важными. Появилась возможность изучения опыта успешных проектов ГЧП, анализа и оценки всех проблем, препятствующих функционированию механизма ГЧП. Эту возможность необходимо использовать для создания условий эффективной реализации ГЧП в экономике.

Проблема разработки эффективной стратегии сотрудничества государства и бизнеса в настоящее время приобрела актуальность. Правильное, взвешенное решение ее является значимым условием трансформации экономики и формирования стабильной национальной экономики.

Анализируя ГЧП, следует понимать, что не государство помогает частному бизнесу, а наоборот, государство приглашает частный бизнес участвовать в решении сложных для реализации проектов.

Одним из способов решения финансовых сложностей, можно назвать, привлечение частного капитала (банковских ресурсов, заемных средств).

Эффективное, взаимовыгодное сотрудничество ГЧП возможно при согласовании интересов государства и бизнеса. Консенсус интересов определяется разработкой бизнес-плана, в рамках которого, с одной стороны, решаются социальные задачи, с другой – создаются предпосылки для реализации интересов бизнеса (доходность инвестиций, доход от реализации проекта, расчетное время функционирования и пр.).

Можно назвать направления государственно-частного партнёрства:

- производственная и транспортная инфраструктуры (строительство и эксплуатация дорог, электрических сетей, портов, трубопроводов);
 - жилищно-коммунальное хозяйство;
 - финансирование научных разработок, которые могут быть коммерциализированы;
 - профессиональное образование и система переподготовки кадров;
 - здравоохранение и социальные услуги;
 - информационно-консультационная поддержка предпринимательской деятельности.

В Республике Беларусь в настоящее время сформировались предпосылки для развития механизма государственно-частного партнерства. В их числе:

- изношенность инфраструктуры и необходимость ее обновления;
- отсутствие необходимых объемов, требуемых инвестиций за счет бюджетных средств;

– необходимость повышения эффективности управления объектами инфраструктуры;

– не на все объекты государство может передать ответственность по регулированию социальных стандартов частному сектору, а частный сектор не готов взять на себя политические риски без государственной поддержки.

В связи с этим в Республике Беларусь от 30.12.2015 № 345-З принят Закон «О государственно-частном партнерстве». Закон направлен на привлечение инвестиций в экономику Республики Беларусь, определяет правовые условия ГЧП, регулирует общественные отношения, складывающиеся в процессе заключения, исполнения и расторжения соглашений о ГЧП.

В стране разрабатываются приоритетные инфраструктурные проекты, реализация которых позволит оценить действенность ГЧП в Республике Беларусь. Эти приоритетные направления включены в проект Национального инфраструктурного плана на 2016-2030 гг. и вытекают из инфраструктурных потребностей страны. Предполагается осуществление ГЧП в отношении объектов транспортной инфраструктуры, коммунально-жилищного хозяйства, энергетической инфраструктуры, образовании, здравоохранении, культуре, спорте и туризме. Вместе с тем Закон о ГЧП не предусматривает возможности реализации проектов по оказанию государственных услуг частным партнерам. Выбор частного партнера осуществляется по конкурсу, состоящему из двух этапов: предварительного отбора участников конкурса и определения участников, выигравшего конкурс. Но, к сожалению, необходимо признать, что ГЧП хотя и существует, но пока не привело к реализованным инвестиционным проектам. Как считают специалисты, причина в правовых барьерах и несовершенства законодательства. В настоящее время идет обсуждение проекта «О внесении дополнений и изменений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам государственно-частного партнерства», внесение необходимых поправок и подзаконных актов, регламентирующих механизм функционирования ГЧП.

Движущей силой государственно-частного партнерства можно считать сокращение роли государства в экономике.

Важнейшим аспектом государственно-частного партнерства является практическое разделение многочисленных рисков между сторонами партнерства, неизбежно возникающих в процессе сооружения и эксплуатации объектов. Сотрудничество в рамках государственно-частного партнерства требует значительного согласования интересов основных институтов современной национальной экономики. Государство, со своей стороны заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг населению социально ориентированными отраслями, в создании новых рабочих мест и т.д. А частный бизнес в свою очередь стремится к получению прибыли. При этом эти стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом.

Список использованных источников:

1. Борщевский, Г. А. Государственно-частное партнерство: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2016. 344 с.
2. Коровин, Е. Кредитный риск проектов частно-государственного партнёрства и механизмы поддержки. URL: http://regionalistica.ru/project/fed_instr (дата доступа 19.03.2020).
3. Варнавский, В. Г. Частно-государственное партнёрство. М.: ИМЭМО РАН, 2009. 192 с.
4. Белицкая, А. В. Государственное регулирование отношений государственно-частного партнёрства. Закон. № 10. С. 112–119
5. Бруссер, П., Рожкова С. Государственно-частное партнерство – новый механизм привлечения инвестиций. *Рынок ценных бумаг*. 2012. № 2. С. 29–33.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гоменюк М. О., доцент
Уманський національний університет садівництва, Умань

Питання удосконалення системи управління сільськогосподарськими підприємствами є актуальним та важливим в економічній науці.

Резюмуючи дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, можна виділити декілька напрямів удосконалення системи управління, які передбачають удосконалення таких складових, як: організаційна структура; система планування; управління виробничими ресурсами; управління персоналом та управління витратами (рис. 1).

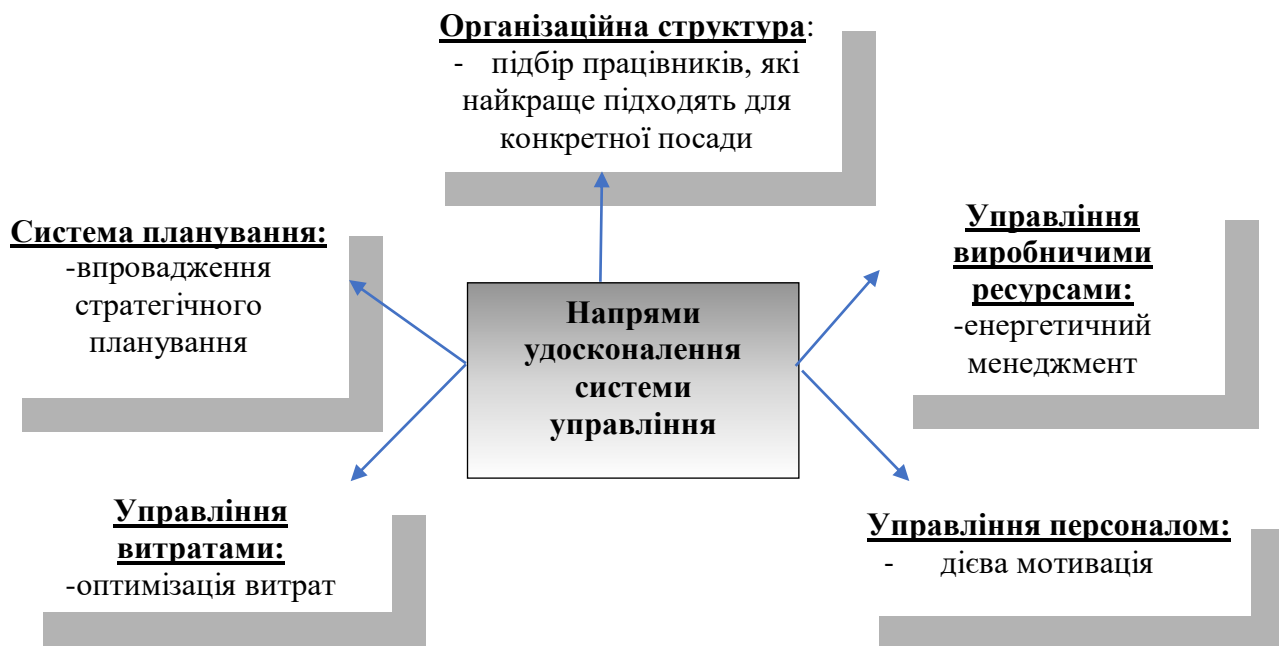


Рис. 1. Напрями вдосконалення системи управління*

*Джерело: розроблено автором

Недосконалість **організаційної структури** є однією із основних причин низької ефективності діяльності організацій на території України є недосконалість організаційної структури, яка характеризується надмірною централізацією, багатоступеневою ієрархією, а також незмінністю методів управління [1].

Хороший управлінець знає, що кожна особа, задіяна у діяльності організації є особливою, з унікальним багажем знань та навичок і потребує їх вмілого використання [2]. Це означає, що при формуванні структури підприємства, потрібно знайти робітників, які виконуватимуть необхідні завдання з найбільшою ефективністю, або ж навпаки – при удосконаленні вже наявної структури організації, необхідно враховувати потенціал вже наявних працівників. Обравши працівників, підібравши для них відповідні посади та

визначивши необхідну ієрархію, організація матиме шанс на успішне провадження діяльності. Проте не потрібно забувати, що внутрішнє середовище підприємства, як і зовнішнє, є досить мінливим, а тому навіть, на перший погляд, ідеальну організаційну структуру, з часом необхідно змінювати для отримання кращих результатів.

Система планування. У кожного керівника повинно бути власне бачення перспектив розвитку організації. В ньому відображається основна мета діяльності та методи її досягнення на декілька наступних років. Таке бачення узагальнюється в обраній стратегії. Стратегія – це основний напрям розроблення перспективних цілей установи, що представляють інтереси її суб'єктів [3]. Тобто, це процес планування на довгостроковий період, який передбачає проходження таких етапів:

- визначення усіх позитивних та негативних аспектів діяльності організації у зовнішньому і внутрішньому середовищах, використовуючи метод SWOT-аналізу;
- ідентифікацію альтернативних можливостей розвитку підприємства та методів їх досягнення;
- обрання найоптимальнішого варіанту майбутнього розвитку підприємства.

Стратегічний план підприємства завжди направлений на підвищення його прибутковості [4]. Проте обрання стратегії – це тільки невелика частина успішності організації. Важливою складовою планування є ще й тактика.

Тактичне планування підприємства – це сукупність дій, спрямованих на впровадження стратегічних планів у реальність.

До особливостей тактики можна віднести:

- спрямованість на деталі;
- концентрація на короткострокових діях;
- швидке реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища;
- розробляється не лише для організації в цілому, але й для окремих підрозділів, виробничих процесів, тощо.

Але з часом стратегічний і тактичні плани стають застарілими і потребують вдосконалення, оновлення під змінні умови.

Управління виробничими ресурсами. Однією із проблем, що стає на заводі ефективного управління в організації, є вичерпність наявних виробничих ресурсів. Це стосується сировини, енергоносіїв, робочої сили, техніки та технологій, фінансів підприємства. Удосконалюючи систему управління, керівник зобов'язаний приділити достатньо часу для оптимального розподілу наявних ресурсів та, за можливості, віднайти методи їх економії.

З метою економії енергоресурсів застосовують енергетичний менеджмент. Енергетичний менеджмент можна визначити, як:

- управлінські дії, спрямовані на забезпечення ефективного функціонування енергетичної системи підприємства та досягнення його цілей;
- управління процесами розподілу та використання енергоресурсів, що забезпечують виробництво запланованих обсягів продукції (послуг) на підприємстві;
- прийняття управлінських рішень та контроль їх реалізації.

До завдань, які вирішуються в системі енергетичного менеджменту на підприємстві належать:

- виявлення пріоритетності цілей використання енергетичних ресурсів, їх черговості та послідовності вирішення;
- визначення необхідних ресурсів і джерел їх забезпечення для реалізації енергетичної стратегії;
- встановлення контролю за виконанням поставлених завдань.

Управління витратами. До напрямів удосконалення системи управління витратами на сільськогосподарських підприємствах пропонуємо віднести:

- зменшення витрат на сировину, матеріали та інші ресурси, вартість яких відображається у собівартість виготовленої (вирощеної) продукції;
- використання сучаснихощадних, безвідходних технологій виробництва сільськогосподарської продукції;
- оптимізація логістичних витрат;

- зниження обсягів або припинення вирощування (виготовлення) продукції, на яку мінімальний попит, введення в номенклатуру нових товарів;
- заміна сировини та матеріалів на дешевші, за умови, що це не вплине на якість продукції;
- впровадження методів безвідходного виробництва;
- оновлення техніки та устаткування;
- посилення контролю над фінансовими витратами.

Управління персоналом. Трудові ресурси підприємства являють собою найвагомішу складову системи управління. Жива робоча сила – це елемент, який значно полегшує сам процес діяльності підприємства, але, водночас, потребує найбільшого контролю зі сторони керуючого об'єкту [5].

Для його ефективної діяльності, керівник застосовувати різного роду методи впливу на персонал. Для досягнення оптимальних результатів, необхідно гнучко підлаштовуватися під мінливість виробничих умов, використовуючи різноманітний спектр засобів впливу на робочу силу: від заохочення до покарання.

У сучасній системі управління, керівник не використовує єдиний стиль керівництва. Хороший менеджер віднаходить власне поєднання усіх рис та утворює своєрідний стиль, що якнайкраще йому підходить. Досконалий лідер – це той, що зможе змінювати свій стиль управління в залежності від умов, що склалися.

Підсумовуючи вищезазначене, необхідно наголосити, що не потрібно братися відразу за усі проблемні аспекти організації – діяти потрібно поступово, розпочинаючи з базису, що згодом зможе стати рушійною силою для реалізації найголовніших планів. Лише правильно розпланувавши дії, сили та час, управлінець зможе досягти необхідних результатів.

Список використаних джерел:

1. Вовк Ю. Організаційно-економічний механізм управління раціональним використанням ресурсів. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2011. Вип.1(4). С. 11–16.

2. Петренко С. А. Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1 (3). Т. 2. С. 245–254.

3. Томсон А. А., Стрікленд А. Дж. *Стратегічний менеджмент: концепції й ситуації для аналізу*, 12 вид.: пров. з англ. М.: Видавничий дім «Вільямс», 2002. 928 с.

4. Боумен К. *Основи стратегічного менеджменту*: пров. с англ. М.: ЮНІТИ, 2004. 486 с.

5. Маслов Є. В. *Управління персоналом підприємства: навчальний посібник*. М.: Изд-во МГУ, 2000. 312 с.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Гуменюк А. В., *к. е. н., доцент*

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Поп І. В., *студентка*

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Сучасний етап для України характеризується значним зростанням обсягів та розширенням масштабів міжнародної торгівлі, ускладненням динамізму торговельних процесів, посиленням вимог міжнародних організацій щодо забезпечення вільного доступу іноземних товарів на внутрішні ринки та зниженням національних торговельних бар'єрів. З поглибленням інтеграції країни відбувається вплив міжнародних вимог у національне митне регулювання України. При таких умовах загострюється потреба підвищення ефективності національної митної політики у сфері реагування на зовнішні загрози та швидкої протидії можливим негативним наслідкам таких загроз у напрямку посилення забезпечення економічних інтересів держави й максимального врахування в національній митній системі міжнародних правил та вимог.

Дослідження даних проблем обумовлене необхідністю вдосконалення та покращення регулювання в Україні у зв'язку з інтеграцією України до Європейського Союзу. Митниця не є постійним явищем і знаходиться в постійному розвитку. Нинішній вигляд він набув у результаті тривалого

історичного розвитку від суто тривіальних форм до складної митної структури. Із соціально-економічним розвитком суспільства, розширенням міждержавних відносин, державними завданнями у сфері митниці ускладнилися. Відповідно, змінилися пріоритети та способи здійснення державної митної політики.

Сучасний стан реалізації митної політики вказує на необхідність створення чіткої, логічної та контрольованої вертикалі управління організацією та управлінням процесом митного контролю та митного оформлення [2].

Можливим вирішенням організаційних проблем щодо здійснення митної політики та здійснення постдostroкового контролю є поділ митниці на самостійну структуру. Так, у січні 2016 року було зареєстровано проект Закону «Про Національну митну службу України». Мета законопроекту, створити Національну митну службу України як орган виконавчої влади, який забезпечить захист митних інтересів та митної безпеки України, регулює зовнішню торгівлю, захистить внутрішній ринок, розвине економіку України та її інтеграцію у світову економіку, наповнювати державний бюджет та протидіяти митним правопорушенням [4].

Запропонований законопроект є одним із можливих варіантів оптимізації розподілу повноважень для здійснення митного контролю в цілому та, зокрема, для підвищення ефективності контролю. Найбільша кількість невирішених питань сьогодні стосується методологічного забезпечення після ревізійних перевірок. Недоліком нової редакції Митного кодексу України є відсутність ефективної законодавчої бази для створення транзитної привабливості України.

Необхідно провести роботу щодо вдосконалення забезпечення правових митних відносин. Найважливішою з головних проблем митної політики України на даний момент є невідповідність митного контролю сучасним вимогам пропускнуої спроможності та міжнародним стандартам контролю товарів. Незважаючи на активну співпрацю між Україною та Європейським Союзом, зокрема у впровадженні зони вільної торгівлі, пріоритетними напрямками підвищення ефективності митної політики нашої країни є

спрощення митних процедур та створення найбільш сприятливого середовища для учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Враховуючи сучасні тенденції та умови функціонування митної політики в Україні, вчені визначили пріоритети в цій галузі. Вони повинні бути:

- підвищений рівень захисту державних інтересів при одночасному виконанні міжнародних вимог та стандартів;
- спрощення митних процедур;
- створення найбільш сприятливого середовища для учасників зовнішньоекономічної діяльності
- підвищення ефективності виявлення та протидії негативним явищам у зовнішньоторговельному середовищі [3].

Отже, необхідно здійснити низку заходів, які посилять рівень захисту державних інтересів, створять сприятливі умови для збільшення зовнішньої торгівлі та позитивно вплинуть на соціально-економічний розвиток України. Зокрема, одним із важливих кроків до формування ефективної митної політики нашої держави є отримання авторитету цінного та надійного партнера у ЄС [4].

На нашу думку, на сучасному етапі найбільш прийнятним для України є використання досвіду країн центральної та східної Європи, які нещодавно приєдналися до ЄС. Він передбачає дотримання низьких тарифних ставок на переважну більшість товарних позицій, особливо на товари з низьким ступенем обробки. Особливий захист потрібно приділяти продукції сільського господарства та окремим галузям машинобудування. Паралельно слід упроваджувати ефективну систему аналізу ризиків для запобігання митним правопорушенням.

Список використаних джерел:

1. Бережнюк І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти : монографія. Д.: Акад. митної служби України, 2009. 543 с.
2. Гребельник О. П. Митна справа: підручник. 4-те вид. оновл. та доповн. К.: Центр учбової літератури, 2014. 472 с.
3. Митний кодекс України. Відом. Верховної Ради України. 2012. №44-45, №46-47, №48. Ст. 552.
4. Угода про Асоціацію між Україною та ЄС. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/evropejska-integraciya/ugoda-pro-asociacyu>.

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ІНСТИТУЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ СФЕРИ КУЛЬТУРИ)

Кічурчак М. В., *д. е. н., професор*
Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів

Однією зі складових національної економіки є креативні індустрії, в системі яких сфера культури посідає особливе місце. Це зумовлене тим, субіндустрії креативного сектора активно використовують здобутки культури для створення власних ціннісних пропозицій та впровадження елементів культурних новацій у свою продукцію. Додатковим чинником розвитку креативних індустрій є ще й те, що з огляду на перспективи використання штучного інтелекту вагомішого значення надаватимуть тим видам економічної діяльності, в яких лише інтелект індивіда здатен творчо підійти до вирішення відповідних завдань. З огляду на це розвиток сфери культури та творчих індустрій сприятиме поліпшенню якісних параметрів людського розвитку, кращому ознайомленню з культурним надбанням і його потенціалом для побудови бізнес-моделей, активізації переходу на засади сталого розвитку і структурним змінам в національній економіці.

В Україні структурні зміни в інституційному забезпеченні розвитку креативних індустрій, у тім числі й сфери культури як їхнього ядра, пов'язані з інкорпорацією функціональних повноважень різних гілок на національному, регіональному і локальному рівнях для забезпечення функціонування розгалуженої мережі мистецько-культурних закладів і доступу індивідів до культурних цінностей [1, с. 255–262]. На підставі аналізу нормативних документів можна визначити функції найважливіших державних інституцій щодо забезпечення національних інтересів для розвитку сектору творчих індустрій у національній економіці (табл. 1).

Важливі структурні зміни в інституційному забезпеченні розвитку креативних індустрій відбулися після 2014 р., що спричинене активізацією курсу України на євроінтеграцію, важливістю поліпшення інкорпорації цього

сектора національної економіки в ринкові відносини і необхідністю удосконалення системи багатоканального фінансування.

Таблиця 1

Функції головних державних інституцій щодо забезпечення національних інтересів для розвитку культурних індустрій (на прикладі сфери культури) в економіці України

Інститут	Функції
Президент України	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення державної незалежності, національної безпеки і правонаступництва держави; - представлення держави в міжнародних відносинах, здійснення керівництва зовнішньополітичною діяльністю держави; - зупинення дії актів Кабінету Міністрів України з мотивів невідповідності Конституції з одночасним зверненням до Конституційного Суду України щодо їх конституційності; - внесення до Верховної Ради України подання про призначення Міністра оборони України, Міністра закордонних справ України, про призначення на посаду та звільнення з посади Голови Служби безпеки України; - підписання законів, прийнятих Верховною радою України; - на основі та на виконання Конституції і законів України видання указів і розпоряджень, які є обов'язковими на території України та ін.
Рада національної безпеки і оборони України	<ul style="list-style-type: none"> - внесення пропозицій Президенту України щодо реалізації основних засад культурної політики і забезпечення національних інтересів у сфері культури; - координація та здійснення контролю за діяльністю органів виконавчої влади, що регулюють роботу сфери культури, у сфері національної безпеки і оборони у мирний час; - координація та здійснення контролю за діяльністю органів виконавчої влади, що регулюють роботу у сфері культури, у сфері національної безпеки і оборони в умовах воєнного або надзвичайного стану та при виникненні кризових ситуацій, що загрожують національній безпеці України та ін.
Верховна Рада України	<ul style="list-style-type: none"> - прийняття законів; - визначення засад внутрішньої та зовнішньої політики; - затвердження загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля; - розгляд і прийняття рішення щодо схвалення програми діяльності Кабінету Міністрів України; - призначення за поданням Президента України Прем'єр Міністра України, Міністра оборони України, Міністра закордонних справ України, призначення за поданням Прем'єр Міністра інших членів Кабінету Міністрів та ін.
Кабінет Міністрів України	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення державного суверенітету та економічної самостійності України, здійснення внутрішньої та зовнішньої політики держави, виконання Конституції і законів України, актів Президента України; - розроблення і виконання загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального, культурного розвитку, охорони довкілля, а також розроблення, затвердження і виконання інших державних цільових програм; - забезпечення рівних умов для розвитку всіх форм власності; здійснення управління об'єктами державної власності відповідно до закону; - здійснення заходів щодо забезпечення обороноздатності та національної безпеки України, громадського порядку, боротьби із злочинністю, ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій; - організація та забезпечення провадження зовнішньоекономічної діяльності, митної справи; - спрямування і координація міністерств, інших органів виконавчої влади та інших органів виконавчої влади, здійснення контролю за їх діяльністю.
Міністерство культури, молоді та спорту України	<ul style="list-style-type: none"> - визначає пріоритетні напрями розвитку у сферах кінематографії, культури та мистецтв, охорони культурної спадщини, вивезення, ввезення і повернення культурних цінностей, державної мовної політики, міжнародних відносин, релігії та захисту прав національних меншин України і забезпечує нормативно-правове регулювання у цих сферах; - узагальнює практику застосування законодавства з питань, що належать до компетенції Мінкультури України, розробляє пропозиції щодо вдосконалення законодавчих актів, актів Президента України, Кабінету Міністрів України та в установленому порядку вносить їх на розгляд Президенту України, Кабінету Міністрів України; - бере відповідно до законодавства участь у підготовці проектів міжнародних договорів України, готує пропозиції щодо укладення і денонсації таких договорів, укладає міжнародні договори, забезпечує виконання зобов'язань України за міжнародними договорами з питань, що належать до компетенції Мінкультури України; - розробляє і здійснює заходи щодо створення умов для відродження та розвитку культури української нації, культурної самобутності корінного народу і національних меншин України, всіх видів мистецтв, аматорської творчості, осередків традиційної культури, народних художніх промислів та нематеріальної культурної спадщини; - здійснює заходи щодо підтримки видань аудіовізуальної, відеопродукції з творами національного мистецтва; - вживає заходів щодо соціального захисту професійних творчих працівників і працівників культури та ін.

Джерело: складено на підставі [2; 3; 4; 5; 6].

Зокрема, прогресивні зрушення на інституційному рівні відбулися у зв'язку з діяльністю такої інституції як Український культурний фонд. До його головних функцій належить формування нових механізмів надання державної фінансової підтримки, орієнтованої на результат; впровадження інновацій та сприяння створенню інноваційного конкурентоспроможного культурного продукту; підтримка проектів, спрямованих на місцевий розвиток в умовах децентралізації [7].

Додатковим чинником для визначення місця і ролі креативних індустрій в розвитку національної економіці стало затвердження видів економічної діяльності [8], які належать до креативних індустрій. У довгостроковому періоді це дасть можливість чіткіше визначати прямий та опосередкований ефекти від діяльності креативних індустрій в економіці України, їхній вплив на структурні зміни і підвищення конкурентоспроможності.

Отже, наявність розгалуженого інституційного забезпечення розвитку креативних індустрій в Україні свідчить про те, що активізація економічної діяльності у цій сфері на засадах забезпечення національних інтересів є складним і багатовекторним завданням, що передбачає тісну взаємодію між різними гілками влади, державними установами та організаціями на національному, регіональному і місцевому рівнях. Державні інституції, які регулюють функціонування культурних індустрій, формують комплекс заходів, спрямованих на отримання знань про розвиток цього сектора національної економіки та підтримку його розвитку.

Список використаних джерел:

1. Кічурчак М. Відтворення суспільних благ в економічній системі України: концептуальні засади теорії та практики: монографія. Львів: Видав. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2016. 494 с.

2. Конституція України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 09.03.2020).

3. Про затвердження Положення про Міністерство культури України: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.09.2014 р. № 495. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/495-2014-%D0%BF> (дата звернення: 09.03.2020).

4. Про Кабінет Міністрів України: Закон України від 27.02.2014 р. № 794-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/794-18> (дата звернення: 09.03.2020).

5. Про Положення про Міністерство культури, молоді та спорту України: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.10.2019 р. № 885. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/885-2019-%D0%BF> (дата звернення: 09.03.2020).

6. Про Раду національної безпеки і оборони України : Закон України від 05.03.1998 р. № 183/98-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/183_/98-%D0%B2%D1%80 (дата звернення: 09.03.2020).

7. Український культурний фонд. URL: <https://ucf.in.ua/p/about> (дата звернення: 09.03.2020).

8. Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.04.2019 р. № 265-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2019-%D1%80> (дата звернення: 09.03.2020).

НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ НЕГАТИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ

*Луніна І. О., д. е. н., професор,
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування
НАН України», Київ*

Забезпечення сталого розвитку національної економіки в умовах високих фіскальних ризиків та одночасного зростання потреб суспільства у фінансуванні соціальних функцій держави потребує формування достатнього фіскального простору, який визначається можливостями держави збільшувати бюджетні видатки чи рівень державного боргу, або змінювати податки з метою вирішення актуальних соціально-економічних завдань.

В Україні у останні роки спостерігаються негативні тенденції розвитку фіскального простору:

– зменшення податкових надходжень і загального обсягу доходів Зведеного бюджету – до 30,66% ВВП за планом 2020 р. порівняно із 34,08% ВВП у 2017 р. Це стосується основних податків – ПДВ, податку на прибуток,

акцизного збору, плати за використання природних ресурсів, а також неподаткових надходжень;

– забезпечення покращення поточного стану Зведеного бюджету України шляхом зменшення (як частки ВВП) видатків на охорону здоров'я, освіту, фундаментальні та прикладні дослідження, на економічну діяльність, тобто видатків, що належать до продуктивних та мають найбільший стимулюючий вплив на розвиток національної економіки та формування людського капіталу;

– зростання видатків на громадський порядок, безпеку та судову владу (до 3,29% ВВП у 2020 р. порівняно із 2,97% ВВП у 2017 р.) незважаючи на зменшення рівня бюджетних доходів;

– збільшення видатків на вищі органи державного управління, органи місцевої влади та місцевого самоврядування (із 0,7-0,8% ВВП у 2016-2017 рр. до 1,07% ВВП за планом 2020 р.), хоча процеси децентралізації та укрупнення територіальних громад мали б забезпечувати зменшення адміністративних видатків бюджету;

– зростання заробітної плати керівників та членів наглядових рад державних підприємств (у десятки разів порівняно із середньою заробітною платою по економіці), що означатиме зменшення оподаткованого прибутку та платежів до бюджету не лише державних та комунальних підприємств, але й всіх інших споживачів продукції (послуг) таких підприємств, а також збільшення бюджетних видатків на житлові субсидії населенню. За нашими оцінками за таких умов видатки на виплату заробітної плати ТОП-чиновників державних підприємств перевищуватимуть видатки зведеного бюджету України 2020 р. на фундаментальні та прикладні дослідження;

– погіршення показників бюджетної децентралізації за доходами та видатками – зменшення у 2020 р. коефіцієнтів децентралізації: видатків (частки місцевих бюджетів у видатках Зведеного бюджету України до 29,8% порівняно із 40,7% у 2019 р.); бюджетних доходів (частки доходів місцевих бюджетів без урахування трансфертів у доходах Зведеного бюджету – до 22,2% порівняно із

23,3% у 2019 р.); податкових доходів (частки місцевих бюджетів у податкових надходженнях Зведеного бюджету – до 23,7% порівняно із 25,3% у 2019 р);

– зменшення номінальних показників видатків місцевих бюджетів 2020 р. на охорону навколишнього природного середовища, охорону здоров'я, житлово-комунальне господарство, соціальний захист населення (у т. ч. непрацездатних осіб, сімей з дітьми, а також вирішення житлових проблем);

– підвищення централізації видатків на охорону здоров'я, хоча згідно із Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» організація матеріально-технічного та фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я, що належать територіальним громадам або передані їм, належить до власних повноважень органів місцевого самоврядування. Якщо у 2019 р. 70% видатків Зведеного бюджету України на охорону здоров'я припадало на місцеві бюджети, то у 2020 – менше 30%.

Формування фіскального простору України, що забезпечуватиме вирішення актуальних соціально-економічних завдань та створення передумов для успішного розвитку національної економіки потребує:

- збільшення продуктивних видатків бюджету як передумові забезпечення динамічної збалансованості публічних фінансів з урахуванням наслідків для майбутніх поколінь, зокрема, капітальних інвестицій, науки та освіти у контексті реалізації цілей стійкого розвитку; заходів щодо подолання бідності та зменшення соціальної нерівності; видатків на охорону здоров'я та соціальний захист населення. Низький рівень фінансування таких видатків може призводити до зменшення людського капіталу та сповільнення майбутнього зростання економіки;

- удосконалення адміністрування ПДВ з метою зменшення тіньових оборотів, зокрема, за допомогою активного обміну інформацією між фінансовими відомствами різних країн щодо обсягів експортно-імпортних операцій та сплати відповідних податків; контролю за розрахунками та сплатою ПДВ одночасно з податком на прибуток;

- зменшення витрат часу платників податків на дотримання норм податкового законодавства;
- вдосконалення податку на прибуток підприємств з урахуванням норм ЄС щодо визначення бази оподаткування;
- збільшення фінансових можливостей підприємств із використанням заходів податкового стимулювання інноваційної діяльності (реалізації інноваційних проектів);
- реформування податку на доходи фізичних осіб у контексті європейського досвіду та українських потреб легалізації доходів фізичних осіб – перехід до оподаткування нетто-доходів (сукупних доходів фізичних осіб за вирахуванням стандартних витрат, зокрема прожиткового мінімуму витрат, витрат на охорону здоров'я, освіту тощо). Перехід до оподаткування чистих сукупних доходів є інструментом легалізації доходів фізичних і юридичних осіб, збільшення надходжень податку на прибуток підприємств, зменшення видатків бюджету на житлові субсидії населенню;
- створення передумов для ефективного та відповідального виконання органами влади всіх рівнів своїх функціональних повноважень у межах ресурсів відповідних бюджетів шляхом чіткого правового розмежування повноважень центральних та місцевих органів влади, а також видатків між державним та місцевими бюджетами.

ВПРОВАДЖЕННЯ ГЕНДЕРНОГО ПІДХОДУ У МІСЦЕВЕ УПРАВЛІННЯ

Осадчук Н. В., ст. викладач

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Впровадження принципів гендерної рівності в усі сфери життя суспільства передбачає об'єктивну оцінку існуючого стану і розробку стратегії, яка враховувала б особливості економічного, соціального та духовного розвитку як держави в цілому, так і окремої людини зокрема.

Саме завдяки гендерному портрету органи влади всіх рівнів дізнаються про реальне становище у суспільстві, отримують можливість приймати рішення та виробляти політику з урахуванням гендерної складової, можуть оцінити результати своєї роботи в короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективах, порівняти ці показники з показниками інших регіонів і країн.

Створення гендерних портретів надасть можливість шляхом накопичення статистичних даних у сфері гендерної рівності виявляти проблемні галузі, оцінювати динаміку гендерних перетворень, отримувати гендерний вимір суспільного життя і потім впливати на поліпшення становища населення громади.

Гендерний бюджет виступає складовою децентралізаційних реформ, що спрямовані на зміцнення фінансової спроможності місцевого самоврядування, і пов'язує процеси управління фінансовими ресурсами та забезпечення гендерного паритету [1].

Семенівська сільська об'єднана територіальна громада об'єдналася в 2017 році. До складу Семенівської об'єднаної територіальної громади ввійшли такі сільські ради: Великонизгірецька, Іванковецька, Закутинецька, Красівська, Терехівська та Хажинська. Адміністративний центр громади знаходиться в с. Семенівка [2].

За 2019 рік до сільського бюджету об'єднаної територіальної громади зараховано всього надходжень в сумі 45642,2 тис. гривень., що більше на 5843,0 тис.грн., в порівнянні з 2018 роком. Слід зазначити, що доходи громади після об'єднання збільшились майже в чотири рази. Тобто, в період децентралізації доходи громади на душу населення зросли у 2019 році на 6688 грн. порівнюючи з 2016 роком. Власні доходи на 1 мешканця складають 4982,38 грн.

Найбільше за чисельністю населення в селі Хажин – 19% від загальної кількості та найменше село Малі Гадомці – 1% (67 осіб). Згідно табл. 1, чисельність наявного населення Семенівській ОТГ на 1 січня 2020 року

становила 5091 жителів, з яких 48,5% чоловіків і 51,5% жінок, тобто у структурі населення громади переважають незначно жінки. Такий стан відповідає загальноукраїнській тенденції скорочення загальної кількості населення і меншої частки чоловіків.

Таблиця 1

Чисельність населення Семенівської ОТГ на 1.01.2020 року

Населені пункти	разом населення	з них		частка, %	
		чоловіки	жінки	чоловіки	жінки
с. В.Низгірці	849	424	425	49,9	50,1
с.Нова-Олександрівка	45	23	22	51,1	48,9
с. Закутинці	274	124	150	45,3	54,7
с. Сингаївка	173	82	91	47,4	52,6
с. Малі Гадамці	61	26	35	42,6	57,4
с. Іванківці	672	333	339	49,6	50,4
с. Семенівка	873	431	442	49,4	50,6
с. Красівка	274	141	133	51,5	48,5
с. Дубівка	204	105	99	51,5	48,5
с. Терехове	481	230	251	47,8	52,2
с. Кикишівка	216	87	129	40,3	59,7
с. Хажин	969	464	505	47,9	52,1
Усього	5091	2470	2621	48,5	51,5

Аналіз динаміки постійного населення за статтю Семенівської ОТГ (рис. 1) показує, що чисельність жінок переважає майже у всіх населених пунктах, окрім сіл Нова-Олександрівка, Красівка та Дубівка.

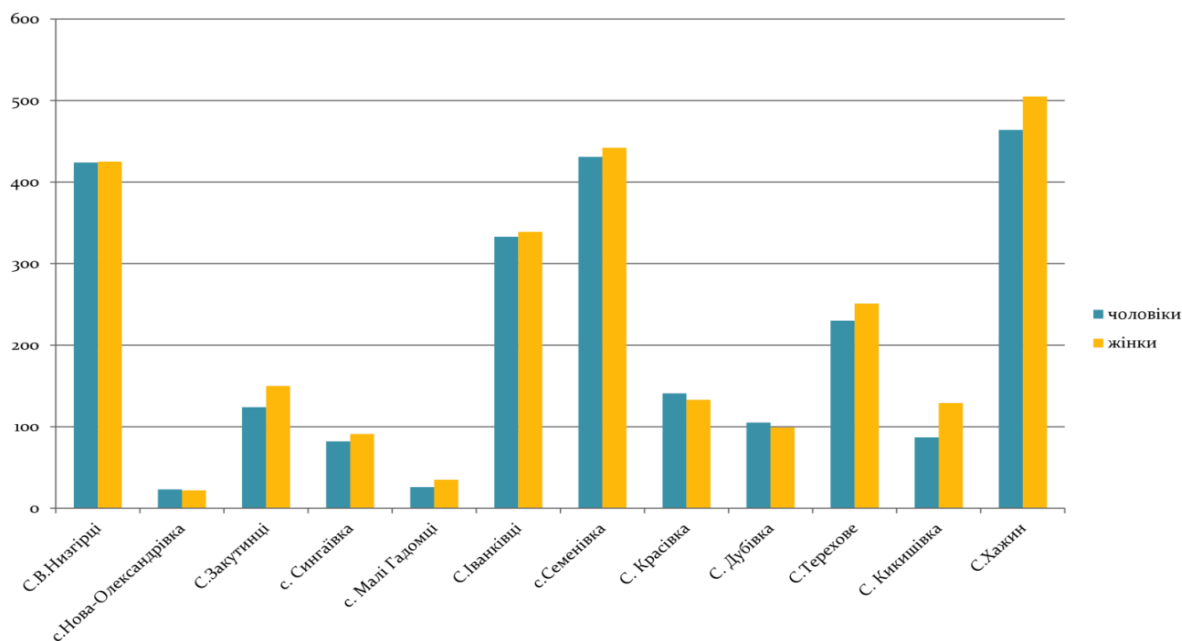


Рис. 1. Динаміка постійного населення за статтю Семенівської ОТГ на 1.01.2020 року, осіб

Аналізуючи населення громади за статтю та віком, то чоловіки переважають у віковій категорії від 0 до 17 років та 40-59, жінки – у категорії 18-39 та старші 60 років. Із загальної кількості населення працездатне населення складає 59,6 %, та з них найбільшу частку займають чоловіки.

Щодо розподілу у сфері зайнятості Семенівської ОТГ (табл. 2), чоловіків більше на 5,4 %, ніж жінок. Безробітного населення в громаді більше, ніж зайнятих, що негативно впливає на дохідну частину бюджету громади.

Таблиця 2

Зайнятість населення Семенівської ОТГ на 1.01.2020 року

Населені пункти	Усього населення	зайняті, %		безробітні, %	
		чоловіки	жінки	чоловіки	жінки
с.В.Низгірці	849	28,3	11,8	8,6	10,7
с.Нова-Олександрівка	45	26,7	11,1	8,9	15,6
с.Закутинці	274	6,6	4,4	25,5	25,5
с. Сингаївка	173	4,6	5,8	23,1	23,1
с. Малі Гадамці	61	6,6	0,0	34,4	32,8
с.Іванківці	672	15,2	14,3	14,7	13,8
с.Семенівка	873	27,5	21,0	12,1	10,2
с. Красівка	274	23,4	12,4	6,9	10,6
с. Дубівка	204	19,1	9,8	10,8	13,2
с.Терехове	481	5,2	4,2	13,1	17,0
с. Кикишівка	216	5,6	3,7	15,7	21,8
с.Хажин	969	5,6	5,7	24,8	21,2
Усього	5091	16,1	10,7	15,5	15,7

Серед посадових осіб місцевого самоврядування Семенівської ОТГ переважають жінки – 78,4 % (29 осіб), тоді як представництво чоловіків складає 21,6 % (8 осіб). За віком переважна більшість жінок середнього віку. Гендерний розрив між середньою заробітною платою жінок та чоловіків в органі місцевого самоврядування Семенівської сільської ради за 2018 рік становить 2411 грн, у чоловіків традиційно більша, ніж у жінок. Розмір заробітної плати серед працівників відрізняється відповідно до професійної категорії.

Галузь культура представлена більшістю жінками 90,5 % (19 осіб), 8,5 % чоловіками (2 особи). Щодо середньої заробітної плати по вказаній галузі, то вона в жінок більша, ніж в чоловіків на 35 %. Це пов'язано з тим, що в

основному чоловіки займають посади сторожа, опалювача, завідуючого господарством, вчителя праці.

У сфері охорони здоров'я більше працює жінок – 87,1 %, однак керівні посади обіймають чоловіки. Саме тому середня заробітна плата у вказаній галузі більша у чоловіків, ніж у жінок.

Найбільшу частку в структурі загального фонду Семенівської ОТГ – 56,1% складають видатки на утримання закладів освіти. На території Семенівської сільської ради функціонують шість загальноосвітніх закладів освіти, в яких станом на 1 вересня 2017 року навчалось 407 учнів [3, с. 304], на 1.01.2020 року – 416 учнів. Так, серед учнів шкіл громади загальної кількості учнів хлопчиків більше на 16 осіб, ніж дівчаток. По дошкільних навчальних закладах також переважають хлопчики – 53%, і це більше, ніж дівчаток на 7 осіб.

Гендерний розрив між працівниками загальноосвітніх і дошкільних навчальних закладів значний, зайняті у цій сфері переважно жінки. Так, по загальноосвітніх навчальних закладах переважають жінки – 70%; по дошкільних навчальних закладах – 80%. Середня заробітна плата працівників по загальноосвітніх та дошкільних навчальних закладах більша у жінок.

У депутатському корпусі Семенівської ОТГ серед посадових осіб місцевого самоврядування 59% чоловіків (11 осіб) і 41% жінок (9 осіб), що свідчить про майже повний гендерний паритет. Ситуація значно краща, ніж на національному рівні, де лише 12% жінок. За даними світового банку, реальний вплив на прийняття рішень починається, коли є щонайменше 30 % однієї статі. Тому можна сказати, що склад депутатського корпусу Семенівської сільської ради цілком відповідає цьому мінімальному європейському показнику.

Підводячи підсумки можна стверджувати, що в цілому у всіх сферах Семенівської громади зайняті жінки, а рішення приймають чоловіки. Гендерна дискримінація спостерігається при просуванні на керівні посади, при формуванні списків кандидатів у депутати, у сфері розподілу домашньої праці та віком виходу на пенсію.

Проведений аналіз виявив гендерні розриви, які повинні стати основними напрямами політики забезпечення рівних прав та можливостей жінок та чоловіків, а також бути відображеними у програмах розвитку територіальної громади. Впровадження гендерного підходу дозволить створити більш ефективне місцеве управління.

Список використаних джерел:

1. Ковшова О. Гендерний бюджет: знайомство розпочато! URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2018/november/issue-11/article-40623.html>.
2. Сільський бюджет Семенівської сільської ради. URL: <https://semenivska-gromada.gov.ua>.
3. Чвортко Л. А., Осадчук Н. Фінансові проблеми сільських територій в умовах децентралізації. *Становлення механізму публічного управління розвитком сільських територій як пріоритет державної політики децентралізації*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (4 грудня 2018 р., Житомир). Житомир: ЖНАЕУ, 2017. С. 302–305 с.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩОГО ОРГАНУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

**Петренко П. С., к. е. н., доцент;
почесний академік МКА**

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Організація контролю суспільних фінансів у демократичній державі завжди була й залишається однією з першорядних справ. Досвід країн із розвинутою демократією показує, що перемогти корупцію в органах державної влади можна лише за умови ефективно діючої системи державного фінансового контролю (ДФК) бюджетних доходів і витрат.

Загальна ефективність і результативність економічної політики залежать насамперед від організації системи ДФК. Головне призначення ДФК – сприяння своєчасному виконанню дохідної й видаткової частин державного бюджету, ефективному використанню державних матеріальних і фінансових ресурсів, установлення законності, доцільності й економічності використання бюджетних коштів та виявлення внутрішніх резервів.

Створення єдиного правового поля бюджетної діяльності в економічно розвинених країнах сприяло формуванню єдиної системи ДФК. З метою дотримання балансу влади, а також виходячи з того, що якраз законодавча влада за безпосередньої участі суспільства, як правило, формує зовнішній Вищий орган контролю державних фінансів (ВОКДФ). Разом з тим, справою ВОКДФ є встановлення її пріоритетності над всіма іншими органами ДФК.

Законодавством української держави визначено коло організацій, які виконують функції ДФК. Це Рахункова палата, Національний банк України, Міністерство фінансів України, Державна аудиторська служба України, Державна податкова служба України, Державна служба фінансового моніторингу України, Державний митний комітет України, Державна служба експортного контролю України, а також інші органи контролю надходжень і витрат коштів державного бюджету й позабюджетних фондів. Проте ні жодна із зазначених органів ДФК не визнана ВОКДФ.

У міжнародній практиці для назви державного органу, до компетенції якого входить здійснення зовнішнього фінансового контролю бюджетного процесу, використовується поняття «*Вищий орган контролю державних фінансів*» (ВОКДФ) [1, с. 1]. Такі органи контролю державних фінансів можуть виконувати свої завдання об'єктивно й ефективно лише за умови незалежності від підконтрольних їм органів та захищеності від зовнішнього впливу [2, с. 22]. Як правило, офіційна назва національного ВОКДФ складається не більше ніж із чотирьох ідентифікуючих елементів, що характеризують належність: до системи державної влади, до вищого рівня державного управління, до системи контрольно-перевірочних державних органів у фінансовій сфері.

Здійснений нами аналіз офіційної назви більше 50 національних ВОКДФ свідчать, що найчастіше в офіційній назві такого органу вказується його належність до вищого рівня державного управління шляхом включення в офіційну назву слів «вищий», «генеральний», «верховний». Найпоширенішою організаційно-правовою формою у назві ВОКДФ є Рахункова палата. Ці терміни використовуються й у Законі України «Про Рахункову палату».

У більшості сучасних країн основу правової діяльності національного органу ВОКДФ становить комплекс спеціалізованих норм, що розміщені в тексті Конституції або в окремому законі.

Виходячи із сутності фінансів і контролю, можна констатувати, що змістова складова фінансового контролю полягає в з'ясуванні законності й ефективності мобілізації фінансових і матеріальних ресурсів у процесі реалізації економічної політики, створенні зворотного зв'язку між державою й споживачем бюджетних коштів. Такий зв'язок дає можливість оцінити, наскільки ефективно використані ресурси для досягнення поставленої мети (економічне зростання, зниження інфляції, прискорення науково-технічного прогресу), а також відхилення від очікуваних результатів.

Для того щоб знати, яким буде результат, потрібно бути обізнаним щодо змісту діяльності контролюючого органу, реакції на його результати, а також щодо змін, котрі відбуваються в управлінській діяльності під впливом контролю. Неможливо говорити про підсумки контролю без виявлення практичних результатів, які позитивно вплинули на зміст діяльності суб'єкта, що перевіряється, або посадової особи. Облік результатів контролю для управлінської діяльності особливо важливий, оскільки під ефективністю контролю (його якістю) розуміється виключно досягнення позитивного результату

Ця проблема висвітлюється й у вітчизняній економічній літературі [3], щоправда, в окремих працях, як і в дослідженнях учених інших країн пострадянського простору, відбувається підміна основних підходів до оцінки ефективності ДФК [4; 5]. Змішуються поняття критеріїв оцінки: ефект, ефективність, результативність, дієвість, економічність тощо.

Звичайно, ефективність контролю не може вимірюватися лише кількістю проведених перевірок, охоплених контролем об'єктів, а також прийнятих за матеріалами перевірок управлінських рішень. Перебільшення ролі кількісних показників може призвести до надмірного захоплення контролем, формалізму, за якого велике число перевірок не супроводжується фактичним усуненням недоліків і

порушень. Разом із тим це не означає, що такий показник треба зовсім відкинути, оскільки він свідчить про систематичність контролю, його активність та ініціативність.

Правильна оцінка результатів діяльності контрольних органів включає виявлення й облік показників, що характеризують витрати, пов'язані зі здійсненням контролю. При цьому враховується, якими спеціалістами проводиться перевірка, число працівників відомства, що перевіряється, котрі готують необхідні матеріали для контролю, витрачений ними час, повнота наданих відомостей, загальне число учасників перевірки тощо. Вивчення подібних показників дає змогу встановити відповідність витрат і результатів контролю. У ряді випадків порівняння витрат і результатів показало, що контроль проводився поспішно або навпаки, витрачено багато часу, задіяна велика кількість працівників з обох сторін та експертів, а значних результатів не досягнуто.

На підставі методичних підходів до оцінки ефективності ДФК можна істотно підвищити відповідальність за результативність контролю та ефективність діяльності не тільки органів ДФК, а й усіх державних службовців. На думку автора, для досягнення цієї мети самими лише поправками до чинного законодавства не обійтись, потрібно розробити, проаналізувати та прийняти нові нормативно-правові акти, зокрема Закон про державний фінансовий контроль.

Якість контрольного заходу – це сукупність характеристик контрольного заходу, які відповідають встановленим вимогам до його проведення, а також забезпечують достовірність, об'єктивність і ефективність результатів контрольного заходу.

Управління якістю проведення контрольних заходів є сукупністю організаційних заходів, методів і процедур, спрямованих на досягнення високого рівня ефективності контрольно-аналітичної та експертної діяльності Рахункової палати в цілях якісного виконання покладених на неї 6 завдань. Завданнями управління якістю контрольних заходів є: встановлення вимог до проведення контрольних заходів; забезпечення виконання встановлених вимог до проведення контрольних заходів; виявлення і усунення недоліків проведення

контрольних заходів; розробка і реалізація заходів, спрямованих на підвищення якості контрольних заходів

Система управління якістю контрольних заходів включає наступні елементи: *встановлення вимог до якості; забезпечення якості; контроль якості; результативність якості.*

Встановлення вимог до якості – це визначення необхідних правил і процедур проведення контрольних заходів, а також відповідних ресурсів для досягнення їх якості.

Забезпечення якості є процесом виконання встановлених вимог щодо планування, здійснення і оформлення результатів контрольних заходів, що визначають якість їх проведення.

Контроль якості здійснюється шляхом перевірки відповідності планування, здійснення і оформлення результатів контрольних заходів встановленим вимогам до якості.

Результативність якості є процесом усунення недоліків проведення контрольних заходів і вдосконалення контрольно-аналітичної та експертної діяльності Рахункової палати, спрямованої на досягнення більш високого рівня результативності контрольних заходів

Загальні вимоги та критерії щодо оцінки якості звіту, підготовленого за результатами контрольних заходів (далі – Звіту) – це практичне керівництво з поетапного проведення оцінки якості Звіту. Основною метою Загальних вимог та критеріїв є практична методологічна допомога працівникам Рахункової палати у роботі з подальшого підвищення якості, ефективності та результативності контрольних заходів шляхом надання детального переліку критеріїв, які доцільно використовувати для проведення всебічної оцінки і обговорення якості та повноти Звіту під час його розгляду на міні-засіданнях, що проводяться у департаментах за результатами кожного контрольних заходів. Документ містить два розділи:

I. Загальні вимоги та критерії щодо оцінки якості звіту, підготовленого за результатами контрольних заходів;

II. Вимоги та критерії щодо підсумкової оцінки якості звіту, підготовленого за результатами контрольного заходу.

Перший дає можливість оцінити поетапно всі складові Звіту, другий – на цій основі дати узагальнюючу, підсумкову оцінку якості Звіту в цілому.

Список використаних джерел:

1. EUROSАI (Мадрид). 1995. № 2. С. 1.
2. Керівні принципи аудиту державних фінансів: Зб. базових документів INTOSAI Міжнародної організації вищих органів контролю державних фінансів. К., 2003. С. 22.
3. Бутинець Ф. Ф., Бондар В. П., Виговська Н. Г., Петренко Н. І. Контроль і ревізія: підручник, 4-е вид., перероб. і доп. Житомир: ПП «Рута», 2006. 560 с.
4. Левицька С. Правове регулювання аудиту ефективності. *Економіка України*. 2005. № 3. С. 68–76.
5. Ісмаїлов А.Б. Шляхи удосконалення фінансового контролю. *Фінанси України*. 2003. № 4. С. 139–142.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Пітель Н. Я., к. е. н., доцент
Уманський національний університет садівництва, Умань

Логістичне забезпечення зовнішньоторговельних зв'язків між різними країнами потребує високого рівня розвитку й узгодженості їх логістичних систем. При цьому враховуються нормативно-правова, організаційно-економічна, техніко-технологічна взаємодія і скоординованість усіх складових та функціональних ланок логістичного ланцюга. Тобто виникає об'єктивна необхідність формування міжнародних інтегрованих логістичних систем, які будуть орієнтовані на оптимальне задоволення потреб споживачів із максимальним урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін (стейкхолдерів).

Сучасна концепція логістики включає систему поглядів на оптимізацію підприємницької діяльності шляхом раціоналізації управління матеріальними і супутніми потоками на рівні підприємств, галузей, країни в цілому. Концептуальні засади логістичного забезпечення зовнішньоторговельних

зв'язків повинні враховувати євроінтеграційні прагнення країни і перебувати у площині тенденцій розвитку світового ринку й активізації зовнішньоекономічних зв'язків та максимального використання експортного потенціалу суб'єктів підприємництва, галузей, країни.

Основні положення сучасної логістичної концепції викладені багатьма науковцями, зокрема, Ларіною Р.Р. [1], доповнені Колодійчуком В.А. [2] і адаптовані нами з позиції логістичного забезпечення зовнішньоторговельних зв'язків.

Першим положенням логістичної концепції є системний підхід до побудови логістичних ланцюгів зовнішньоторговельних поставок. Це означає, що пріоритетною метою формування логістики є системна оптимізація логістичних витрат з урахуванням інтересів усіх учасників експортно-імпортних операцій (стейкхолдерів).

Друге положення логістичної концепції передбачає врахування попиту світового ринку у процедурі організації матеріальних потоків. Дійсно, недоцільно організовувати експортоорієнтований матеріальний потік за умови, коли немає впевненості в наявності платоспроможного попиту на конкретному сегменті світового ринку. Тому на етапі планування експортно-імпортних операцій доцільно переконатись в обсягах потенційного продажу, оцінити окупність витрат і спрогнозувати очікуваний прибуток.

Третім положенням логістичної концепції є пріоритетність розподілу експортних товарів над їх виробництвом. Незважаючи на парадоксальність твердження, воно актуалізує ринковий підхід до логістичного забезпечення. Адже просувати на світовий ринок потрібно лише ті товари, на які є стійкий платоспроможний попит, а не те, що може бути вироблено в країні із наявних ресурсів. Це дозволить організовувати новий логістичний цикл без додаткових витрат.

Четверте положення логістичної концепції базується на необхідності оптимізації рівня обслуговування споживачів експортоорієнтованого товару. Адже вищий рівень обслуговування передбачає більші потенційні витрати на

логістичне забезпечення, а це напряму впливає на ціну. Тому важливий компроміс у збалансуванні рівня обслуговування: логістичні витрати повинні бути оптимальними і забезпечувати привабливість товарів для споживача.

П'яте положення логістичної концепції обґрунтовує необхідність аналізу логістичного ланцюга із кінцевих процесів до початкових, або у зворотному напрямку. Тобто, для забезпечення оптимальних результатів зовнішньоторговельних операцій кожен логістичний процес у ланцюзі повинен проектуватися так, щоб якнайкраще відповідати вимогам наступних технологічних логістичних операцій (у напрямку руху матеріального потоку). Тому доцільно вивчати рівень задоволення платоспроможного попиту споживачів стосовно експортованих товарів.

Шостим положенням логістичної концепції визначена об'єктивна необхідність проектування, удосконалення, або оптимізації всього логістичного ланцюга загалом, а не окремих його ланок чи процесів. Це дозволить оцінити, як зміни однієї ланки вплинуть на ефективність логістики всього експортоорієнтованого матеріального потоку.

Сьоме положення логістичної концепції передбачає застосування в техніко-економічному обґрунтуванні ефективності логістики вантажопотоку вартості кожної логістичної операції (навіть елементарної). Тобто, оптимізувати логістичні витрати із транспортування, зберігання, навантаження / розвантаження експортного товару можливо лише за умови їх детального аналізу.

Восьмим положенням логістичної концепції є вибір оптимальних рішень і варіантів побудови логістичного ланцюга на основі порівняння їх техніко-економічних показників. Важливо оцінювати альтернативні варіанти організації експортних потоків і приймати рішення стосовно способів і маршрутів транспортування та зберігання на основі мінімізації логістичних витрат.

Дев'яте положення логістичної концепції обґрунтовує необхідність забезпечення відповідності усіх логістичних рішень стосовно планування,

організації, удосконалення руху матеріальних і супутніх їм потоків загальної стратегії підприємства.

Десяте положення логістичної концепції описує обов'язкове використання у логістичному менеджменті належного інформаційного забезпечення для розробки й оптимізації логістики зовнішньоторговельних операцій. Потрібна найбільш повна й актуальна інформація про законодавчу і нормативно-правову базу, посередників, виробників і споживачів товарів, матеріальні і супутні їм потоки.

Одинадцятим положенням логістичної концепції обґрунтовано створення і підтримку взаємно вигідних ділових, партнерських відносин з усіма учасниками логістичного ланцюга – від виробника продукції і до кінцевого споживача. Конфлікт інтересів та протидія один одному між учасниками логістичного процесу збільшують непродуктивні витрати і зменшують потенціал логістичної системи, ускладнюють організацію ефективної логістики зовнішньоторговельних операцій, створюють додаткові перешкоди, проблеми і знижують ефективність. Тоді як формування синергічного ефекту залежить від збалансованих дій усіх учасників логістичного ланцюга.

Дванадцятим положенням логістичної концепції базується на необхідності ведення систематичного обліку логістичних витрат на всіх етапах і упродовж усього логістичного ланцюга. Адже базою для оптимізації логістики є облік надходжень та видатків по кожній операції.

На основі загальновідомих концептуальних положень ми сформували авторське бачення особливостей реалізації логістичних функцій у сфері розвитку зовнішньоторговельних операцій. Оскільки концепція – це система вихідних теоретичних положень, яка визначає базис дослідницького пошуку, то її призначення – інтегрування знань для їх подальшої адаптації і застосування у практиці вітчизняного бізнесу. Тому систематизовані нами концептуальні засади логістичного забезпечення зовнішньоторговельних зв'язків доцільно впроваджувати у практичну діяльність вітчизняних підприємств-суб'єктів міжнародних ділових операцій. Це сприятиме гармонійному їх включенню до

міжнародних транспортно-логістичних систем і сприятиме економічному та соціальному розвитку підприємств, галузей, регіонів і країни.

Список використаних джерел:

1. Ларіна Р. Р. Логістика: навчальний посібник. Д.: ВІК, 2005. 335 с.
2. Колодійчук В. А. Методологічні засади розвитку зернової логістики. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 9. С. 140–145. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/29.pdf> (дата звернення: 18.03.2020).

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ І КОНТРОЛЬ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Бержанір І. А., к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Правильна організація розрахункових взаємовідносин економічних суб'єктів забезпечується дотриманням ними відповідних принципів розрахунків. Одним із негативних наслідків ринкових перетворень в Україні є виникнення та наявність умов, що сприяють порушенню таких принципів у сучасному економічному середовищі, як принципу самостійності, строковості, ліквідності, відсутність системи контролю за виконанням договірних зобов'язань підприємств з боку державних та банківських установ [1].

Все це вимагає розробки відповідних заходів щодо підвищення ефективності системи внутрішнього контролю на підприємствах. Ефективність запровадження таких заходів визначається рівнем організації бухгалтерського обліку на кожному окремому підприємстві.

Особливістю сільськогосподарського виробництва є розрив робочого періоду і періоду витрат. Разом з тим, у процесі виробничої діяльності аграрного підприємства виникає постійна і безперервна потреба у придбанні сировини і матеріалів промислових виробництв. За таких умов склалася ситуація, що постачальники сировини, матеріалів та послуг для сільського господарства одночасно стали і покупцями сільськогосподарської продукції, і продавцями запасів промислових виробництв. Саме вони стали активними поширювачами невігідних (а іноді збиткових для сільськогосподарського виробника) товарообмінних операцій.

Отже, використання економічними агентами традиційних форм розрахунків в процесі обміну не вирішує проблем платіжних деформацій. З

точки зору бухгалтерського обліку проблема налагодження розрахунково-платіжних відносин повинна вирішуватися шляхом удосконалення та раціональної побудови системи обліку і контролю розрахунків. Несвоєчасне або неповне виконання платіжних зобов'язань суб'єктами господарської діяльності призводить до порушення принципу строковості безготівкових розрахунків і потребує удосконалення методів забезпечення виконання договірних зобов'язань [2].

Наявність простроченої заборгованості на підприємстві створює передумови для утворення безнадійної дебіторської заборгованості. Тому з метою уточнення суми витрат у поточному фінансовому році необхідно враховувати величину прогнозованих збитків за сумнівними боргами.

Процес визначення величини резерву сумнівних боргів, що регламентується П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», є трудомістким. Зазвичай, за умови існування вибору перевага надається найпростішому із запропонованих способів. Із внесенням змін до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» такий спосіб з'явився (визначення суми резерву сумнівних боргів, виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати). Однак, він має власний недолік: для розрахунку коефіцієнта сумнівності беруть показники, які не можна зіставити. Це пояснюється тим, що чистий доход від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) згідно П(С)БО 3 «Фінансові результати» – це дохід за вирахуванням ПДВ та інших непрямих податків, а безнадійна заборгованість, як відомо, включає в себе ПДВ) [3].

Таким чином, існуючі методи нарахування резерву сумнівних боргів потребують удосконалення.

Умови ринкової економіки характеризуються високим ступенем нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища господарювання, збільшенням впливу його чинників на економіку й управління підприємством. У зв'язку із прийняттям Податкового кодексу України засади системи ринкових відносин призвели до складних структурних змін в економіці України, порядку

оцінки та відображення господарських операцій на рахунках обліку, однак, за умови частішої зміни законодавства, яке регулює відносини між суб'єктами господарювання, облік ускладнюється необхідністю враховувати всі аспекти внесених змін як до цивільного та господарського законодавства, так і нормативних документів, що регламентують фінансовий та податковий облік. Тобто, необхідність удосконалення правильного відображення в обліку операцій з обліку кредиторської заборгованості, підвищення значення своєчасної та достовірної облікової та аналітичної інформації щодо стану активів та пасивів підприємства в обґрунтуванні та прийнятті управлінських рішень засвідчують актуальність даних проблем.

Взаєморозрахунки підприємства є системою фінансових відносин підприємства з іншими суб'єктами господарської діяльності, в результаті яких встановлюється або змінюється зобов'язальний статус підприємства чи його характеристики. Дебітор, у свою чергу, зобов'язаний виконати умови за договором, а в разі виникнення простроченої заборгованості – не тільки погасити її суму, але й відшкодувати кредитору заподіяні збитки [4].

Для полегшення ведення бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості за конкретними договорами, Г. В. Власюк пропонує ввести у План рахунків додатковий позабалансовий рахунок 10 «Кредиторська заборгованість» [5].

Для вдосконалення ведення обліку з постачальниками та підрядниками Г. В. Власюк також пропонує ввести документ – Реєстр документів до сплати. Зведений «Реєстр документів до сплати», на її думку, дуже ефективним, бо показує реєстр рахунків за кожним постачальником і підрядником та має інформацію про те, за що платить підприємство, які строки оплати та найголовніше – показує залишок за кожним рахунком на кінець дня і має накопичувальну інформацію на кінець місяця [5]. До того ж цей документ дає змогу контролювати кредиторську заборгованість за конкретним рахунком від постачальника та підрядника.

Усвідомлення значення облікової політики як складової успішної

діяльності підприємства спонукає до вирішення завдань, орієнтованих на її удосконалення, зокрема:

- узагальнення інформації про стан договірних відносин на позабалансових рахунках 031 «Договірні зобов'язання», 032 «Договірні права»;
- уточнення правил документування фактів реалізації аграрної продукції в зв'язку із застосуванням уточнених первинних документів на відпуск продукції покупцям;
- підсилення методів контролю розрахунків шляхом систематичного спостереження за достовірністю облікових та звітних даних про наявність та зміни сум заборгованості, своєчасності розрахунків з кредиторами [6].

Підвищення вимог щодо якості фінансової звітності вимагає постійного удосконалення процесу автоматизації обліку, оскільки при наданні інформації у вигляді «застарілих» форм і методів відображення немає можливості досягти необхідної аналітичності, своєчасності, повноти та гнучкості облікової інформації. Тому процес автоматизації обліку сільськогосподарських підприємств вимагає постійного удосконалення.

Список використаних джерел:

1. Белова І. М. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 3 (28). С. 217–220.
2. Олійник Т. О. Особливості організації обліку зобов'язань та їх звітування. *Економічний вісник*. 2016. №1. С.154–160.
3. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 1 – 35 (зі змінами і доповненнями). *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2010. № 15 – 16. С. 1–92.
4. Журавська І. Л. Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Збірник тез Житомирського аграрного університету*. 2017. С. 56–59.
5. Власюк Г. В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2012. № 5. С. 40–44.
6. Візвренко С. В. Удосконалення організації обліку на підприємствах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. Вип. 16. С. 73–76.

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Гвоздєй Н. І., к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Інтеграція України в світовий економічний простір потребує реформування вітчизняної економічної системи, для якої ефективність функціонування податкової системи має важливе значення. Наразі, коли Україна знаходиться у кризовому економічному становищі, доцільно розглянути систему оподаткування нашої держави у порівнянні з більш економічно розвинутими зарубіжними країнами.

Теоретичні засади оподаткування розроблені в працях таких видатних вчених, як: А. Вагнер, Д. Кейнс, А. Лаффер, Д. Міль, Ф. Нітті, Д. Рікардо, А. Сміт. Науковці вивчають основні тенденції та проблеми у законодавстві про податок, доцільність та ефективність його запровадження.

Метою статті є дослідження ретроспективи становлення та розвитку міжнародних систем оподаткування у взаємозв'язку з вітчизняною практикою. Поява податків пов'язана з виникненням держави, які використовуються для фінансування її видатків. Суть податків, їх структура, призначення, роль і характер самого процесу оподаткування визначаються економічним і політичним ладом конкретного суспільства.

Податок – це встановлений вищим органом державної законодавчої влади обов'язковий платіж, що сплачується юридичними особами і громадянами в бюджет у розмірах і в строки, передбачені законом. Податок встановлюється виключно державою і базується на актах вищої юридичної сили. Встановлення державою податків – це форма прояву її державного суверенітету і здійснення належних їй функцій владності [1].

Адам Сміт виділив чотири принципи оподаткування, які пізніше були названі «Декларацією прав платника». Суть цих принципів зводиться до наступного:

1. Всі громадяни повинні сплачувати податки відповідно до своїх можливостей і доходів (обов'язковість, всеохоплюючий характер, платоспроможність платників, справедливість).

2. Кожен податок має бути чітко визначений і відомий всім (чіткість і прозорість).

3. Податок повинен сплачуватися в зручний час і спосіб (зручність для платника).

4. Система мобілізації податку має будуватися в такий спосіб, щоб мінімізувати витрати держави (фіскальна ефективність для держави).

З розвитком суспільства відбувається постійне вдосконалення системи оподаткування, тобто йде процес постійної зміни структури податків, зростання їх ролі в доходах держави. Однак є певні положення, які визначають підхід держави до цієї сфери діяльності. Для того, щоб ця діяльність давала позитивні результати, необхідно наукове обґрунтування основ податкової системи.

Податковий закон – це правовий акт вищого органу законодавчої влади, який зобов'язує юридичних осіб і громадян сплачувати до бюджету платежі у вигляді податків у певному розмірі і в точно фіксовані строки. Податковий закон, більш ніж інші закони, зачіпає матеріальні ресурси як громадян, так і підприємств. Тому до нього висувуються особливі вимоги. По-перше, він повинен бути чітко сформульованим і зрозумілим як платнику податку, так і органу, що здійснює стягнення. По-друге, цей закон повинен містити шість обов'язкових елементів, що визначають зміст податкових правовідносин: суб'єкт податку, об'єкт податку, ставки, одиниця обкладання, пільги, строки внесення.

Суб'єкт податку (платник податку) – фізична або юридична особа, на яку законом покладено обов'язок сплатити податок. Це особи, що займаються підприємницькою діяльністю, робітники, службовці, підприємства та ін. Основна ознака суб'єкта наявність власного джерела доходу або майна.

Об'єкт податку – все те, що підлягає обкладенню податком (дохід або майно): заробітна плата, прибуток, дохід, будівлі, транспортні засоби та ін. Від

об'єкта податку треба відрізнити джерело податку, хоч за більшістю податків ці поняття збігаються.

Джерело податку – це фонд, за рахунок якого здійснюється сплата податку. Збігається об'єкт з джерелом податку в прибутковому податку з громадян (заробітна плата), у податку на прибуток підприємств (прибуток) та ін.

Податок має правову, економічну та суспільну характеристики. Правовий зміст податків проявляється через систему правових норм. Податки встановлюються виключно державою на підставі закону за юридично закріпленими правилами. При реалізації сутності податку як правової категорії основою є зміна форми власності, тобто перехід власності до держави та використання її для задоволення суспільних потреб

За економічним змістом податки – це інструмент державного розподілу і перерозподілу доходів та фінансових ресурсів. Виступаючи особливою формою взаємозв'язків держави і суб'єктів економіки, податки відіграють важливу роль у державному регулюванні їх діяльності.

Для того, щоб платіж набув назву «податок», відповідав його змісту і відрізнявся від неподаткових доходів, він повинен мати відповідні риси або ознаки. До них належать:

- законність – право на встановлення і введення податків має тільки держава;
- імперативність (обов'язковість) – відповідність категоричним розпорядженням, що містяться у нормах податкового права, незалежно від розсуду суб'єкта оподаткування;
- податки вносяться до бюджету;
- податок – це відчуження частини власності суб'єктів на користь держави;
- нецільовий характер – податки не мають цільового призначення;
- безоплатність (без еквівалентності) – держава не зобов'язана надати платнику будь-який еквівалент внесеному платежу;

– однобічний характер встановлення – податкові відносини мають односторонню спрямованість – від платника до держави;

– безповоротність – податок надходить в бюджет та залишається там для фінансування потреб держави.

– регулярність внесення – податок вноситься в бюджет періодично, у чітко встановлені законодавством строки, на відміну від інших податкових платежів, які характеризуються разовим внесенням при визначених умовах;

– грошова форма внесення в бюджет [4, с. 34].

Види податків:

– прями – платником податку є отримувач прибутку (власник нерухомості) (як от: податок на прибуток підприємств, податок на нерухомість);

– непрямі – платником податку є споживач товарів чи послуг (як от податок на додану вартість, акцизний податок на тютюнові вироби, алкогольні напої, продукти енергії та електроенергії).

Для вирішення питань податкового регулювання доцільно насамперед провести реформування всієї податкової системи України шляхом розробки та затвердження такої моделі, яка б враховувала інтереси не тільки держави, але й платників податків. В умовах постійних змін у законодавчо-нормативній базі звернути увагу на процес адаптації нових критеріїв до стягування податків та зборів через урегулювання процедур розрахунку та сплати податкових платежів, що, безумовно, пов'язані з побудовою стабільної та ефективної банківської системи України. Крім того, будь-які зміни повинні бути обов'язково узгоджені з прийнятою бюджетною та податковою політикою держави починаючи із законодавчого рівня. Слід зауважити, що будь-які зміни потребують системного підходу, що забезпечить зважене використання податкових, бюджетних, соціальних, економічних, фінансових важелів із метою досягнення поставлених державою завдань щодо розвитку.

Список використаних джерел:

1. Дубенецька П. П. Податкове регулювання в системі управління національним господарством. Львів, 2015. 254 с.
2. Савчук В. А. Податкове регулювання економіки: сутність та проблеми реалізації в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 1.
3. Малкіна Я. Д. Економічний зміст податків, їх роль та сучасний стан податкової системи України. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. 2015.
4. Податкова система : [навч. посіб.] В. Г. Баранова, О. Ю. Дубовик, В. П. Хомутенко [та ін.] ; за ред. В. Г. Баранової. Одеса : ВМВ, 2014. 344 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Демченко Т. А., к. е. н., доцент,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Необоротні активи, зокрема основні засоби, відіграють важливу роль у формуванні капіталу підприємства. А тому у процесі управління необоротними активами на підприємстві вирішуються такі комплекси управлінських завдань, як обґрунтування можливих форм оновлення основних засобів, визначення потреби в їх нарощенні та можливих способів розширення, формування необхідних фінансових ресурсів для придбання, підвищення ефективності використання введених в дію основних засобів.

Справді вірна та обґрунтована побудова обліку необоротних активів на підприємстві має значний вплив на якість обліку та контролю в цілому.

Кваліфікованому спеціалісту одразу видно, що без уміння правильно і швидко оцінювати вартість будь-якого бізнесу, неможливо створення середнього класу власників, стійкого і динамічного розвитку ринкових умов, запобігання фінансових пірамід, економічного беззаконня, недовіри партнерів інвесторів, а в кінцевому результаті створення законного і чесного економічного мікро – та макроклімату. На такому умінні засновано функціонування економіки Німеччини, Франції, США, Японії та інших розвинутих країн.

Доцільно зауважити, що достовірність даних фінансової звітності підприємства повинна досягатись систематизацією оцінки активів підприємства, зокрема основних засобів, що забезпечені діючими правилами і нормативно-правовою базою держави.

З нашої точки зору, спосіб оцінки повинен вибиратися залежно від завдань, які вирішує підприємство та пріоритетів його розвитку, вибору об'єктивних методів оцінки, можливостей конвертації об'єкта оцінки у грошові кошти та інші.

Проблемам, пов'язаним із визначенням та застосуванням оцінки активів, зокрема основних засобів, завжди приділялось багато уваги вченими-економістами. На сьогоднішній день ці питання досі не мають єдиного вирішення, а тому залишаються такими актуальними.

Саме тому вважаємо доцільним дослідити та проаналізувати правильність вибору оцінки необоротних активів підприємств, що можливе лише при створенні системи практичних інструментів, використання яких забезпечить розкриття інформації щодо ефективного функціонування основних засобів та розробки на її основі напрямків залучення або перерозподілу ресурсів підприємства на користь більш ефективної його діяльності [1].

Процес організації і вибору оцінки є найбільш важливим моментом функціонування підприємства. На нашу думку, підходити до спрямованості вибору оцінки на підприємстві можна виходячи з наступних теоретичних і практичних міркувань:

- систематизація оцінки повинна свідчити про науково-дослідну природу процесу оцінки. Незалежно від того, яким є дослідження – кількісним чи якісним – воно виконується у чіткому порядку, відповідно до формальних правил у сфері дослідження економічних наук;

- об'єктом дослідження є оцінка основних засобів. Деякі види оцінки зосереджені на вивченні способів її виконання, оптимальність яких забезпечує узгодженість з визначеною практикою (наприклад, наскільки рівень залишкової вартості основних засобів підприємства відповідає рівню їх справедливої

вартості, або просто з'ясуванням здатності активу приносити економічну вигоду підприємству);

– оцінка проводиться згідно з П(С)БО. За умов їх правильного тлумачення та коментарю в практичній діяльності підприємств досягається відповідність облікової вартості рівню справедливої. Незалежно від того, на чому зосереджено оцінювання активів, елемент для порівняння і ухвалення рішень є завжди. Іноді критерії, за якими приймається рішення з питання застосування відповідних методів оцінки, ефективності використання необоротних активів для підвищення інвестиційної привабливості підприємства, впливають з офіційного переліку питань з регулювання та економічної політики держави, що визначаються заздалегідь, до початку діяльності підприємства. Проте офіційні цілі є не єдиним джерелом критеріїв, що застосовуються на практиці;

– повинна бути мета, задля досягнення якої основні засоби підприємства оцінюються для забезпечення інформації для прийняття рішень внутрішніми та зовнішніми користувачами фінансової звітності.

Господарська діяльність вітчизняних підприємств свідчить про суттєві труднощі реалізації не тільки їх оцінки, а і контролю основних засобів як специфічного виду засобів праці на підприємстві. Треба відмітити, що в сучасних умовах господарювання, відсутність належної системи контролю позбавляє управлінців достовірної інформації про фактичний стан необоротних активів, а це в свою чергу може призвести до значних зловживань з боку безпосередніх користувачів цих активів (неправомірне використання, крадіжки), необґрунтованого підвищення рівня витрат на підприємстві, а також зрушень налагодженого ритму функціонування підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бернстайн Л. А. Анализ финансов отчетности: теория, практика и интерпретация: [пер. с англ.; гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов]. М.: Финансы и статистика, 1996. 624с.

2. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ [пер. с англ. Ю. А. Огибина и др.; под общей ред. Б.С.Лисовика и М.Б. Ярчева]. М.: Сирин, 1998. 304 с.

3. Сахацький М. П. Теоретико-методичні засади оцінки результативності управління виробничо-господарською діяльністю підприємства. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2017. № 1. С. 135–142.

4. Янковий О. Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу. *Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону: моногр. О. : Атлант*, 2012. С. 125–143.

ВЕДЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ТОРГІВЛІ

Дем'янишина О. А., к.е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

В Україні нині однією із найбільш прибуткових і провідних галузей є торгівля. На сьогодні проблема застосування управлінського обліку з метою підвищення ефективності управління організацією набуває все більшої актуальності. Одним із найважливіших напрямків підвищення ефективності функціонування сфери торгівлі виступає управління товарними запасами.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» запаси – це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [2].

Кожна компанія визначає власні правила і принципи управлінського обліку запасів. Основною метою управлінського обліку на підприємстві є управління товарними запасами в напрямку утримання їх величини, що відповідатиме потребам підприємства, а також забезпечить його безперебійну роботу за умови зважених витрат. Визначена мета обумовлює дії менеджменту підприємства, які передбачають ведення обліку товарних запасів, визначення терміну зберігання товарних запасів (це найбільш актуально для продтоварів), необхідність розміщення замовлення на поставку наступної партії продукції, а

також кількість необхідної продукції з урахування таких акторів як сезонність, попит та пропозицію на ринку, тощо [1, с. 5].

Часто бувають випадки, коли запаси втрачають необхідні властивості через вплив зовнішнього середовища, закінчення терміну придатності або з інших причин, тобто можуть стати неліквідними в результаті фізичного або морального зносу. На відміну від бухгалтерського обліку, де для цілей списання необхідно дотримуватися ряду правил, таких як створення комісії, огляд запасів, складання акта на списання і т. д., в управлінському обліку кожна компанія визначає власний підхід до врахування неліквідів і їх списання. Зокрема, компанії можуть застосовувати окремо або в комбінації наступні варіанти:

- списання неліквідних запасів на витрати;
- облік запасів за первісною вартістю;
- уцінка в поточному періоді зі зниженням собівартості запасів для подальшого продажу в наступному періоді тощо.

В управлінській обліковій політиці, на відміну від бухгалтерського обліку, можуть бути визначені особливі правила обліку надходження запасів, їх використання та вибуття, а також відображення запасів в балансі (в тій чи іншій статті). Через це дані по запасах в управлінській звітності компанії також можуть відрізнятися від даних в звітності, складеної за стандартами фінансової звітності, тому що управлінський облік запасів не регламентований нормативними актами, відповідно, його принципи визначаються виходячи з потреб і цілей кожної конкретної компанії.

Компанії, які ведуть управлінський облік запасів, крім стандартного пакета звітності, що включає в себе управлінський баланс і управлінський звіт про прибутки і збитки, як правило, формують звіти по запасах. Фактично така звітність є окремим різновидом управлінської звітності.

Так як кінцевими користувачами управлінської звітності є керівники підприємства, а не його власники, спрямованість управлінського обліку має певну специфіку щодо звітності. Так, в залежності від того, кому конкретно з

управлінців призначається звіт, документ може містити як детальні і докладні відомості й показники в розрізі кожного окремого підрозділу фірми, так і сукупні ключові характеристики по компанії в цілому.

Отже, раціональне та обґрунтоване управління товарними запасами на основі управлінського обліку здійснює значний вплив на фінансовий стан торгівельного підприємства.

Для покращення організації управлінського обліку товарних запасів доцільно переш за все переглянути облікову політику підприємства та встановити ліміти для списання товарних запасів, їх резервування на накопичення. Також для здійснення більш детального управлінського обліку необхідно сформувані нормативно-правову базу, яка б регламентувала функціонування управлінського обліку на підприємствах різних галузей і різних форм господарювання, а також створити програмне забезпечення для даного виду обліку.

Список використаних джерел:

1. Бурлан С. А., Панченко І. М. Облікове забезпечення управління товарними запасами на підприємствах оптової торгівлі. *Ефективна економіка*. 2019. №11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2019/72.pdf.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 10.03.2020).

МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПОБУДОВИ ОБЛІКУ ВИТРАТ

Крочак О. І., к. е. н., доцент
Уманський національний університет садівництва, Умань

Функціонування суб'єктів господарювання пов'язане з їх виробничою діяльністю. Основним способом досягнення економічного ефекту для них є виробництво продукції, яке передбачає використання природних та трудових ресурсів, основних засобів та отримання нової продукції, виконання певних робіт чи надання послуг. Все це потребує нагромадження певних витрат і

передбачає у кінцевому результаті формування виробничої собівартості, склад якої залежить від особливостей технології виробництва та обсягу продукції, що виробляється. Відображення фактичного рівня витрат використаних ресурсів у натуральному та грошовому вираженні та контроль за раціональним їх використанням визначають основну мету обліку процесу виробництва та пов'язаних з ним витрат. Окрім того необхідно визначити склад витрат та розмежувати їх за видами діяльності, економічними елементами, статтями та місцями виникнення; виробничими структурними підрозділами; фактичну собівартість продукції порівняти з її бюджетами витратами тощо. Тому, ведення обліку витрат набуває важливого значення.

Процес обліку витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) для кожного суб'єкта господарювання є організаційно складним та трудомістким оскільки він складається з певних стадій та багатьох процесів. В цілому схема обліку виглядає наступним чином. На першому етапі відбувається облік використання ресурсів. Потім ведеться облік готової продукції шляхом відображення процесу виробництва нового продукту. На цьому етапі визначається розмір витрат за економічними елементами, номенклатурними статтями витрат, а також формується собівартість усіх видів продукції (робіт, послуг).

В результаті затвердження міжнародних стандартів обліку виникають потреби трансформувати вітчизняну систему обліку до них. Тому деякі науковці нашої країни пропонують розглядати системи обліку витрат, яка застосовується у зарубіжних країнах. Насамперед, це стосується таких систем обліку витрат, як «стандарт-кост» та «директ-костинг».

Систему «стандарт-кост» розробив американський інженер Г. Емерсон. На його думку, облік має бути спрямований у майбутнє, тобто передбачати або випереджати. В його підтримку Ю. Литвин відмічає: «Весь господарський процес повинен бути строго проконтрольований засобами обліку ще до його реального початку» [1, с. 314].

Наступним кроком удосконалення обліку витрат стало застосування системи «директ-костинг». Суть її полягає у тому, що вартість продукції складається лише з прямих витрат. Також, деякі науковці прирівнюють до них змінні витрати [1, с. 321]. Постійні ж витрати списуються на фінансовий результат.

За всіма ознаками систему «директ-костинг» можна віднести до систем управлінського обліку оскільки її використання обмежене через неповноту розрахунку показника собівартості продукції та ускладнення розподілу витрат. Через це, відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, дана система не може бути використана для складання зовнішньої звітності і розрахунку податків.

У вітчизняній практиці для ведення обліку витрат найчастіше використовують такі методи: простий (прямий); попередільний; позамовний та нормативний.

Простий метод використовують підприємства, які виробляють однотипну продукцію.

При використанні позамовного методу об'єктами обліку є виробничі замовлення, у межах яких обліковують всі витрати. Потім вони списуються на окремі замовлення. Фактична собівартість продукції визначається після виготовлення всієї партії продукції. Недоліками цього методу є те, що він не забезпечує поточного контролю витрат, а фактичну собівартість продукції можна визначити лише наприкінці року. Він не дає можливості визначити справжні причини відхилень від планових показників, а також ускладнює роботу бухгалтерії при збільшенні виробничих замовлень.

Попередільний метод обліку витрат використовується переважно у виробництвах, де чітко розмежовані технологічні стадії виробничого процесу, всередині яких облік ведеться за видами продукції. Цей метод, як і попередній, є надто трудомістким і не дає змоги виконувати необхідні завдання управління.

Нормативний метод обліку витрат передбачає використання відповідних нормативів на всі види виробничих витрат. За допомогою фіксації відхилень від

норм та їхніх змін нормативний метод може використовуватись, як засіб оперативного управління виробництвом і перестане бути лише методом документування фактичних затрат, що відбулись. Л. Нападовська вважає, що при застосуванні нормативного методу економіка піддається такому самому управлінню, як і виробництво виробів [2].

Таким чином, застосування інтегрованої системи обліку та прогресивних методів визнання витрат дає змогу створити інформаційну систему для управління витратами, собівартістю продукції, результатами діяльності, а також для їх аналізу.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський облік у сільському господарстві: підр. для вузів / Ю. Я. Литвин та ін. Тернопіль: Чарівниця, 1995. 824 с.
2. Нападовська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практиці діяльності вітчизняних підприємств. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2005. № 8 – 9. С. 50–63.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ПІДЗВІТНИХ КОШТІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Оляднічук Н. В., к. е. н., доцент
Уманський національний університет садівництва, Умань

Систематичне реформування бухгалтерського обліку в Україні спрямоване на вдосконалення методологічного, нормативного-правового та законодавчого забезпечення. Господарська діяльність суб'єкта підприємництва тісно пов'язана з придбанням матеріальних цінностей за готівкові кошти через підзвітних осіб. Це досить зручний спосіб щодо придбання активів та здійснення контролю за процесом витрачання готівкових коштів. Оскільки розрахунки з підзвітними особами є внутрішньогосподарською дебіторською заборгованістю, то досить часто мають місце випадки порушення норм чинного законодавства процедури видачі підзвітних коштів, порядку складання та

строків подачі Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт.

Відповідно до п.17.9.2 розд. IV Податкового кодексу України, Наказом Міністерства фінансів України від 28.09.2015 № 841 затверджено форму Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, та Порядку його складання.

З огляду на ситуацію, яка склалася у підприємницькому середовищі, особливого підходу потребує процес організації обліку розрахунків з підзвітними особами (внутрішньогосподарськими дебіторами), який включає в себе: дієве нормативно-правове поле, порядок видачі підзвітних коштів та диференційовані строки їх повернення, а також належне та вчасне документальне оформлення у реєстрах первинного, аналітичного та синтетичного обліку.

З метою вирішення цих та ряду інших проблемних питань та налагодження процесу організації обліку розрахунків з підзвітними особами та контролю за використанням коштів, виданих на відрядження або під звіт, проаналізувати та систематизувати вимоги щодо термінів витрачання і звітування за коштами, отриманими в касі працівниками підприємства на поїздки у відрядження, купівлю матеріальних, оплату робіт та послуг тощо.

Наказ керівника підприємства регламентує перелік посадових осіб, яким надано право отримувати підзвітні кошти для придбання матеріальних цінностей з метою забезпечення безперебійної роботи суб'єкта господарювання. Характерною особливістю є те, що особи, яким видано готівку з каси підприємства, зобов'язані відзвітувати про витрачені кошти в процесі виконання відповідного завдання. Звіт складається платником податку (підзвітною особою) про отримання конкретної суми коштів та їх використання або повернення невикористаних сум до каси підприємства. Після перевірки даного документу головний бухгалтер заповнює поля «Звіт перевірено», «Залишок унесений (перевитрата видана) в сумі за касовим ордером», вказує бухгалтерські статті щодо витрачених коштів, а також здійснює розрахунок

суми утриманого податку за несвоєчасно повернені підзвітні кошти (які не мають документального підтвердження) або несвоєчасне формування Звіту та подачі його до бухгалтерії підприємства.

Для контролю правильності формування та подачі Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, підзвітній особі на підприємстві виписували Посвідчення про відрядження. На сьогодні такий документ є необов'язковим для використання. Проте на практиці багато підприємств продовжують використовувати даний документ, оскільки це дозволяє контролювати фактичний термін відрядження працівника підприємства. Тобто, у випадку дострокового повернення з відрядження або ж подовження терміну відрядження, у посвідченні про відрядження працівник зобов'язаний зробити відмітки про фактичну дату вибуття з підприємства, до якого був відряджений. За датами вибуття та прибуття у підприємство працівникові нараховувалися та виплачувалися суми добових (витрати на харчування та фінансування інших власних потреб фізичної особи, понесені у зв'язку з таким відрядженням).

Згідно пп. 170.9.1 ПКУ Податкового кодексу України добові виплати під час відрядження в межах України у 2020 році складають 472,30 грн (для співробітників госпрозрахункових підприємств) і 60,00 грн (державним службовцям і працівникам підприємств, установ та організацій, що повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів).

Строки подання Звіту та повернення підзвітних коштів регламентується Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, яким визначено, що залишок невикористаних коштів необхідно повернути в касу або на банківський рахунок підприємства, яке видало такі кошти. Здійснити таке повернення потрібно до або під час подання Звіту про використання коштів, наданих на відрядження або під звіт. Законодавством визначено наступні граничні строки використання підзвітних сум: на закупівлю сільгосппродукції та вторинної сировини (не більше 10 робочих днів із дня видачі під звіт); на закупівлю брухту чорних і кольорових металів (не більше 30

робочих днів); на інші виробничі потреби (не більше 2 робочих днів); на відрядження (до закінчення строку відрядження, але не пізніше 3 банківського дня). За порушення встановлених строків використання виданої під звіт готівки, а також за видачу готівкових коштів під звіт без повного звітування щодо раніше виданих коштів на підприємство і на підзвітну особу накладаються штрафні санкції. З метою вирішення даної проблеми у Звіті необхідно дати роз'яснення щодо строків подання звіту та нарахування штрафних санкцій за порушення терміну звітування.

Таким чином, з метою вирішення проблем обліку і контролю за використанням підзвітних коштів необхідно: систематично здійснювати аналіз дотримання чинного законодавства; видавати кошти за умови, що за попередній аванс підзвітна особа відзвітувала; застосовувати штрафні санкції у випадку порушення касової дисципліни. Ці та ряд інших заходів сприятимуть зміцненню розрахунково-касової дисципліни та покращать процес в частині оперативного обліку за розрахунками з підзвітними особами.

ОБЛІКОВЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Пилявець В. М., к. е. н., доцент
*Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету, Вінниця*

Формування та розкриття обліково-аналітичної інформації щодо основних засобів пов'язані з розв'язанням складних питань практичного і теоретичного характеру. Надання користувачам правдивої та неупередженої інформації для прийняття економічних рішень безпосередньо впливає на управління господарськими процесами, у тому числі і операціями з основними засобами. Тому важливим регулятором ведення обліку основних засобів та складання звітності є нормативно-правове регулювання.

Аналіз існуючої правової бази показав, що в цілому в Україні створено

нормативно-правові засади щодо питань обліку та використання основного капіталу. Основними законодавчими документами є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, Методичні рекомендації по бухгалтерському обліку основних засобів та Податковий Кодекс.

Із прийняттям цих нормативних документів настав новий етап організації і методології бухгалтерського обліку основних засобів, з'явилися нові поняття та економічні категорії, такі як «справедлива вартість», «визнання активів», «майбутня економічна вигода», безліч інших, використання яких є вагомим чинником ефективної організації бухгалтерського обліку основних засобів.

Прийняття нового Податкового Кодексу дозволило усунути існуючі розбіжності між цими нормативними документами. Новий порядок здійснення податкового обліку основних засобів, згідно Податкового кодексу, істотно відрізняється від звичного раніше, законодавцві вдалося максимально зблизити податковий та бухгалтерський облік основних засобів.

Сучасна редакція Податкового кодексу України нівелює розбіжності у назвах, використовуючи термін «основні засоби», гармонізує поняття амортизації, вартості, що амортизується, первісної, ліквідаційної, залишаючи незмінними, порівняно з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», строк корисного використання (більше року або понад операційний цикл, якщо він довший за рік) та вартісний критерій (понад 6000 грн.).

Основним нормативним документом з обліку основних засобів є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 (П(С)БО7) «Основні засоби» [2]. Це положення визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби та інші необоротні матеріальні активи, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності. Зокрема, у даному документі наводяться критерії визнання об'єкта основних засобів активом, прописані методи оцінки, переоцінки та амортизації основних засобів, врегульовано формування інформації про зменшення

корисності та вибуття основних засобів, а також порядок розкриття інформації про них у примітках до фінансової звітності. Згідно даного положення «Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство / установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва / діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)».

Крім П(С)БО 7 питання обліку основних засобів певним чином регулюють наступні стандарти обліку (табл 1).

Міжнародні стандарти обліку – це сукупність відповідних методів, які складають базу обліку і відображені в міжнародних бухгалтерських стандартах. За міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) облік основних засобів та розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначається МСФЗ 16 «Основні засоби» [5].

Відповідно до п. 24 МСФЗ 16 «Основні засоби – матеріальні об'єкти, які утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей та використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду».

Важливим документом з обліку основних засобів є Інструкція з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, яка встановлює єдині вимоги щодо порядку проведення інвентаризацій основних засобів установами і організаціями, визначає завдання інвентаризації, наводить терміни проведення та перелік активів щодо яких є обов'язкова інвентаризація.

До переліку важливих нормативних документів з обліку основних засобів належать Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, що також наводять класифікацію основних засобів, визначають методологічні особливості обліку надходження, ремонту, поліпшення, переоцінки, вибуття,

амортизації основних засобів та облік основних засобів в оренді. У додатку до методичних рекомендацій наводяться типові кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку операцій з такими активами.

Таблиця 1

Основні стандарти бухгалтерського обліку в частині регулювання обліку основних засобів

Номер та назва	Об'єкт регулювання	Сутність
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття	Розкриває склад та елементи фінансової звітності, наводить якісні характеристики фінансової звітності та принципи її підготовки та регулює розкриття інформації у фінансовій звітності.
П(С)БО 7 «Основні засоби»	Методологічні засади формування інформації про основні засоби у бухгалтерському обліку та звітності	Наводить критерії визнання об'єкта основних засобів активом, вказує на методи оцінки, переоцінки та амортизації основних засобів, регулює формування інформації про зменшення корисності та вибуття основних засобів, а також розкриття інформації про них у примітках до фінансової звітності.
П(С)БО 14 «Оренда»	Методологічні засади формування інформації в бухгалтерському обліку про оренду необоротних активів розкриття її у фінансовій звітності	Вирізняє фінансову та операційну оренду, і відповідним чином надає інформацію про ведення обліку оренди як в орендаря, так і в орендодавця. про продаж активу з укладанням угоди про його одержання продавцем в оренду і розкриття інформації про оренду в примітках до фінансової звітності.
П(С)БО 27 Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»	Методологічні засади формування інформації в бухгалтерському обліку про необоротні активи та групи вибуття,	Визначає критерії визнання та оцінки необоротних активів, утримуваних для продажу, визнання та оцінку припиненої діяльності, та вказує інформацію, що наводиться в примітках до фінансової звітності про активи та групи вибуття, утримувані для продажу, а також припинену діяльність.
П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів»	Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зменшення корисності активів та її розкриття у фінансовій звітності	Визначає критерії визнання та оцінки зменшення корисності активів, надає інформацію про облік відновлення корисності активу, зменшення та відновлення корисності групи активів, яка генерує грошові потоки та її розкриття у примітках до фінансової звітності.
П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість»	Формування в бухгалтерському обліку інформації про інвестиційну нерухомість	Визначає критерії визнання та оцінки інвестиційної нерухомості, умови переведення нерухомості до інвестиційної нерухомості і виведення зі складу інвестиційної нерухомості, вибуття інвестиційної нерухомості, та відображення таких операцій у примітках до фінансової звітності.

Організаційний рівень регулювання обліку основних засобів на рівні самого підприємства передбачає регулювання, яке здійснюється шляхом формування наказу про облікову політику.

При організації документального оформлення обліку основних засобів слід керуватися такими нормативними актами:

– Наказом Міністерства статистики України № 352 від 29.12.1995 р. «Про затвердження типових форм первинного обліку». Цим наказом Міністерство статистики затвердило типові форми первинної облікової документації з обліку основних засобів, які введені в дію з 1 січня 1996 р.

– Переліком типових документів (наказ Головного архівного управління при Кабінеті Міністрів України № 41 від 20.07.98 р.).

Інвентаризацію основних засобів слід проводити відповідно до Інструкції з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно матеріальних цінностей, грошових коштів і документів, розрахунків та інших статей балансу, затвердженої наказом Головного управління Державного Казначейства України № 90 від 30.10.98 р.

На основні засоби які не придатні до експлуатації і не підлягають відновленню, проводиться списання таких об'єктів у порядку, встановленому Типовою інструкцією про порядок списання основних засобів установ, затвердженою спільним наказом Головного Управління Державного казначейства України та Міністерства економіки України № 126/137 від 02.12.97 р. яка зареєстрована в Міністерстві юстиції України за № 608/2412 від 19.12.97 р.

Розмір збитків від розкрадання, нестач, знищення (псування) матеріальних цінностей визначений порядком № 116, який затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 22.01.96 р. з доповненням № 1402 від 15.12.97 р. цей порядок встановлює механізм визначення розміру збитків від розкрадання, нестач, знищення (псування) матеріальних цінностей.

Список використаних джерел:

1. Державний класифікатор України «Класифікація основних засобів», затверджений наказом Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації № 507 від 19 сер. 1997 р. URL: <http://www.legal.com.ua/document/kodeks/0CH560507217-97.html>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27 квіт. 2000 р. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 10.03.2020).
3. Податковий кодекс України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 11.03.2020 р).
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99р. №996-14 –ВР URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 10.03.2020 р.).
5. Основні засоби : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 URL: www.minfin.gov.ua (дата звернення 11.03.2020).

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІДЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Пилявець І. М., к. е. н., доцент
Вінницький коледж економіки та підприємництва
Тернопільського національного економічного університету, Вінниця
Пилявець Є. М., викладач
Вінницький кооперативний інститут, Вінниця

Державну політику у сфері бухгалтерського обліку та контролю в Україні реалізують Міністерство фінансів України, Національний банк України, Державне казначейство України, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади в межах повноважень, передбачених законодавством. Порядок бухгалтерського обліку виробничих запасів визначається різними суб'єктами в межах їх повноважень та представлені трьома рівнями (міжнародний, державний та рівень підприємства), що будують систему нормативного регулювання бухгалтерського обліку виробничих запасів.[1, с. 85].

Міжнародний: МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 2 «Запаси».

Державний: Податковий кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО 1 «Загальні

вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 9 «Запаси», План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій, Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, інші нормативно-правові акти та методичні вказівки з питань бухгалтерського обліку, міністерств та відомств і державних комітетів Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції з урахуванням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Рівень підприємства: Положення про облікову політику, посадові інструкції, внутрішньо-розпорядчі документи та нормативи.

Ведення бухгалтерського обліку виробничих запасів у міжнародній практиці регламентується МСБО 2 «Запаси». Оскільки вибір застосування МСБО в Україні є добровільним (крім випадків, встановлених законодавством), важливим питанням є розуміння відмінностей між вітчизняними та міжнародними стандартами, зокрема, і між МСБО 2 та П(С)БО 9 «Запаси».

Що стосується МСБО 2, то запаси трактуються як активи, які утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу, перебувають у процесі виробництва для такого продажу або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг. Важливим питанням є розгляд класифікації запасів в цілому згідно з вітчизняними та міжнародними стандартами.

У МСБО 2 зазначено, що у фінансовій звітності слід розкривати загальну балансову вартість запасів та балансову вартість згідно з класифікаціями, прийнятими для суб'єкта господарювання. Також у стандарті зазначено, що запаси включають товари, що були придбані та утримуються для перепродажу, готову вироблену продукцію або незавершене виробництво суб'єкта господарювання й основні та допоміжні матеріали, призначені для використання в процесі виробництва.

Характеристика нормативно-правових актів, що регулюють питання бухгалтерського обліку виробничих запасів

Нормативно-правовий акт	Сутність
1	2
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси»	Встановлює особливості визнання та оцінки виробничих запасів при їх надходженні та використанні для підприємств України, які використовують міжнародні стандарти для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності
Податковий кодекс України	Визначає порядок оподаткування податком на додану вартість виробничих запасів при їх придбанні та реалізації, порядок оцінки виробничих запасів при вибутті та встановлює обмеження щодо включення вартості виробничих запасів до витрат при розрахунку бази оподаткування податком на прибуток
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, в т.ч. щодо виробничих запасів, порядок оформлення первинних документів та реєстрів бухгалтерського обліку, обов'язки підприємств в проведенні інвентаризації.
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»	Визначає методологічні засади формування в обліку інформації про виробничі запаси, регулює їх порядок оцінки і обліку на підприємстві та розкриття інформації в фінансовій звітності, регулює порядок здійснення операцій, пов'язаних із рухом виробничих запасів
Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку»	Визначає основні рахунки та субрахунки для систематизації інформації про виробничі запаси, а також регулює порядок їх використання при здійсненні операцій з ними
Інструкція «По інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків»	Визначає порядок проведення інвентаризації виробничих запасів та основні вимоги щодо оформлення результатів їх інвентаризації
Інструкція «Про порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних довіреностей на одержання цінностей»	Визначає порядок видачі, повернення та використання довіреностей на отримання виробничих запасів, що використовуються при їх придбанні та доставці їх на підприємство власними силами
Наказ Міністерства статистики України «Про затвердження типових форм первинних документів з обліку сировини і матеріалів»	Визначає перелік та форми типових первинних документів, які можуть використовуватися підприємствами при обліку виробничих запасів, а також зазначає порядок їх заповнення з урахуванням обов'язкових реквізитів, що висуваються до документів

1	2
Наказ Міністерства фінансів України «Про кореспонденцію рахунків»	Визначає типові бухгалтерські проведення пов'язані з бухгалтерським обліком операцій з надходження, вибуття та виробництва виробничих запасів
Порядок визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей	Визначає механізм визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей, в тому числі виробничих запасів
Методичні рекомендації про застосування регістрів бухгалтерського обліку	Надає методичні рекомендації про застосування регістрів бухгалтерського обліку для відображення та систематизації інформації про виробничі запаси
Порядок проведення дооцінки залишків товарно-матеріальних цінностей	Регулює порядок проведення дооцінки залишків матеріальних цінностей, в тому числі виробничих запасів
Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції	Встановлюють єдині підходи до формування собівартості продукції (робіт, послуг) і визначення фінансових результатів на підприємствах з урахуванням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Вони застосовуються для здійснення планування, ведення обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах.
Положення про облікову політику	Встановлюють єдині підходи до формування собівартості продукції (робіт, послуг) і визначення фінансових результатів на підприємствах з урахуванням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Вони застосовуються для здійснення планування, ведення обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах.

Відповідно до П(С)БО 9 для цілей бухгалтерського обліку запаси включають: сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності; незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів тощо; готову продукцію; товари у вигляді матеріальних цінностей; малоцінні та швидкозношувані предмети; поточні біологічні активи.

Одже, основні нормативно-правові документи, що здійснюють регламентацію бухгалтерського обліку виробничих запасів підприємств в Україні в цілому сформовані, проте в ряді документів виникає неузгодженість,

зокрема існують відмінності між порядком оцінки виробничих запасів за вимогами П(С)БО та МСФЗ.

Список використаних джерел

1. Запаси на складі та у виробництві: збірник систематизованого законодавства. *Бухгалтерія*. 2017. С. 152.
2. Крикавський Є. Прикладні аспекти системи управління запасами: підручник. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. 684 с.
3. Марущак Л. І. Економічна сутність виробничих запасів *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2007. № 577. С. 225–230.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності URL:http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408
5. Національні стандарти бухгалтерського обліку в Україні URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 14.03.2020 р.).

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРИЙ ВАЛОВОЙ, ТОВАРНОЙ И РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

Федечко К. А., магистрант

Полесский государственный университет, Пинск, Беларусь

Одним из основополагающих аспектов учетно-аналитического обеспечения предприятий любой формы собственности выступает организация учета готовой продукции. Вопросы правильной организации бухгалтерского учета имеют первостепенное значение для формирования качественной информации, необходимой для принятия эффективных управленческих решений.

В МСФО (IAS 2) «Запасы» конкретное определение понятия «готовая продукция» отсутствует. Согласно стандарту готовая продукция входит в состав запасов, под которыми следует понимать активы, которые предназначены для продажи; прошли предпродажную подготовку; материалы, используемые в процессе производства или для предоставления услуг [1].

Не смотря на отсутствие определения готовой продукции в теоретических положениях международных стандартов финансовой отчетности, сущность

рассматриваемой категории находит свое отражение в экономической литературе. Подходы к сущности готовой продукции с точки зрения отдельных авторов представлены в табл. 1.

Таблица 1

Различные определения понятия «готовая продукция»

Автор	Определение
Стражев В.И. [2, с.231]	Готовая продукция – такая продукция, которая полностью прошла все стадии обработки и укомплектовки, соответствует ГОСТам (техническим условиям), сдана на склад готовой продукции и снабжена сертификатом качества.
Левкович О.А., Бурцева И.Н. [3, с.493]	Готовая продукция – это изделие и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принятые на склад или заказчиком и снабженные сертификатом, удостоверяющим их качество.
Ладутько Н.И. [4, с.386]	Изделие считается готовым только в случае полного комплектования и соответствия ГОСТам, сдано на склад готовой продукции и снабжено сертификатом или другим документом удостоверяющим качество готовой продукции.

Обзор специальной экономической литературы не показал существенных расхождений в определении сущности категории готовой продукции. В экономической литературе готовую продукцию как результат производственного процесса субъекта хозяйствования классифицируют по нескольким признакам: в зависимости от цели производства готовая продукция разделяется на основную и побочную; по составу и назначению готовая продукция делится на валовую, товарную и реализованную.

Валовая, товарная и реализованная продукция являются взаимосвязанными между собой понятиями. Для того чтобы различать категорию валовой, товарной и реализованной продукции между собой, предлагаем более подробно рассмотреть и сравнить валовую и товарную (табл. 2), товарную и реализованную продукцию (табл. 3).

Таким образом, можно сделать вывод, что валовая продукция представляет собой более широкое понятие, чем товарная продукция. По результатам изучения экономической литературы было обнаружено, что валовая продукция рассчитывается только в сопоставимых ценах и применяется

для учета и планирования затрат на производство, для определения потребности в материальных ресурсах, численности работников, а также для установления динамики продукции и пропорций в развитии отраслей. Объем товарной продукции планируется в действующих и сопоставимых ценах.

Таблица 2

Подходы к определению валовой и товарной продукции

Автор	Валовая продукция	Товарная продукция
Ильющенко Н. [5]	Стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство	Отличается от валовой тем, что в товарную продукцию не включают незавершенное производство и внутрихозяйственный оборот.
Керимова В. Э. [6]	Обобщающий показатель объема производства продукции, характеризующий в денежной форме результат деятельности предприятия за определенный срок.	Один из показателей объема промышленного производства, характеризующий стоимость всей продукции, произведенной предприятием и предназначенной для реализации на сторону или для собственных нужд
Галяутдинов Р.Р. [7]	Стоимость всех видов продукции, произведенной предприятием	Стоимость готовой продукции, предназначенной для реализации

Товарная продукция в сопоставимых ценах характеризует темпы, пропорции и структуру объема производства, а в действующих ценах применяется для планирования и анализа себестоимости продукции. На величину валовой продукции могут влиять кроме остатков незавершенного производства также стоимость потребленных в производстве предметов труда. Неоправданное увеличение незавершенного производства, снижение качества продукции и изменение ее ассортимента могут создать видимость успешной работы предприятия. Кроме того, этот показатель не создает заинтересованности у предприятий в снижении материалоемкости продукции.

В настоящее время валовая продукция не является показателем, по которому оценивается деятельность организации. Однако он оценивается, так как данные о произведенной валовой продукции необходимы для исчисления чистой продукции и для выяснения динамики производства.

На первый взгляд, кажется, что между товарной и реализованной продукцией нет существенной разницы, ибо по своему составу они одинаковы. На самом деле это не так. Для включения товарной продукции в объем реализации необходимо отгрузить ее заказчику, который должен перечислить плату за нее на счет предприятия-изготовителя. Следовательно, товарной называется продукция, подготовленная к передаче в хозяйственный оборот, а реализованной – продукция, уже находящаяся в хозяйственном обороте. Объем реализованной продукции рассчитывается в действующих ценах и используется для определения полной себестоимости ее и прибыли от реализации.

Таблица 3

Различные определения понятия товарной и реализованной продукции

Автор	Товарная продукция	Реализованная продукция
Галяутдинов Р. Р. [7]	Стоимость готовой продукции, предназначенной для реализации	Стоимость продукции, отпущенной и оплаченной покупателями
Скляренко В.К. [8]	Стоимость общего результата деятельности предприятия без учета остатков незавершенного производства на начало и конец планового периода	Продукция, поступившая в данном периоде на рынок и подлежащая оплате потребителям
Кондратьева М.Н [9]	Продукция, изготовленная в соответствии с техническими условиями или стандартами, полностью укомплектованная необходимыми запчастями, принятая подразделениями технического контроля и предназначенная для реализации на рынке	Продукция, отгруженная покупателям и оплаченная ими в данном периоде

В отличие от товарной продукции показатель объема реализованной продукции более полно характеризует степень участия отраслей и предприятий в процессе расширенного производства. Факт реализации свидетельствует о том, что данная продукция действительно нужна обществу для удовлетворения его потребностей. При этом очень важно, чтобы выполнение плана по реализации продукции сопровождалось выполнением заданий по ее выпуску в натуральном выражении.

Таким образом, рассмотрев данные категории, можно заметить, что они все взаимосвязаны между собой тем или иным способом. Для более наглядной взаимосвязи между ними, представим валовую, товарную и реализованную продукцию в виде схемы (рис. 1).

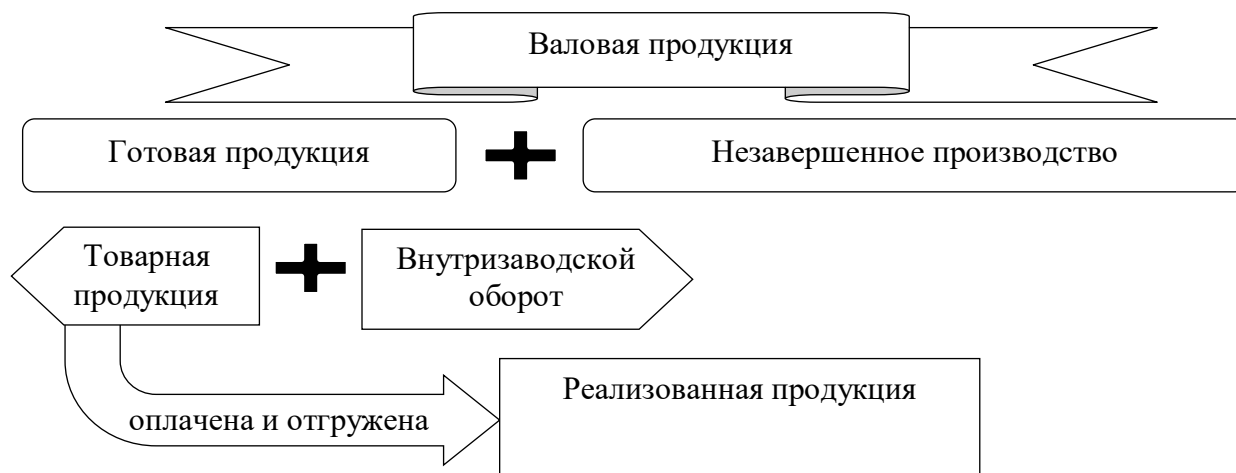


Рис. 1. Взаимосвязь валовой, товарной и реализованной продукции

На данном рисунке наглядно изображена структура валовой продукции, что в нее включается незавершенное производство и готовая продукция, которая в свою очередь состоит из товарной продукции и внутризаводского оборота, а также отражены условия, при которых происходит переход от категории товарной продукции в реализованную продукцию.

Таким образом, товарная продукция отличается от валовой тем, что в нее не входят те результаты производственной деятельности, которые остаются на самом предприятии и не предназначены к отпуску за его пределы. От товарной продукции готовая продукция отличается тем, что не включает в свой состав стоимость работ промышленного характера, выполненных по заказам со стороны или непромышленных хозяйств и организаций данного предприятия.

Список использованных источников:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS 2) «Запасы». БизнесИнфо. Беларусь. Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск. 2020.

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS 2) «Запасы». БизнесИнфо. Беларусь. Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск. 2020.
3. Левкович О. А., Бурцева И. Н. Бухгалтерский учет: учеб. пособие. Минск: Амалфея. 2016. 612 с.
4. Ладутько Н. И. Бухгалтерский учет в промышленности: учеб. пособие. Минск: Книжный Дом. 2015. 688 с.
5. Ильющенко Н. Анализ выполнения плана производства и выпуска товарной продукции. АПС «БизнесИнфо»: Беларусь. / ООО «Профессиональные правовые системы». Минск. 2020.
6. Керимова В. Э., Матальцкая С. К. Бухгалтерский учет, анализ и аудит: практикум. Минск: БГАТУ. 2014. 192 с.
7. Галяутдинов Р. Р. Перспективные направления развития анализа хозяйственной деятельности. *Бухгалтерский учет и анализ*. 2016. №10. С. 3–5.
8. Скляренко В. К., Иванова М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие. М.: Инфра-М. 2014. 352 с.
9. Чем отличается товарная продукция от валовой продукции и реализованной продукции. URL: <https://lektsia.com/1x3d35.html> (дата доступа: 10.02.2020).

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ РАСХОДОВ В ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ

*Хованская М. С., магистрант
Полесский государственный университет, Пинск, Беларусь*

Важное значение в процессе бюджетирования расходов имеет разработка методики контроля исполнения бюджетов. С помощью системы бюджетов можно контролировать уровень расходов отдельных видов ресурсов и изыскивать резервы их экономии. Система контроля с позиции его роли в системе бюджетирования представляет собой совокупность методических приемов и способов, предназначенную для анализа и оценки эффективности управления ресурсами и расходами в течение бюджетного периода. Контроль представляет собой инструмент, позволяющий руководству и сотрудникам хозяйствующего субъекта организовать исполнение бюджета в соответствии с утвержденными текущими и стратегическими планами предприятия, а также выявить возможность возникновения отклонений еще до того, как они

произойдут. Контроль представляет собой важную функцию управления, которая на базе данных наблюдения, переработки информации о реальном состоянии объекта управления методом сопоставления и сравнения фактических данных с нормативными (бюджетными) параметрами осуществляет оценку характеристик исполнения стратегии.

Выполнение бюджетного контроля означает, во-первых, установление объектов контроля, измерение их уровня и степени отклонения от установленных значений; во-вторых, прослеживание хода выполнения принятых управленческих решений и оценку достигнутых результатов.

При осуществлении контроля исполнения бюджетных показателей по расходам необходимо раскрыть его этапы:

- установление круга лиц, осуществляющих контроль исполнения различных показателей бюджета;
- определение контрольных показателей бюджетов расходов;
- сравнение бюджетных и фактических показателей и выявление отклонений;
- разработка оперативных управленческих решений по устранению нежелательных отклонений;
- корректировка отдельных показателей бюджетов в связи с изменением внутренних и внешних условий.

Функция контроля в системе бюджетирования выполняется на протяжении всего бюджетного цикла в процессе фактического исполнения бюджетов. Обратная связь между системой бюджетирования и контролем заключается в принятии корректирующих управленческих решений по устранению негативных тенденций как в текущей деятельности предприятия, так и в долгосрочной перспективе.

Порядок осуществления бюджетного контроля зависит от организационной структуры управления предприятием. В условиях функциональной структуры управления бюджетный контроль выполняется на разных стадиях управленческого цикла соответствующими вертикальными

структурными подразделениями: цехами, отделами, линейным и высшим руководством. В процессно-ориентированных структурах полномочиями контроля наделены руководители бизнес-процессов и subprocessов, отвечающие за уровень расходов по местам их возникновения, и руководители центров ответственности.

Систему контроля в процессе бюджетирования расходов можно представить в следующем виде (рис. 1).

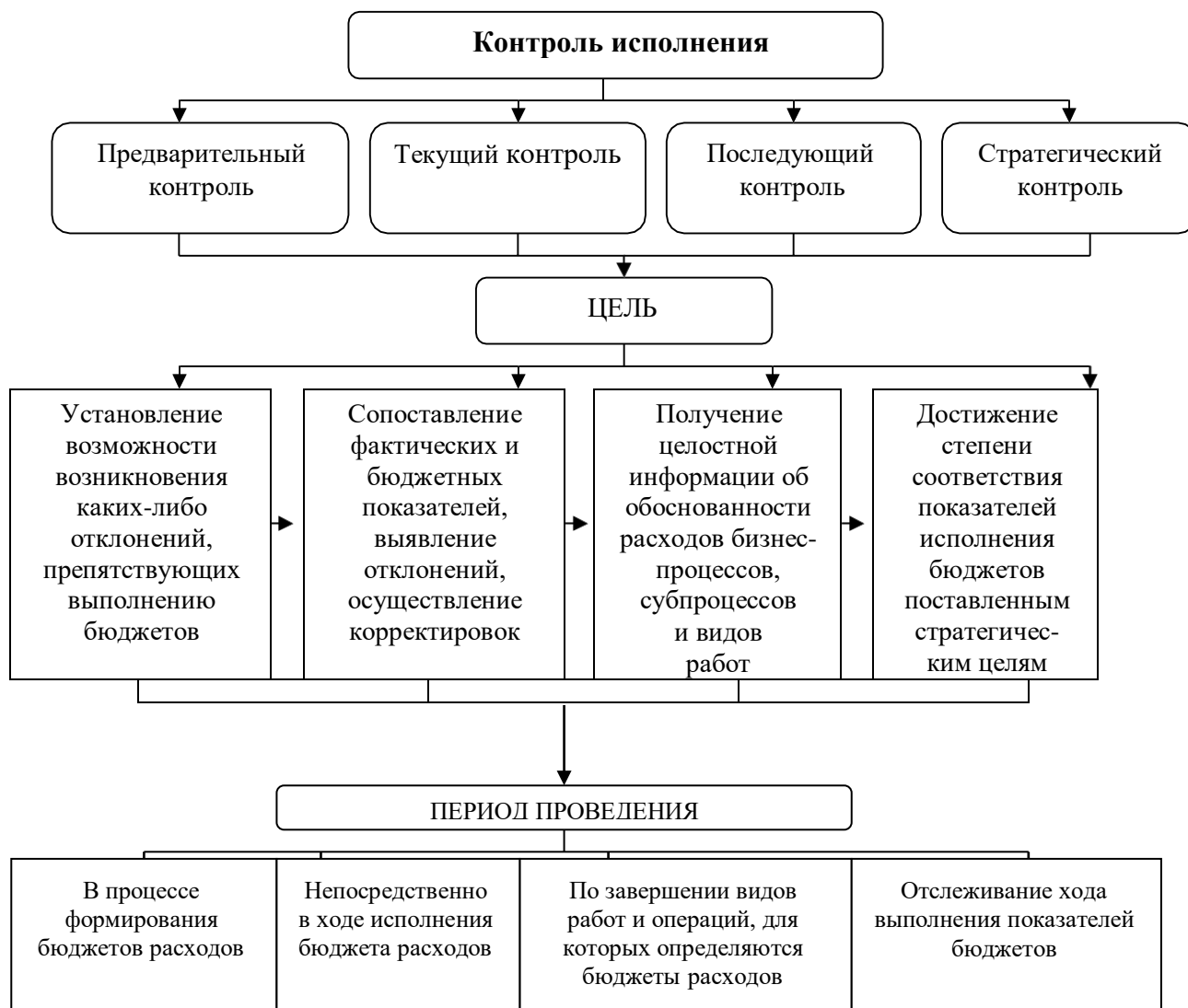


Рис. 1. Система контроля при осуществлении бюджетирования расходов

Система контроля с позиции его роли в бюджетировании процессно-ориентированных производств представляет собой совокупность методических приемов и способов, применяемых в целях контроля, анализа и оценки эффективности управления расходами в течение бюджетного периода.

Осуществление предварительного, текущего и последующего контроля позволяет определить, насколько эффективно работало предприятие в данном бюджетном периоде, а также выявить проблемы функционирования бизнес-процессов и подготовить информацию о необходимой корректировке бюджетов и направлений деятельности предприятия.

Поскольку в процессе контроля исполнения бюджетов определяется степень соответствия фактических параметров деятельности предприятия поставленным долгосрочным целям, важное значение имеет осуществление стратегического контроля расходов в процессе исполнения стратегических бюджетов по расходам. В случае значительных и устойчивых отклонений фактических данных от бюджетных параметров производится обязательная корректировка бюджета и долгосрочных целевых показателей.

Список используемых источников:

1. Аманжолова Б. А. Бюджетирование как система оперативного планирования и контроля. Новосибирск : СибУПК. 2004.
2. Ермакова Н. А. Контрольно-информационные системы управлеческого учета. М.: Экономистъ. 2005.
3. Щиборщ К. В. Бюджетирование деятельности промышленного предприятия. М.: Дело и Сервис. 2004.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ ЗАТРАТ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Юрчик М. М., студент

Полесский государственный университет, Пинск, Беларусь

Для руководителя каждой организации главной задачей является использование ресурсов и информации, которые имеются в его распоряжении, для получения максимальной прибыли и оперативного управления процессами производства. Как показывает практика, для принятия обоснованных управленческих решений и оптимизации затрат для более точного определения

финансового результата, организации, имеющие комбинированную производственную структуру, остро нуждаются в управленческом учёте.

Управленческий учёт является самостоятельной частью или элементом бухгалтерского учёта, проявляя сходные с ним признаки, характерные для данной парадигмы знаний. Бухгалтерский управленческий учёт можно представить, как систему формирования информации, которая предназначена для использования управленческим звеном, с целью планирования, оценки и контроля процессов, как внутри организации, так и за её пределами. В отличие от финансового управленческий учёт субъективен и конфиденциален, но именно он несет основную нагрузку обеспечения принятия управленческих решений по центрам ответственности (подразделениям), и им занимаются профессионалы высокого уровня. Процесс данного учёта зависит от специфики производства и целей, которые преследует руководство компании, при этом руководствуясь положениями действующих нормативных документов.

Большое количество экономистов трактуют сущность управленческого учета как взаимодействие разного рода подсистем механизма управления организацией и методов управления. В экономическую категорию «управленческий учёт» включают не только систему сбора и анализа информации о затратах и доходах организации, но и систему управления бюджетами (систему планирования) и систему оценки деятельности подразделений, то есть в значительной мере управленческие, а не бухгалтерские функции управления субъектами хозяйствования.

Для более детального изучения вопроса об управленческом учёте также рассмотрим данное понятие, даваемое другими авторами, то есть проведем критический обзор литературы (табл. 1).

Из приведённых выше определений можно сделать вывод, что понятие «управленческий учёт» представляет собой систему управления в рамках одной организации, которая предназначена для решения внутренних задач и интегрирует в себе функции планирования, анализа и контроля за деятельностью предприятия в целом.

Подходы различных авторов к определению сущности категории
управленческий учёт

Автор	Экономическая сущность
М. А. Вахрушина	Управленческий учет можно определить как самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, которое обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления, контроля и оценки организации в целом, а также ее структурных подразделений [2].
Ч. Т. Хорнгрен и Дж. Фостер	Управленческий учет – это идентификация, измерение, сбор, систематизация, анализ, разложение, интерпретация и передача информации, необходимой для управления какими-либо объектами [4].
О.Е. Николаева и Т.В. Шишкова	Управленческий учет охватывает все виды учетной информации для внутреннего использования руководством на всех уровнях управления предприятием [3].
С.А. Адамов, В. Е. Чернышев	Управленческий учёт – это подсистема бухгалтерского учёта, которая обеспечивает менеджмент организации информацией, необходимой для планирования, управления и контроля [1].

Примечание – Источник: собственная разработка.

В настоящее время основными элементами системы управленческого учёта являются анализ затрат и результатов, а также контроль процессов, при исполнении задач и в достижении целей, которые ставит перед собой руководство фирмы.

Рассмотрев различные подходы к определению «управленческий анализ» (рис. 1), по мнению автора, можно обосновать следующий вывод по данному процессу: используя релевантную непубличную информацию, применяя оперативность и отраслевую ориентацию, даёт качественную основу для принятия управленческих решений, имея при этом конфиденциальный характер, указанная процедура ориентируется исключительно на внутреннее потребление и перспективную направленность результатов анализа. Кроме того, управленческий анализ может быть дискретным, т.е. отдельные его задачи могут решаться от случая к случаю, по мере возникновения соответствующего запроса.

Одним из элементов организационно-методических основ управленческого учёта является контрольная функция, заключающаяся в управленческом контроле и оценке результатов деятельности центров

ответственности и организации в целом. С одной стороны, контроль – это процесс установления стандартов, измерение по факту достигнутых результатов и сравнение их с установленным уровнем. В противоположность этому, контроль – процесс отслеживания хода выполнения и оценки полученных результатов в процессе реализации принятых управленческих решений.

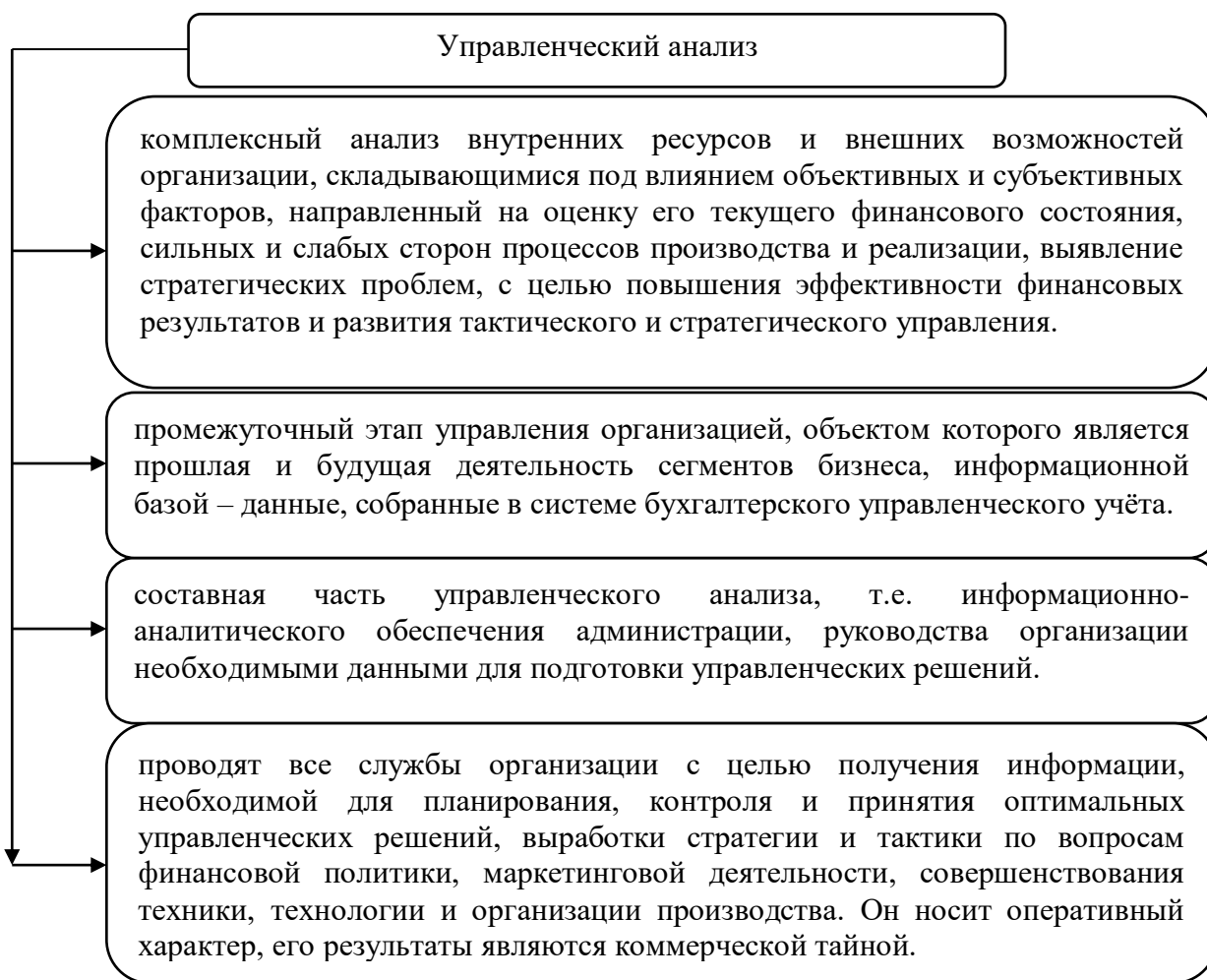


Рис. 1. Сущность управленческого анализа

Цель контроля заключается в мониторинге процесса достижения определенной задачи, предупреждении возможных ошибок, своевременное их выявление и последующее устранение.

Для обеспечения системы контроля за затратами их формируют в контролируемые и неконтролируемые. При построении данной системы необходимо определить (рис. 2):

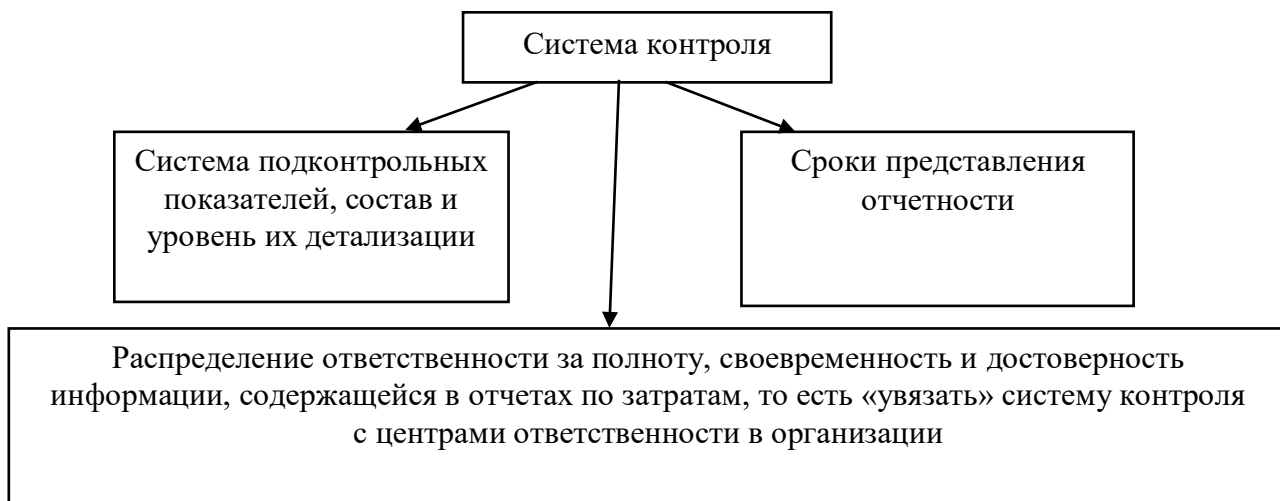


Рис. 2. Элементы системы контроля

Исходя из потребностей управления могут использоваться различные методы калькулирования себестоимости. Выбор той или иной методики расчёта себестоимости в системе управленческого учёта определяется стоящей перед менеджером задачей. Управленческие воздействия на калькуляцию себестоимости произведённой продукции реализуются с помощью основных функций управления, взаимосвязь и взаимодействие которых образуют замкнутый повторяющийся цикл управления: Анализ → Планирование → Организация → Учет → Контроль → Регулирование → Анализ. Функция принятия решений в рассматриваемом цикле управления не выделена, поскольку она является связующей управленческой функцией, т.е. подразумевается ее присутствие на всех этапах при определении себестоимости продукции. Объектом управленческого учёта в данном цикле, как уже было отмечено ранее, являются расходы (затраты). Таким образом, учет позволяет анализировать себестоимость и устанавливать объемы затрат для каждого структурного подразделений.

Таким образом, управленческий учёт, анализ и контроль – новая комплексная отрасль экономических знаний, которая полно отражают современные тенденции управления, как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне любой организации. Перед промышленными организациями стоят достаточно серьезные задачи и для успешной их

реализации необходимо иметь рационально организованный управленческий анализ, который имеет важное значение для обоснования мероприятий по оптимизации себестоимости продукции. Это будет обеспечено за счет надлежащего учета, анализа и контроля над процессами заготовки и переработки сырья и за счет функций управления, направленных на контролирование расхода материальных, трудовых и финансовых ресурсов, что в свою очередь влияет на себестоимость продукции.

Список использованных источников:

1. Адамов С. А., Чернышов В. Е. Организация управленческого учета в строительстве. СПб: Питер. 2006. 42 с.
2. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для вузов. 8-е изд., доп. и перераб. М. : ИКФ Омега-Л : Высшее финансовое образование, 2010. 570 с.
3. Николаева О. Е., Шишкова Т. В. Классический управленческий учет : учебник для вузов. М. : Изд-во «Эдиториал УРСС». 2014. 400 с.
4. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет, управленческий аспект : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика. 2000. 416 с.

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

ПОДАТКОВІ АНТИМОНОПОЛІЗАЦІЙНІ ВАЖЕЛІ ПРОЦЕСІВ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Боровик П. М., *к. е. н., доцент,*
Уманський національний університет садівництва, Умань
Драгоненко В. І., *магістрант*
Уманський національний університет садівництва, Умань

Платність землі – один з ключових елементів системи економічного регулювання земельних відносин. Важливим завданням справляння земельних платежів є забезпечення економічними методами належного використання та охорони сільськогосподарських угідь. Адже земельні ресурси є національним багатством України, і, відповідно, їх збереження є проблемою державної ваги. Одним із шляхів забезпечення раціонального використання та збереження земельних багатств є врегулювання проблем, пов'язаних із землекористуванням за допомогою земельного оподаткування.

Проблематиці земельного оподаткування і землекористування присвячено праці провідних вітчизняних вчених, серед яких варто відмітити праці П. Саблука, М. Дем'яненка, М. Федорова, В.Заяця, Л. Тулуша.

В той же час, вважаємо, що науковцями окремим проблемам вітчизняного землекористування не приділено достатньо уваги. Зокрема, в працях перелічених вчених та дослідженнях інших авторів з питань земельного оподаткування і землекористування не приділено достатню увагу проблематиці монополізації земельних угідь крупними агрохолдингами та афільованими з ними структурами. Крім того, вітчизняними вченими не досліджена можливість податкового регулювання проблем, що виникають внаслідок монополізації угідь. Тому постає необхідність подальших наукових пошуків в зазначеному напрямі фінансової науки.

Дослідження з цього приводу, проведені на базі Уманського району Черкаської області показали, що в районі нині успішно господарює один із таких агрохолдингів – ПРАТ «Укрзерноімпекс», яке зареєстровано як суб'єкт підприємницької діяльності та платник податків у Печерському районі м. Київ. Зазначене підприємство взяло в оренду терміном на 5 років майже в повному обсязі сільськогосподарські угіддя на території Ладиженської об'єднаної територіальної громади, Ропотуської та Рижавської, та частково – інших сільських рад загальною площею станом на 01.01.2020 року більше 50 тис. га., що складає близько 6% від загальної площі угідь, які нині орендовані в Уманському районі. Крім того, зазначене підприємство орендує також досить значні земельні площі на території Маньківського та Жашківського районів Черкаської області.

На перший погляд, це явище позитивне. Адже ПРАТ «Укрзерноімпекс» регулярно та готівкою виплачує власникам земельних паїв орендну плату. Крім того, урожайність сільськогосподарських культур на площах підприємства значно вища, а собівартість їх вирощування нижча, ніж на полях сусідніх сільськогосподарських підприємств. Внаслідок цього, частина жителів прилеглих сіл (Шарин, Фурманка, та ін.), насамперед пенсіонерів, також віддали в оренду власні земельні паї ПРАТ «Укрзерноімпекс».

Проте, зазначене підприємство вирощує виключно зернові культури. Крім того в статутних документах ПРАТ «Укрзерноімпекс» тваринництво як можливий вид діяльності не значиться. Внаслідок цього, переважна більшість жителів сіл, які віддали в оренду земельні паї зазначеному підприємству, шукають роботу в м. Умань. Крім того, досліджуване підприємство є платником податків в м. Київ. Тому, останніми роками Ладиженська об'єднана територіальна громада, Ропотуська, Шаринська та Рижавська сільські ради не дивлячись на те, що ПРАТ «Укрзерноімпекс» сплачує до їх бюджетів місцеві податки за збори, виконують свої бюджети частково за рахунок акцизного податку з місцевих заправок та трансфертних платежів із держбюджету. Внаслідок цього в окремих із перелічених сіл (с. Ропотуха, с. Шарин та

с. Рижавка) були закриті школи та дитсадки.

Враховуючи викладене, монополізація земельних угідь з одного боку спричиняє підвищенню продуктивності праці на селі, а з іншого занепад бюджетів місцевого самоврядування, відтік робочої сили в міста та спустошення сіл. В разі ж, якщо держава якимось чином зможе запобігти монополізації земельних ділянок, то це призведе до розвитку малого та середнього бізнесу на селі, розвитку фермерства, забезпеченню більшості жителів сіл робочими місцями, а також зростанню рівня самодостатності сільських бюджетів. Тому, на нашу думку, зазначена суттєва проблема в терміновому порядку має бути вирішена.

Однією з причин цього явища є відсутність платності за користування окремими видами земельних ресурсів у разі їх монополізації. Разом з тим, за кордоном, зокрема в Японії, Канаді та деяких інших розвинутих країнах функціонують земельні платежі, які обмежують монополізацію сільськогосподарських угідь [1].

Враховуючи викладене, на наше глибоке переконання, в Україні також назріла потреба запровадження в складі плати за землю податку за монопольне використання угідь. Податок за монопольне використання угідь повинні сплачувати фізичні та юридичні особи, які протягом року використовують земельні угіддя загальною площею понад 10000 га. в розрахунку на одну особу. Ця складова земельного податку повинна обмежувати монополізацію землі. Тому ставки зазначеного податку повинні бути порівняно високими (на порядок вищими від ставок податку за землю). Крім того, на нашу думку, слід запровадити прогресивну шкалу ставок цього податку, які мають на пряму залежати від площі угідь, що монополізована.

Проте, як свідчить практика податкових відносин, вітчизняним платникам властиво всіляко ухилятися від сплати будь-яких податків та платежів. Враховуючи це, будь-який агрохолдинг може взяти в оренду чи навіть скупити земельні ділянки на афільовану з ним структуру. Для запобігання фактам ухилення від оподаткування, щодо осіб, які таким чином

мінімізуватимуть суми податку за монопольне використання угідь слід застосовувати штрафні санкції у розмірі, що на порядок перевищуватимуть саму суму податку.

Список використаних джерел:

1. Третьяк А. М. Фінансове регулювання використання та охорони сільськогосподарських земель у процесі ринкового обороту. *Економіка АПК*. 2007. № 5. С. 52–56.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РІВНЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Вінницька О. А., к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Необхідною умовою формування ефективного місцевого самоврядування є децентралізація влади, зокрема в частині прийняття бюджетних рішень. Саме від цих рішень залежить надання публічних послуг і задоволення інтересів громадян у різних сферах життєзабезпечення територій [10]. Надання високоякісних і загальнодоступних публічних послуг (адміністративних, соціальних та інших послуг, що надаються на відповідних територіях), узгодження місцевої політики соціально-економічного розвитку з достеменними інтересами територіальних громад – важливі складові тих проблем, ефективно і швидко вирішення яких передбачено Концепцією реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні [9].

Наразі стандартні фінансові показники, що характеризують рівень децентралізації доходів місцевих бюджетів, відсутні. Спеціалісти в галузі фінансів використовують різні методики під час аналізу структури та окремих складових доходної та видаткової частин місцевих бюджетів, але практично не приділяють уваги виявленню бюджетних проблем з метою формування довгострокової бюджетної стратегії.

Окремі аспекти формування ефективної системи оцінки фінансового стану і якості управління місцевими бюджетами розглянуті в роботах українських учених: І. Баранова, Т. Бондарук, І. Камінська, І. Луїної та ін.

Проте системи індикативних показників, запропоновані авторами, не сприяють комплексній оцінці впливу децентралізації на формування доходів місцевих бюджетів. Система цих показників, з одного боку, має відображати ефективність формування доходів місцевих бюджетів, з іншого боку, повинна мати здатність оцінити якість децентралізації та функціонування місцевих органів влади [14, с. 56-61, 12]. Тому охарактеризуємо показники, спрямовані на оцінку стану та ефективності функціонування місцевих бюджетів.

Так, Т. Бондарук [3, с. 198] пропонує здійснювати оцінку ефективності функціонування органів місцевого самоврядування з використанням системи індикаторів і визначення балів по кожній групі індикативних показників. Цей метод дозволяє оцінювати результативність роботи органів місцевого самоврядування, мінімізувати негативні чинники і умови, що впливають на досягнення запланованих результатів роботи, проте його не можна застосувати для аналізу стану фінансової децентралізації доходів місцевих бюджетів. Основними недоліками цього методу є складність при виборі індикативних показників оцінки роботи органів місцевого самоврядування, значні втрати часу при пошуку і обробці необхідних статистичних, фінансових і інших показників.

І. Баранова [2, с. 153] для оцінки ефективності функціонування місцевих органів влади пропонує використовувати окремі невзаємопов'язані показники у сфері освіти, охорони здоров'я, комунального господарства, фізичної культури і спорту. Суть цього методу полягає в порівнянні досягнутих соціальних результатів з плановими показниками. Основними недоліками цього методу є використання тільки соціальних індикаторів для оцінки ефективності функціонування місцевих органів влади. Д. Гайнанов використовує для оцінки

ефективності роботи місцевих органів влади соціальні, економічні, демографічні показники. У основі його методу лежить комплексна оцінка, що дозволяє оцінити якість життя населення на місцевому рівні. Основними недоліками запропонованого методу є суб'єктивність отримуваних результатів.

В науковій літературі існують різні підходи до з'ясування ролі та значення збалансованості місцевих бюджетів. Так, російським науковцем В. Івановим [7] запропоновано методика оцінки впливу міжбюджетних трансфертів на соціально-економічний розвиток. У праці Н. Апатова [1] представлено модель оцінки ефективності місцевих бюджетів, що базується на розрахунку фінансової продуктивності місцевого бюджету, економічній та соціальній ефективності й збалансованості місцевого бюджету по власних доходах.

І. Камінська [8] пропонує проводити всебічний аналіз фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіону, зокрема: здатності регіону до збалансованого задоволення потреб, забезпечення соціально-економічного розвитку, що базується на фінансовій достатності, дієздатності та фінансовій стійкості всіх суб'єктів фінансово-економічних відносин. Н. Велентейчик [4, с.305] пропонує проводити рейтинговий аналіз місцевих бюджетів на підставі розрахованого зведеного стандартизованого показника. О. Стасюк [13, с. 155-167] конкурентоспроможність регіонів України визначає з позицій інтегральної оцінки. При аналізі фінансової стійкості місцевого бюджету пропонують використовувати загальні та специфічні показники фінансової стійкості бюджету [5]. Розглянуті методики мають позитивні моменти, але вони не дають комплексної оцінки децентралізації доходної частини місцевих бюджетів.

Представляють інтерес методики оцінки показників бюджетної децентралізації, які включають аналіз взаємовідносин між центральними і місцевими органами влади з позиції діючого законодавчо-нормативного

забезпечення, зіставлення дохідної і витратної частин місцевих бюджетів в загальній сумі консолідованого бюджету і оцінка їх ролі у фінансуванні основних витрат консолідованого бюджету, оцінка рівня залежності місцевих бюджетів від регулюючих доходів і аналіз механізму трансфертної політики, оцінка міжбюджетних взаємовідносин [6, с. 384–390].

Оцінюючи фінансову (фіскальну) децентралізацію загалом як позитивне прогресивне явище, необхідно звернути увагу на те, що в Україні до цього часу немає чіткого обґрунтування економічного змісту показника рівня децентралізації. У економічній літературі для визначення ступеня децентралізації можна зустріти показник індексу децентралізації, який визначається через співвідношення доходів місцевої влади із загальними доходами влади та через співвідношення видатків місцевої влади із загальними видатками влади [11, 15]. Вітчизняні дослідники пропонують рівень фінансової децентралізації в Україні вимірювати такими показниками, як: показник фінансової децентралізації доходів (частка місцевих бюджетів за доходами (без урахування міжбюджетних трансфертів) у доходах зведеного бюджету); показник фінансової децентралізації витрат (частка місцевих бюджетів за видатками (без урахування міжбюджетних трансфертів) у видатках зведеного бюджету); узагальнюючий показник фінансової децентралізації. Окрім зазначених показників, рівень децентралізації можна вимірювати як частку ВВП, що перерозподіляється через місцеві бюджети [3, с. 126].

Таким чином, оцінка рівня децентралізації доходів місцевих бюджетів потребує використання комплексу показників, які найбільш повно характеризуватимуть фінансову децентралізацію. Відтак, вона передбачає розгляд динамічного інформаційного масиву статистичних даних, що стосуються кількісного і якісного оцінювання фінансової децентралізації доходів місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Апатова Н. В. Оцінка ефективності місцевих бюджетів. *Економіка регіонів*. 2010. № 4. С.15–22.
2. Баранова И. В. Оценка эффективности использования бюджетных средств : монография. Новосибирск : Новосибирский государственный университет экономики и управления. 2009. 264 с.
3. Бондарук Т. Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні : [моногр.]; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. К.: Експрес. 2009. 608 с.
4. Велентейчик Н. Ю. Аналітична оцінка стійкості місцевих бюджетів в системі регулювання міжбюджетних відносин. *Інноваційна економіка*. 2012. № 8. С. 305.
5. Вінницька О. А., Чвертко Л. А., Корнієнко Т. О. Міжбюджетні трансферти як інструмент бюджетного регулювання. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 10. С. 31–34.
6. Джаферова Л. Р. Оценка приоритетности распределения бюджетных ресурсов региона. *Економіка: проблеми теорії та практики* 2005. Випуск 210, том II. С. 384–390.
7. Иванов В. В. Теория и практика межбюджетных отношений: монография. Библиотека Российской академии наук. С-Пб. : БАН; Нестор-История. 2010. 228 с.
8. Камінська І. М., Вахович І. М. Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізм забезпечення : монографія. Луцький нац.технічний ун-т. Л.: Надстир'я. 2009. 397 с.
9. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р.
10. Луніна І. О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ. *Економіка України*. 2014. № 11. С. 61–75.
11. Пилипів В. В., Макаренко Л. М. Децентралізація управління соціально-економічним розвитком України. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*: зб. наук. пр. Вип. 4(2). 2008. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2008_4_2/103.pdf.
12. Сало Т. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні. *Ефективність державного управління*. 2013. Вип. 4. С. 324–330.
13. Стасюк О. М., Бевз І. А. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України. *Економічна політика*. 2010. № 6. С. 155–167.
14. Усков И. В. Система оценки эффективности управления финансами местных органов власти. *Бизнес информ*. 2013. № 1. С.56–61.
15. Чвертко Л. А., Осадчук Н. В. Доходи місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації. *Економіка міста та урбаністика*: матеріали Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (23 березня 2018 р.). К.: КНЕУ, 2018. С. 296–299.

ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*Загороднюк О. В., к. е. н., доцент
Уманський національний університет садівництва, Умань*

Бюджет – основний фінансовий план для кожної країни. Органи влади, затверджуючи даний документ, здійснюють максимально раціональний та ґрунтовний розподіл і перерозподіл ресурсів держави. В умовах сучасної епідеміологічної ситуації, важливим є дослідження його стану та подальших перспектив розвитку.

Ефективне управління державними фінансами в перспективі визначає рівень життя населення, шляхом формування найбільш доцільного співвідношення дохідної та витратної частин державного бюджету.

За матеріальним змістом, бюджет можна визначити як централізований фонд грошових коштів, які мають в своєму розпорядженні органи державної влади. Аналогічними до такого фонду є Пенсійний фонд, державні резерви та державні соціальні фонди.

Щодо правової категорії, бюджет – закон, нормативно-правовий акт відповідно до якого здійснюється розподіл і перерозподіл централізованого фонду грошових коштів.

Визначивши сутність поняття, можна визначити, що необхідність бюджету полягає у тому, що існує ряд галузей, які не можуть бути забезпечені через економічні механізми та населенням самостійно. Саме бюджет забезпечує рівномірність розподілу між різними бюджетами, територіями та галузями.

Основними функціями бюджету можна визначити наступні:

- розподіл та перерозподіл валового внутрішнього продукту;
- здійснення державою регулювання та сприяння зростанню економіки;
- забезпечення ресурсами соціальних галузей;
- створення і раціональне використання централізованого фонду грошових коштів [1].

Отже, бюджет – основний фінансовий план кожної держави, за допомогою якого забезпечується економічне зростання країни та соціальний розвиток, адже саме через різноманітні фінансові важелі держава на це впливає.

Оскільки Державний бюджет України (далі Бюджет) має форму фінансового плану, то варто розглянути окремі його компоненти, зокрема дохідну та видаткову частини.

Для того, щоб забезпечити порівняльність окремих елементів бюджетів, використовується бюджетна класифікація, відповідно до Бюджетного кодексу України – це єдине систематизоване згрупування доходів, видатків, кредитування, фінансування бюджету, боргу відповідно до законодавства України та міжнародних стандартів [2].

Розглянемо дохідну частину бюджету та тенденції у 2016-2020 рр. Відповідно до бюджетної класифікації, виділяють такі групи доходів: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом та доходи у вигляді трансфертів.

Розглянувши структуру доходів держави у 2016-2020 рр. (рис. 1), можна зробити висновок, що значну частину, близько 85%, займають податкові надходження, серед них: податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості, рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів, внутрішні податки на товари та послуги, податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції та інші податки та збори.

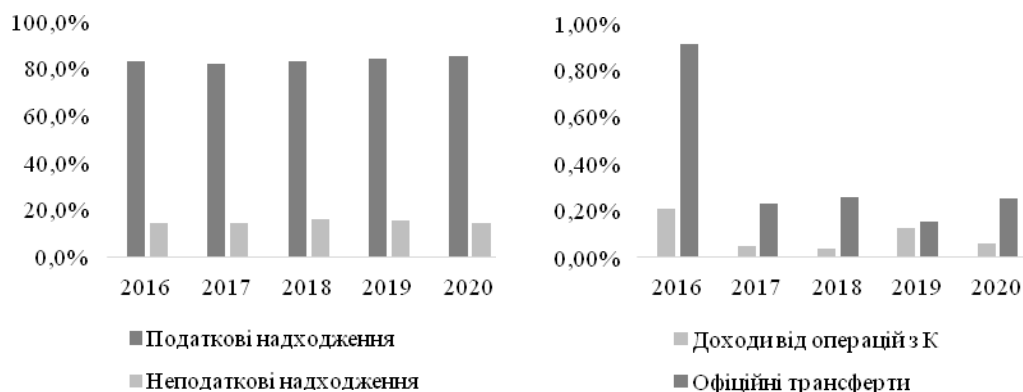


Рис. 1 Структура дохідної частини бюджету у 2016-2020 рр.

Джерело: створено автором на основі [3, 4]

Близько 14% припадає на неподаткові надходження: доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності, власні надходження бюджетних установ та інші неподаткові надходження. Менше 1% – доходи від операцій з капіталом та офіційні трансферти, частки останніх у 2019-2020 рр. мають найнижчі значення за 5 останніх років. Щодо видатків, за функціональною класифікацією найбільша частка припадає на загальнодержавні витрати (в середньому 25%) та соціальний захист (близько 23%) [0].

На 2020 рік прийнято бюджет подібний до попередніх років, що не відповідає бажанням Кабінету Міністрів забезпечити зростання економіки на рівні рекордних 5-7% [5].

Розглянувши співставлення планових обсягів доходів та здійснення видатків 2016-2018 рр., можна зробити висновок, що останні три роки, фактичне значення доходів, як правило, є меншим, аніж планове значення, на як і у видатків. Тому, можна припустити, що у звітності 2019 року збережеться аналогічна тенденція. Щодо 2020 року, то у зв'язку із рядом непередбачуваних обставин, зокрема пандемія вірусу COVID-19 та загроза світової економічної кризи, припущення робити складно.

Проектні показники, які ми маємо у Законі «Про державний бюджет України на відповідний рік» на пряму залежать від розвитку країни та визначаються рядом факторів, серед яких:

- економічні (валовий внутрішній продукт, інфляція, рівень безробіття, рівень розвитку промисловості, характеру фінансової політики та ін.);
- політичні (довіра населення до влади, рівень виконання держави функцій щодо обороноздатності, внутрішній правопорядок, судова влада та ін.);
- соціальні (рівень медицини, освіти, доступність товарів, прийнятний рівень заробітної плати, вартість споживчого кошика та ін.) [1].

Безперечно, кожна із груп факторів впливає на Бюджет значно мірою, проте, в ході останніх подій, варто зазначити, що соціальні фактори можуть відіграти неабияку роль та покликати за собою значні зміни в Бюджеті України.

Проаналізувавши структуру бюджету, спостерігається переважання податкових надходжень у дохідній частині бюджету (85%) та загальнодержавних витрат і витрат на соціальні гарантії (25% і 23% відповідно).

Визначивши фактори, які впливають на Бюджет, слід враховувати, що стрімке поширення вірусу COVID-19 значною мірою визначає сучасний стан доходів та витрат з Державного бюджету та потребує якнайшвидшого перегляду.

Список використаних джерел:

1. Лютий І. О., Боринець С. Я., Варналій З. С., Кулієв Р. А. Пікус Р. В., Рожко О. Д., Чеберяко О. В. та ін. Фінанси [підручник] / За ред. І.О.Лютого К. : Ліра-К, 2017. 728 с.
2. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456>.
3. Про Державний бюджет України на 2020 рік. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-IX>.
4. Звітність ДКСУ 2007-2020 рр. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
5. Аналіз проекту державного бюджету на 2020 рік. URL: <https://ces.org.ua/wpcontent/uploads.pdf>.
6. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникнення і поширення коронавірусної хвороби (COVID-19) URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=68402.

АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Колотуха С. М., к. е. н., доцент
Уманський національний університет садівництва, Умань

Системні економічні перетворення аграрного сектора економіки в умовах нестабільності й невизначеності зумовлюють необхідність адаптації сільськогосподарських підприємств до ринкового середовища. Однією з найбільш гострих є проблема ресурсного забезпечення підприємств, передусім,

фінансового. Неприятливі умови зовнішнього фінансування, скорочення обсягів бюджетних асигнувань, брак власних коштів спонукають суб'єктів господарювання до підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. Розробка дієвого економічного механізму фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств передбачає пріоритетність власних фінансових ресурсів (залучення, прирощення, ефективний розподіл тощо) та створення необхідних умов для селективної державної підтримки.

Ефективне управління процесами формування, розподілу та використання фінансових ресурсів забезпечує можливість вчасного фінансування операційної діяльності підприємств, дотримання строків виконання ними зобов'язань, страхування капіталу, економічного та соціального розвитку й зростання їх ділової активності.

Сільське господарство, незалежно від рівня розвитку форм власності, методів його організації, має свої специфічні, притаманні тільки йому особливості, які істотно відрізняють його від всіх інших галузей економіки. Ці особливості наочно проявляються в умовах ринкової економіки при пануванні вільної конкуренції, де держава об'єктивно не втручається в діяльність аграрного сектора, не маючи можливості ефективно приймати участь у міжгалузевій конкуренції. У більшості країн світу одним з пріоритетних напрямків економічної політики є державне регулювання сільського господарства, в його рамках приймаються конкретні законодавчі акти, на основі яких виробляються ефективні програми, які забезпечують стійкий розвиток не тільки галузей сільського господарства, а й всіх сфер агробізнесу і також розвиток сільських територій [2 с. 73-84].

В сучасних умовах є широкий спектр інструментів впливу на агропромислову ситуацію. Коло пріоритетів, як і механізмів впливу, неоднорідний й умовний, що часом викликає труднощі в правильності вибору й оцінці економічного курсу.

Разом з тим підкреслимо, що саме стимулювання інвестицій в аграрний сектор – важлива складова частина аграрної політики держави, центральна

ланка в системі національного прогнозування. Принаймні, це не суперечить реалізації концепції ефективного попиту Дж. М. Кейнса – «батька» науково обґрунтованої системи державного регулювання економіки. Підвищення продовольчого потенціалу, поліпшення стану соціальної сфери сільських територій, захист вітчизняного сільгоспвиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках перебувають у тісній та майже прямій залежності від інвестиційного блоку пріоритетів у системі державного регулювання. Тільки забезпечивши методичні й фінансові стимули до реалізації й умови для розширеного відтворення в бізнесі-активності об'єктів аграрної політики (сільгоспвиробників), влада має право порушувати питання про результативність ініційованих сьогодні політичних рішень. Кредит повинен бути поворотним, але доступним, система державного лізингу – заповнювати потреби фермерських господарств адекватно й доцільно (з погляду мінімізації природних чинників для репродукції придбаного поголів'я), а митно-тарифна система в достатній мірі захищати товаровиробника, як це відбувається у більшості країн Центральної та Східної Європи [3].

Крім того, щоб система механізмів підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора ефективно функціонувала потенційним інвесторам необхідний діючий правовий захист. Створення позитивного інвестиційного клімату, розробка та структурування його економіко–соціоправового змісту у вигляді комплексу з державного закону про розвиток сільського господарства, адекватно фінансової цільової програми підтримки села на середньострокову перспективу, постанов Уряду України, що дають право, зі збереженням конкурентних принципів, скористатися пільгами, субсидіями, податковими канікулами, торговельними преференціями [4, с. 155–165].

Основними чинниками, що зумовлюють спад виробництва сільськогосподарської продукції, зниження його ефективності, погіршення стану соціального розвитку села та необхідність покращення фінансового забезпечення аграрної галузі в сучасних умовах [5, с. 49–55] є:

1. Помилкова аграрна політика у визначенні пріоритетів – реформування відносин власності передувало розвитку нових моделей і форм господарювання.

2. Аграрний сектор економіки виконує невластиву йому соціальну функцію держави по забезпеченню населення дешевими продуктами харчування, виступає кредитором для інших галузей в цілому.

3. Значна невідповідність цін на продукцію сільського господарства та матеріально – технічні ресурси (технічні засоби, паливо-мастильні матеріали, електроенергія, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, вартість послуг тощо).

4. Недосконалість та практично повна відсутність ефективної системи фінансово-кредитного забезпечення агропромислового комплексу.

5. Низький рівень розвитку ринку кредитів для аграрної галузі.

6. Не сформована аграрна кредитна підсистема.

7. Не відпрацьована довгострокова стратегія розвитку аграрної галузі з урахованих сучасних умов, і її соціальним значенням.

Подолання цих недоліків – це важлива загальнодержавна проблема, розв’язання якої має об’єднати аграрний, банківський капітали – за активного державного стимулювання.

Дослідження фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств свідчить про те, що дані підприємства працюють за рахунок власних ресурсів, які на сьогодні за питомою вагою є значними, проте недостатніми для самофінансування. Це зумовлює розвивати як банківські так і партнерські форми кредитування. Банківське кредитування не відіграє суттєвої ролі у розвитку сільськогосподарської галузі, хоч на даний час намітились позитивні тенденції щодо зростання обсягів кредитування з боку вітчизняних комерційних банків, у тому числі і в частині пільгового кредитування [6, с. 131–138] (табл. 1).

Обсяги бюджетних асигнувань та кредитування підприємств аграрного сектору у 2008-2018 рр., млрд грн [1]

Рік	Бюджетні асигнування	Видано кредитів, усього	У т.ч. пільгових
2008	9,7	10,4	7,6
2009	8,3	12,8	7,0
2010	11,6	14,6	7,8
2011	5,8	20,1	15,1
2012	3,3	5,8	2,6
2013	4,6	9,7	6,2
2014	4,3	12,5	6,5
2015	7,0	13,5	1,4
2016	7,5	21,4	0
2017	9,2	14,6	0
2018	2,7	11,8	3,2

Сучасний стан розвитку кредитних відносин характеризується процесом пошуку нових форм кредитного забезпечення аграрного вектору економіки стосовно до нових економічних умов.

Таким чином, удосконалення кредитування в аграрному секторі економіки в Україні передбачає виконання таких завдань [7, с. 103–109]:

- стимулювання розвитку різноманіття форм господарювання, підвищення ролі внутрішніх (власних) накопичень підприємств для фінансування проектів;
- удосконалення нормативно-правової бази та форм державної підтримки пріоритетних проектів і програм розвитку аграрного сектору економіки;
- створення сприятливого інвестиційного клімату для розширення позабюджетних джерел фінансування капітальних вкладень і залучення вітчизняних та іноземних приватних інвестицій;
- розширення практики спільного державно-комерційного фінансування;
- управління кредитним ризиком банку шляхом установлення лімітів та диверсифікації строків позик, запровадження надійної системи діагностики

фінансового стану позичальника;

– розширення практики страхування та гарантування підтримки державою аграрних програм.

Отже, економічний ефект від удосконалення системи управління кредитуванням та підтримки аграрного сектору відображається в прирості як ресурсного потенціалу, так і результатів діяльності АПК.

Список використаних джерел:

1. Хомин І. П. Аграрний сектор України – фінансовий донор віртуальної та зарубіжних економік. *Фінанси України*. 2018. №4. С. 50.

2. Дем'яненко М. Я., Алексійчук В. М., Борщ А. Г. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / за редакцією Дем'яненка. К.: ІАЕ УАН, 2002. 256 с.

3. Клинов В. Г. Экономический бум или финансовый пузырь: когда факты противоречат выводу. США. Канада. 2005. №98. С. 73–84.

4. Колотуха С. М., Коваленко І. Ф., Борейко І. П. Проблеми та перспективи банківського кредитування аграрної галузі регіону. *Банківська справа*. 2009. №5. С.155–165.

5. Стецюк П. А., Гудзь О. Є., Войтюк А. В. Трансформація матриці банківського кредитування сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2015. № 12. С. 49–55.

6. Шубраковська О. В. Розвиток банківського кредитування в агросфері у контексті забезпечення її економічної сталості. *Фінанси АПК*. 2016. № 7. С. 131–138.

7. Колотуха С. М., Квасюк А. С. Перспективи розвитку кредитування сільськогосподарських товаровиробників в умовах ринку. *Стан та умови розвитку економіки в Україні: теорія, методологія, практика: колективна монографія / під ред. д.е.н., професора О. О. Непочатенко*. Умань: Видавець «Сочінський М. М.». 2018. С. 103–109.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Мельник Т. А., к. е. н., доцент

Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький

Сталий економічний розвиток – це процес розбудови економіки держави (регіону, місцевості) на основі неподільності проблем збереження довкілля та соціально-економічного розвитку. Головним завданням якого є побудова

збалансованої та високоефективної економічної системи, орієнтованої на екологічну сталість, продуктивну працю, науково-технічний прогрес, соціальну адаптацію.

Сталий економічний розвиток необхідно здійснювати за рахунок реалізації цілеспрямованої політики, яка передбачає механізми вирішення питань у цій сфері на державному, регіональному та місцевому рівнях.

На державному рівні необхідно стимулювання якісних змін шляхом пріоритетного фінансування, кредитування, матеріально-технічного та валютного забезпечення, проведення поетапного реформування податкової системи, спрямованого на збільшення частки платежів за спеціальне використання природних ресурсів у собівартості продукції з одночасним зменшенням у ній частки інших податків і платежів.

На регіональному рівні передбачається розроблення проектів програм соціально-економічного розвитку територій, формування місцевих бюджетів з урахуванням пріоритетності цілей і завдань сталого розвитку, реалізація комплексу заходів збалансованого розвитку регіонів, серед яких:

- проведенню структурних змін в економіці регіонів стосовно зростання частки обробної промисловості з орієнтацією на виготовлення наукоємної продукції та зниження обсягів ресурсоспоживання;
- формуванню регіонального механізму, що відповідатиме вимогам регулювання соціально-економічного та екологічного розвитку, в тому числі зниженню антропогенного впливу на стан довкілля;
- підвищенню рівня економічного розвитку регіонів за рахунок раціонального використання внутрішньо-регіональних умов та залучення ресурсів місцевого значення, сприянню розвитку підприємницької діяльності, трансформації аграрного сектору економіки регіонів з урахуванням рівня їх екологічної адаптованості.

На місцевому рівні доцільно забезпечити активну взаємодію органів місцевого самоврядування і громадянськості з питань розроблення місцевих програм сталого розвитку.

Основним засобом і фактором переходу до сталого розвитку економіки є його фінансове забезпечення. У науковій літературі існує багато підходів до розуміння фінансового забезпечення сталого розвитку [1], серед яких можна відділити основні.

На думку В. М. Опаріна, фінансове забезпечення «реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватися через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування» [2, с. 56].

На думку О. Л. Щербакової, фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку міста – це сукупність заходів, спрямованих на мобілізацію наявних та виявлення і залучення потенційних фінансових ресурсів суб'єктів управління розвитком міста (місцевої влади, держави, місцевої громади), а також ресурсів зовнішніх інвесторів та формування шляхом їх об'єднання фінансової основи для здійснення економічних процесів на відповідній території, реалізації запланованих соціальних програм, проектів, підтримки стабільного функціонування інфраструктури міста та вдосконалення міського життєвого середовища [4, с. 7].

Таким чином, основу фінансового забезпечення економічного розвитку територій складають фінансові ресурси, які характеризуються значною різноманітністю. Проте на практиці фінансове забезпечення сталого розвитку найчастіше здійснюватиметься за рахунок коштів підприємств, установ та організацій.

Власні кошти підприємств, які потенційно можуть бути спрямовані на фінансування інвестицій в основний капітал, формуються, насамперед, за рахунок амортизації і прибутку, що реінвестується (тезаврується) у відкритій чи прихованій формі [5, с. 171]. Приховане інвестування здійснюється за рахунок прибутку до оподаткування, що спричиняє відстрочення сплати податкових платежів. Відкрите самофінансування означає збільшення власних фінансових ресурсів у результаті тезаврації прибутку, тобто спрямування його на формування власних ресурсів підприємства з метою фінансування інвестиційної та операційної діяльності. Величина тезаврації відповідає обсягу

чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків [6, с. 125-126].

Низький рівень забезпеченості вітчизняних підприємств власними коштами для фінансування капітальних інвестицій в основні фонди, а також існуючи недоліки самофінансування вимагають активно використовувати інші джерела фінансування сталого економічного розвитку. Враховуючи реалії вітчизняної економіки та досвід більшості країн світу, на нашу думку, на сьогодні найбільш актуальним є використання кластерної моделі для фінансування економічного розвитку економіки на різних рівнях.

На думку вчених [6, с. 156], найбільш ефективно розвиваються ті регіони, де сформувалися інноваційно промислові кластери, що практично матеріалізують альтернативу традиційному секторальному підходу. До числа умов, які забезпечують стабільне економічне зростання і високу конкурентоспроможність, відносяться чинники, що стимулюють поширення та впровадження нових технологій, формують характер та ефективну структуру взаємодії науки, освіти, фінансування, державної політики та промисловості.

В кластерах полегшується доступ до капіталу, оскільки географічна концентрація компаній створює велику привабливу силу для прямих і портфельних інвестицій, для спонсорських вкладень і залучення венчурного капіталу. Територіальна близькість великої кількості компаній полегшує обмін ідеями і досвідом фахівців із компаній, що входять у кластер, і, передусім, для фірм, які щойно включилися в нову перспективну програму. Завдяки кластерному об'єднанню, поліпшенню процесу товарообігу, раціональному використанню і розподілу природних ресурсів і кращій організації утилізації відходів виробництва для учасників кластеру.

Спеціальну групу фінансово-інвестиційних кластерів представляють собою кластери фінансових послуг, а саме об'єднання компаній, які функціонують у різних сферах розвитку фінансів, кредиту, страхування.

Таким чином, необхідно запровадити на рівні держави підтримку при формуванні інноваційно-промислових кластерів. Впровадження проектів

сталого економічного розвитку регіону за допомогою кластеру є головним інструментом для подолання фінансової кризи та одним із найбільш ефективних механізмів для створення сприятливого інвестиційного клімату. Ефективна діяльність регіональних кластерів створює для кожної країни умови для залучення прямих іноземних інвестицій та підвищення рейтингу конкурентоздатності економіки країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Гончаренко М. В. Фінансове забезпечення сталого розвитку територій: теоретичний аспект URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/05.pdf> (дата звернення 18.03.2020р.).
2. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2006. 240 с.
3. Погріщук Г. Б. Фінансове забезпечення охорони навколишнього природного середовища: автореф. дис. канд. екон. наук Тернопіль, 2005. 20 с.
4. Щербакова О. Л. Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку монофункціонального міста: автореф. дис. канд. держ. упр. Запоріжжя, 2012. 20 с.
5. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 554 с.
6. Алимов О. М., Даниленко А. І., Трегобчук В. М. та ін. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: монографія Київ: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. 540 с.

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ В ТЕКСТИЛЬНІЙ ГАЛУЗІ

Мельничук Ю. М., к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Успішне функціонування текстильного підприємства в сучасних умовах потребує підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності на основі фінансового аналізу, що базується на достовірній інформації, відображеній в формах фінансової звітності. Саме фінансова звітність повинна надавати повну, неупереджену та достовірну інформацію про поточний стан і результати функціонування підприємства, проте показників, відображених у звітах, недостатньо для прийняття раціональних та обґрунтованих

управлінських рішень. Проведення оцінки фінансового стану компанії є обов'язковим на сучасних підприємствах текстильного виробництва, що мають на меті отримувати прибуток. Оскільки такий аналіз дасть змогу вчасно виявити фактичні показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, фінансової привабливості, рентабельності, безбитковості та інших показників і прореагувати на їх зміни. А в загальному, збільшити ймовірність прийняття обґрунтованих, конструктивних та правильних рішень.

Питаннями аналізу та оцінки діяльності текстильних підприємств займаються іноземні та вітчизняні вчені, такі як: Мельничук Ю. М., Берлінг Дж., Домінік-Феррейра С., Вуурен В., Юстин А., Шаухін Т., Резніченко К. Г., Самофат І. С, Подоляк Г. Д., Ларссон М., Леннборг М., Дубина М. В., Задорожний С. В., Іщенко А. С., Яременко Н. В., Ткаченко А. М., Шматко К. А., та ін. У той же час, питання необхідності аналізу діяльності текстильних підприємств потребує подальших досліджень.

Науковці прагнуть удосконалити систему оцінки та аналізу діяльності текстильних підприємств, оскільки це досить актуальне питання сьогодення. Так було запропоновано блоки інвестиційного потенціалу та показники інвестиційної активності на національному, корпоративному та господарському рівнях для оцінки інвестиційної діяльності. Така система показників відображає стан інвестиційних процесів на всіх етапах інвестиційного руху [1]. Проте, інвестиційні процеси варто розглядати в контексті з фінансовою діяльністю в цілому. Інвестиції це невід'ємна складова фінансової діяльності текстильного підприємства.

Оприлюднення результатів діяльності текстильного підприємства, а саме показників фінансового забезпечення, відіграє важливу роль в прийнятті рішень інвестора, щодо вибору проекту і носить рекламний характер для самого підприємства. Такими показниками є: рівень статутного капіталу, рівень власного капіталу, доходи і витрати, активи підприємства. Всі ці показники в комплексі відображають фінансове забезпечення підприємства і його позиції на ринку текстильного виробництва. Проте, вони не відображають оцінки

фінансового стану, що можливе, лише, на основі аналізу фінансової звітності [2].

Загально відомо, що фінансова звітність – звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період, метою складання якої є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства для прийняття рішень.

Оцінка ефективності діяльності підприємств з текстильного виробництва здійснюється на основі фінансової звітності за напрямками [3]:

1. Аналіз доходу підприємства;
2. Аналіз витрат підприємства;
3. Комплексна оцінка фінансового стану текстильного підприємства:
 - ліквідності та платоспроможності підприємства;
 - фінансової стійкості текстильного підприємства;
 - фінансової привабливості;
 - рентабельності;
 - розрахунок ймовірності банкрутства текстильного підприємства.

Оцінка ефективності діяльності текстильного підприємства повинна визначатись комплексом показників, які вже зазначені вище.

Поєднання прибутку та витрат підприємства з даними балансу в фінансових коефіцієнтах та показниках відображають результати діяльності виробника, його фінансову стійкість та платоспроможність.

Показниками, що відображають фінансовий зміст отриманого прибутку на підприємствах текстильного виробництва є такі, як:

- структурний аналіз прибутку підприємства;
- порівняльний аналіз прибутку протягом ряду років.

Поряд з доходами аналізують витрати, що в текстильному виробництві займають високу частку.

Показниками, що відображають фінансову сутність витрат підприємства є такі, як:

- структурний аналіз витрат підприємства;
- порівняльний аналіз витрат протягом ряду років.

Необхідні для одержання певного результату (ефекту) всі витрати поділяються на поточні (повсякденні) та одноразові. До поточних (повсякденних) витрат належать витрати на оплату праці різних категорій персоналу (робочої сили) та обсяг засобів виробництва, які постійно використовуються (вартість витрачених предметів праці, сума амортизаційних відрахувань), а також деякі інші витрати, що включаються в повну собівартість продукції (послуг). Одноразові витрати є авансованими коштами на відтворення засобів виробництва у вигляді капітальних вкладень. При цьому капітальні вкладення справляють віддачу (ефект, результат) лише через деякий час, що дорівнює тривалості відтворювального циклу засобів праці та враховується під час визначення їх ефективності. Текстильна промисловість включає:

- текстильне виробництво;
- ткацьке виробництво;
- виробництво інших текстильних виробів;
- виробництво одягу;
- виробництво одягу, крім хутрового;
- виробництво трикотажного та в'язаного одягу;
- виробництво шкіри, речей зі шкіри та інших матеріалів;
- дублення шкір та оздоблення шкіри, виробництво дорожніх виробів, сумок, лимарно-сідельних виробів;
- вичинка та фарбування хутра;
- виробництво взуття.

Оцінка фінансового стану підприємства відбувається за допомогою показників, що відображують:

1. Ліквідність підприємства:

- коефіцієнт загальної ліквідності;
- коефіцієнт поточної ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності.

2. Фінансову стійкість:

- коефіцієнт концентрації власного капіталу;
- коефіцієнт концентрації позикового капіталу;
- коефіцієнт співвідношення;
- коефіцієнт фінансової залежності;
- коефіцієнт маневреності власного капіталу.

3. Рентабельність.

4. Ймовірність банкрутства.

Таким чином, визначення ефективності підприємства має велике як наукове, так і практичне значення. За її допомогою можна не тільки оцінити ефективність роботи підприємства, проаналізувати загальний ефект діяльності її різних структурних підрозділів та напрямів діяльності, але й визначити стратегію розвитку, розробити прогноз та план дій на перспективу, встановити результати використання витрачених ресурсів, зокрема засобів виробництва, робочої сили, інформації. Ефективність функціонування підприємства є комплексною характеристикою існування соціально-економічної системи. Для її визначення також варто застосовувати комплексний підхід, який включає сукупність критеріїв оцінювання ефективності функціонування підприємства, а саме результативність його витрат, цільову результативність та конкурентоспроможність. Саме необхідність в детальному аналізі, порівнянні, визначенні ряду показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, зумовило появу рейтингових агентств, які займаються згрупуванням показників діяльності підприємств і визначають рівень її стійкості.

Список використаних джерел:

1. Ткачук І. Г., Мельничук Ю. М. Господарський механізм мікрорівневого стратегічного розвитку незалежного регіону. *Актуальні проблеми розвитку регіону*. 2019. Вип. 15., Т. 2. С. 140–147.
2. Melnychuk Yu., Chvertko L. A., Korniienko T. A., Vinnytska O. A., Garmatiuk O. V. Analysis of the factors influencing the market of insurance services in life insurance. *TEM Journal*. 2019. Vol.8. Is.1. PP. 201–206.
3. Melnychuk Yu. M., Vinnytska O. A., Chvertko L. A. Management of financial results of insurance companies as an activator of the innovation-investment process. *Економічні горизонти*. 2019. № 3(10). С. 4–10.

ВИКОРИСТАННЯ АГРАРНИХ РОЗПСОК ЯК МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ В РОЗВИТОК ГАЛУЗІ

*Новак І. М., д. е. н., професор
Уманський національний університет садівництва, Умань*

В Україні забезпечення інвестиційних надходжень у сільське господарство є надзвичайно важливим завданням з огляду на пріоритетність галузі для вітчизняної економіки. Проведення системного аналізу альтернативних агроінвестиційних механізмів взаємовідносин сприятиме розумінню інвестиційної мети кожного з учасників процесу, визначенню їхніх завдань і цілей, виявленню перешкод, що їх стримують та розробці нових механізмів залучення капіталу.

Вітчизняними науковцями постійно проводяться дослідження та розробляються заходи, що сприятимуть надходженню інвестицій в інноваційне сільськогосподарське виробництво. Однак нинішній стан матеріально-технічного забезпечення вітчизняних аграріїв свідчить про відсутність стабільного та єдиного механізму залучення інвестицій в досліджувану галузь. Тому, на нашу думку, для сільськогосподарських товаровиробників, враховуючи їх відмінності щодо організаційно-правових форм та розмірів земельних ресурсів, необхідно розробити більш дієві й удосконалити існуючі механізми залучення інвестиційних ресурсів.

До недавна новим для вітчизняних сільськогосподарських підприємств був механізм використання аграрних розписок під заставу майбутнього врожаю, досвід якого був запозичений у Бразилії. Нині проект «Аграрні розписки в Україні» впроваджується Міжнародною фінансовою корпорацією, членами групи Світового банку, в партнерстві із Швейцарською Конфедерацією в Україні. Практичне впровадження проекту розпочалося в 2014 р. в межах Полтавської області. У вересні 2015 р. використання аграрних розписок було поширено на Харківську, Черкаську та Вінницьку області. У 2016 р. до проекту долучилися Миколаївська, Сумська, Тернопільська та

Хмельницька області. Станом на кінець 2019 р. було охоплено всі регіони країни і залучено під аграрні розписки 11,8 млрд грн [1].

Згідно з вітчизняним законодавством аграрні розписки поділяються на товарні та фінансові. Товарна розписка зобов'язує боржника поставити сільськогосподарську продукцію відповідної якості, кількості та в обумовлені строки. За фінансовою розпискою аграрний виробник має сплатити суму грошей, розмір якої визначається за погодженою сторонами угоди формулою з урахуванням цін на сільськогосподарську продукцію у визначеній кількості та якості. Схематично механізм застосування аграрних розписок наведено на рис. 1.

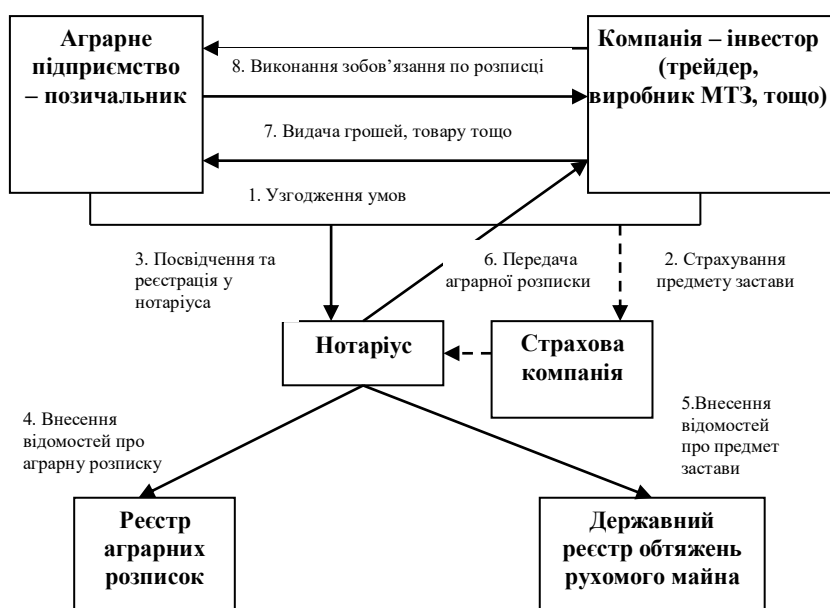


Рис. 1. Механізм застосування аграрних розписок вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами *

*Сформовано автором.

Однак стримане ставлення вітчизняних аграріїв до даного фінансового механізму пов'язано з відсутністю досвіду використання останнього; недоліками законодавчої бази, що вимагає розробки підзаконних актів і відповідної інфраструктури для їх обігу; не вирішеним питанням щодо продажу земель сільськогосподарського призначення тощо.

З метою активізації альтернативного фінансування вітчизняного аграрного бізнесу було б доцільно створити відповідну правову базу, яка б спростила механізми інвестування коштів та заохочувала до їх використання

інвесторів. На нашу думку, для цього доречно удосконалити деякі положення Законів України «Про венчурне фінансування сільськогосподарських підприємств», «Про акціонерні товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок» звернувши особливу увагу на стимулювання діяльності індивідуальних інвесторів за рахунок податкових пільг, зокрема, податкового кредиту на весь період інвестування капіталу в аграрну сферу.

Ефективне використання капіталу альтернативних інвесторів в інвестиційному процесі сприятиме мінімізації ризиків діяльності господарюючих структур, подоланню проблеми дефіциту фінансових ресурсів, зростанню інноваційності та продуктивності аграрного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Аграрні розписки в Україні – Міністерство аграрної політики та продовольства України. Режим URL: <https://agro.me.gov.ua/storage/app/sites/1/pidtrymka/rozpiski-v-ukraini-pitannya-ta-vidpovidi.pdf>.

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Слатвінський М. А., к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

У забезпеченні фінансово-економічної безпеки вагому роль нині відіграє застосування інформаційних технологій. В ринкових умовах розвинена інформаційно-аналітична інфраструктура забезпечує обґрунтованість та адекватність реакції системи фінансово-економічної безпеки на існуючі та потенційні загрози. Водночас, проблема недооцінки потреби у формуванні належного інформаційно-аналітичного забезпечення та підтримки відповідного рівня фінансово-економічної безпеки є актуальною і для корпоративного сектора економічно розвинених країн [1], адже з погляду значної частки його менеджменту воно напряду не формує додану вартість і не завжди відображається в класичних показниках ефективності діяльності компаній.

Одночасно з цим неготовність формувати та розвивати систему інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки обумовлює недооцінку потреби у витратах на безпеку у бюджеті компаній на впровадження інформаційних технологій.

Фундаментальною проблемою залишається відсутність методологічної основи якісного та кількісного аналізу неочевидних вигід, отримуваних від формування та розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Нині вважають, що витрати на впровадження та розбудову інформаційно-аналітичних систем обґрунтовані, якщо ці системи відповідають вимогам нормативних документів, а також концепції фінансово-економічної безпеки. Обумовлено це відсутністю усталених універсальних методів оцінювання економічної ефективності впровадження інформаційно-аналітичних систем.

Обґрунтування доцільності впровадження систем інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки оптимально здійснювати з використанням ймовірнісних методів, відповідно до яких рівні безпеки трансформуються в довірчі інтервали ймовірностей відповідних значень показників. Оцінка оптимального рівня фінансово-економічної безпеки в значній мірі залежить від запобігання негативним наслідкам загроз. Для отримання множини значень ризику необхідно знати розподіл випадкових величин збитку. В більшості такі оцінки можна отримати, наприклад, за допомогою імітаційного моделювання або за результатами активного аудиту [2].

Основним пріоритетом при обґрунтуванні доцільності впровадження системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки є врахування рівня ризиків, що передбачає визначення вразливостей та можливих загроз для баз даних та інформаційної інфраструктури шляхом проведення оцінки безпеки чи аудиту, на основі чого передбачається вивчення ризиків невідповідності нормам безпеки та конфіденційності. Окремим пріоритетом постає обґрунтоване та детальне визначення втрат від

недосконалих або відсутніх інформаційно-аналітичних систем. Важливим пріоритетом є контроль та оцінка досягнення цілей безпеки, що передбачає проведення періодичної оцінки та регулярного аудиту безпеки з порівнянням його з базовим звітом для виявлення невідповідностей та позитивних зрушень [3].

Ключовим компонентом в розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки є інтеграція інвестиційного планування та заходів з формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення (рис. 1).

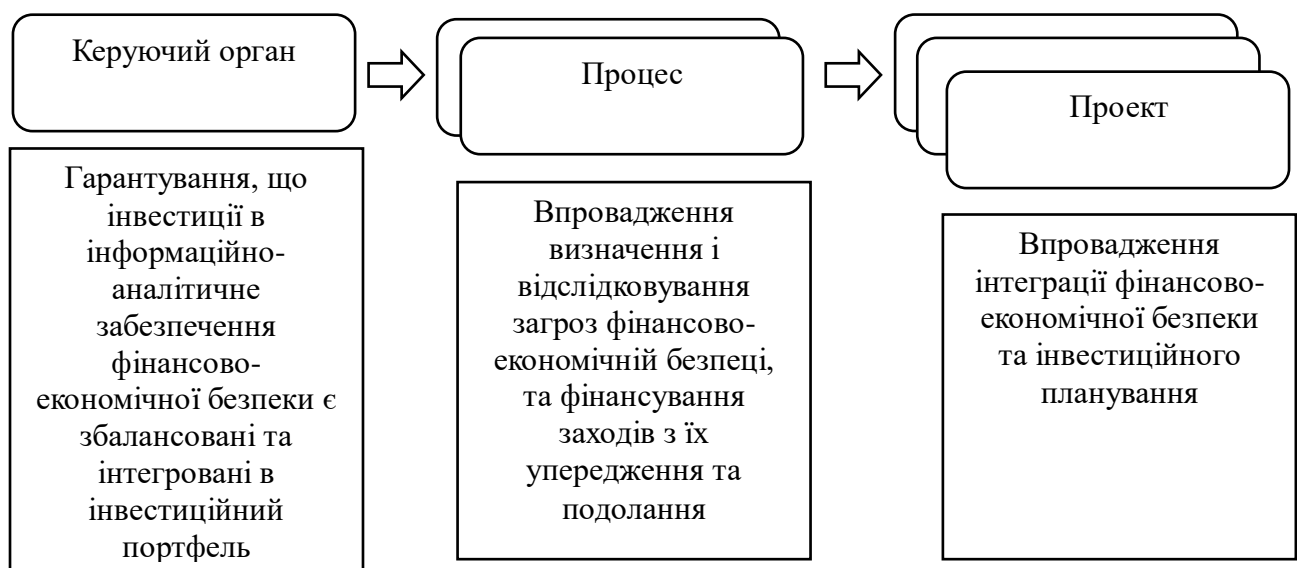


Рис. 1. Інтеграція інвестиційного планування та заходів з формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки

Джерело: сформовано автором

Реалізація зазначених інтеграційних процесів на методологічному рівні передбачає категоризацію системи, дотримання вимог безпеки, вартість коригувальних дій [3].

Отже, запропонований підхід до обґрунтування впровадження та розбудови системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки надає оцінку у вигляді розрахунку суми ризиків, властивих певній інформаційно-аналітичній системі та системі фінансово-економічної безпеки, з обліком не тільки екзогенних та ендогенних чинників, а й певних

умов, властивих цим системам. Основною перевагою пропонованого підходу є передбачена можливість інтеграції інвестиційного планування та заходів з формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки, що дозволяє застосувати комбінований підхід до управління безпекою та фінансуванням заходів з її зміцнення.

Важливою передумовою є подальша адаптація до встановленого підходу систематизованих уявлень щодо побудови і функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Bernhard F. J. *Intrusion to Integrity: Putting Productivity Back into the Network. Broadband Services, Applications, and Networks: Enabling Technologies and Business Models.* Intl. Engineering Consortiu. 2002. pp. 513–519.

2. Баутов А. Эффективность защиты информации. *Открытые системы: журнал.* 2003. № 07–08. URL: <http://www.osp.ru/os/2003/07-08/183282/> (дата звернення: 16.02.2020).

3. Слатвінський М. А. Оцінювання ефективності інвестицій в розвиток системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки. *Вчені записки Університету «КРОК»* : зб. наук. праць. Київ: Вид-во Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». 2019. Вип. №1 (53). С. 181–188.

RESULTS AND PROSPECTS OF FINANCIAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE

Volodymyr Popov, *Associate Professor,
PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences)*
Svitlana Popova, *Lecturer of the Department of Finance, Banking and Insurance
Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi*

Nowadays Ukraine has entered an active phase of decentralization processes, with financial decentralization playing a key role in the distribution of functions, financial resources and responsibility for their use between the central and local governing bodies. The main purpose of decentralization is the formation of financially capable territorial communities.

The availability of sufficient resources in local budgets is a guarantee that the territorial community is able to provide better and more diverse services to its

residents, implement social and infrastructure projects, create conditions for the development of entrepreneurship, attract investment capital, create local development programs and finance other activities for comprehensive improvement of community living conditions [4].

The positive results of decentralization are evidenced by the growing number of Joint Territorial Communities (JTCs) and the increased functional capacity of new territorial communities. The government estimates that as of January 2020, 1029 affluent JTCs were created in Ukraine [5]. Most JTCs were established in rural areas, however there are already more than twenty affluent communities with their governing bodies situated in the cities of regional status.

In the context of the new redistribution of public finances between the levels of government as a result of fiscal decentralization reform, the financial resources of various economic agents, in particular local and central governing bodies, private entities, financial institutions, non-governmental organizations, as well as foreign countries and international financial organizations, may be used to meet the needs of territorial communities and, inter alia, JTCs [2]. The classification of the financial resources of a JTC includes budgetary, investment, credit, grant resources, etc.

Currently, the financial capacity of JTCs is based on internally funded, mainly budgetary, resources that are not sufficient to address urgent issues, so it is worth considering entering the borrowing markets as well as attracting investment and other external resources.

Due to financial decentralization, JTCs increase local budget revenues and move towards direct relations with the State Budget.

The positive changes in the process of decentralization are worth to be mentioned. The main one of them is the increase in local budget revenues. Thus, the revenues to the General Fund of local budgets since the introduction of the reform tend to increase: in 2014 they amounted to UAH 68.6 billion, in 2019 they amounted to about UAH 267.0 billion. The largest share of own revenues of the general fund of local budgets is accounted for by revenues from the payment of personal income tax – UAH 138.1 billion, or 59% of the total amount of own revenues of local budgets.

For the period of 2014 to 2019, the share of local dues and taxes in local budget revenues increased significantly from 0.7% to 27.5% [5].

As the consequence, the expenditures of territorial community budgets are also increasing, including capital expenditures, financing for construction and regional development, as well as housing and communal services.

It should be noted that the amount of state support for the development of territorial communities and the construction of their infrastructure increased by 41.5 times, amounting to UAH 0.4 billion in 2014, and to UAH 20.75 billion in 2019. A significant part of such expenditures is provided by the State Regional Development Fund (37.1%), by the subvention for the development of medicine in rural areas (24.1%), and by the subvention for socio-economic development (22.7%). In addition, the subvention for construction, reconstruction, repair and maintenance of public highways of local importance in the amount of UAH 14.7 billion was introduced for 2019 [5]. However, most of the spheres that have a direct impact on enhancing the competitiveness of regional businesses have been neglected.

It is obvious that, over time, the government support for JTCs will gradually decline, so their further development should focus on expanding their own budget revenues. It can be done in particular through the development of their own territories, taking into account their potential opportunities in the development of agro-industrial complex and in the support of small and medium-sized businesses. The creation of a favorable business environment will be an effective tool for a community to compete for attracting foreign investment and, more importantly, for preventing capital leakage from a region and its reinvestment within that area.

The institutionalization of the relations between JTC governing bodies and local businesses may take place through the including of business representatives into public boards of JTCs, local government-funded institutions, through the creation of specialized advisory bodies for the development of business environment, and the establishment of development institutions by such communities.

These achievements in the area of financial and especially budgetary decentralization not only significantly enhance the financial capacity of communities

and create a strong foundation for the realization of their development objectives by regions, but also give a positive momentum for economic development to communities, extend and clearly outline their long-term development prospects, enable the communities to systematically build their development strategies.

Unfortunately, in addition to the above positive developments in Ukraine, the budgetary policymaking is under pressure to meet the interests of diverse political and economic groups, to rapidly balance macroeconomic issues, to meet the demands of international financial institutions, and to satisfy short-term political ambitions. These factors impede the establishment of adequate directions and instruments of national budgetary policy. The budgetary policy has not yet become a mechanism for implementing a national structural reform strategy in Ukraine. Many decisions taken on budgetary policy are not subject to strategic economic considerations but are subject to foreign and domestic political bargaining [1].

Communities' access to loan resources remains too problematic. The borrowing process is too hard. It can be used by cities under the control and permission of higher self-governing bodies. The diversification of borrowing sources in particular through the formation of municipal banks has not yet been provided with regulatory support [3].

The key to creating a JTC is not only the availability of financial support and infrastructural development, but also the appropriate human resources.

The amount of financial resources or the state of infrastructure may be calculated in advance, but the formation of human resources engaged in management in rural areas is in fact an unpredictable process. On the other hand, a strong management team is to a large extent the key to success of a community [6].

The increasing of public awareness of such reform should contribute to the effective implementation of fiscal decentralization. In order to solve the problem of lack of awareness of the Ukrainian public in the issues of decentralization, it is advisable to conduct interactive activities with the participation of the general public, representatives of territorial communities, volunteers and journalists. It is important to maximize the dissemination of information on the positive practices of territorial

community unification and financial decentralization, and to implement them into the territorial management system and sectoral reforms.

Thus, as a result of budgetary decentralization, local governing bodies have substantially increased their budgets, and budgets of JTCs have increased several times compared to the budgets of communities that formed JTCs. In addition, the list of administrative services that can be provided locally is constantly expanding.

The reform resulted in the increased interest of local governments in the improving of the revenues to local budgets, finding reserves to provide money to them, enhancement of the efficiency of administration of dues and taxes. Joint communities show high and dynamic growth in their own revenue. With regard to the use of funds, the emphasis is made on the need to formulate the most optimal structure of budget expenditures, on the creation of an effective and reasonable size administrative apparatus, on the conducting of a constant analysis of the budget expenditures and on the prevention of cases of the irrational spending of the funds.

The international practice indicates that the decentralization reform should be based on the voluntary unification of territories into joint communities under the control of the state within the context of its functions.

References:

1. Avramchenko, K.V. (2016). *Biudzhetna polityka: prahmatychni pidkhody do stratehichnykh rishen'* [Budget policy: pragmatic approaches to strategic decisions]. Kyiv: ST-DRUK, 112p. [in Ukrainian].

2. Bukovyns'kyj visnyk derzhavnoi sluzhby ta mistsevoho samovriaduvannia, Detsentralizatsiia: korotko pro holovne, za materialamy USAID/Ukraina ta Asotsiatsii mist Ukrainy [Bukovina Bulletin of Civil Service and Local Self-Government, Decentralization: short description based on the materials of USAID/Ukraine and the Association of Ukrainian Cities]. *buk-visnyk.cv.ua*. Retrieved from <http://buk-visnyk.cv.ua/misceve-samovryaduvannya/733/> [in Ukrainian].

3. Detsentralizatsiia vlady: iak zberehty uspishnist' v umovakh novykh vyklykiv. Analitychna dopovid' [Decentralization of power: how to stay successful in the face of new challenges. Analytical report]. *niss.gov.ua*. Retrieved from http://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-05/Dopovid_Decentralization-ready-474fa.pdf [in Ukrainian].

4. Kovalenko S.O. (2019). Finansova detsentralizatsiia v Ukraini ta ii perspektyvy [Financial decentralization in Ukraine and its prospects]. *Biznes-Inform - Business-Inform*, 4, 300-306. [in Ukrainian].

5. Monitoryng protsesu detsentralizatsii vlady ta reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia stanom na 10 sichnia 2020 roku [Monitoring of the process of decentralization and local self-government reform as of January 10, 2020]. *decentralization.gov.ua*. Retrieved from <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf> [in Ukrainian].

6. Stvorennia ob'iednanykh terytorial'nykh hromad v Ukraini 2015-2017: Analitychna dopovid' vid hromads'kosti u formati Shadow Report. 2018. [Formation of joint territorial communities in Ukraine 2015-2017: Analytical report from the public in the Shadow Report format. 2018.]. *parlament.org.ua*. Retrieved from <http://parlament.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Detsentralizatsiya-v-Ukrai-ni-2014-2017-rr.pdf> [in Ukrainian].

НЕОБХІДНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО ОBOB'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ АВТОВЛАСНИКІВ

Чвeрткo Л. А., к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Експлуатація автотранспорту, як джерела підвищеної небезпеки через його аварійність, об'єктивно зумовлює потребу суспільства у своєчасному та повному відшкодуванні збитків громадянам, які постраждали від дорожньо-транспортних пригод. Така потреба в економічно розвинених країнах задовольняється за допомогою страхових механізмів захисту, зокрема, завдяки страхуванню цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Страхування цивільно-правової відповідальності автовласників – це страхування, спрямоване на захист майнових інтересів фізичних і юридичних осіб-власників автотранспортних засобів, у разі необхідності відшкодування шкоди, заподіяної життю, здоров'ю, майну потерпілих внаслідок дорожньо-транспортних пригод (ДТП).

В умовах поживлення міжнародного автомобільного руху постало питання забезпечення страхового захисту автовласників-нерезидентів, які стали учасниками ДТП та несуть відповідальність за шкоду завдану третім особам під

час експлуатації транспортного засобу. Для забезпечення покриття відповідних збитків була створена система міжнародного страхування «Зелена картка».

Україна приєдналася до міжнародної системи автостраховання «Зелена картка» у 1997 році після впровадження обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів та заснування страховиками Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ). Згідно з чинним законодавством, в Україні передбачено укладення двох видів договорів страхування: внутрішній договір обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності та договір міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності.

Договори міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, які діють на території країн-членів міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка», посвідчуються відповідним уніфікованим сертифікатом, що визнається і діє в цих країнах [1]. Відповідно, у разі виїзду зареєстрованого в Україні автотранспортного засобу на територію іншої країни-члена міжнародної системи автостраховання «Зелена Картка», власник такого транспортного засобу зобов'язаний укласти договір міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, дія якого поширюється на ці країни, та отримати від страховика – повного члена МТСБУ страховий сертифікат «Зелена Картка» [2].

Аналіз стану міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в Україні в 2014-2019 рр. свідчить про зростання основних показників його розвитку (табл. 1).

Оцінка динаміки кількості договорів страхування «Зелена картка», які набули чинності впродовж 2014-2019 рр. (рис. 1), свідчить про позитивний тренд розвитку цього сегменту страхування. Середньорічний темп приросту кількості укладених договорів у 2014-2018 р. порівняно з попереднім роком склав 7,6%, а темп приросту у 2019 р. проти 2018 р. дорівнює 43,6%.

Основні показники розвитку міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів («Зелена картка») в Україні

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Темп приросту 2019 р. / 2014 р., %
Кількість договорів страхування, що набули чинності у звітному періоді, тис. шт.	703,56	764,64	716,55	702,26	755,50	1084,70	54,17
Сума нарахованих страхових премій, млн грн	494,04	845,47	1005,09	1082,13	1288,76	1634,71	230,89
Кількість сплачених вимог у звітному періоді, тис. шт.	4,39	4,22	4,86	5,06	5,15	5,95	35,10
Сума сплачена за вимогами у звітному періоді, млн EUR	9,63	8,96	10,70	11,77	11,66	15,42	60,04

*Джерело: розроблено автором за даними [3]

Варто відзначити, що попит на міжнародні страхові сертифікати «Зелена картка» в нашій країні зріс у зв'язку із запровадженням безвізового режиму, що надає українцям можливість подорожувати по Європі без віз на термін не більше 90 днів. Як показують дослідження, виїзний неорганізований туризм утримує лідерство серед інших його видів та форм [5]. Дедалі більшого поширення набуває автомобільний туризм. Згідно з офіційними статистичними даними, лише впродовж 2017-2018 рр. кордон України на виїзд у середньому в рік перетнули майже 9 млн автотранспортних засобів [4].

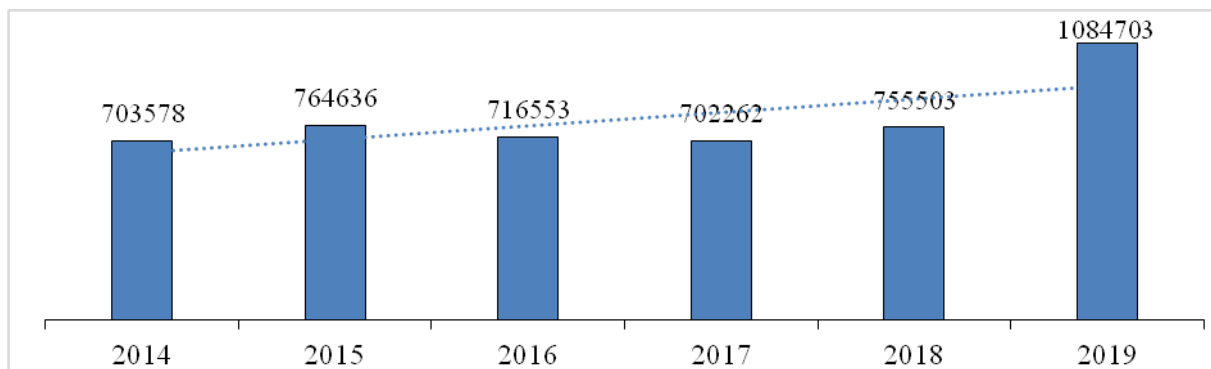


Рис. 1. Динаміка кількості договорів міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів («Зелена Картка»), одиниць*

*Джерело: розроблено автором за даними [3]

Аналіз страхових премій за зазначеним видом страхування показує, що їхні обсяги поступово зростали і на кінець 2019 р. становили майже 1,63 млрд грн, або в 3,3 рази більше ніж у 2014 р. Такий приріст відбувається як унаслідок зростання вартості сертифікатів «Зелена картка», так і завдяки стрімкому збільшенню частки договорів міжнародного страхування типу «Вся Європа», в загальній кількості укладених договорів страхування за цією системою.

Аварійність на автомобільному транспорті належить до найгостріших соціально-економічних проблем, що постають перед більшістю країн. Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів «Зелена картка» є ефективним і надійним методом страхового захисту винних і потерпілих осіб-учасників ДТП за кордоном. Виплата страхового відшкодування здійснюється на умовах, визначених законодавством про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності автовласників країни, на території якої сталася ДТП. У кожній країні, що входить до складу Міжнародної системи функціонує Національне бюро, яке є єдиною компетентною організацією з усіх питань, пов'язаних із відшкодуванням шкоди, завданої з вини водія-нерезидента на території такої країни.

Соціальна значимість досліджуваного виду страхування для українських автовласників підтверджується обсягами страхових виплат за договорами

системи «Зелена картка». Зокрема, у 2014-2019 рр. МТСБУ за своїми зобов'язаннями загалом було сплачено 68,14 млн євро. Кількість сплачених вимог Україною протягом 2014-2019 рр. зросла більш ніж на 35 %, а суми сплачені за такими вимогами зросли на 60 %. При цьому на одну вимогу до сплати відшкодування в середньому за досліджуваний період припадає понад 2,3 тис. євро.

За підсумками 2016-2018 рр. в Україні на ринку страхування «Зелена Картка» безперечними лідерами в рейтингу страховиків за кількістю укладених договорів страхування, а також за показниками обсягу зібраних страхових премій та здійснених страхових відшкодувань є такі страхові компанії, як: «Глобус», «СГ «ТАС», «Перша», «ІНГО Україна», «PZU Україна», «Княжа», «Оранта», «УТІСО», «УАСК АСКА».

Отже, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів – це страхування, що спрямоване на забезпечення відшкодування збитків, заподіяних життю, здоров'ю та майну потерпілих внаслідок дорожньо-транспортної пригоди під час експлуатації автотранспорту.

Обов'язковою передумовою для водіїв, які планують виїхати на власному автомобілі до країн Європи, є наявність міжнародного страхового сертифікату «Зелена картка». Міжнародна система автострахування «Зелена картка» займає особливе місце в забезпеченні страхового захисту інтересів власників транзитних автомобілів та потерпілих у країні відвідування.

Позитивна динаміка показників розвитку міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в Україні сприятиме подальшому підвищенню довіри населення до відповідних страхових послуг.

Список використаних джерел:

1. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України від 01.07.2004 р. №1961-IV. *Верховна Рада України.* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1961-15> (дата звернення: 17.03.2020 р.).

2. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр> (дата звернення: 17.03.2020 р.).

3. Статистичні дані за міжнародним страхуванням. *Моторне (транспортне) страхове бюро України*. URL: <http://www.mtsbu.ua/ua/statistics/Statisticaldatainternational> (дата звернення: 16.03.2020 р.).

4. Транспорт і зв'язок України – 2018. Статистичний збірник. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/08/zb_tr2018pdf.pdf (дата звернення: 16.03.2020 р.).

5. Чвортко Л. А., Подзігун С. М. Проблеми страхування ризиків неорганізованого виїзного туризму. *Стратегічні перспективи туристичної та готельно-ресторанної індустрії в Україні: теорія, практика та інновації розвитку*: збірник матеріалів Всеукр. наук.-прак. інт.-конф., 31 жовтня 2017 р. / Умань : ВПЦ «Візаві», 2017. С. 226–227.

СЕКЦІЯ 5. ПРОЦЕСИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ВІТЧИЗНЯНОМУ АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

*Альошкіна Л. П., к. е. н., доцент,
Уманський національний університет садівництва, Умань*

Враховуючи посилений курс України на інтеграцію до Європейського Союзу, країна має підтримувати спільну зовнішню політику і систему безпеки, співпрацювати у галузі вирішення екологічних проблем.

Загострення міжнародної конкуренції на аграрному ринку та посилення вимог до якості виробленої сільськогосподарської продукції актуалізують необхідність у наближенні вітчизняного законодавства та умов господарської діяльності до міжнародних вимог та стандартів. В даному випадку екологічний менеджмент виступає ефективним інструментом раціоналізації використання природних ресурсів з охороною навколишнього природного середовища для галузі аграрного виробництва. Забезпеченню екологічно орієнтованої діяльності підприємств та стимулюванню постійного удосконалення технологій виробництва продукції та переробки відходів сприяє впровадження систем екологічного менеджменту.

Загально відомо, що основною метою діяльності будь-якого підприємства, що функціонує на ринку, є бажання отримати максимальний прибуток з мінімальними операційними витратами. Але процес отримання прибутку чинить і негативний вплив на навколишнє середовище. І тільки за умови, що суспільство усвідомило необхідність охорони навколишнього середовища, ця проблема стала найгострішою. Отже, основним завданням екологічного менеджменту є зменшення негативного впливу на природне навколишнє середовище.

Стратегічні напрями розвитку аграрного підприємства, що засновані на принципах екологічного менеджменту, передбачають вкладення коштів, тобто інвестування, в природоохоронні заходи. Окрім того, до основоположних стратегій, що випливають з принципів сталого розвитку, відносять: стратегію достатності – добровільне обмеження споживання і відповідну зміну стилю життя; стратегію ефективності – істотне збільшення коефіцієнта корисної дії всіх технологічних процесів; стратегію консистенції – розвиток кругообігу речових потоків відповідно до асиміляційного потенціалу природи.

Перш за все, для встановлення пріоритетів екологічної стратегії аграрним підприємством має бути встановлена спрямованість зусиль на чотири основних складових: продукт, виробництво, співробітники та управління. В процесі проведення виробничого аналізу відбувається зниження рівня навантаження на навколишнє природне середовище шляхом зниження виробничих емісій та економії використовуваних ресурсів. В сфері продукту увага концентрується на зменшенні негативного впливу на навколишнє природне середовище безпосередньо продуктом протягом усього його життєвого циклу. Поведінка і мотивація співробітників як носіїв екологічних дій є предметом наступного поля дії. Підприємство може використовувати також різні стратегії комунікацій, за допомогою яких здійснюються комунікація та зворотній зв'язок з проблем та дій у сфері охорони навколишнього середовища.

Екологічні стратегії також поділяються на Pull- і Push-стратегії. Екологічний Pull виникає внаслідок посилення вимог з боку споживчого попиту і ринку (конкуренти, партнери). Екологічний Push ініціюється законодавством та вимогами інтернаціоналізації екологічних витрат аграрного підприємства. Здатність підприємства своєчасно реєструвати і аналізувати дії цих чинників в своїй екологічній стратегії зумовлює її середньо- і довгострокову конкурентоспроможність на ринку [2].

У сучасних умовах господарювання екологічна проблематика перетворюється на складовий компонент широко відомої моделі конкурентних стратегій Портера М. Екологічна проблема в екологічній стратегії має бути

представлена завжди, принаймні формально, нарівні з елементами стратегії підвищення конкурентоспроможності. Згідно розширеному підходу Портера [5], екологічна стратегія має три складові: екологія, витрати і диференціація. Три рівноправні складові екологічної стратегії демонструють інтегрований характер еколого-економічної оптимізації.

Окрім того, система екологічного менеджменту зобов'язує керівників підприємств системного бачення функцій і різних аспектів організації управління навколишнім середовищем на підприємстві, навичок аналітичного осмислення для прийняття управлінських рішень, вміння визначити актуальність і економічну доцільність екологізації аграрного виробництва.

Впровадження системи екологічного менеджменту в сферу вітчизняного аграрного виробництва забезпечує можливість досягнення швидких результатів у вирішенні екологічних проблем, очевидних для розвитку підприємств, та залучення інвестицій. Крім того, впровадження даної системи забезпечить наближення якості продукції до міжнародних стандартів та позитивно позначиться на обсягах збуту, сприятиме виходу вітчизняних виробників на міжнародні ринки, підвищить інвестиційну привабливість підприємств, полегшить доступ виробників до кредитних ресурсів комерційних банків та інвестиційних компаній.

Список використаних джерел:

1. Гуторов О. І. Проблеми сталого землекористування у сільському господарстві: теорія, методологія, практика: монографія. Харків: Едена, 2010. 405 с.
2. Косякова И. В. Организационно-экономические основы экологической деятельности промышленных предприятий [монография]. М.: *Компания Спутник Плюс* 2006. 316 с.
3. Лук'янихін В. О. Екологічний менеджмент у системі управління збалансованим розвитком: монографія. Суми: ВТД Університет. кн., 2002. 314 с.
4. Фостолович В. А. Необхідність впровадження системи екологічного менеджменту у сільськогосподарських підприємствах. *Інноваційна економіка*. 2011. № 2. С. 34–37.
5. Porter, M. E. 1998. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, MacMillan.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Барвінок М. В., старший викладач

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Аналізуючи сучасний стан розвитку електронної торгівлі в світі та в Україні можна виявити основні тенденції в даній галузі, перспективні напрямки розвитку та основні загрози, що можуть виникати між всіма учасниками взаємовідносин названої сфери. Відпорний вплив, що здійснює електронна торгівля на національну господарську діяльність країни в цілому, розповсюджується, також, і на окремо взяті суб'єкти національного та приватного господарювання.

Початок існування Internet-економіки можна пов'язати із проривом системи WWW у середині 90-х років. З того часу Internet перетворився на сервіс, інтегровану глобальну мережу з різноманітними мультимедійними цілями. Такі поняття, як електронна комерція, електронний бізнес, Internet-економіка, цифрова економіка є відносно недавніми конструкціями.

На сьогоднішній день для опису економічних відносин через мережу Internet використовується поняття «електронна комерція», яке і є частиною Internet-економіки. Організація економічного співробітництва та розвитку надає два визначення терміну «електронна комерція» [3]:

1) у вузькому сенсі, електронна комерція – це продаж чи покупка товарів та послуг між бізнесом, домашніми господарствами, фізичними особами, урядами та іншими державними чи приватними організаціями, що проводяться через мережу Internet.

2) у широкому сенсі, електронна комерція – це будь-яка форма бізнес-відносин, де взаємодія між суб'єктами відбувається шляхом використання Internet-технологій.

Зважаючи на те, що електронна комерція на сьогоднішній день стала окремою галуззю економіки, велика увага приділяється і законодавчому врегулюванню даного поняття. Не виключенням є і Україна. Згідно з Законом України «Про електронну комерцію», електронна торгівля визначається як

частина електронної комерції, а саме – господарська діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупою шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем [1, 2].

Беручи до уваги велику густоту населення та швидке поширення інформаційних технологій, провідні позиції займає Азія. Також, варто відзначити і країни Європи та Америки, так як дані регіони є високорозвиненими та впровадження Internet-технологій є частиною активного підвищення ефективності бізнесу.

Україна, також, займає не останні позиції у швидкості проникнення Internet-технологій.

За даними Інтернет Асоціації України, в Україні користуються Internet 21,6 млн користувачів, серед яких найбільш активними користувачами є такі категорії: школярі/студенти, власники або директори великого та середнього бізнесів та військовослужбовці (рівень користування Internet даними групами склав 100%) [3]. Загалом, близько 67% українських Internet-користувачів відвідують сайти, пов'язані зі сферою електронної комерції. Найбільш динамічною частиною, що розвивається, є здійснення саме електронної торгівлі.

До трійки найпопулярніших сайтів електронної комерції в Україні у 2017 році увійшли www.olx.ua (40% користувачів), www.rozetka.com.ua (33%), www.prom.ua (27%). Дані ресурси відносяться до B2B, B2C та C2C відносин. Аналіз бізнес-моделей найбільш успішних українських суб'єктів електронної комерції, показує які саме майданчики користувались найбільшим попитом [4]:

- 1) електронні дошки оголошень – (olx, ria, shafa);
- 2) електронні магазини, супермаркети – (foxtrot, comfy, rozetka, modnakasta, leboutique, lamoda);
- 3) прайс-агрегатори – (hotline, price);
- 4) електронний стіл замовлень –(u-ber, b-la-lacar).

Також, широко використовують і зарубіжні сервіси електронної комерції. Можна побачити, що тенденції використання B2B, B2C та C2C майданчиків зберігають і для зарубіжних сайтів. Зростання популярності такого сервісу, як AliExpress, також, можна пояснити ширшим вибором пропозицій, кращими сервісами, можливістю оплати гривневими кредитними картками та знаходженням нижчих за ціною пропозицій (різниця у цінах на закордонних і вітчизняних майданчиках сягає 100%). За даними дослідження [3], більшість покупців згідна доплачувати за цю опцію, як і за прискорення доставки, так як ціни, все ж, виявляються набагато нижчими.

Зважаючи на проведений аналіз основних тенденцій розвитку сфери електронної торгівлі в Україні, можна сформулювати наступні довгострокові перспективи для суб'єктів електронної торгівлі:

- 1) постійне зростання користувачів мережі Internet сприяє розширенню можливостей по залученню споживачів товарів та послуг;
- 2) свідомість споживачів з кожним днем все більше змінюється в бік схильності до впровадження інформаційних технологій у всі сфери життя, в тому числі і здійснення операцій через мережу Internet;
- 3) суб'єкт електронної комерції завжди має потенціал до розширення за рахунок охоплення нових, відмінних від звичних, сегментів ринку;
- 4) керування підприємством-надавачем послуг не обмежується в часі та просторі.

Якщо говорити о короткострокових перспективах розвитку електронної торгівлі в Україні, то це, безумовно, – вдосконалення нормативної бази, та перенесення досвіду зарубіжних торгівельних платформ та їх адаптація до умов електронної торгівлі в межах країни [4]. Саме даний перегляд умов електронної торгівлі українськими платформами дозволить залучити ту аудиторію, яка є активним користувачем зарубіжних, особливо китайських, сайтів.

Таким чином, електронна торгівля на світовому ринку ототожнюється з поняттям електронна комерція. Українці все більше починають

використовувати інформаційний простір для здійснення різноманітних операцій.

Список використаних джерел:

1. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19> (дата звернення: 15.03.2020).

2. Про Національну програму інформатизації: Закон України від 01.08.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-вр> (дата звернення: 15.03.2020).

3. Інтернет асоціація України. URL: <https://inau.ua/> (дата звернення: 15.03.2020).

4. Синявська О. О. Електронна торгівля в Україні: тенденції та перспективи розвитку. *Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2019. Вип. №9. С 126–132.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Білошкурська Н. В., к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

У сучасному світі новинок та інновацій створено значну кількість продуктів та послуг, які обслуговують процес просування товарів, робіт, послуг до споживача. Останній, у свою чергу, бажає отримати максимум від створеного товару, при тому не витрачаючи забагато основних ресурсів – часу та коштів. Сюди ж відноситься і питання отримання вищої освіти, адже надання освітніх послуг є очевидним прикладом обміну ресурсом (час/знання, кошти/знання). Звичайно, даний приклад дещо спрощує модель відносин суб'єктів ринку послуг вищої освіти, але ключова проблема залишається одна – як визначити оптимальне співвідношення між двома найбільш витратними ресурсами: часом та коштами? Саме тут свій вплив має маркетинг, як сукупна діяльність щодо забезпечення наявності необхідних товарів і послуг для потрібної аудиторії, у потрібному місці, в потрібний час і за ціною, яка є оптимальною, при здійсненні необхідної комунікації.

Освітній маркетинг трактується як один із напрямів діяльності з управління освітнім закладом в умовах ринкової економіки, який забезпечує дослідження попиту на освітні послуги та певні знання понад встановлені державою стандарти, впливає на розвиток освітніх потреб громадян шляхом розроблення й впровадження концепції надання їм якісного освітнього продукту [1].

Під освітніми послугами розуміють цілісну систему, спрямовану на реалізацію місії закладу, що сприяє розвитку студента (учня) через формування у нього життєвої компетентності. Освітні послуги, в основному, спрямовані на реалізацію місії освітнього закладу [2]. Спираючись на останні дослідження, можна стверджувати, що освітні заклади надають комплекс освітніх послуг, спрямований на задоволення потреб споживачів, пов'язаних зі зміною їх освітнього рівня чи професійної підготовки й забезпеченням ресурсами цього освітнього закладу [3]. Цей комплекс послуг називають освітньою програмою, що водночас є продуктом освітнього закладу. На створення продукту освітнього закладу (освітніх послуг) значний вплив здійснюють маркетингові складові, серед яких є маркетингове середовище: внутрішнє й зовнішнє.

Окремої уваги заслуговують наявні системи управління просуванням послуг вищої освіти у закладах вищої освіти (ЗВО) України. Ними зазвичай займається або безпосередньо керівник, або його заступники. Це дає можливість під управлінням керівника назначити відповідальних осіб для здійснення окремо поставлених завдань. Це пояснюється тим, що самостійно здійснювати всі елементи та етапи щодо поширення та просування інформації про ЗВО доволі складно та не ефективно. Але чи мають особи, на яких покладені завдання щодо просування наявних освітніх послуг, певну практику чи доступ до ресурсу, щоб слідкувати за постійними змінами на ринку освітніх послуг? Зазвичай не мають, або дуже обмежені в цьому. Тому в перспективі виявляється одна із альтернатив: можливість вибрати одного чи декількох викладачів з наявною вищою освітою у сфері маркетингу, запросити спеціаліста з питань PR і рекламування та сконцентрувати всі знання та досвід

для обопільного вирішення питань щодо створення певного єдиного начала, з якого б вже і розроблялися заходи навчального маркетингу та маркетингу в освіті. Звідси виникає питання: а чи не доцільніше керівному складу ЗВО особисто займатися просуванням освітніх послуг з частковим залученням спеціаліста у сфері PR на засадах аутсорсингу? Звичайно, жодне рішення щодо впровадження маркетингових концепцій у сфері освіти не може бути прийняте без дозволу керівництва – ректора ЗВО чи його заступника, але надання повноважень щодо даних дій лише вищому керівництву обмежує основну функцію керівника – управлінську.

Тому можна констатувати той факт, що дана модель може мати місце у системі маркетингового управління у ЗВО. Проте, кожна модель формується відповідно до особисто поставлених завдань та цілей кожного ЗВО. Наприклад, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини вже багато років є лідером у Черкаській області з набору студентів, використовуючи виключно власний потенціал, із залученням сторонніх фахівців лише у сфері дизайну та поліграфії для розробки профорієнтаційних матеріалів. Це стало можливим насамперед завдяки тому, що фахівців у сфері маркетингу кафедра маркетингу, менеджменту та управління бізнесом готує вже близько 20 років, започаткувавши навчання бакалаврів і магістрів зі спеціальності «Маркетинг» першою в регіоні. За цей період сформовано високопрофесійний професорсько-викладацький склад, розвинуто освітні традиції та інноваційні методи навчання, впроваджено ефективну систему практичної підготовки, а найголовніше – набутий досвід успішно використовується у просуванні послуг вищої освіти керівництвом Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.

Також неможливо оминати суміжні проблеми, які включені у систему як внутрішнього так і зовнішнього маркетингу ЗВО, а саме: співпраця з органами державно-громадського управління, комунікації з сучасними підприємцями для зацікавлення та залучення абітурієнтів, та найголовніше – активізація зв'язків з потенційними роботодавцями для подальшого працевлаштування студентів за

обраною спеціальністю, включаючи проходження практики, яка б не лише підтримала студента у правильності вибору власного фаху а й стимулювала подальший професійний розвиток на довготривалій термін. Адже на сучасному ринку праці відбувається перенасичення одноманітними трендовими спеціальностями та низький попит на напрями, які необхідні навіть в державних органах управління та послуг.

Отже, виходячи з наведених вище варіантів вирішення нагальних питань, можливо сформулювати основні цілі освітнього маркетингу у сфері вищої освіти, зокрема: надати ЗВО сучасні інноваційні інструменти для забезпечення дослідження попиту на освітні послуги; розробити і впровадити передові концепції щодо надання якісних освітніх послуг на освітньому ринку; впроваджувати освітні програми, розроблені спільно з роботодавцями для максимальної інтеграції ЗВО і бізнесу тощо.

Список використаних джерел:

1. Білошкурська Н. В., Білошкурський М. В., Кравченко Р. О. Маркетинговий аналіз стратегічної конкурентоспроможності вищих навчальних закладів регіону. *Економічні горизонти*. 2017. №2 (3). С. 25–30. DOI: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.2\(3\).2017.128097](https://doi.org/10.31499/2616-5236.2(3).2017.128097).

2. Борисова Ю. В., Тихомирова Н. В. Аналіз конкурентоспособности вуза. *Стандарти и качество*. 2010. № 32 С. 58–61.

3. Братаніч Б. В. Маркетинг в освіті як предмет філософського аналізу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора філософських наук: 09.00.10 – філософія освіти. К. : Інститут вищої освіти АПН України, 2006. 20 с.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГОВОЇ ТА ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Бовкун О. А., к. е. н., доцент

Чирва Г. М., к. п. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Логістичне забезпечення є одним з важливих процесів забезпечення ефективності інтегрованого підприємства. За існуючих умов виробничо-господарської діяльності підприємств та маючи на меті збереження тривалих

конкурентних переваг, окремим є створення організаційного механізму управління логістичною діяльністю. Формування логістичних стратегій в інтегрованих підприємствах має ряд особливостей, що спричинені як управлінськими складовими, так і виробничими.

За сучасних умов господарювання інтегровані підприємства вже досягли певних стадій економічного розвитку та змогли зайняти результативні ринкові позиції, що нівелюватиме наявність на вітчизняному ринку потужно функціонуючих міжнародних підприємств. Таким результатом також можна вважати спроби функціонування на вітчизняному ринку підприємств з імпортними товарами, в тому числі й аграрного виробництва. Такі підприємства диспонують значними фінансовими ресурсами і мають опрацьовані конкурентні стратегії виходу на ринки [2].

Логістична діяльність у різних сферах на рівні виробничих підприємств реалізується через формування потоків. Такі потоки функціонують між окремими компонентами і системним забезпеченням не лише господарюючого суб'єкта, а й між виробниками і іншими операторами зовнішнього середовища. Управління підприємствами, що інтегрують сукупність функціоналу щодо різних спектрів та складових стратегічного планування, задають параметри одержання бажаних результатів функціонування підприємства. При цьому одночасно виконуватимуться функції організації, мотивації та контролю. А мотивація при цьому досягатиметься через системи стимулів. Саме такі стимули і слід визначати як можливі додаткові конкурентні переваги інтегрованих підприємств. Саме тому процеси їх формування та реалізації на визначеному етапі розвитку підприємництва в сфері інтегрованого виробництва є актуальним.

З логістичної точки зору, формування конкурентних переваг являє собою ефект економії та результативного використання наявних матеріальних ресурсів за різними їх проявами (економічними показниками, організаційними чи управлінськими факторами успіху). Тому використання логістичного управління при формуванні організаційного механізму підприємства, а також

при формуванні ринкових конкурентних переваг інтегрованих підприємств, є одним з напрямів підвищення рівня їх конкурентоздатності.

Запровадження логістичного управління в практиці інтегрованих підприємств істотно скоротить наступні показники:

- кількісні показники товарних запасів;
- прискорить оборотність обігових фінансових коштів;
- дозволить знизити виробничу собівартість і затрати на логістичне управління;
- забезпечить більш результативне задоволення запитів та потреб існуючих та потенційних споживачів;
- відбудеться підвищення якісних характеристик та процесів обміну.

Таким чином, запровадження логістичного менеджменту в умовах функціонування інтегрованого підприємства дасть змогу зменшувати загальновиробничі витрати, даючи при цьому підприємству можливість постійного лідерства в рівнях витрат на певних сегментах товарних ринків з подальшим акцентуванням на запровадженні мінімізації цін і вищому рівні якісних показників по товарам [1].

Дослідження організаційного механізму формування та реалізації конкурентних переваг в сфері логістичної діяльності в межах бізнес-процесів інтегрованого виробництва дозволяє розуміти його як системний та комплексний механізм, систему управління взаємопов'язаними та взаємозалежними компонентами, складовими, важелями, способами та правилами, що виникають в процесі управління матеріальними та нематеріальними потоками у виробничому підприємстві.

Економічний інструментарій в системі організаційного механізму формування логістичних конкурентних переваг виконує стимулюючу функцію. За таких умов він забезпечує реалізацію інтересів між всіма учасниками бізнес-процесів. Також відбувається одночасне посилення їх відповідальності у вигляді економічних відносин. Кожен сегмент організаційного механізму формування та реалізації логістичної діяльності для забезпечення відповідної

конкурентної переваги на рівні інтегрованого суб'єкта господарювання представлені сукупністю таких визначених інструментів:

- економічні інструменти – методи планування, контролю і аналізу, облікової політики, внутрішнього аудиту, ціни, інформаційного забезпечення, економічних норм і нормативів, економічного стимулювання, економічних санкцій, систем управління затратами, умовами оплати праці та багато інших;

- техніко-технологічні інструменти – системи машин, якісні характеристики та параметри техніко-технологічних способів виробництва, строки у запровадженні технологічних прийомів, новітні та інноваційні розробки для підвищення ефективності виробничих процесів на підприємстві тощо;

- інструменти забезпечення якості товарів;

- правила та взаємовідносини – змістовне наповнення контрактів, умов і порядку укладання договорів, правил перерозподілу отриманих доходів (виручки, прибутку), системи управління взаєморозрахунками, комплексне регулювання економічних і технічних норм та положень, відповідальність за прийняття управлінських рішень та інші;

- організаційні інструменти – виокремлення підрозділів у відповідності до сформованої організаційної, управлінської та виробничої структур, виявлення елементів лідерства, проектування та обґрунтування виробничих програм, обґрунтування систем та механізмів ресурсного забезпечення інтегрованого виробництва, вибір моделей фінансового забезпечення, розподіл та взаємовідносини в сфері виробництва та торгівлі, обґрунтування трансфертного ціноутворення на товари внутрішнього обороту (інтеграція у виробництві) тощо.

Сутність таких підходів полягатиме у розформуванні бізнес-процесів інтегрованого виробництва за окремими елементами: стадіями, прийомами, операціями, що матимуть систему управління як самостійні об'єкти. За таких умов проведення дослідження технічних та технологічних альтернатив визнаватиметься одними із стадій комплексного процесу. Тобто бізнес –

процеси слід представляти як оцінку альтернативного матеріального ресурсу, технічного засобу, технологічного прийому. А з іншої сторони слід окрему увагу приділити економічній складовій: ринкам збуту, ціновим тенденціям та кон'юктурі, безпосередній реалізації товарів. На кожному етапі провадження використовуватимуться окремі специфічні інструменти [2].

Визначення даного підходу дозволить проводити оцінювання ефективності бізнес-процесів з позицій ринкових переваг. На ринку покупці оцінюють конкурентні переваги товарів через якісні характеристики з однієї сторони та цінові можливості з іншої. Це виражатиметься у збільшенні місткості ринку, обсягів продажів, доходу і прибутку. Але більш повно ринкові конкурентні переваги формуються через отриманий прибуток.

Прибуток створює можливості для розширення продажів через виробництво високоякісних товарів, мінімізацію виробничих затрат і, як результат, забезпечуватиме лідерство за ціною конкуренцією. Саме через отримані прибутки можна реалізувати такий склад принципів, як формування соціально-економічного партнерства, гармонізації інтересів між всіма учасниками бізнес-процесів, перерозподіл ризиків для всіх учасників, усунення протиріччя на всіх етапах бізнес-процесів, поява матеріальних мотивацій за результатами підприємницької діяльності.

Стратегічне управління логістичною діяльністю сучасного інтегрованого підприємства має бути зорієнтовано на наступне [3]:

- збільшення вартості бізнесу;
- утримання клієнтів, в частині формування відповідних до їх запитів товарів за споживчою вартістю;
- системне та комплексне оформлення всіх управлінських та виробничих процесів та аналіз їх ефективності;
- удосконалення ключових компетенцій та ринкових факторів успіху при формуванні конкурентних переваг.

Таким чином, логістичні стратегії слід вважати окремими управлінськими складовими місії підприємства. Базова мета логістичної діяльності полягає в

забезпеченні та підвищенні результативності задоволення запитів та потреб існуючих й потенційних споживачів.

Список використаних джерел:

1. Мацибора Т. Конкурентоспроможність як фактор інвестиційної привабливості видів економічної діяльності. *Економіка України*. 2011. № 9. С. 38–42.

2. Гордій М. І. Формування товарної політики підприємства: *Актуальні проблеми менеджменту: теоретичні і практичні аспекти*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Кам'янець-Подільський, 2016. С. 77–79.

3. Чирва О. Г. Формування політики підвищення конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2014. Вип. 1 (42). С.76–80.

АУТСТАФІНГ ПЕРСОНАЛУ: ВИДИ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Брагінець Т. О., студентка

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Науковий керівник: Пачева Н. О., к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

На сьогоднішній день будь-який вид бізнесу в своїй практичній діяльності на кожному кроці зустрічається з новими поняттями, серед них часто зустрічаються назви іншомовного походження, серед них і аутстафінг. Дедалі частіше цей термін зустрічається, коли справа йде про набір персоналу, формування колективу та регулювання трудових відносин.

Що ж таке «аутстафінг»? Простими словами це найм робочої сили. Призначення цієї послуги поширюється в галузі кадрового адміністрування з виведення персоналу за штат компанії-замовника та оформлення його в штат компанії-провайдера. Тобто, роботодавець наймає спеціаліста у певній сфері, який фактично працюватиме на території його «клієнта», тобто замовника. Провайдер бере на себе повну юридичну відповідальність за персонал, а також за кадрове діловодство та бухгалтерію, виплату заробітної плати з відрахуванням зарплатних зборів до соціальних фондів, та відповідають за

виконання норм трудового законодавства України, включаючи прийом на роботу, звільнення, рішення трудових спорів, оформлення щорічних відпусток, лікарняних листів та відряджень, здійснення соціального і медичного страхування. Працівники ж в свою чергу продовжують працювати на своєму робочому місці та виконують свої посадові обов'язки, але обов'язки роботодавця стосовно до них виконує вже провайдер. Тобто працівники укладають трудові договори не із замовником, а безпосередньо з провайдером.

Можна виокремити такі передумови для використання аутстафінгу в сучасних компаніях:

1) при зростанні складності і додаткових вимогах законодавства в галузі кадрового обліку;

2) при затратах менеджером великої кількості часу на вирішення адміністративних питань з трудових відносин;

3) велика кількість постійних співробітників у штаті компанії робить її менш гнучкою та більш залежною від персоналу;

4) прагнення до більшої гнучкості та незалежності при формуванні «штатного розкладу»;

5) прагнення до скорочення адміністративних витрат на управління персоналом [2, с. 235; 4, с. 145].

Сьогодні в бізнесі існують наступні види аутстафінгових послуг:

1) кадровоаутстафінгові послуги, вони є першим етапом життєвого циклу організації, під час якого аутстафер бере на себе функції підбору та оформлення персоналу;

2) бухгалтерсько-аутстафінгові послуги. У цьому випадку організація перекладає на аутстафера функції з ведення бухгалтерського обліку персоналу;

3) консалтинговоаутстафінгові послуги, він являє собою консультаційну підтримку організації з питань розвитку персоналу, удосконалення процесу управління персоналом, а також включає в себе забезпечення проведення навчання персоналу;

4) юридично-аутстафінгові послуги, в даному випадку організація перекладає певні юридичні функції на організацію-провайдера, тобто аутстафера.

5) аутстафінгові послуги – це останній вид, який включає безпосередньо аутстафінгові послуги, а саме зарахування персоналу у штат аутстафера [3].

Для підприємств, що використовують послуги аутстафінгу перевагами є:

1) штатна чисельність персоналу скорочується при збереженні фактичною;

2) можливість оформлювати персонал тимчасово;

3) співробітників оформлюють на час випробувального терміну і продовження випробувального терміну;

4) знижуються адміністративні і фінансові витрати та забезпечується легальність та юридична підтримка при роботі з персоналом;

б) концентрація на основному бізнесі;

7) підвищується конкурентоспроможність компанії.

Що ж стосується аутстафінгу на українському ринку, то потребу у його використанні відчують близько 60% підприємств, проте можливості для цього є лише у 2/3 з них. Більша частина компаній, які користуються послугою аутстафінгу, зазначають, що головна мета використання цієї послуги – зниження витрат, близько 20,8% респондентів вирішили таким чином оптимізувати управління людськими ресурсами, 15,3% використовуючи аутстафінг вирішують проблему регламентації штату. І близько 9,2% респондентів, що використовують аутстафінг для того, щоб сконцентруватися на основному бізнесі. Але існують і інші цілі для використання аутстафінгу, серед них: вирішення разових завдань, неможливість своїми силами в короткі терміни підібрати персонал на виробництво, відсутність досвіду і власного персоналу або тимчасова заміна співробітників на період відпусток.

Найбільшою популярністю аутстафінг користується в ІТ-сфері. Згідно зі статистикою компаній-провайдерів послуг із аутстафінгу, 46% замовлень припадає на адміністративний персонал, 24% – на фінансистів середнього

рівня, 14% – IT-спеціалістів, 10% – топ-менеджерів, 6% – робочі спеціальності [2]. Серед компаній, які використовують послуги аутстафінгу в Україні, слід зазначити: «МТС» (на основі договорів аутстафінгу працюють оператори, велика кількість виконавців та окремі працівники нижчого рівня), «Київстар» (працівники Call-центрів та менеджери нижчого рівня), «Альфа-банк» (IT-співробітники), «Cisco Україна» (фахівці з IT, маркетингологи, аудиторы, бухгалтери, промотори, продавці тощо), «Samsung Україна» (спеціалісти з просування товарів, дилери, бухгалтери, промотори, продавці тощо) та багато інших [1].

Та все ж послуга з аутстафінгу досі залишається недосконалою та має свої недоліки, адже на даному етапі існує брак законодавчих документів, які б у повному обсязі могли регулювати взаємовідносини компанії-замовника, компанії-провайдера і працівника, якого наймають на роботу за допомогою аутстафінгу. Це означає, що працівник може опинитися в незахищеному становищі, так як його статус до кінця не визначений і не підпадає ні під одне положення з уже існуючих в законодавстві.

Фактично працівник, оформлений за трудовою книжкою, але вона знаходиться не в тій компанії, де він реально працює, а в компанії-провайдері. Тобто, запис у його трудовій книжці не відповідає тій реальності, яка існує. У зв'язку із цим працівники неохоче погоджуються виходити за штат компанії. Але є вихід з цієї непростой ситуації. Компанія-провайдер і компанія, в якій реально працює співробітник, надають рекомендаційні листи з поясненнями виникнення нестиковок між записом у трудовій книжці працівника і реально існуючим робочим місцем. Але крім запису в трудовій книжці існують інші проблеми для працівників – це відсутність гарантій. Пропозиція оформитись на роботу через іншу компанію, яка фактично не працює, дуже насторожує працівників. Ще одна причина, з якої багато працівників відмовляються ставати аутстаферами, – це відсутність у компанії-провайдера, в якій вони формально будуть оформлені в штат, відомого імені, бренду, суспільного іміджу. Отже, існує ряд психологічних факторів, які впливають на думку працівників про

аутстафінг у цілому і змушують багатьох відмовлятися від роботи в досить престижних компаніях. Тому можна зробити висновок, що для ведення бізнесу аутстафінг має як позитивний ефект, так і недоліки.

Список використаних джерел:

1. Гавловська Н., Якимець Ю. Проблеми та перспективи застосування аутстафінгу в Україні. URL: http://www.rusnauka.com/20_DNI_2013/Economics/5_142876.doc.htm.

2. Цимбалюк С. О. Технології управління персоналом: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2009. 399 с.

3. Рябых Д. Описание услуги аутстаффинга. URL: www.cfin.ru/management/people/outstaffing.shtml.

4. Чирва О. Г., Богашко О. Л. Мережа знань як особлива форма партнерства організацій в умовах спільного використання інтелектуальних активів. *Науковий економічний журнал „Інтелект XXI”*. Випуск 5. Київ : Видавничий дім „Гельветика”. 2018. С. 144-147.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Гарник О. А., к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Дослідження діючих систем мотивації з метою їх вдосконалення – актуальне питання, як теоретичного, так і практичного характеру. Спираючись на сучасні теорії мотиваційних систем, рекомендується проведення їх періодичних аудитів для визначення відповідності цілям організації. На наш погляд, даний процес, здійснюючись на підприємствах регулярно, повинен бути направлений на більш ефективне досягнення цілей організації шляхом узгодження мотивів підприємця та найманих працівників.

Регулярність передбачає, що дослідження діючих мотиваційних систем повинні проводитися не лише для того, щоб зрозуміти та виправити причини неузгодженості мотивів різних суб'єктів, але і для підтримання та покращення стабільності функціонуючої системи управління. Дослідження необхідно проводити не лише тоді, коли організаціям загрожує банкрутство або серйозна криза, але і коли організації функціонують успішно та стабільно досягають

заданих результатів. У даному випадку сучасні дослідження допоможуть втримати стабільний рівень роботи організації на тривалий термін і з'ясувати, що може порушити, або активізувати її роботу.

Підвищення ефективності діючої системи мотивації здійснюється на основі її дослідження. При дослідженні системи мотивації персоналу використовують загальні принципи проведення дослідження системи. Загальними принципами регулюється діяльність, направлена на розвиток та вдосконалення управління у відповідності із зовнішніми і внутрішніми умовами, що постійно змінюються. Дослідження здійснюються у відповідності із обраною метою та у певній послідовності. Вони є складовою частиною менеджменту організації. При проведенні досліджень систем об'єктом їх є сама система, яка характеризується певними ознаками та задовольняє певні вимоги. У результаті проведення дослідження повинні бути сформульовані конкретні пропозиції із вдосконалення системи. На думку С. Ф. Горбань [2] будь-яке дослідження системи мотивації персоналу на підприємстві доцільно проводити у такі три етапи: 1) збір, обробка і аналіз інформації про підприємство (структурні підрозділи, працівників) та визначення цілей і завдань самої мотиваційної системи; 2) дослідження стану мотиваційної системи управління; 3) формування висновків про стан існуючої системи мотивації персоналу та розроблення рекомендацій щодо можливих шляхів з її удосконалення [2].

Визначимо основні критерії підвищення ефективності діючої системи мотивації. Аналіз літературних джерел та практичних матеріалів за проблемою засвідчує той факт, що ефективність мотивації праці персоналу для досягнення цілей підприємства базується на системі індикаторів економічної та соціальної ефективності [3].

В контексті цього, В. В. Онікієнко та М. В. Семикіна [3] до основних критеріїв визначення економічної ефективності системи мотивації праці персоналу підприємства зараховують: максимізацію прибутку; зростання обсягів виробництва; підвищення рівня продуктивності праці; зниження витрат на робочу силу в загальній структурі витрат; зростання рентабельності праці;

впровадження інновацій підприємством та залучення працівників до участі у інноваційному процесі; залучення персоналу до участі у прибутках підприємства; підвищення сили економічної мотивації працівників [3].

Науковці у статті «Методологічні проблеми оцінки ефективності мотивації конкурентоспроможності у сфері праці» [3] автори приведено такі критерії (параметри) соціальної ефективності системи мотивації праці персоналу: процеси стабілізації соціально-трудова відносин та зниження рівня конфліктності в трудовому колективі [4]; розвиток корпоративних цінностей; покращення соціально-психологічного клімату; зростання рівня інноваційної активності; розвиток людського капіталу та капіталу відносин на засадах інвестування; постійне поліпшення якості умов трудового життя персоналу; підвищення сили соціальної мотивації працівників (трудова колективу) [3].

Після визначення цілей і завдань дослідження та критеріїв ефективності, необхідно вирішити організаційно-технічні питання – визначити масштаби і методологію дослідження, обрати відповідальних за виконання та підготовку супутньої документації. Саме дослідження буде включати аналіз діючої системи мотивації із виявленою мотиваційною структурою працівників.

Відмітимо, що аналіз мотиваційної системи проводиться на основі вивчення індивідуально-психологічних особливостей окремих працівників, а отримані первинні дані групуються, як в цілому, так і за рівнями можливої диференціації системи мотивації (наприклад, за підрозділами або категоріями персоналу) [1].

Економічна мотивація у своїй основі має потреби робітників, які у кожного індивідуальні за ступенем актуальності та задоволеності, і у ідеалі дослідження мотивації та мотиваційна система повинні носити індивідуальний характер. Оскільки повне виявлення діючих систем мотивації у конкретних умовах більшості підприємств неможливе, їх дослідження та раціоналізацію у більшості випадків слід здійснювати у розрізі окремих груп працівників, категорій персоналу, за їх базовими соціально-демографічними характеристиками.

Процесу дослідження мотивації персоналу на підприємстві повинен передувати детальний аналіз структури персоналу за категоріями працівників та за базовими соціально-демографічними показниками (стать, вік, рівень освіти тощо), а анкета – містити дані про респондента. Інформація, отримана у результаті анкетування, направлено на оцінку чинників трудової діяльності в порядку їх значущості, у подальшому використовується для групування даних залежно від статі, віку, сімейного стану та посад респондентів.

Дослідження системи мотивації праці персоналу – необхідний крок. Оскільки нормальна трудова діяльність полімотивована, тобто усі основні види мотивації в ній присутні у тій чи іншій мірі, то для правильного визначення шляхів вдосконалення системи мотивації персоналу необхідно знати ті мотиви працівника, використання яких зможе задовольнити найбільш важливі для нього на сьогоднішній день потреби.

Проведене нами дослідження дозволило визначити можливі напрямки підвищення ефективності діючої системи мотивації персоналу можна згрупувати таким чином:

- 1) визначення діючої системи задоволення потреб працівників у відповідності із виявленою мотиваційною структурою;
- 2) вдосконалення системи підбору персоналу (відбір працівників із мотиваційною структурою, яка відповідає прийнятій на підприємстві), здійснення відповідних кадрових перестановок та інших організаційних заходів, направлених на більш ефективне використання людського потенціалу;
- 3) формування більш високої структури потреб.

Ці напрямки дозволять покращити показники ефективності роботи підприємства.

Крім реалізації вказаних напрямів необхідно враховувати ресурсні обмеження підприємства. У переважній більшості випадків збільшення обсягу заробітної плати стало б важливим кроком для вдосконалення діючої системи мотивації. Але у багатьох випадках підприємство може просто не мати достатнього обсягу фінансових ресурсів для такого кроку. Необхідно

враховувати і те, що різке збільшення заробітної плати може вступити у протиріччя із визначеними критеріями ефективності, коли ефект може не окупили понесені витрати.

До ресурсних обмежень можна віднести також фізичні, фізіологічні, кваліфікаційні та інші особливості працівників підприємства. Для кожної людини існує оптимальний обсяг завантаженості роботою, при якому у повній мірі розкриваються її здібності та можливості. Дійсно, навіть при ефективній системі мотивації продуктивність праці багато у чому залежить від фізичної сили людини, від її кваліфікації та інтелектуальних здібностей. Так, однією із основних перешкод для успіху мотивації праці може бути недостатній розвиток власних здібностей працівника.

Вплив зовнішнього середовища, як уже відмічалось, потрібно враховувати у вигляді необхідності дотримуватися норм Трудового Кодексу, співвідносити рівень заробітної плати із рівнем прожиткового мінімуму та середнім розміром оплати праці на інших аналогічних підприємствах, оскільки ці та низка інших чинників прямо впливають на ефективність узгодження цілей підприємства та працівника [5].

Після прийняття рішення щодо вдосконалення діючих систем мотивації праці персоналу необхідно забезпечити його реалізацію, відпрацювання стадій контролю та оцінки результатів, відстежування зворотного зв'язку і синергетичного ефекту, оцінку результатів реалізації управлінських рішень та співвідношення отриманого ефекту із очікуваним.

Таким чином, дослідження ефективності системи мотивації персоналу на підприємстві являє собою процес визначення рівня матеріального стимулювання та якості умов праці працівників; рівня задоволення мотиваційних потреб працівників; рівня задоволення соціально-економічних потреб працівників; рівня продуктивності праці; рівня участі працівників у розподілі прибутку; рівня соціально-психологічного клімату на підприємстві; рівня конфліктності в трудовому колективі; рівня плинності кадрів тощо.

Список використаних джерел:

1. Гарник О. А. Соціально-економічні засади вдосконалення системи мотивації праці в умовах інноваційного розвитку економіки. *Актуальні проблеми розвитку національної економіки*: зб. Матеріалів доп. учасн. III Всеукр. інтернет-конференції, Умань, 2015. Умань: ФОП Жовтий О. О. С. 56–59.
2. Горбань С. Ф. Діагностика мотивації праці персоналу на підприємстві. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*: зб. наук. праць: у 2-х вип. ПДТУ. Маріуполь, 2012. Вип. 1, Т. 1. С. 69–74.
3. Онікієнко В. В. Семикіна М. В. Методологічні проблеми оцінки ефективності мотивації конкурентоспроможності у сфері праці. *Демографія та соціальна економіка*. 2006. № 1. С. 157–165.
4. Скриньковський Р. М. Діагностика рівня конфліктності в колективі та шляхи подолання дестабілізації соціально-трудових відносин на підприємстві. *Бізнес Інформ*. 2016. № 4. С. 268–273.
5. Ткаченко Е. А. Институционально-мотивационные механизмы трудовой и предпринимательской активности. *Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление*. № 2(5). Кассандра, 2011. С.40-44.

ФАКТОРИ РОСТУ СВІТОВОГО РИНКУ ЯГІД ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ УМОВИ ЕКСПОРТУ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Длугоборська Л. В., викладач,
Уманський державний університет садівництва, Умань

Сьогодні в Україні та країнах із сталим економічним розвитком все більшої популярності серед населення набуває здорове харчування, одним із елементів якого є достатнє споживання свіжої плодоягідної продукції та продуктів їх переробки. Можна виділити основні напрямки цього тренду: ритейл мережі запускають спеціальні лінійки продуктів для вегетаріанців, кількість яких за останні 5 років зросла втричі; ринок органічної продукції розвинув власну інфраструктуру та зріс до більш ніж 90 млрд доларів США; фітнес, як філософія здоров'я, пропагує вживання смузі, фрешів, низькокалорійних продуктів, які починають виготовляти великі бренди; спостерігається все більша відмова від споживання цукру.

В свою чергу, тренд здорового способу життя вимагає високих стандартів якості продукції. Цьому сприяють вибагливий покупець та глобальна конкуренція на плодючому ринку. Водночас, кліматичні умови та географічне розташування України робить таку продукцію доволі перспективною для вирощування з оглядом на подальший експорт.

М'яка ягода, за рахунок вищих цін реалізації порівняно з зернятковими та кісточковими плодами, має кращі показники економічної ефективності. В Україні вирощування ягідних культур є одним з традиційних напрямків садівництва. За сучасних умов господарювання основними виробниками плодів і ягід залишаються господарства населення забезпечуючи основні валові збори на рівні 85-90%. Однак в останній час багато промислових підприємств проявили зацікавлення до ведення цього бізнесу.

Основу товарного асортименту ягід представлено суницею, малиною, лохиною, смородиною, агрусом, вишнею, черешнею. В Україні в усіх категоріях господарств щорічно виробляється понад 120 тис. тон ягід, що у загальній структурі виробництва плодово-ягідних культур становить близько 6% [1].

Із-за цінності та високої ціни на зовнішньому ринку у 2018 р. швидко почало розвиватися промислове виробництво лохини. Загальна площа вирощування якої вже перевищує 1000 га.

На протязі останніх років площі під ягідними культурами в Україні залишаються стабільними і становлять в середньому 20 тис. га. В основному вони зайняті під суницею, малиною та смородиною. Середня урожайність ягід становить понад 60 ц/га [2].

З метою забезпечення конкурентоспроможності плодово-ягідної галузі необхідно спрямовувати реалізацію продукції на зовнішній ринок, що забезпечує вищу ціну, а в той же час вимагає відповідності високим стандартам якості, вищих затрат на транспортування та рекламу.

Для зацікавлення іноземних роздрібних торговців преміального сегменту, постачальників сфери громадського харчування або переробників у

налагоджені комерційних відносин з українським товаровиробником, першою умовою має бути наявність великої партії продукції. На прикладі полуниці для супермаркету вона може досягати 60 тон в день в розпал сезону. Закупівля консолідаторами, брокерами та заготівельними кооперативами може бути меншими партіями, але обов'язковою умовою є забезпечення постійних поставок продукції.

Наступна жорстка вимога стосовно однорідності продукції, її кінцева зрілість та товарний вигляд особливо ягід, які мають короткий термін зберігання. Необхідність систематичної наявності оперативної зібраної в необхідній кількості партії продукції, вимагає чіткого планування збору врожаю. Варіативна властивість такого попиту створює неабиякий тиск на невеликі фермерські господарства або їх групи. У період підвищеного попиту виникає необхідність надавати додаткові партії продукції у дуже короткий час або шукати альтернативні ринки для залишку, що доволі часто трапляється.

Замовники преміального сегменту приймають продукцію лише найвищої якості, за законом Парето це 20% від усього врожаю, але і прибуток складе 80% від загального. Їх вимоги щодо якості часто завищені відносно стандартів ЄС. Усі ці вимоги спонукають до пошуку різноманітної та чітко збалансованої клієнтської бази, яка зможе забрати весь обсяг продукції.

Потреба у безперервному постачанні значних обсягів продукції високої якості на ринки преміум-класу часто вимагає співпраці між виробниками. Існує декілька схем відносин для консолідації виробничих потужностей з метою виходу на зовнішній ринок [3]:

- створення ферми-ядра з власним пакувальним цехом або спеціального пакувального центру, яка може забезпечити динамічні замовлення на ринку, дозволяючи таким чином виробникам збирати урожай без тиску ринку;
- трейдери, що консолідують певні обсяги продукції;
- пакувальні центри, які закуповують потрібні їм для роботи обсяги продукції у дрібних фермерів;

– кооперативи, які можуть мати власний пакувальний цех та маркетинговий підрозділ.

Можна зробити висновок, що Україна має достатній потенціал для збільшення експорту продукції плодово-ягідної галузі, що забезпечить зростання прибутків суб'єктів господарювання їх інвестиційної привабливості та розвитку галузі взагалі. Це можливо за умови удосконаленні існуючих та створенні нових організаційних структур на основі ефективного логістичного управління.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/rosl_u.html.

2. Річний галузевий звіт «Садівництво та ягідництво в Україні – 2018». асоціація «Укрсадпром». Київ, 2019р. URL: http://ukrsadprom.org/wp-content/uploads/2019/03/2018-Richnyj-galuzevyj-zvit_Sadivnytstvo-ta-yagidnytstvo-2018.pdf.pdf.

3. Експорт дрібних свіжих фруктів і ягід до Європейського Союзу: практичний посібник для українського агробізнесу / Підготовлено М. Хелліер, В. Пятницький. 2017. http://www.krcci.pl.ua/uploads/files/FreshBerries_2017.pdf.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ПРАЦЮЮТЬ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

Заморська І. Л., д. т. н., доцент

Халахур Ю. Л., к. е. н., доцент

Уманський національний університет садівництва, Умань

Глобалізація економіки України, євроінтеграційні процеси сприяють нарощуванню обсягів експорту. При цьому більшість вітчизняних підприємств наразі лише пристосовуються до нових умов господарювання, а їх експортна діяльність потребує значного вдосконалення.

Вихід на зовнішні ринки розпочинається із вибору методу. На основі балансу витрат та прибутків підприємство має вирішувати доцільність здійснення прямого чи непрямого експорту. На початкових стадіях варто використовувати послуги посередників і таким чином мінімізувати ризики та

гарантувати прибуток. Непрямий експорт не потребує витрат на дослідження, велику кількість працівників, але й фінансовий результат буде не високим. Із набуттям досвіду для підприємств більш ефективним буде прямий експорт.

Недоліком експортної діяльності є відсутність на більшості підприємств спеціального органу управління. Ефективно сформований відділ зовнішньоекономічної діяльності, чіткість у розподілі обов'язки між його працівниками допоможе просуванню продукції по маркетингових каналах зарубіжних ринків. Він передбачає обов'язкову наявність таких спеціалістів: керівник, менеджер, економіст, юрист, спеціаліст з маркетингу й реклами.

Обмеженість у фінансових ресурсах, прагнення утримати існуючі позиції, пояснюють відсутність бажання керівників підприємств створювати свої філії за кордоном. Разом з тим це рішення потребує проведення ґрунтовних досліджень. Необхідно провести комплексний аналіз ринку, а саме питання щодо наявності споживачів і джерел ресурсів, законодавчу базу, торгові бар'єри, альтернативи розширення.

Планування це одна зі складових управління. Саме тому обов'язки його здійснення повинні бути покладені на менеджера із зовнішньоекономічної діяльності. Підприємцям доцільно поєднувати середньотривале планування (розширення асортименту продукції, кола міжнародного співробітництва) із короткостроковим. Планування дасть їм змогу швидко реагувати на зміни, що відбуваються на зовнішніх ринках, передбачати ризики та здійснювати ефективні управлінські рішення.

Процес планування повинен включати в себе:

1. Визначення завдань та формування цілей.
2. Дослідження середовища країни, де підприємство засноване та середовища країни-імпортера (перш за все це стосується нормативно-правової бази).
3. Вивчення товарного асортименту.
4. Розробку кількох стратегій проникнення (експорт підприємством без створення філіалу, зі створенням філіалу, через посередників).

5. Остаточний вибір стратегії.

В управлінні зовнішньоекономічною діяльністю важливе значення має вибір оптимальної стратегії. Вона повинна поєднувати в собі географічну та товарну диверсифікацію експорту, тобто нарощування обсягів продукції, яка вже успішно реалізовується й вихід на глобальні ринки з новою, а також зміцнення торговельних взаємовідносин із існуючими країнами-партнерами й розширення співробітництва з іншими країнами світу.

Ринкова невизначеність та динамізм розвитку потребують постійного вдосконалення знань і росту професіоналізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Вивчення досвіду експортерів-лідерів, підвищення кваліфікації кадрів, використання послуг дорадницько-консультативних служб сприятиме ескалації експортного потенціалу підприємства.

Відповідно до етапів виробничого процесу, обраних ринкових ніш у зовнішньоекономічній діяльності використовуються стратегії, які називають базовими [1]:

- стратегія зростання – є основною стратегією підприємства й передбачає прагнення його до росту обсягів продажів та прибутків;
- стратегія стабілізації – застосовується за умов нестабільності обсягів продажу і доходів та спрямована на їх стабілізацію;
- стратегія виживання або оборонна стратегія, яка використовується, коли підприємство знаходиться в кризовому стані.

Крім того, в межах базових стратегій розвитку зовнішньоекономічної діяльності керівництво підприємства може обрати також і альтернативні [1]: стратегію вдосконалення діяльності; стратегію товарної експансії (передбачає розробку нових товарів або поліпшення якості існуючих); стратегію диференціації; стратегію розвитку ринку.

Таким чином, удосконалення управління експортною діяльністю підприємств передбачає: вибір оптимального методу виходу на зовнішні ринки й ефективну стратегію панування на ньому, створення відділу зовнішньоекономічної діяльності та ріст професіоналізму його працівників.

Список використаних джерел:

1. Зборовська Ю. Л. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК України в контексті глобалізації. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва*. № 5. С. 108–116.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРИДНІПРОВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ ШЛЯХОМ СТВОРЕННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ

Іванов С. В., чл.-кор. НАН України, д. е. н., проф.

Ляшенко В. І., д. е. н., проф.

Трушкіна Н. В., к. е. н.

Інститут економіки промисловості НАН України, Київ

Сучасний розвиток регіонів в Україні вимагає пошуку якісно нових інструментів підтримки й підвищення їх конкурентоспроможності, серед яких є кластерна модель організації логістичної діяльності. Її суть полягає у формуванні й розвитку транспортно-логістичного кластеру як форми партнерства підприємницьких структур (підприємства транспортно-логістичного комплексу, малий бізнес, споживачі транспортно-логістичних послуг), наукових установ, закладів вищої освіти, інституцій логістичної інфраструктури та органів влади з метою трансформації транспортної системи Придніпровського економічного району.

Прийняті Європою «Маніфест кластеризації ЄС» (Брюссель, 2007), «Європейський кластерний меморандум» (Стокгольм, 2008) визначають сьогодні стратегію розвитку європейського й світового співтовариства і базуються на розвитку кластерної регіональної політики, що формується за рахунок ефективної діяльності суб'єктів господарювання відповідних регіонів, включаючи транспортно-логістичний сектор, який їх обслуговує.

Транспортно-логістична система одна з перших сприймає зміни в національній і регіональній економіці, обсяг і якість транспортно-логістичних послуг багато в чому залежить від її стану. Однак і сама транспортно-

логістична система стимулює підвищення рівня економічної активності, розширяє масштаби виробництва.

Разом з тим, існує ряд чинників і проблем, які стримують розвиток транспортної інфраструктури в Придніпровському економічному районі [1-4]. До таких чинників можна віднести: політичні, інституційні, інвестиційно-фінансові, інфраструктурні, логістичні, інформаційні, екологічні тощо.

Серед проблем функціонування транспортної інфраструктури можна вказати такі: низька взаємодія та інформаційна підтримка суб'єктів транспортно-логістичної системи; наявність парку транспортних засобів, які не відповідають європейському рівню; недостатній рівень використання гео економічного положення району для експорту транзитних послуг як реального ресурсу задля досягнення економічного зростання; відсутність сучасних логістичних терміналів і систем; недостатній інноваційний рівень розвитку сфери транспорту й складського господарства.

Все це підтверджує й статистичний аналіз. За даними Державної служби статистики України, обсяги вантажоперевезень Придніпровською залізницею зменшилися за 2010-2018 рр. на 12,4% (з 110,4 до 96,7 млн т), а вантажообіг – на 27,8% (з 45,4 до 32,8 млрд ткм). Обсяги перевезення вантажів автомобільним транспортом у Придніпровському економічному районі скоротилися на 10,6% (з 452,2 до 404,3 млн т) у результаті зниження обсягів у Дніпропетровській області на 9,7% (з 359,2 до 324,4 млн т), Запорізькій – на 52,7% (з 64,9 до 30,7 млн т). Частка капітальних інвестицій у сфері транспорту й складського господарства економічного району знизилася у 2018 р. порівняно з 2010 р. на 4,9 відсоткових пункти, або з 11,6% до 6,7% загальноукраїнського обсягу капітальних інвестицій відповідного виду економічної діяльності [5, с. 14, 49, 54].

Згідно з інформаційними матеріалами Адміністрації морських портів України, загальні обсяги переробки вантажів стивідорними компаніями в Бердянському морському порті зменшилися за 2012-2018 рр. на 28,6% (з 2538,2 до 1812,8 тис. т). Це обумовлено із значним скороченням за цей період обсягів

переробки експортних вантажів на 24,4% (з 2358,1 до 1782,9 тис. т), імпорتنих – на 82,6% (з 99,3 до 17,3 тис. т). При цьому починаючи з 2015 р. у порту припинено переробку транзитних вантажів.

На підставі узагальнення діючих стратегічних документів соціально-економічного розвитку регіонів на прикладі Дніпропетровської, Запорізької й Кіровоградської областей встановлено, що в них не розроблено відповідних регіональних програм і стратегій розвитку транспортно-логістичного кластеру. На даний час у Запорізькій, Дніпропетровській і Кіровоградській областях діють Стратегії розвитку на період до 2020 року, які ґрунтуються на засадах Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» і Державної стратегії регіонального розвитку України до 2020 року і реалізуються в рамках Проекту ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні».

У Стратегії розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року йдеться про розвиток міжрегіональної та внутрішньо-регіональної транспортної мережі. У Стратегії регіонального розвитку Запорізької області до 2020 року до завдань оперативної цілі включено «Стимулювання залучення інвестицій», яка полягає у підвищенні рівня логістично-транспортного потенціалу шляхом передпроектної підготовки до створення логістичних центрів, реконструкції аеропортів, розвитку інфраструктури річкових і морських портів. У Стратегії регіонального розвитку Кіровоградської області до 2020 року до стратегічних напрямів віднесено підвищення транспортно-транзитного потенціалу на основі створення транспортно-логістичних вузлів у ключових містах області та об'єктів транспортної інфраструктури. Серед інтегральних стратегічних цілей вказано такі: запровадження сучасних моделей та успішних практик управління та формування інфраструктури шляхом створення мережі інститутів розвитку й кластеризації основних галузей регіональної економіки.

Таким чином, виявлено, що у цих стратегічних документах не прописано механізму реалізації фінансового забезпечення розвитку транспортно-логістичного кластеру як «ядра» регіональної транспортно-логістичної системи

із залученням нетрадиційних джерел інвестування й фінансових інструментів, у тому числі за рахунок міжнародно-приватно-державного партнерства.

У зв'язку з вищевикладеним доцільно розробити концепцію формування транспортно-логістичного кластеру як ефективного інституту регіонального розвитку через більш раціональне використання наявних потужностей і ресурсів. До ключових принципів створення транспортно-логістичного кластеру в Придніпровському економічному районі можна віднести: організацію ринкової системи моніторингу та управління товаропотоками як на міжнародному, національному, так і на регіональному рівнях; створення мережі логістичних центрів, що включають транспортні термінали, товаро-розподільчі й торгівельні комплекси; розробку і запуск єдиної інформаційно-управлінської системи оптимізації, моніторингу та управління транспортними потоками у віртуальному просторі; забезпечення принципу доставки товару «від дверей до дверей», «у потрібне місце і точно у строк» на основі розвитку інтермодальних та комбінованих перевезень.

Головною метою формування транспортно-логістичного комплексу є прагнення зниження транспортно-логістичних витрат за рахунок модернізації об'єктів діючої транспортної інфраструктури, надання комплексної послуги від «дверей до дверей» за участю всіх видів транспорту з будівництвом термінальних комплексів, міжнародних і регіональних логістичних центрів із створенням структури нового типу (логістичного оператора) для обслуговування цієї системи.

Фінансове забезпечення реалізації даної концепції має відбуватися з використанням коштів бюджетного фінансування; власних коштів підприємств-учасників кластеру; залучених коштів (венчурне інвестування, краудінвестинг, факторинг, публічно-приватне партнерство, кошти кредитних установ, іноземні інвестиційні ресурси, гранти міжнародних фінансових організацій тощо).

Транспортно-логістичний кластер як система самоорганізації бізнесу дозволить одержати синергетичний ефект, складовими якого є: *економічний ефект*: підвищення рівня інвестиційної привабливості територій; збільшення

надходжень до бюджетів (обласного, місцевих) за рахунок формування якісно нової моделі регіональної економіки, зміцнення конкурентних переваг області й підвищення економічної спроможності територіальних громад в умовах децентралізації; збільшення обсягів вантажоперевезень і вантажообігу різних видів транспорту; зниження витрат на організацію логістичної діяльності через зменшення транспортної складової у вартості послуг, скорочення часу на виконання митних процедур при оформленні вантажів; забезпечення сприятливих інституційних умов функціонування ринку логістичних послуг; удосконалення технології перевезень з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та цифрової логістики; *соціальний*: створення нових робочих місць і зростання рівня зайнятості; поліпшення умов праці працівників, зайнятих у сфері транспорту і складського господарства; *екологічний*: забезпечення практично повної декарбонізації міської логістики; зниження викидів парникових газів від транспорту за рахунок оптимізації транспортних потоків; зростання рівня екологічної безпеки.

Отже, підвищення конкурентоспроможності підприємств-учасників транспортно-логістичного кластеру дозволить створити сприятливі умови для зростання обсягів і якості надання комплексу транспортно-логістичних послуг, а також сформувати якісно нову модель регіональної економіки Придніпровського економічного району, яка відповідатиме сучасним вимогам господарювання.

Список використаних джерел:

1. Іванов С. В. Транспортно-логістичні кластери в контексті розвитку транспортної системи України та окремо взятого економічного району. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. №1(51). С. 15–22.

2. Іванов С. В., Ляшенко В. І., Трушкіна Н. В. Особливості розвитку транспортно-логістичної системи Придніпровського економічного району. *Регіональна економіка та управління*. 2019. № 3(25). С. 22–27.

3. Trushkina N. V., Rynkevich N. S. Proposals for the creation of the appropriate institutional conditions of the formation and development of logistic clusters in the economic regions of Ukraine. *Економічні інновації*: зб. наук. праць. Т. 21. Вип. 3(72). Одеса: Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2019. С. 138–149. DOI: [https://doi.org/10.31520/ei.2019.21.3\(72\).138-149](https://doi.org/10.31520/ei.2019.21.3(72).138-149).

4. Іванов С. В., Ляшенко В. І., Трушкіна Н. В. Формування інституційного середовища розвитку логістичних кластерів в економічних районах України. *Сучасні міжнародні економічні відносини: становлення та особливості розвитку*: зб. наук. робіт учасників Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 17 серпня 2019 р.). Одеса: ГО «Центр економічних досліджень та розвитку», 2019. С. 22–25.

5. Транспорт і зв'язок України за 2018 рік: стат. збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 154 с.

ФОРМУВАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ ГІЛКИ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

Пачева Н. О., к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Багато вчених досліджуючи організацію державної влади дотримуються традиційних умов державотворення. Стаття 6 Конституції України передбачає поділ державної влади в Україні на законодавчу, виконавчу та судову. Органи законодавчої, виконавчої та судової влади здійснюють свої повноваження у встановлених Конституцією межах і відповідно до законів України [1]. Тобто кожна гілка влади має самостійність та межі своєї компетенції, а також здатність контролювати дії іншого органу влади маючи при цьому своє бачення. На нашу думку, існуючі гілки влади повинні бути доповнені інструментами контролю.

В сучасних умовах постає необхідність модифікації традиційного поділу державної влади або зародження нової гілки. Зважаючи на це, звернемо увагу, на можливість виокремлення такого органу влади як контрольний. Це пов'язано з високим рівнем корупції в країні, про що свідчить зайняте 126 місце України зі 180 країн в глобальному рейтингу «Індексу сприйняття корупції» [2] проведеного у 2019 році міжнародною організацією Transparency International.

Контрольна гілка влади має бути самостійною і незалежною від жодного органу влади і здійснювати контролюючу та наглядову функцію. Багато країн (Австрія, Аргентина, Болгарія, Данія, Іспанія, США та інші) контролюючу функцію надають законодавчій гілці влади, а саме Вищим органам державного

фінансового контролю (Рахунковим палатам). До виконавчої влади відносять рахункові палати такі держави: В'єтнам, Саудівська Аравія, Китайська Народна Республіка.

Рахункова палата в Україні – орган фінансово-бюджетного контролю, який утворюється Верховною Радою України, підпорядкований і підзвітний їй. Працює самостійно і незалежно від інших органів держави [3]. На нашу думку, специфіка правового статусу Рахункової палати в Україні чітко не прослідковується, а деякі науковці відносять її до законодавчої влади.

В Україні, яка перебуває в процесі руху до створення повноцінної демократичної суспільної організації, питання формування інституту публічного аудиту постає надзвичайно гостро та передбачає повне «викорінення» засад адміністративно-дисциплінарного контролю («контроль заради дисципліни») у напрямі впровадження парадигмальних засад модерної моделі державного фінансового контролю – публічного аудиту («контроль заради результативності й ефективності»). Усе це виводить на порядок денний такі нові для нашої держави стратегічні завдання у сфері державного фінансового контролю, як: визначення законності, економічності, результативності й ефективності формування, розподілу, перерозподілу й використання публічних коштів та управління публічним майном, а також утвердження в державі єдиного вищого органу аудиту (ВОА) [4].

На думку Н. Обушиної, рахункова палата є продуктом демократичного розвитку України, вона уособлює нагальну потребу українського суспільства у функціонуванні незалежного ВОА, який має діяти відкрито й публічно. Водночас процес реформування діяльності Рахункової палати в Україні не позбавлений серйозних проблем, які можуть перешкоджати його успішній реалізації. Усе це актуалізує необхідність подальших наукових розвідок у напрямку діагностики її стану та проблем функціонування, що дозволить виявити відповідні перспективні напрями системної модернізації діяльності Рахункової палати [4].

Водночас, П. Петренко вважає, що контроль слід розглядати не як надзвичайний захід, а як невід'ємну частину управлінської діяльності, як забезпечення законності в роботі органів публічної влади: державних органів і органів місцевого самоврядування. На його думку, Рахункова палата України посідає особливе місце в системі державного управління, тому може позиціонуватися як гілка контрольної влади. Ця ідея не така вже й фантастична. Вона практично реалізується в багатьох країнах, і знаходить конституційне закріплення. Уже в нинішньому вигляді інститут державного аудиту ефективності (конституційний аудит ефективності) має бути наділений правом на незалежну і самостійну оцінку дій органів влади на предмет ефективності використання національних ресурсів і виконання функцій легітимації рішень держави шляхом прийняття Закону України «Про впровадження аудиту ефективності при здійсненні державного фінансового контролю». Світовий досвід свідчить, що аудит ефективності та моніторинг результативності й ефективності державних витрат чинять істотний вплив на якість прийняття і виконання органами державної влади рішень, що стосуються бюджетно-фінансової сфери, а також сприяють підвищенню відповідальності, прозорості та підзвітності в їх діяльності [5].

Поділ влади – це лише один з багатьох елементів механізму демократичного здійснення державної влади. Формуючи контрольну гілку державної влади, слід пам'ятати, що контроль складається з двох елементів – незалежного державного контролю, здійснюваного органами, які входять в контрольну владу, і недержавного, громадського контролю за діяльністю влади з боку громадянського суспільства. Необхідно приймати до уваги динаміку розвитку сучасного світу, якій характерна трансформація нетипових моделей поділу влади. Вказані процеси мають прямий вплив на організацію та функціонування механізму сучасної держави. Отже, зовсім не обов'язково при реалізації принципу поділу влади обмежуватися трьома гілками влади, так як в сучасних умовах господарювання постала необхідність утворення відособленої гілки державної влади – контрольної.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1996. №30. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Індекс сприйняття корупції-2019 URL: <http://cpi.ti-ukraine.org/#/>.
3. Вільна енциклопедія «Вікіпедія». URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
4. Обушна Н. Особливості інституціоналізації рахункової палати в Україні як вищого органу аудиту. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2019. Вип. 2(41). URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2019/2019_02\(41\)/9.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2019/2019_02(41)/9.pdf).
5. Петренко П. Одна з гілок влади може бути контрольною. *Голос України*. 2015. (№ 44). URL: <http://www.golos.com.ua/article/251938>.

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Подзігун С. М., к. е. н., доцент
Гарматюк О. В., викладач

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Характерною особливістю сучасного етапу розвитку вітчизняного фармацевтичного ринку є посилення конкурентної боротьби. Основними факторами конкурентної боротьби для фармацевтичних організацій є існуючі конкуренти, які становлять загрозу; виникнення нових конкурентів, зростання цін і прагнення споживачів тримати рівень цін на певному рівні. Перед фармацевтичною організацією постає дуже серйозне питання «Як в умовах існуючого фармацевтичного ринку виконати соціальну місію, яка стоїть перед організацією, а з іншого боку – досягти поставленої комерційної мети?».

І єдність поставлених завдань змушує керівників та фахівців фармацевтичних організацій постійно шукати відповідь на це питання. Одним з відповідей на поставлене запитання є так звана система менеджменту якості фармацевтичної організації.

На сьогодні провідною тенденцією у вітчизняній фармацевтичній галузі є розвиток фармацевтичного підприємства відповідно до вимог належної практики, що потребує належної побудови систем управління якістю. Отже,

упровадження менеджменту на підприємствах галузі, з одного боку, повинно бути метою загальної стратегії, з другого боку, співвідноситися з вимогами міжнародних стандартів якості і правилами належної виробничої, дистрибуторської, складської, фармацевтичної та інших практик [3].

Менеджмент у фармацевтичній галузі складний і багатогранний. У нього безліч особливостей, які викликані складністю і багатоаспектністю цього бізнесу.

Тут можна говорити про управління в широкому розумінні: управління пошуком, розробкою або створенням, дослідженням, виробництвом, стандартизацією, зберіганням і реалізацією лікарських препаратів. Крім лікарських засобів, предметом діяльності фармацевтичних та аптечних підприємств є також біологічні харчові добавки, вироби медичного призначення, дитяче харчування, парфумерно-косметичні засоби, індивідуальні діагностичні прилади, предмети догляду за хворими, санітарно-гігієнічні кошти, мінеральні води і т.п.

Особливість менеджменту фармацевтичних підприємств пов'язана з суміщенням функцій лікарського забезпечення з наукової, виробничої, контрольної-аналітичної, комерційної, медичної, інформаційної, контрольної та допоміжними функціями. Незважаючи на універсальність фундаментальних положень менеджменту для окремих галузей економіки, існує специфіка їх застосування, що пояснюється необхідністю адаптації загальної теорії до фармацевтичної практики [1].

Фармацевтичний менеджмент – це яскравий приклад нового напрямку в менеджменті. Розвиток науки і техніки в сфері охорони здоров'я сприяє швидкому формуванню фармацевтичного менеджменту та виділення його в самостійну галузь менеджменту, яка має свій предмет, метод, систему, а головне – набір інструментів. Коло проблем фармацевтичного менеджменту, на думку багатьох сучасних вчених, надзвичайно широкий. Він охоплює проблеми як мирного, так і воєнного часу.

В основі фармацевтичного менеджменту та охорони здоров'я закладена медична етика і деонтологія – сукупність етичних норм і принципів поведінки медичних працівників при виконанні своїх професійних обов'язків. Морально-етичні норми і правила деонтології грають величезну роль в соціальному регулюванні відносин по наданню медичної допомоги між лікарем і пацієнтом, при розподілі лікарських препаратів. Регламентація медичної діяльності і пов'язаних з нею структур (фармацевтичного менеджменту) за допомогою морально-етичних норм і правил деонтології має бути доповнена юридичним регулюванням. Значення лікарської етики і медичної деонтології зростає в даний час, в період зміни соціально-економічних відносин, введення ринкових маркетингових процесів, що стосуються охорони здоров'я та фармацевтичного менеджменту.

Управлінська праця керівників фармацевтичних фірм та аптечних підприємств є досить складною й різноманітною: обмеження кількості адміністративних підрозділів та непрофільних посадових одиниць покладає на керівників необхідність виконання функцій прогнозування, планування, мотивації персоналу, контролю за дотриманням законодавства, нормативно-правового регулювання та фармацевтичного, внутрішнього організаційного регламенту, маркетингу, управлінського обліку та ін. [2].

Менеджмент фармацевтичної організації являє собою складний динамічний процес, що поєднує в собі не тільки безліч довгострокових, середньострокових і короткострокових цілей, а й численні варіанти досягнення кожної з них.

Виходячи із сучасних тенденцій розвитку менеджменту, при розробці стратегії організації необхідно враховувати домінуючу в 2010-2020 рр. в менеджменті організації концепцію інформаційних технологій. Відповідно до цієї концепції інформатизація суспільства, що базується на використанні інформаційних технологій, є необхідною умовою успіху в діяльності будь-якої організації. І та організація, яка швидше і ефективніше буде використовувати

можливості інформаційних технологій, при інших рівних умовах отримає конкурентні переваги на ринку.

Таким чином, при формуванні стратегії розвитку підприємства важливу роль відіграє сучасний менеджмент фармацевтичних організацій, що також враховується при пошуку нових напрямків розвитку підприємства, особливо в епоху зміни технологічних укладів.

Список використаних джерел:

1. Менеджмент та маркетинг у фармації: навчально-методичний посібник / уклад. О.Г. Чирва, О. В. Гарматюк; МОН України, Уманський державний пед. ун-т імені Павла Тичини. Умань : Візаві, 2018. 217 с.

2. Пестун І. В. Методичні підходи до визначення ефективності управління фармацевтичними оптово-роздрібними підприємствами. *Український журнал клінічної та лабораторної медицини*. 2009. Том 4. №3. С. 25–28.

3. Сагайдак-Нікітюк Р. В. Науково-практичні підходи впровадження стратегічного логістичного менеджменту у фармацевтичну галузь. *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. 2010. № 1. С. 52–58.

ПЕРСПЕКТИВИ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Соковніна Д. М., к. е. н., доцент
Уманський національний університет садівництва, Умань

Садівничі підприємства, як невід’ємна складова агропромислового комплексу України, на даний час, розвиваються за євроінтеграційних умов. Головним змістом такого розвитку є ринкові відносини, при яких діяльність товаровиробників орієнтується не на жорсткий план, а на реальний платоспроможний попит населення, на поєднання інтересів виробника і споживача, коли планово-розподільний механізм управління замінюється системою відносин, що ґрунтуються на попиті і пропозиції, а адміністративні важелі впливу на виробництво замінюються, переважно, економічними важелями управління [1].

Одним з найважливіших завдань сучасного підприємництва є вивчення попиту на продукцію, з метою налагодження випуску інноваційного продукту, такої якості та у такій кількості, який в повному обсязі знайде свого споживача на ринку і забезпечить отримання необхідного прибутку.

Садівництво в Україні на даний час є малоприбутковою галуззю, площа під садівництво постійно скорочується, залишається низькою урожайність і рівень рентабельності плодів. У плодкових насадженнях фермерів України зерняткові насадження займають 62,8 всієї площі садів, кісточкові – 32,5 і горіхоплідні – 4,7%.

Важливе місце в раціональному використанні вирощеної продукції належить системі її збуту. Упровадження у садівничих господарствах елементів реалізації продукції за прямими зв'язками – «сад-магазин», тобто через систему власних точок реалізації продукції, дозволяє скоротити втрати, підвищити ефективність виробництва. При цьому зберігається якість продукції, знижуються витрати на реалізацію продукції.

Підвищення економічної ефективності садівництва тісно пов'язане з його раціональним розміщенням територією країни, закладкою нових садів у спеціалізованих господарствах з оптимальним рівнем концентрації та спеціалізації виробництва.

Широке поширення в садівництві отримала внутрішньогалузева спеціалізація, яка залежить від цільового призначення продукції. У господарствах, продукція яких призначена на вивезення і реалізацію у віддалених містах і промислових центрах, як правило, переважають зерняткові породи зимових сортів, що відрізняються гарною транспортабельністю і придатні для тривалого зберігання [2].

Серед сільськогосподарських підприємств, нами виокремлено ті, що є найбільш ефективними в процесі діяльності, це:

- садові господарства, що виготовляють продукцію плодоконсервного типу з виробництвом плодів для переробки і реалізації у свіжому вигляді;

– розсадницькі господарства, де поєднується виробництво посадкового матеріалу та переробка плодів.

Найважливішим елементом інтенсивного садівництва є зрошення ґрунту, особливо в зонах нестійкого зволоження (південь України). Правильно організоване регулярне зрошення земель дозволяє збільшити продуктивність садових насаджень до двох разів. Для високорентабельного ведення садівництва реконструкцію садових насаджень слід здійснювати на основі науково обґрунтованого садівництва, що дозволить отримати оптимальні пропорції насаджень за віковими групами (молоді, ті, що починають плодоносити, плодоносні).

Вирішити проблему цілорічного забезпечення населення плодами допоможе організація їх швидкого заморожування у місцях виробництва. Перш за все це відноситься до продукції, що є непридатною для тривалого зберігання у свіжому вигляді (слива, черешня, вишня, абрикос, нектарин).

Для отримання високоякісної продукції необхідно регулярне проведення заходів щодо захисту садів, ягідників від шкідників і хвороб. Особливо зростає роль інтегрованої системи захисту рослин, яка спрямована не на просте винищення шкідників, а на довгострокове стримування їх розвитку, на безпечному для врожаю рівні.

Для вирішення проблеми забезпечення населення фруктами і ягодами в короткі терміни, необхідний подальший розвиток присадибного садівництва і організація збуту надлишків садової продукції цієї категорії господарств.

Для визначення розмірів садівництва і перспектив його розвитку слід, також, застосовувати оцінку ефективності інвестицій. Сьогодні, перед садівництвом, стоїть завдання відновлення, реконструкції насаджень та їх подальшого розвитку шляхом інтенсифікації без розширення площ насаджень плодкових і ягідних культур, а на основі їх заміни насадженнями перспективних сортів за ущільненими схемами посадки. Така проблематика вимагає підвищеного внесення мінеральних добрив, зрошення, великої кількості

посадкового матеріалу з метою забезпечення середньорічного темпу приросту продукції не менше як на 4% [2].

На сучасному етапі розвитку сільськогосподарського виробництва, коли підприємці, практично не можуть брати у комерційних банків довгострокові кредити на закладку насаджень, коли фінансовий стан більшості господарства є мало спроможним, виробникам потрібно змінювати технологію обробітку і впроваджувати нові типи насаджень і сорти, що відповідають вимогам аграрного ринку. Тому, проблема науково обґрунтованого відтворення багаторічних насаджень висувається на перший план [3].

Діяльність садівничих підприємств в євроінтеграційних умовах полягає у підвищенні економічної ефективності. Економічна ефективність садівництва, у свою чергу, залежить від правильного підбору і вирощування різних порід і сортів, термінів дозрівання і терміну зберігання. Збільшення термінів споживання і переробки продукції, забезпечує рівномірність її споживання протягом року, а також більш рівномірне використання трудових ресурсів і техніки.

У скороченні витрат у садівництві важливу роль відіграє міжгосподарська кооперація і агропромислова інтеграція. Створення єдиного технологічного процесу виробництва продукції, тривалого її зберігання в охолоджуваних сховищах, технічної переробки і реалізацій у свіжому і переробленому вигляді дозволяють значно, підвищити ефективність виробництва.

Найбільш ефективними в процесі садово-господарської діяльності є:

- садові господарства, що виготовляють продукцію плодоконсервного типу з виробництвом плодів для переробки і реалізації у свіжому вигляді;
- плодорозплідницькі господарства, де поєднується виробництво посадкового матеріалу та переробка плодів.

Застосування інноваційних форм маркетингового менеджменту в діяльності садівничих підприємств України за умов євроінтеграції полягає у ритмічному, науково-обґрунтованому відтворенні багаторічних насаджень.

Під таким відтворенням розуміється систематичний підхід відновлення, при якому дотримується потрібна рівність між щорічно закладеними площами молодих насаджень, тими що вступають в плодоношення і тими насадженнями, які варто викорчувувати.

Організація і планування безперервного відтворення багаторічних насаджень сприятиме більш ритмічній роботі садівничих підприємств, що у свою чергу, дасть можливість вибудовувати свою діяльність на перспективу.

Список використаних джерел:

1. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. URL: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>.
2. Blejer M. I. Economic growth and the stability and efficiency of the financial sector. *Journal of Banking and Finance*. 2016. No 30(12). PP 3429–3432.
3. Kozhukhivska R, Kulbitsky V, Kyryliuk I, Maliuga L, Podzihun S. Managing the efficiency of enterprises based on assessment of the land resource potential. *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. № 16(2). Sumy : LLC «СРС «Business Perspectives». PP. 164–178.

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРЕТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Спірідонова К. О., к. е. н., доцент

Койнаш С. Є., студент

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, Дніпро

Для сучасної української економіки, яка переживає динамічні зміни, одним із необхідних передумов для покращення стану є створення та розвиток нових підприємств, які виступають генераторами нових ідей, що призведе до підвищення прибутку державної системи в цілому.

Актуальність теми обумовлена динамічними ринковими умовами, які супроводжує постійна невизначеність та зміни, що ускладнюють створення та розвиток нових підприємств. В зв'язку з цим, щоб знизити ризики банкрутства або невдачі при створенні та функціонуванні нових підприємств або напрямків діяльності, передусім необхідно здійснювати бізнес-планування, що передбачає складання бізнес-плану, в якому обґрунтовуються ціль, місія, стратегія і

тактика бізнесу, наводяться прогнозні показники діяльності, здійснюється аналіз ринку, фінансових ресурсів, переваг та ризиків.

Бізнес-план – це ретельно підготовлений документ, який розкриває усі сторони будь-якого комерційного проекту. Він дозволяє передбачати заходи щодо реалізації нової ідеї, визначати необхідне фінансове забезпечення і отримання певного зиску. Практично його можна вважати формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення певної підприємницької ідеї [1].

За даними державної служби статистики України станом на кінець 2018 року, в Україні нараховується 1839672 одиниць суб'єктів господарювання, що перевищує відповідний показник попереднього періоду на 1,9% (рис. 1). Загальна кількість фізичних-осіб підприємців складає 1483716 одиниць, тобто 80,7 % від загальної кількості суб'єктів господарювання [2].

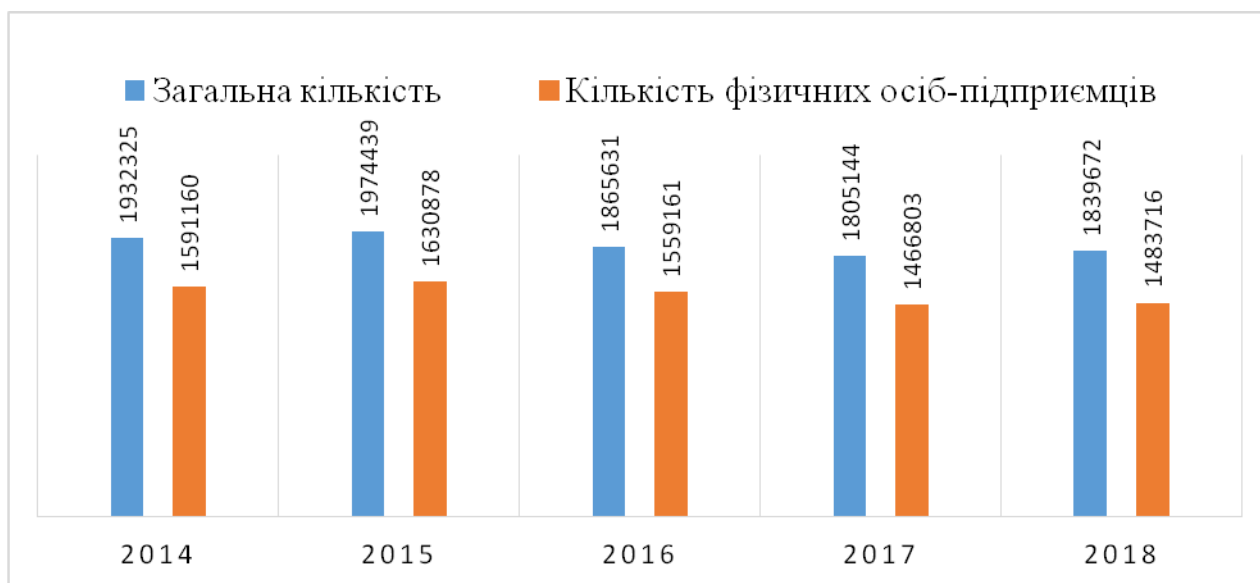


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів господарювання за 2014-2018 роки (од).

Структура розділів бізнес-плану та ступінь їх обґрунтованості залежить від розмірів та складності майбутнього проекту. Наприклад, якщо передбачається реалізація виробничого процесу, в бізнес-плані має бути наведено детальний опис специфіки та процесів виробництва, а також властивостей та параметрів товару. В зв'язку з цим не існує чіткої структури

розділів бізнес-плану, але він має включати основні рекомендовані розділи (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Характеристика розділів бізнес-плану

Назва розділу	Зміст
Резюме проекту	Має рекламний характер, створює перше враження та має зацікавити особу, для якої він створюється, містить короткий виклад основних положень. Фактично це скорочена версія бізнес-плану.
Загальна характеристика підприємства	Зазначені організаційно-правова форма, дата і місце реєстрації, прізвища засновників, інформація про шляхи виникнення підприємства, конкретизація об'ємів виробництва і збуту продукції.
Характеристика товару або послуг	Має містити докладну характеристику товару або послуги та обґрунтування привабливості та унікальності.
Виробничий план (за умови виробництва продукції)	Містить важливий розрахунок для фінансової частини – собівартість продукції, а також опис виробничого процесу, технології виробництва, виробничих приміщень, рівня техніки, зазначаються постачальники сировини і матеріалів.
План маркетингу	Є одним із найважливіших розділів, які визначають успіх підприємства. Містить визначення цілей, планування та організації маркетингових заходів; комплексний аналіз ринку (аналіз конкурентів, прогноз розвитку конкуренції, розрахунки обсягів запланованого продажу); просування, розробку політики збуту і ін.
План організації управління	Містить дані про управлінський апарат, кадровий резерв або опис спеціалістів, яких слід залучити та їх навчання, організаційну структуру, взаємодію служб і підрозділів, структуру заробітної плати.
Оцінки ризику і страхування	Передбачає визначення ступеня ризикованості обраного виду підприємницької діяльності, висвітлення слабких сторін та можливих ризиків, їх ймовірність та оцінку прогнозованих збитків, основні заходи з управління ризиками.
Фінансовий план	Даний розділ є ключовим, у ньому обґрунтовуються джерела, з яких буде утворюватися бюджет підприємства, наводиться прогноз очікуваних прибутків, термін окупності, план доходів і видатків, план грошових надходжень і платежів, переваги вкладення коштів саме у це підприємство.

Зупинимось на двох найважливіших розділах, які найбільшою мірою формують стратегію підприємства, – план маркетингу і план організації управління.

В сучасних умовах жорсткої конкуренції маркетинг як інструмент виходить на перше місце в боротьбі за долю ринку. В зв'язку з цим в маркетинговому плані доцільно навести комплексні дії, що в подальшому обґрунтують формування маркетингової стратегії. В даному розділі передбачено виявити сегмент ринку, на якому планує працювати підприємство, проаналізувати його і створити стратегію виходу і просування товару/послуги на ринку, тобто показати чому, в якому обсязі, які споживачі будуть купувати продукцію [4]. Маркетингова стратегія аналізує як зовнішні, так і внутрішні фактори середовища та формує стратегію, за якої товар або послуга буде користуватися попитом на ринку.

План організації управління дуже тісно зв'язаний з кожним розділом бізнес-плану, тому що саме підібрані фахівці і спеціалісти будуть приймати управлінські рішення формуючи стратегію і тактику підприємства, які визначатимуть результати діяльності підприємства[5]. В зв'язку з цим дуже важливо ретельно підібрати штат компетентних співробітників та запровадити ефективну систему оплати праці та мотивації співробітників, розробити відповідну організаційну структуру із розподілом відповідальності, що забезпечить безперебійне виконання функцій підрозділів.

Слід зазначити, що усі розділи бізнес плану пов'язані між собою, тобто ретельне опрацювання кожного з них призводить до зниження ризиків майбутньої діяльності та підвищить ефективність розроблених стратегії і тактики.

Список використаних джерел:

1. Должанський І. З. Бізнес-план: технологія розробки: навч. посіб. Центр навчальної літератури. 2019. 34 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Бурик А. Ф. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. Центр навчальної літератури. 2018. 250 с.
4. Петруня Ю. Є., Петруня В. Ю. Маркетинг: навч. посіб. Вид. 3-тє, переробл. і допов. Дніпро. 2016. 234 с.
5. Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегічне управління: навч. посіб. Центр навчальної літератури. 2019. 245 с.

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

*Ящук Т. А., к. е. н., старший викладач
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань*

Соціально-економічні реформи істотно змінили умови функціонування ринку освітніх послуг. Найбільш помітними змінами стали наростання невизначеності зовнішнього середовища, посилення конкуренції, скорочення бюджетного фінансування державних вузів. Якщо раніше достатнє і своєчасне ресурсне забезпечення захищало державні вузи від багатьох ризиків, то зараз їх функціонування у значній мірі залежить від грамотного і конкурентоспроможного менеджменту, який повинен сприяти підвищенню ефективності їх діяльності та знизити вплив несприятливих факторів. Дієва концепція управління ризиками стане основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, мінімізації негативного впливу факторів зовнішнього середовища, а також забезпечення якості, безпеки і стабільності взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих основних процесів університету. Таким чином, управління ризиками є одним із стратегічних напрямків вдосконалення системи менеджменту у закладі вищої освіти.

Широта та складність можливих ризиків у вищій освіті обумовлюють необхідність здійснення ризик-менеджменту на різних рівнях: мікрорівні (навчальний заклад), регіональному рівні (область чи район), мезорівні (всієї галузі освіти чи підгалузі, наприклад, – вищої освіти), макрорівні (національна система освіти), метарівні (рівень міжнародних інтеграційних чи регіональних систем освіти, наприклад, – європейська система освіти). На кожному із цих рівнів управління ризиками має свою специфіку, визначену гостротою прояву загроз [1, с. 24].

Управління ризиками є однією із високоефективних інноваційних технологій менеджменту, що вже широко використовується в приватному секторі економіки. Упровадження технологій управління ризиками в діяльність закладів освіти пов'язується з отриманням таких результатів: узгодження

стратегічного планування із системою поточних цілей діяльності; досягнення синергізму в діяльності щодо об'єднання ресурсів, зусиль окремих працівників і структурних підрозділів, націлених на досягнення місії закладу; забезпечення гнучкості системи управління; передбачення негативних зовнішніх і внутрішніх впливів на діяльність ЗВО та шляхів їх мінімізації тощо [2, с. 62].

У літературі із загальної теорії ризик-менеджменту представлені різні підходи до класифікації ризиків. Зокрема, ризики класифікуються за джерелами і місцем виникнення; за процесами управління; за належністю до суб'єкта ринку освітніх послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація внутрішніх ризиків закладів вищої освіти

Види і зміст ризиків	Фактори формування ризиків	Наслідки для ЗВО
Фінансові ризики (нестача грошових коштів для забезпечення освітньої, наукової та інших видів діяльності)	– скорочення бюджетного фінансування; – зниження обсягів платних освітніх послуг; – ріст витрат на надання послуг	– зниження рівня оплати і стимулювання праці персоналу; – підвищення рівня фізичного і морального зносу основних засобів
Кадрові ризики (невідповідність якості і кількісної структури персоналу)	– високий рівень плинності кадрів із вченими ступенями і науковими званнями; – зниження престижності праці в системі вищої освіти; – неефективна кадрова політика	– проблеми при атестації університету і акредитації спеціальностей; – погіршення іміджу університету та зниження його рейтингу на ринку освітніх послуг
Контингент-ризик (скорочення чисельності студентів)	– демографічні зміни; – високий рівень конкуренції на ринку освітніх послуг; – зниження платоспроможного попиту населення	– зниження рівня рентабельності освітніх послуг; – закриття спеціальностей і реорганізація кафедр і факультетів
Інфраструктурні ризики (недостатнє матеріально-технічне і інформаційне забезпечення науково-освітньої діяльності)	– неефективне побудова інформаційних систем університету, їх невідповідність сучасним ІТ-технологіям; – недостатній рівень навчально-методичної роботи викладачів	– зниження рівня якості освітніх послуг; – втрата конкурентних переваг університету на ринку освітніх послуг
Ризики управління (невідповідність між результатами і використаними ресурсами)	– неефективна структура управління університетом; – нераціональне використання бюджетних і позабюджетних коштів	– неможливість досягнення цілей ефективності і якості; – зниження ефективності взаємодії університету із замовниками кадрів

Необхідно відзначити, що незалежно від обраного варіанту класифікації, важливою умовою побудови ефективної стратегії ризик-менеджменту в освітній установі є системний підхід, відповідно до якого ризики повинні розглядатись у взаємозв'язку і взаємозумовленості.

Результати ідентифікації ризиків є основою для подальших управлінських дій з оцінки ймовірності їх виникнення, ранжирування і вибору найбільш істотних.

Виявлені групи критичних ризиків дозволяють нам визначити основні проблемні зони в освітньому процесі, відповідальні відділи для подальшого детального їх розгляду з метою розробки конкретних методів з мінімізації ризиків. Зрозуміло, комплекс ризиків, що належать до сфери освіти, є досить великим, різноплановим, і з часом тільки збільшується в своєму обсязі. У зв'язку з цим якісне рішення даної проблеми не може бути здійснено за рахунок одиничних процедур щодо зниження збитків від реалізованих ризиків, але припускає розробку і впровадження системи управління ризиками у закладах вищої освіти.

Як і в будь-якій іншій сфері, основу технології реалізації концепції ризик-менеджменту в системі вищої освіти становить сукупність аналітичних і розрахункових процедур, пов'язаних з ідентифікацією ризиків, оцінкою їх рівня і розробкою стратегії зниження і контролю.

Основними документами з управління ризиками є стандарти, які визначають основні рамки, принципи, структуру, компоненти та етапи процесу управління ризиками. Ефективними звітно-обліковими формами формалізації є паспорти ризиків, які складаються на певну дату, і карти ризиків, складені на підставі інформації, отриманої з паспортів. Паспорт ризику складається на кожен ризик, а карта ризиків включає у себе всі виявлені ризики, супутні досягненню мети [3, с. 55].

Методи управління ризиками можуть включати: оцінку ризиків експертами, імітаційне моделювання, творчі методи (наприклад, «мозкова атака»), контрольні списки джерел ризиків, визначення (калькуляція)

імовірнісних втрат. Використання даних методів і впровадження системи управління ризиками у ЗВО дозволить превентивно оцінити майбутні невдачі і втрати і дасть можливість знайти найбільш сприятливі результати в діяльності освітньої установи, приймаючи адекватні рішення. Таким чином, кожен заклад вищої освіти повинен виробити найбільш відповідну систему управління ризиками для того, щоб бути конкурентоспроможним на ринку освітніх послуг.

Ризик-менеджмент у ЗВО передбачає розробку Декларації з управління ризиками та Програми управління ризиками. Так, Декларація з управління ризиками є документом, у якому відображено стратегію освітнього закладу щодо ризик-менеджменту, визначено повноваження різних структурних підрозділів і менеджерів освіти щодо його здійснення. Програма управління ризиками висвітлює напрями діяльності ВНЗ, його стратегічні та тактичні цілі; імовірність і наслідки ризиків; мапу ризиків; методи впливу на них; економічну ефективність управління ризиками тощо [4, с. 346].

Актуальними ризиками вітчизняних закладів вищої освіти є:

- ризик скорочення бюджетного фінансування, ступінь впливу якого відобразиться на матеріально-технічному забезпечення закладу;
- ризик невідповідності освітніх програм потребам ринку праці;
- ризик скорочення кількості абітурієнтів;
- ризик відсутності конкурентоспроможності закладів вищої освіти на глобальному ринку;
- ризик нестачі практичного досвіду та недостатньої кваліфікації викладачів;
- ризик низької компетентності випускників;
- ризик втрати ліцензії закладом [5, с. 150; 6].

У цілому, для успішної діяльності університету необхідно постійно реагувати на зміни в освітній системі, оцінювати своє становище на ринку освітніх послуг, застосовувати методи прогнозування розвитку ринку, розробляти альтернативні варіанти своєї майбутньої поведінки в залежності від зміни зовнішнього середовища, що дозволить уникнути кризових явищ, досягти

головної мети функціонування, а також поліпшити імідж освітньої установи в очах зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Каленюк І., Куклін О. Ризик-менеджмент у системі вищої освіти України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. 2015. №5 (170). С. 23–28.
2. Сороко С. І., Козоріз Л. О. Виявлення та оцінка ризиків у сфері надання освітніх послуг закладами вищої освіти. *Наукові праці НДФІ. Серія «Фінансування галузі освіти»*. 2018. №4 (85). С. 59–78.
3. Корж Н. В., Соколовська В. В. Ризик-менеджмент у реалізації системи управління якістю закладів вищої освіти. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019 р. № 4 (109). С. 53–57.
4. Корнещук В. В. Управління ризиками у вищих навчальних закладах. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*. 2016 р. Вип. 48 (101). С. 345–349.
5. Ріщук Л. І., Тараєвська Л. С. До питання доцільності ідентифікації ризиків та використання елементів стратегічного планування у закладах вищої освіти України. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Том 30 (69). №2. С. 149–153.
6. Чирва О. Г., Ящук Т. А. Напрями удосконалення механізму фінансового забезпечення діяльності закладів вищої освіти. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Випуск №5 (17). С. 45-50.

СЕКЦІЯ 6. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА І ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Бондарук І. С., *к. е. н., доцент*
кандидат економічних наук, доцент,
Малярчук Н. М., *викладач-стажист,*
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Дослідження проблем соціальної відповідальності бізнесу є актуальним, оскільки бізнес є не тільки одним з дієвих чинників економічного зростання, але і сприяє соціально-політичній стабілізації в суспільстві. У сучасних теоріях економічного розвитку важливе значення надається так званій підприємницькій моделі економічного розвитку, суть якої полягає у тому, що бізнес має величезний потенціал для стабілізації та зростання економіки країни [1].

Розглядаючи соціальну відповідальність бізнесу, відзначимо, що «відповідальність як філософсько-соціологічна категорія показує об'єктивно необхідні відносини між особистістю та суспільством на основі їх взаємних зобов'язань, які реалізуються у свідомій та вольовій поведінці й діяльності, регуляторних механізмах» [2, с. 29].

Вважають, що соціальна відповідальність є «категорією для визначення ступеня вільного прояву соціальним суб'єктом свого обов'язку і права вибирати в конкретних умовах оптимальний варіант ставлення до дійсності, виходячи з прогресивних інтересів суспільства» [3, с. 8]. Дається характеристика важливої складової соціальної відповідальності – соціального суб'єкта, який є сукупністю суб'єктів соціуму: окремої людини, особистості, колективу, соціальної спільноти, суспільства. Об'єктом соціальної відповідальності виступають різні акти діяльності, поведінкові практики, що реалізуються в системі суспільних відносин [2, с. 29]. Існує думка, що

«соціальна відповідальність бізнесу – це добровільна діяльність, спрямована на стійкий розвиток суб'єкта господарювання по добродійному виконанню міжнародних та державних нормативно-правових актів та підписаних у рамках соціального партнерства угод, технічних, екологічних та соціальних стандартів, а також прийнятих на себе додаткових зобов'язань із задоволення економічних та соціальних потреб внутрішніх та зовнішніх зацікавлених осіб (власників, працівників, ділових партнерів, споживачів та громадськості в цілому), що виконується згідно з чинним законодавством та міжнародними нормами поведінки» [4, с. 15]. Таке трактування є досить ґрунтовним, оскільки враховує задоволення як економічних, так і соціальних потреб зацікавлених суб'єктів у цьому процесі. Проте, відзначимо, що така діяльність може бути як добровільною, так і організованою шляхом прямого регуляторного впливу держави на бізнес для формування його соціальної відповідальності.

Світова практика має досвід формування різних моделей соціально відповідального бізнесу, залежно від національних та культурних особливостей, серед яких найбільш поширеними є такі моделі: європейська, англо-американська, азійська, африканська [5, с. 113].

Основними завданнями регуляторної політики соціальної відповідальності бізнесу є: забезпечення активної участі суб'єктів підприємництва у розв'язанні соціально-економічних проблем, запровадженні інноваційної моделі розвитку соціальної відповідальності; створення нових робочих місць та зниження рівня безробіття.

При спільному регулюванні соціальної відповідальності бізнесу, держава ініціює розвиток цієї відповідальності, а також регуляторну політику в цій сфері, яка узгоджується з бізнесовими структурами. В такому разі соціальна відповідальність бізнесу здійснюється на основі регуляторних актів держави та з ініціативи бізнесових структур.

При саморегулюванні держава не має впливу на процес розвитку соціальної відповідальності бізнесу і, зважаючи на це, розробка заходів щодо

напрямів соціальної відповідальності бізнесу бізнесовими структурами приймаються самостійно [1].

Отже, соціальна відповідальність бізнесу є не тільки одним з дієвих чинників економічного зростання, але і сприяє соціально-політичній стабілізації в суспільстві та передбачає формування відповідного механізму її забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Бондарук Т. Г., Бондарук І. С. Економічна природа організаційно-економічного механізму соціальної відповідальності бізнесу. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб. наук. пр. 2020. № 1.
2. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія. О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2013. 296 с.
3. Плахотный А.Ф. Проблема социальной ответственности. А.Ф. Плахотный. Х.: Вища школа. Изд-во при Харьк. ун-те, 1981. 190 с.
4. Селіверстова Л. С., Лосовська Н. В.. Підходи до формування організаційно-економічного механізму управління соціальною відповідальністю бізнесу. Економіка та держава № 7. 2019. С. 13-16.
5. Бондарук Т. Г., Бондарук І. С. Державне регулювання розвитку малого бізнесу і його соціальної відповідальності. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб. наук. пр. 2019. № 3. С. 111-119.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Вернюк Н. О., к. е. н., доцент
Уманський національний університет садівництва, Умань

Ефективна організація управління операційними процесами підприємства має вагомий вплив не лише на швидкість його роботи, а й на обсяги затрат матеріальних і нематеріальних ресурсів. Адже багато вітчизняних підприємств, зокрема аграрного сектору економіки, зіштовхнулися з проблемами збиткового виробництва продукції, необхідністю реорганізації управлінської ієрархії, оновлення штату виробничого персоналу, модернізації техніки і обладнання. Це наслідки не лише загострення конкурентної боротьби та інтенсифікації виробництва, а й недосконалості операційного управління підприємством.

Операційний менеджмент є інструментом підвищення ефективності виробничої діяльності, яка забезпечується шляхом оптимізації виконання кожної виробничої операції, а його завданням є не лише успішне керівництво операційними процесами, а й інтеграція учасників усіх виробничих процесів у безперервну систему постійного вдосконалення діяльності підприємства.

Будь-яке підприємство це жива, динамічно функціонуюча у просторі та часі система виробництва продукції, що формується сукупністю виробничих процесів, об'єктів і суб'єктів виробництва, утворюють складну інтегровану систему зі своїми функціональними та організаційними ознаками, об'єднані однією метою та діють в умовах мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища.

Зовнішнє середовище містить елементи, які знаходяться за межами підприємства, але мають суттєвий вплив на організацію та результати його діяльності. Оскільки підприємство не може вплинути на зовнішнє середовище, воно мусить добре орієнтуватися в ньому, стежити за його змінами і відповідним чином реагувати на них. Якщо ці зміни можуть створити для підприємства сприятливіші умови для виробництва або збуту продукції, воно повинне внести необхідні корективи в тактику, а можливо, і в стратегію своєї діяльності з тим, щоб максимально скористатися цими умовами. Якщо ж зовнішні сили макросередовища несуть у собі загрозу для підприємства, воно вживатиме заходів, щоб запобігти їх дії або пом'якшити їх негативний вплив.

Внутрішнє середовище організації визначається внутрішніми змінними, тобто ситуаційними факторами всередині підприємства. Так, фактори впливу внутрішнього середовища аграрного підприємства на ефективність управління це сукупність усіх внутрішніх змінних, які визначають перелік та послідовність операційних процесів у діяльності підприємства та його потенціал, що може бути реалізований при виконанні комплексу сільськогосподарських робіт для отримання товарної продукції. Серед факторів внутрішнього впливу важливо виокремити наступні: виробничий, економічний, екологічний, інноваційний, організаційно-структурний.

Виробничий фактор є найбільш вагомим серед низки існуючих факторів, адже і економічний результат, і екологічний збиток, і можливості для інноваційного розвитку залежать саме від кількості та якості виробленої продукції. Однак, об'єктивною необхідністю забезпечення операційного процесу є раціональна його організація та оптимальна структура управління.

З метою вдосконалення організації операційного процесу було проведено аналіз таких показників, як коефіцієнт пропорційності виробництва, рівень прямоточності виробничого процесу, ступінь безперервності виробничого циклу, коефіцієнт ритмічності виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Коефіцієнти організації операційного процесу при проведенні весняно-польових робіт у ТОВ «Україна-Т» Тростянецького району Вінницької області

Коефіцієнт	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Ритмічність	0,683	0,646	0,693
Пропорційність	0,466	0,515	0,567
Прямоточність	0,677	0,688	0,709
Безперервність	0,419	0,508	0,529

**Джерело: розраховано автором за даними первинної документації ТОВ «Україна-Т»*

Як свідчать дані таблиці 1 при проведенні весняно-польових робіт у ТОВ «Україна-Т» всі коефіцієнти організації операційного процесу мають позитивну динаміку, що свідчить про те, що у підприємстві проводяться заходи щодо удосконалення операційного процесу, однак господарство має значні резерви для їх покращення. Основними проблемами є:

- облік та контроль витрат матеріально-технічних ресурсів та затрат праці на виконанні основних виробничих процесів;
- раціональна організація співпраці техніки та обладнання;
- мінімізації часу простоїв через неузгодженість роботи основного і допоміжного виробництв.

Слід зазначити, що для ТОВ «Україна-Т» такі проблеми характерні не лише у період комплексу весняно-польових робіт, а й при організації інших

операційних процесів.

З метою удосконалення організації операційного процесу у ТОВ «Україна-Т» нами пропонується впровадження автоматизованої системи управління підприємством. У господарстві застосовується часткова автоматизація управління виробничим процесом, але слід розуміти, що така автоматизація не дасть підприємству належних результатів в цілому, а лише полегшить працю кількох працівників. В результаті аналізу організації виробничого процесу даного підприємства нами було виявлено, що ритмічність виробництва страждає через неефективне використання трудових ресурсів і виробничих потужностей. Крім того, часткова автоматизація не дозволяє домогтися «прозорості» в діяльності співробітників. Застосування автоматизованої системи управління у ТОВ «Україна-Т» дозволить, на нашу думку, більш раціонально організувати виробничий процес, тим самим збільшивши коефіцієнти ритмічності, пропорційності, безперервності, прямоточності при виконанні комплексу сільськогосподарських робіт.

Нині на ринку представлено значну кількість автоматизованих систем управління і розробники адаптують власні програмні продукти до запитів конкретних аграрних підприємств.

У ТОВ «Україна-Т» ми пропонуємо запровадити систему управління аграрними підприємствами Tosan Agro Management System (Tosan AMS). Це сучасний програмно-апаратний комплекс для автоматизації підприємств аграрного сектора основним завдання якого є зниження впливу людського фактора та підвищення ефективності управління окремим господарством.

Tosan Agro Management System складається з окремих видів програмного забезпечення, які дозволяють автоматизувати окремі ділянки і напрямки роботи або в комплексі забезпечують наскрізну автоматизацію всього підприємства та на всіх управлінських рівнях. Наприклад, можна окремо автоматизувати роботу фахівців та обладнання або розробити програмне забезпечення за окремими напрямками: рослинництво, тваринництво, садівництво, складське господарство або логістика.

Tocan AMS добре інтегрується з іншими видами програмних продуктів для обліку, моніторингу та управління операційними процесами. Дозволяє підключати електронне вимірювальне обладнання, GPS системи моніторингу, датчики і контролери витрат паливно-мастильних матеріалів та інші програмно-апаратні комплекси, зберігає їх дані у власній базі даних, проводить факторний аналіз і розраховує оптимальні умови виконання операцій і процесів. При цьому всі операції виконуються в режимі реального часу.

Таким чином, використання сучасних інформаційних технологій в організації та управлінні операційними процесами аграрних підприємств спрямоване на підвищення продуктивності та ефективності аграрного виробництва, дозволяє автоматизувати всі види обліку і контролю, здійснювати всі види планування та оптимізувати всі операційні процеси в сільському господарстві.

Список використаних джерел:

1. Комплексна автоматизація аграрних підприємств. URL: <https://tocan.com.ua/ua/systema-upravlinnya-agro-pidpryemstvom/>.
2. Мартиненко В. П., Легеза Н. В. Методи менеджменту для вдосконалення управління виробничим потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>.

МЕДІАЦІЯ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ РОЗВ'ЯЗАННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ

Кірдан О. П., к. е. н., доцент,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Глобалізація та прискорення соціально-економічних процесів, глибинні проблеми у сфері економіки та фінансів детермінують пошук нових технологій розв'язання конфліктних ситуацій.

У працях вітчизняних науковців детально висвітлено соціально-економічні передумови виникнення конфліктів; проаналізовано механізм управління конфліктами та заходи щодо їх попередження. Серед ефективних технологій розв'язання конфліктів загально визнаною є медіація. Практика її

використання стала нормою у більшості зарубіжних країн, однак в Україні медіація ще не набула значного поширення. Так до дослідження проблеми розв'язання конфліктних ситуацій зверталася низка вітчизняних науковців, а саме: Ю. Білецька, Л. Котлова, Л. Кочубей, І. Федірко (соціально-політичні конфлікти), І. Сочинська-Сибірцева (управління конфліктами на підприємствах) та ін. У науковій розвідці О. Кірдан окреслено основні підходи до трактування поняття «медіація» у сучасному науковому дискурсі [2].

Проаналізуємо досвід європейських країн щодо процесу медіації та професії медіатора. Так в Австрії регулювання основних принципів медіації, професійної підготовки та акредитації медіаторів передбачено Цивільним законом про Медіацію. Нині в Австрії налічується більше 4000 медіаторів, які мають право діяти самостійно або бути частиною якоїсь організації. Існують близько 60 установ, яким дозволено навчати професійних медіаторів [6]. Австрія є однією з небагатьох країн, де професія медіатора внесена в номенклатуру професій, а законом врегульовано питання про підготовку медіаторів. Відповідно, медіатором може бути особа, яка досягла 28 років, має професійну кваліфікацію, заслуговує на довіру та застрахувала свою цивільно-правову відповідальність [5].

На європейському рівні важливою подією стало прийняття Європейською Комісією Директиви про міжнародну медіацію в цивільних і комерційних справах в 2008 р. Згідно вимог цієї директиви держави-члени ЄС зобов'язані були до 21 травня 2011 р. впровадити в дію свої національні закони, підзаконні акти та адміністративні положення, які сприятимуть розвитку медіації. Зупинимось на деталізації відповідних нормативних документів.

У червні 2009 р. італійський Сенат схвалив важливу реформу цивільного процесу, прийнявши Закон №69, який регулює і стимулює звернення до медіації в цивільних і комерційних (торгових) справах. Відповідно до цього Закону Італія має національний реєстр Медіаційних організацій, який веде Міністерство Юстиції. Медіація вводиться як обов'язкова стадія в суді за окремими категоріями справ (наприклад, суперечки про страхування,

фінансові, банківські суперечки, суперечки між партнерами фірм та ін.) Провайдери послуг медіації повинні бути професійними і незалежними організаціями. Асоціації адвокатів вправі створювати свої власні Медіаційні організації. Медіаційні організації, внесені до Реєстру, мають право також пропонувати послуги медіації та в режимі «он-лайн» [3]. З 21 березня 2011 року обов'язкова медіація застосовується у спорах щодо речових прав; договорів оренди; оренди підприємств; договорів страхування, банківських та фінансових договорів [1, с. 158].

Розглядаючи зарубіжний досвід медіації та можливості його упровадження в Україні, Т. Подковенко дійшла висновку, що наше суспільство, різні організації, установи і всі рівні державної влади повинні розвивати, вивчати і використовувати нові, більш досконалі системи запобігання, управління і вирішення конфліктів [4].

Сьогодні, в період особливо високої правової невизначеності та економічної кризи, використання процедури медіації не тільки полегшить вирішення проблем, а й забезпечить значне моральне задоволення всіх учасників. Ці аспекти медіації надзвичайно важливі для юристів та економістів, оскільки вони постійно зазнають ризику професійної деформації. З одного боку, поширення практики застосування медіації в Україні ускладнюється наявністю в нашій культурі установки на вирішення проблеми з позиції сили чи влади та уникнення особистої відповідальності за те, що відбувається. З іншого боку, в нашій державі медіація має доволі сприятливе підґрунтя внаслідок такої особливості української самосвідомості, як велика значимість взаємовідносин між людьми.

Зважаючи, на викладене вище доцільно до змісту професійної підготовки майбутніх економістів ввести питання щодо ознайомлення із практикою медіації як технології розв'язання конфліктів у економічній та фінансовій сферах.

Список використаних джерел:

1. Гайденок Шер Н. И. Обязательная медиация: опыт Италии. Третейский суд. 2011. № 1. С.156–165.
2. Кірдан О. Л. Поняття «медіація» та підходи до його трактування у сучасному науковому дискурсі. *Педагогічний часопис Волині*. №2 (13). 2019. С. 12–20. URL: <https://pedchas.eenu.edu.ua/index.php/pedchas/article/view/427>. DOI: <https://doi.org/10.29038/2415-8143-2019-02-12-20>.
3. Кисельова Т. История зарождения и развития медиации в мире. URL: https://www.academia.edu/3371628/History_of_Mediation_Movement_2010_.
4. Подковенко Т. О. Інститут медіації: зарубіжний досвід та українські перспективи. *Актуальні проблеми правознавства*. Випуск 1. 2016 р. С. 26–31.
5. Федеральный закон Австрии от 2003 года «О медиации в гражданских делах». *Bundesgesetzblatt für die Republik Österreich*. Teil I. 6. Juni 2003. №29/2003. URL: [at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=20002753](http://www.rg.zitiert.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=20002753).
6. Mediation in Wien. URL: www.mediationinwien.at.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Корнієнко Т. О. к. е. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

У сучасних умовах розвитку економіки України на ефективність функціонування вітчизняних підприємств негативно впливають зовнішні та внутрішні соціально-економічні кризові явища, що можуть призводити до збитковості, а у багатьох випадках до ліквідації підприємства. Тому сьогодні постає проблема у необхідності досягнення сталого розвитку підприємства у сучасних умовах функціонування [1].

Для досягнення стійкого розвитку підприємства необхідно своєчасно проводити оцінку фінансового стану підприємства.

Фінансовий стан підприємства – це реальна та потенційна спроможність підприємства забезпечити належний рівень фінансування господарської діяльності, що характеризується сукупністю показників наявності, розміщення і використання ресурсів підприємства та джерела їх фінансування [3, 6].

Особливе місце в оцінці фінансового стану посідає розрахунок показників рентабельності, які визначають, наскільки прибутковою є діяльність підприємства, продукції, активів і власного капіталу. Основні показники рентабельності наведено в таблиці 1 [4].

Таблиця 1

Характеристика показників оцінки рентабельності підприємства*

Назва показника	Формула розрахунку	Нормативне значення	Характеристика показника
Коефіцієнт рентабельності активів	$R_a = \text{ЧП} / A (Б)$	>0 , збільшення	Характеризує рівень прибутку, що формується всіма активами підприємства
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$R_{вк} = \text{ЧП} / ВК$	>0 , збільшення	Характеризує рівень прибутковості власного капіталу
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$R_d = \text{ЧП} / ЧВ$	>0 , збільшення	Характеризує ефективність господарської діяльності підприємства. Збільшення цього показника свідчить про зростання ефективності господарської діяльності підприємства
Коефіцієнт рентабельності продукції	$R_p = \text{ЧД} / С$	>0 , збільшення	Характеризує прибутковість основної діяльності підприємства

*джерело: складено автором на основі [4, 5, 7, 8].

Умовні позначення: ЧП – чистий прибуток; ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг); ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг).

Аналіз показників рентабельності проведемо на базі підприємства ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод» (табл. 2).

На основі даних табл. 1. можна зробити висновок, що коефіцієнт рентабельності активів за досліджуваний період має тенденцію до зменшення, тобто ефективність використання активів знизилася на 33,20%.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу за 2016–2018 рр. зменшувався, тобто й ефективність його використання. За період зменшення становило 18,05%. Рентабельність діяльності в цілому за період знизилася на

19,80%. Рентабельність продукції має таку саму тенденцію розвитку, як і рентабельність діяльності, тобто спостерігалось зменшення на 34,54% за досліджуваний період. Таким чином, показники рентабельності ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод» є позитивними та достатньо високими для підприємств України, але за розглянутий період динаміка їх зміни є спадною, що в майбутньому, за незмінності ситуації, може призвести до збитковості досліджуваного підприємства [10].

Таблиця 2

Показники рентабельності ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод»
за 2016–2018 рр., %*

Показники	Рік			Темп приросту, % (+;-)		
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Коефіцієнт рентабельності активів	45,12	35,12	30,14	-22,16	-14,18	- 33,20
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	71,20	60,20	58,35	-15,45	-3,07	-18,05
Коефіцієнт рентабельності діяльності	17,58	11,87	14,10	-32,48	24,18	-19,80
Коефіцієнт рентабельності продукції	35,87	25,42	23,48	-29,13	7,63	-34,54

*джерело: складено автором на основі [2].

Отже, можна зробити висновок, що підвищення рентабельності підприємницької діяльності є однією із найважливіших умов забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Мельник О. М. Фінансова стійкість підприємства в сучасній економіці. URL: <http://www.nbu.gov.ua>.
2. Класифікація інституційних секторів економіки України (KICE). Статистичний класифікатор України: Наказ Державної служби статистики України від 03.12.2014 № 378. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st_kls/or_kise_2016.htm.
3. Васькова Ю. І. Фінансова безпека підприємства – провідна складова економічної безпеки та засіб попередження кризи підприємств. *Наука і економіка*. 2014. № 1 (33). С. 230–234.

4. Чеберяко О. В., Кривовяз М. А. Економіко-теоретична сутність системи забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Економіка та держава*. 2015. № 1. С. 94–97.

5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73 URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

6. Галушак В. В. Фінансова стійкість та фінансова стратегія підприємства як ефективне формування та використання фінансових ресурсів. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. №4. С. 810–813.

7. Демиденко С. Л. Особливості стратегічного аналізу середовища підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>.

8. Саух І. Фінансовий потенціал підприємства як об'єкт стратегічного аналізу. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2017. №1. С. 132–141.

9. Корнієнко Т. О., Чвортко Л. А., Вінницька О. А. Визначення інструментів та факторів, що впливають на формування стану економічної безпеки в сільськогосподарських підприємствах. *Науковий журнал «Економічні горизонти»*. 2018. № 4 (7). С. 118–127.

ANALYSIS OF DISCRIMINANT MODELS IN FORECASTING BANKRUPTCY OF ENTERPRISES

*Moskalenko Vasyl, assistant professor
Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi*

Each member of the economic community must be assured of the reliability and financial capacity of its partners, otherwise everyone has the opportunity to use the bankruptcy mechanism as a means of repaying debt to insolvent partners. In this regard, managers of enterprises, managers of different levels of management should be able to timely determine the unsatisfactory financial standing of the counterparty companies on the basis of the results of the financial analysis and, if necessary, to use their right to apply bankruptcy procedures to the debtor.

The methodologies offered by Ukrainian researchers are different. The main reason for counteracting the results is that they are mainly based on statistics collected from retailers, which indirectly take into account the specifics inherent in the industries. However, studies show that this specificity exists. Thus, the

development of a model for assessing and forecasting the financial condition of Ukrainian enterprises is quite relevant.

Interest in using financial ratios to predict a company's crisis has increased significantly since the works of W. Beaver (1966) and E. Altman (1968). In 1980-1990, models based on the assessment of the probability of bankruptcy of the enterprise (logit models) began to be applied. J. Olson (1980) first used the logit method to predict bankruptcy. Fulmer (1984) proposed another model for predicting bankruptcy of companies based on an analysis of 60 enterprises, to which 40 financial ratios were applied. The bankruptcy forecasting model of R. Tuffler (1977) included more than 80 financial indicators, which were then calculated for 46 bankruptcies and 46 financially prosperous (healthy) enterprises. The bankruptcy model of G. Springate bankruptcy (1978) used a discriminant analysis and ultimately selected the four most significant indicators from the 19 outputs. M. Zmijewski (1984) proposed a model in which regression was applied. Information from 840 companies (40 bankrupts and 800 healthy companies) from 1972 to 1978 was used as baseline data [1, 2, 3, 4, 5, 6, 9].

The first attempts to analyze the activities of bankrupt firms were made in the 30s, in the most complete form, the method and technique of bankruptcy prediction is presented in the works of Edward Altman and William Beaver. Studies of foreign scientists in the field of bankruptcy prevention of enterprises suggest that from the set of coefficients used can be selected only a few useful that accurately predict bankruptcy. However, analyzing even a small number of indicators requires a highly qualified analyst because often the results are inconsistent [1, 2].

Currently, a large number of different financial models have been developed, which combine several different ratios at one time, resulting in the possibility of generalized assessment of financial condition and determination of the probability of bankruptcy. Problems of application of methods of diagnostics of bankruptcy of the enterprise in the early stages are now characterized as the most pressing questions of economic theory in modern economic practice.

When using foreign models in the analysis, it should be taken into account that

the models were developed in countries with different economic conditions and the choice of one (several) of them requires caution. And the accuracy of the results of the analysis, in the first place, may depend on the classification feature of the model (geography of origin, the possibility of remote application, the horizon of forecasting, the scale of activity of the enterprise, branch affiliation, method of data processing, degree of formalization) [7].

Therefore, the problem for Ukrainian enterprises is the lack of their own model, which would take into account Ukrainian business conditions. The use of some overseas models is impossible due to the lack of information on certain indicators. Many financial sustainability indicators are unaccounted for when using these models. A fairly accurate result is difficult to obtain for Ukrainian companies, using models that are developed for Western companies. As a result, in the current conditions of development of the domestic economy there is a need for a more systematic approach to the analysis of the financial state of the enterprise through the creation of its own econometric models of crisis diagnosis, which would take into account the results of production, commercial and financial activities of enterprises.

In the conditions of increasing bankruptcy of enterprises in Ukraine, it is necessary to choose a model for diagnostics of financial condition and probability of bankruptcy, which would take into account all the peculiarities of the Ukrainian economic space and the branch in which the enterprise operates. One of the most rational for use in Ukraine is Tereshchenko and Matviychuk models that are easy to use [7, 8].

Any model will give reliable results only under the specific conditions of operation of the objects being investigated, which is not typical for domestic enterprises and can not affect both the coefficients of the model and its critical values, which are used to evaluate the financial condition of the enterprise and predicting its bankruptcy. Yes, it is necessary to develop a model in which the assessment of the financial status of Ukrainian enterprises would be based on domestic accounting and reporting standards, which would use the statistical, information base of domestic enterprises, taking into account the specificity of the industry.

References

1. Altman, E. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*, Vol. 23 (4), pp. 589–609.
2. Beaver H. William (1966) Financial Ratios As Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research* Vol. 4, Empirical Research in Accounting: Selected Studies 1966 (1966), pp. 71–111.
3. Ohlson J. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy (1980). *Journal of Accounting Research*. № 18. pp. 109–131.
4. Fulmer J., Moon J., Gavin T., Erwin M. (1984) A Bankruptcy Classification Model for Small Firms. *Journal of Commercial Bank Lending*. pp. 25–37.
5. Springate, Gordon L. V. (1978) Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm. Unpublished M.B.A. Research Project. Simon Fraser University.
6. Taffler R. J., Tisshaw H. J. (1977) Going, Going, Gone, Four Factors Which Predict. *Accountancy*. № 88 (1003). pp. 50–52, 54.
7. Tereshchenko O. O. (2003). Discriminant model of the integrated assessment of the financial condition of the enterprise. *Ekonomika Ukrainy*. no. 8. pp. 38–44.
8. Matviichuk A. V. (2015) Nechitki, neiomerezhevi ta dyskryminantni modeli diahnostuvannia mozhlivosti bankrutstva pidpriemst. URL: <http://oaji.net/articles/2015/1846-1428045809.pdf>.
9. Zmijewski Mark E. (1984) Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models. *Journal of Accounting Research* (Suppl.). 1984. № 22. pp. 59–82.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ВУГЛЕПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ ДОНБАСУ

Тимошенко Л. В., к. е. н., доцент

Лапко А. В., студентка гр. 076-18-1 ФМ

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка», Дніпро

Відновлення роботи підприємств Донбасу і, насамперед, вугільної промисловості передбачає вирішення питань соціального характеру.

Сьогодні в Україні – 450 міст, 344 з них відносяться до категорії малих: їх населення становить менше 50 тис. мешканців. У цілому в них проживає близько 6,5 млн. людей, або ж 13,5% усього населення країни. І тільки 7% малих міст почуваються більш-менш комфортними. Всі інші належать до так званих депресивних, оскільки вони належать до категорії монофункціональних

населених пунктів, життя яких забезпечували одне-два промислових підприємства. Якщо звернутися до конкретики, то головними проблемами, які хвилюють громадян Шахтарська, Торецька, Українська, Чистякового, Сніжного і багатьох інших, є низькі доходи (50,3% опитаних) та безробіття [1]. Така ж ситуація склалася у місті Чистякове, де з 13 шахт працюють тільки три, та і вони були зупинені після пошкоджень військовими діями [2].

Таким чином, державна підтримка вуглепромислових регіонів Донбасу, де більшість населення пов'язана з роботою вугільних шахт, буде зводиться до досягнення повної зайнятості населення. Причому, через нехватку бюджетних коштів потрібне саме адресне інвестування [3, 4], тобто вибір відповідного регіону, оцінка ступеню його занедбання, а також перспективності шахтного фонду з точки зору якості запасів вугілля [10].

Інноваційним аспектам економіки України та зокрема паливно-енергетичного комплексу присвячені роботи О. І. Амоші [5], В. Г. Гріньова [10], Д. Ю. Череватського [6], П. В. Череповського [7], А. О. Хорольського [9]. При цьому, у роботах [7, 9] було розроблено практичні рекомендації, щодо обґрунтування раціонального рівня виробництва для збиткових шахт Центрального району Донбасу, а також визначено ступінь інтенсивності використання фіксованих потужностей.

За кордоном питанням інноваційних перспектив освоєння вугільних родовищ також присвячені. Зокрема в роботі [8] зазначено, що для підвищення ефективності виробництва необхідно збалансувати потоки вхідних та вихідних ресурсів в залежності від сценарію виробництва. На основі ретроспективного аналізу стану галузі [9] авторами зроблено припущення, що наразі без залучення інвестицій галузь неможливо вивести із кризового стану. При цьому подальше зволікання призведе до стагнації, переходу від «стабільного занепаду» до неконтрольованого згортання виробничих потужностей, тому необхідно розробити механізми оцінки доцільності підтримки вугільних шахт.

Метою даної роботи є узагальнення і розвиток науково-методичних основ, розробка інструментарію і алгоритму щодо моделювання взаємовпливу

рівня життя населення вуглепромислових регіонів та стабільністю роботи шахт та теплоелектростанцій. Для відновлення інфраструктури у вуглепромислових регіонах необхідно розробити наукові основи забезпечення стабілізації та нарощування промислового потенціалу шляхом формування стійких зв'язків між шахтами та суміжними підприємствами.

Припустимо, що група взаємопов'язаних підприємств характеризується деяким об'ємом товарної вугільної продукції, і ця продукція може вироблятися тільки на певній кількості підприємств. Відомо, що нормативи витрат на одиницю продукції змінюються в залежності від обсягу її виробництва. Однак на збиткових вугільних підприємствах, оснащених ненадійним очисним обладнанням, виробничі витрати при прийнятій технології і інтенсивності, як правило, помітно не змінюються в залежності від того, які саме комплекси машин і в якій кількості зайняті видобуванням вугілля. Неодмінною умовою для виявлення різних напрямків підвищення ефективності вуглевидобутку і приросту потужності є кількісна оцінка стану окремих технологічних ланок, що визначають виробничу потужність шахти. Оцінка може здійснюватися за допомогою сукупності наведених показників, причому питомі показники можуть бути розраховані як на одиницю видобутих запасів, так і на одиницю річного обсягу видобутку вугілля.

Нами пропонується спрощений підхід до визначення шляхів перерозподілу інвестицій в залежності від рівня економічної надійності шахт. Задача формулюється таким чином. Для збільшення обсягів видобутку вугілля шахтам виділені капіталовкладення в обсязі S млн. грн. Використання i -м підприємством x_i млн. грн з вказаних коштів забезпечує приріст видобутку, що визначається значенням нелінійної функції $f_i(X_i)$. Необхідно знайти розподіл капіталовкладень між шахтами, який забезпечуватиме максимальне збільшення випуску готової вугільної продукції. Таким чином, може бути узагальнені положення з точки зору моделювання напрямків реструктуризації шахт перед тим, як диверсифікація гірничодобувних регіонів стане процесом, що є добре спланованим і керованим у часі. Доведено європейським досвідом, що

поспішне, непродумане закриття замикаючих шахт не може бути визнане розумним, зважаючи на необхідність компенсації потужностей, які вибувають, імпортованими енергоносіями [10].

Техніко-економічне значення показника економічної надійності полягає в тому, що він представляє комплексну оцінку шахти за сукупністю її технічного рівня і економічних результатів функціонування. Ця обставина має важливе практичне значення. Якщо визначити показники економічної надійності для шахт регіону, то можна отримати об'єктивну картину стану шахтного фонду. При цьому буде отримана кількісна оцінка, тому що часто використовуються тільки експертні суб'єктивні або емоційні оцінки. Наявність об'єктивних і комплексних оцінок дозволяє обґрунтовано підійти до вирішення питань черговості приватизації шахт.

Таким чином, розв'язок даної задачі динамічного програмування доцільно починати з визначення оптимального рішення на останньому, n -м кроці, тобто для однієї шахти. Таке управління, вибране при певних припущеннях про те, як закінчився попередній крок, називається умовно оптимальним управлінням. Отже, принцип оптимальності вимагає знаходити на кожному кроці умовно оптимальне управління для будь-якого з можливих результатів попереднього кроку.

Кращим показником розвитку того чи іншого регіону є рівень життя населення, яке проживає в ньому. Показник рівня життя – комплексний. Стрижнем його є рівень грошових доходів населення. Однак цей рівень також неоднорідний, оскільки включає доходи від виробничої і не виробничої діяльності. В кінцевому рахунку, вони зводяться до необхідності забезпечити всім членам суспільства певний рівень життя, не гірше, ніж в інших регіонах. Саме в цьому значенні слід говорити про рівномірний розвиток вуглепромислових регіонів. Ці вимоги реалізуються в організації виробництва кожного регіону, який є специфічним територіальним господарським комплексом. Це забезпечує максимально ефективний розвиток продуктивних сил в цілях найбільш повного задоволення потреб країни в готовій вугільній

продукції, виробленої в регіоні, і як найповнішого задоволення місцевих потреб. Для вирішення проблеми ефективного розподілу коштів між групами підприємств в рамках однієї юридичної особи слід застосувати комплексну оцінку за параметром «економічна надійність», що враховує якість освоєння запасів та рівень концентрації робіт. Встановлено, що найефективніший варіант трансформації шахт вуглепромислового регіону – це компенсації можливого зниження обсягів видобутку, необхідний їх приріст за рахунок додаткового навантаження найефективніших діючих шахт і, як правило, з меншими капітальними витратами.

В процесі виконання дослідження нами встановлено, що механізм оцінки, щодо прийняття рішення про підтримку підприємства передбачає всебічну оцінку. На початковому етапі оцінюється не тільки потенціал підприємства у розрізі наявних запасів, стану гірничошахтного фонду, виробничих потужностей, але і залучення підприємства у суспільні відносини, також слід розглядати можливість диверсифікації для збиткових підприємств.

Список використаних джерел:

1. Salli, S., Mamaykin, O., & Smolanov, S. (2013). Inner potential of technological networks of coal mines. *Mining of Mineral Deposits*. PP. 243–246.
2. Mamaikin, O., Sotskov, V., Demchenko, Y., & Prykhorchuk, O. (2018). Productive flows control in coal mines under the condition of diversification of production. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 60, p. 00008). EDP Sciences. <http://doi.org/10.1051/e3sconf/20186000008>.
3. Salli, S., Pochepov, V., & Mamaykin, O. (2014). Theoretical aspects of the potential technological schemes evaluation and their susceptibility to innovations. In *Progressive Technologies of Coal, Coalbed Methane, and Ores Mining*. PP. 491–496.
4. Mamaykin, O. R., Salli, S. V., Pochepov, V. M., & Ashcheulova, O. M. (2015). Complex assessment of the recovery ratio of unprofitable mines. *Mining of Mineral Deposits*. 9(1). PP. 135–139.
5. Амоша, А. И., & Соломатина, Л. Н. (2017). Инновационное развитие промышленных предприятий в регионах: проблемы и перспективы, *Экономика Украины*. (3). С.20–34.
6. Череватский, Д. Ю. (2018). Об экстернальной экономике угледобывающих гетерархий. *Экономика промышленности*. 4(84). С. 72–86.
7. Гринев, В. Г., Череповский, П. В., & Деуленко, А. И. (2015). *Инновационные перспективы эксплуатации угольных пластов крутого падения*. Днепр: Пороги. 180 с.
8. Nieć, M. (2009). Występowanie rud uranu i perspektywy ich poszukiwań w

Polisce. *Polityka energetyczna*, (12), 435–451.

9. Хорольський, А. О., Гріньов, В. Г., & Мамайкін, О. Р. (2019). Інноваційні перспективи підземної експлуатації вугільних родовищ. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Технічні науки*. №(83). С. 289–298. [http://doi.org/10.26642/tn-2019-1\(83\)-289-298](http://doi.org/10.26642/tn-2019-1(83)-289-298).

10. Гріньов, В. Г., Хорольський, А. О., & Мамайкін, О. Р. (2019). Оцінка стану та оптимізація параметрів технологічних схем вугільних шахт. *Вісник Криворізького національного університету*. №(48). С. 31–37. <http://doi.org/10.31721/2306-5451-2019-1-48-31-37>.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ШЛЯХОМ ВПРОВАДЖЕННЯ ПЕРЕВАГ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

**Чирва О. Г., д. е. н., професор,
Богашко О. Л., к. е. н., доцент,**

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Європейський вибір України та її відповідна інтеграція у високотехнологічне конкурентне середовище зумовили необхідність формування інноваційної моделі розвитку. Потреба в нових теоретичних підходах до управління інноваційним розвитком, а також необхідність нарощення технологічної конкурентоспроможності економіки посилили інтерес до удосконалення практики в галузі управління інноваціями на регіональному рівні, який об'єднує мікро- та макросередовище держави.

Побудова ефективної інноваційної інфраструктури є одним із найперших кроків до створення повноцінної регіональної інноваційної системи, що безумовно, сприятиме переходу регіонів України на інноваційний шлях розвитку. У рамках регіональної інноваційної системи інноваційна діяльність здійснюється у різних формах і проявах безліччю економічних суб'єктів й залежить від державної інноваційної та регіональної політики. Саме інноваційна інфраструктура поєднує таку діяльність в єдину систему, яка забезпечує повноцінний інноваційний розвиток як окремого регіону, так і країни в цілому.

У регіонах України інноваційна інфраструктура ще недостатньо розвинена, оскільки не охоплює всі ланки інноваційного процесу. Відсутній системний погляд на інфраструктуру як найважливішу складову регіональної інноваційної системи. Однак, частина елементів цієї мережі, що позитивно зарекомендували себе, вже створена. Результати діяльності технопарків, бізнес-інкубаторів, спеціальних економічних зон, регіональних центрів інноваційного розвитку свідчить, що у регіонах країни інноваційна інфраструктура проходить етап становлення. В майбутньому це дозволить збудувати цілісну систему, як на регіональному рівні, так і загальноукраїнському, що забезпечуватиме просування отриманих у науково-технологічній сфері нових знань до ринку інновацій [2].

Основна мета кластера – підвищення внутрішньої та міжнародної конкурентоспроможності його членів за рахунок комерційного і некомерційного співробітництва, наукових досліджень та інновацій, освіти, навчання і заходів регіональної політики та державної підтримки. Кластери виступають організаційною формою консолідації зусиль зацікавлених сторін. Як правило, кластери складаються з підприємств, спеціалізованих у певному секторі економіки і локалізованих географічно. В регіональній інноваційній системі кластерне об'єднання сприяє великим підприємствам підтягувати за собою середні і малі. Класифікацію причин об'єднання підприємств представлено на рис. 1.

Можливості кластерного підходу яскраво демонструє зарубіжний досвід. Мережева кластерна модель включає автономні та взаємозамінні ланки – виробничі комплекси і підприємства, державний сектор та інституції (університети, дослідницькі центри) які утворюють виробничий кластер. Ці регіони не мають жорсткої спеціалізації і здатні до інновацій та галузевої гнучкості. Саме їх називають основою сталого розвитку і конкурентоспроможності країни. Для України, яка тільки починає будувати свою регіональну політику, представляється особливо актуальним вивчення регіональної політики розвинених країн, заснованої на кластерному підході.

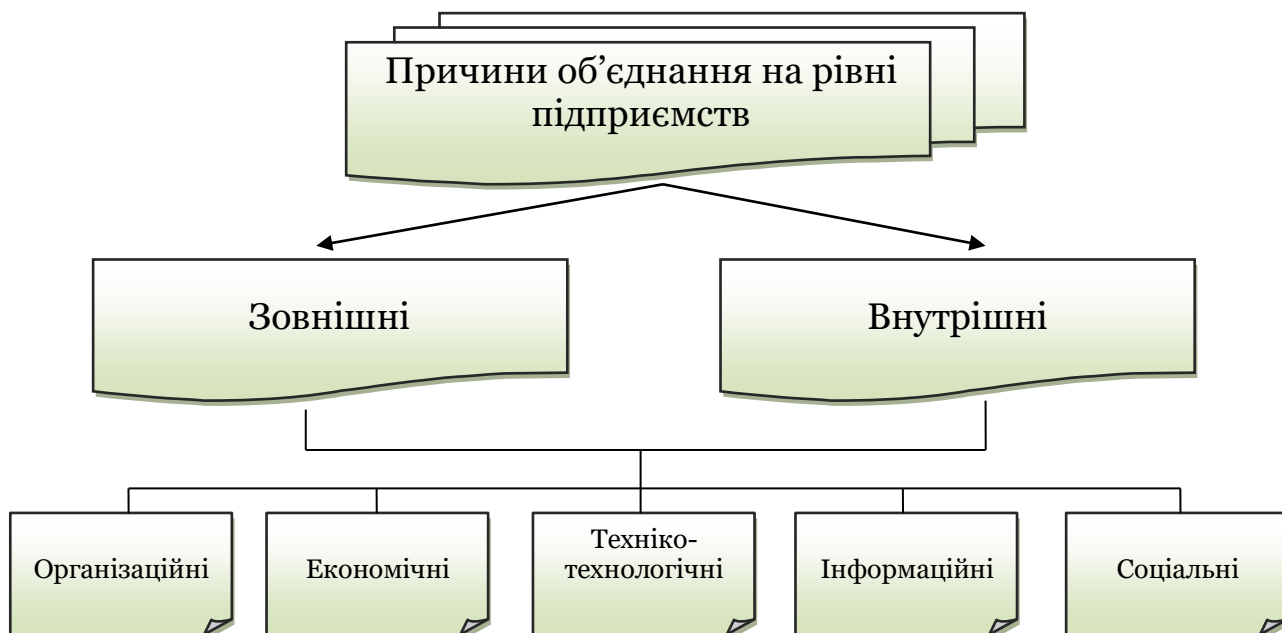


Рис. 1. Причини об'єднання в кластери на рівні підприємств

Джерело: [1, с. 87]

Кластерні структури успішно функціонують у багатьох країнах і, особливо у тих, які прагнуть до безперервного вдосконалення своєї економічної системи (США, Великобританія, Німеччина, Франція, Італія, Данія, Фінляндія тощо); у країнах, які розвиваються (Індія, Аргентина, Корея, Бразилія тощо); у країнах арабського світу (Йорданія, Ліван, Марокко та ін.). Це свідчить про значні масштаби кластеризації економік світу.

Отже, в умовах сьогодення, застосування на практиці кластерного підходу в Україні є необхідною умовою для виходу з економічної кризи, відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів, досягнення високого рівня економічного зростання та конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Ганущак-Єфіменко Л. М. Оцінка ефективності управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств, об'єднаних у кластер. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №9 (99). С. 86–95.
2. Чирва О. Г. Богашко О. Л. Функціональна роль освіти в економіці знань. *Інтелект XXI*. 2018. №5. С. 143–147.

СЕКЦІЯ 7. ГОСТИННІСТЬ, СЕРВІС, ТУРИЗМ: ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ, ІННОВАЦІЇ

МОДЕЛЮВАННЯ ІНДИКАТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ СПОРТИВНО- ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ

*Акулов М. Г., к. е. н., доцент,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань*

Розвиток спортивно-оздоровчого туризму слід ухвалювати як один з альтернативних варіантів розвитку туризму в регіоні і як один із напрямів розвитку галузі. У цьому випадку, порівняльну оцінку ефективності різних варіантів розвитку туризму слід проводити з урахуванням впливу цієї галузі на функціонування інших галузей. Однак, специфічність туризму, як сфери економіки (об'єднує низку галузей: транспорт, зв'язок, готельне господарство, банки, сферу розваг тощо), зумовлює значні труднощі в отриманні економічної інформації для аналізу туристичної діяльності на всіх рівнях [1].

Аналіз публікацій показав, що проблеми розробки системи показників статистичного аналізу туризму висвітлені у роботах вітчизняних [2] та зарубіжних науковців [3, 4]

Оскільки методи й форми повного обліку непрямого економічного ефекту потребують уточнення, то в першому наближенні, абстрагуючись від зазначеного впливу інших галузей, можна в якості критерію оптимальності прийняти прибуток, що отримується соціально-економічною сферою регіону від туристської діяльності.

У загальному випадку, зазначений критерій (прибуток) ΔS_r може бути представлений у вигляді:

$$\Delta S_r = \{[S_1 + (1-a)S_2] - S_r\} \quad (1)$$

де: S_1 - доходи, одержувані від в'їзного СОР; S_2 - доходи, одержувані від виїзного СОР; S_r - витрати, які несе економіка регіону на розвиток спортивно-

оздоровчої діяльності; a – коефіцієнт передачі (відрахування) частини доходів від виїзного спортивно-оздоровчого туризму.

Відзначимо наступні особливості запропонованого підходу.

1. Зазначений прибуток ΔS_r являє собою ту частину прибутку, що отримується туристичною галуззю регіону і буде витрачена на розширене відтворення галузі.

2. Доходи S_1 і S_2 складаються з податкових надходжень від туристичних фірм, а також з доходів підприємств соціально-економічної сфери регіону, пов'язаних з туризмом та із сплати відсотків за кредити, надавані регіоном на розвиток туристичного бізнесу.

3. Оскільки складовою частиною витрат S_r є інвестиції регіону в інфраструктуру спортивно-оздоровчого туризму, то прибуток ΔS_r повинен бути дисконтованим до початку періоду:

$$\Delta S_r = \sum_{t=1}^T \{ [S_1(t) + (1-a)S_2(t)] - S_r(t) \} (1+\gamma)^{(1-t)}, \quad (2)$$

де γ – ставка відсотка.

З виразу (2.2) видно, що прийняті управлінські розв'язки (в тому числі і коефіцієнт передачі a) являють собою функції часу.

Основні залежності для витрат і доходів від спортивно-оздоровчого туризму можуть бути виражені в такий спосіб.

Оскільки показники S_1 , S_2 , S_r є функціями в'їзного (N_1) і виїзного (N_2) потоку туристів COT , то величини N_1 і N_2 самі являють собою функції часу й можуть бути записані у вигляді:

$$N_1 = j_1 [Q_1(t), Y_{T1}(t), R_1(t)], \quad N_2 = j_2 [Q_2(t), Y_{T2}(t), R_2(t)] \quad (3)$$

де прийняті наступні позначення:

$Q_1(t)$, $Q_2(t)$ – характеристики соціально-економічних умов у країні й регіоні, що впливають відповідно на в'їзні й виїзні спортивно-оздоровчі туристські потоки;

$YT_1(t)$, $YT_2(t)$ – характеристики рівня стану інфраструктури й сфери послуг відповідно в'їзного й виїзного спортивно-оздоровчого туризму, а також характеристики рекламної діяльності туристських фірм і регіону;

$R_1(t)$, $R_2(t)$ – функції, що визначають темп просування на туристський ринок в'їзного й виїзного спортивно-оздоровчого туристського продукту регіональними структурами.

У свою чергу, величини $YT_1(t)$, $R_1(t)$ є функціями витрат $C_{r1}(t)$ регіональної адміністрації на розвиток і підтримку інфраструктури в'їзного СОР, а величини $YT_2(t)$, $R_2(t)$ – функціями витрат $C_{r2}(t)$ регіональної адміністрації на розвиток і підтримку інфраструктури виїзного СОР.

Подальший хід розв'язку вимагає пошуку залежностей $S_1=S_1(N_1)$, $S_2=S_2(N_2)$ і $S_r=S_r(N_1, N_2)$, а також визначення дохідних і видаткових складових, що входять у вирази для N_1 і N_2 . Однієї з форм утворення цих доходів може бути представлення їх у вигляді відповідних сум:

$$S_{1,2} = \sum_i S_{1i}[N_1(t)] + \sum_j S_{2j}[N_2(t)], \quad (4)$$

де S_{1i} – складова і-го виду доходів, що надходять від в'їзного спортивно-оздоровчого туризму в регіональний бюджет; S_2 – складова j-го виду доходів, що надходять від виїзного спортивно-оздоровчого туризму в регіональний бюджет. Усі ці доходи забезпечуються діяльністю туристичних фірм і компонентами інфраструктури СОР.

Для забезпечення діяльності туризму регіон також повинен здійснювати капіталовкладення в його розвиток. Як правило, ці регіональні витрати носять непрямий характер і не завжди спрямовані на розв'язок тільки туристських проблем, а більше стосуються витрат на поліпшення регіональної інфраструктури в цілому. Дійсно, готелі, дороги, музеї, нові пішохідні зони й площі потрібні не тільки туризму.

Витрати регіону можна представити наступним чином:

$$C_{R1,2} = C_a[N_1(t), N_2(t)] + C_{n3}[N_1(t), N_2(t)] + C_{n\phi}[N_1(t), N_2(t)] + C_{R1}[N_1(t), N_2(t)] + C_{\text{вк}}[N_1(t), N_2(t)] \quad (5)$$

де $C_a[N_1(t), N_2(t),]$ – витрати, пов'язані з утриманням спеціального управлінського апарату; $C_{нз}[N_1(t), N_2(t),]$ - витрати, спрямовані на створення програм розвитку туризму і розробку необхідних регіональних законодавчих і нормативних актів; $C_{нф}[N_1(t), N_2(t),]$ – витрати, обумовлені необхідністю створення нових і підтримки на належному рівні існуючих компонентів інфраструктури; $C_{RI}[N_1(t), N_2(t),]$ – витрати, пов'язані із просуванням туристичного продукту, включаючи рекламу регіону, при організації в'їзного спортивно-оздоровчого туризму; $C_{вк}[N_1(t), N_2(t),]$ – фінансові втрати регіону, обумовлені вивезенням капіталу за кордон і в інші регіони країни виїзним туризмом.

Складові доходів, що входять у вираз (4), можна представити у розгорнутому виді (окремо по прийому і відправленню туристів).

По прийому туристів:

1. Прямі доходи від в'їзного спортивно-оздоровчого туризму у вигляді різних регіональних податків і зборів, що сплачують турфірми й інші учасники туристського бізнесу ($S_{1ПЗ}[N_1(t)]$).

2. Доходи від витрат туристів на проживання, харчування, транспорт і інші види послуг ($S_{1ПХТ}[N_1(t)]$).

3. Непрямі доходи від розваг, екскурсій, завантаження готелів, барів, казино, ресторанів, відвідування історичних і культурних центрів ($S_{1РЕ}[N_1(t)]$).

4. Непрямі доходи від створення додаткових робочих місць ($S_{1М}[N_1(t)]$).

Відправлення туристів:

1. Прямі доходи від оподатковування туристської діяльності по відправленню туристів, що сплачуються турфірмами й іншими учасниками бізнесу ($S_{20}[N_2(t)]$).

2. Доходи від додаткового завантаження транспортних засобів і інших об'єктів сфери послуг, що використовуються під час відправлення туристів ($S_{1ПП}[N_2(t)]$).

3. Непрямі доходи від створення додаткових робочих місць у системі обслуговування з відправлення туристів ($S_{2M}[N_2(t)]$).

У розглянуту систему доходів і витрат слід також включити витрати туристських фірм, які вони несуть при проведенні спортивно-оздоровчих туристських заходів.

Основними показниками оцінки рівня спортивно-оздоровчого туризму також є в'їзні (N_1) і виїзні (N_2) туристські потоки, які визначаються залежністю (2.3). Обчислення ΔS_r за формулою (1), у якій фігурує коефіцієнт a , визначає частку від доходів виїзного спортивно-оздоровчого туризму, яка виділяється регіоном на розвиток Y_{T1} і R_1 , пов'язаних з в'їзним спортивно-оздоровчим туризмом.

З аналізу моделі можна бачити, що для одержання результатів потрібно розв'язати наступні завдання:

1. Визначення стану й розвитку соціально-економічних умов у регіоні з оцінкою структурного складу суспільства по рівнях доходів і визначенням основних економічних показників, а також конкретизацією їх впливу на різні види туризму.

2. Вироблення вимог до основних показників, що характеризують рівень стану й розвитку спортивно-оздоровчого туризму, і оцінки за ними стану туристської діяльності в регіоні по в'їзному й виїзному СОР.

3. Існуюча принципова відмінність у просуванні в'їзного й виїзного спортивно-оздоровчого туризму вимагає розмежування дослідження і ретельного вивчення цих питань.

4. Для розв'язку проблеми необхідна також розробка функціонуючої узагальненої моделі туристської фірми з урахуванням залежності її діяльності від соціально-економічних умов.

5. Завершенням стане розробка методики оцінки регіональних витрат на спортивно-оздоровчу туристську діяльність.

6. Визначення N_1 і N_2 доцільно проводити шляхом усереднення результатів, отриманих за двома методиками:

- Обробка за спеціальною методикою статистичних даних по в'їзду й виїзду з наступною побудовою прогнозних залежностей;
- Побудова відповідних зв'язків виду (5) з наступною оцінкою точності отриманих оцінок.

7. Наповнення побудованих моделей фактичним змістом обумовлюватиметься визначенням відповідних компонентів витрат, які повинні здійснювати та обліковувати туристичні фірми та регіональна адміністрація для моніторингу СОТ та ефективного функціонування туристських заходів.

Запропонована система оцінок дасть можливість сформувати більш вичерпну статистичну інформацію щодо ефективності реалізації стратегії розвитку СОТ в регіоні.

Список використаних джерел:

1. Скляр Г. П., Дробиш Л. В., Вишневецька Л. І. Статистичні показники розвитку сфери туризму в Україні: напрями удосконалення та гармонізація з міжнародними стандартами. URL: [http://www.evd-journal.org/download/2017/2\(48\)/pdf/19-Sklyar.pdf](http://www.evd-journal.org/download/2017/2(48)/pdf/19-Sklyar.pdf) (дата звернення 05.04.2020).
2. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / за заг. ред. професора В. Г. Герасименка; авт. кол.: В. Г. Герасименко, С. С. Галасюк, С. Г. Нездоймінов [та ін.]. Одеса: Астропринт, 2013. 304 с.
3. Сараев А. Р. О показателях статистики туризма. *Вопросы статистики*. 2007. № 9. С. 39–43.
4. Яковлев Г. А. Экономика и статистика туризма: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: РДЛ, 2004. 376 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»

Белан О. В., докторант,
Институт Управления, Варна, Болгария

На сегодняшний день понятие «лечебно-оздоровительный потенциал» находится на стадии становления. Проблемность исследования понятия «лечебно-оздоровительный потенциал» заключается в том, что оно рассматривается многими авторами под различными углами, т.е. с точки зрения

курортного дела, клинической и реабилитационной медицины и, что более распространено в последнее время, туризма и рекреации.

В научной литературе нет единых определений относительно понятия «лечебно-оздоровительный потенциал» территории, что вызвано рядом причин. Многими авторами как основной смысл понятия «рекреация» рассматривается оздоровительная, лечебная функция отдыха. Что является недостаточно верным. В понимании географов, рекреация – это совокупность двух составляющих – условия и ресурсов. В лечебно-оздоровительном потенциале условия играют главную роль, поскольку именно от возможностей и предпосылок зависит его последующее развитие.

Лечебно-оздоровительный потенциал как условие включает в себя: 1) наличие лечебно-оздоровительной территории; 2) разведку территории на наличие достаточного количества лечебного ресурса (дебит минеральных вод, объем предполагаемого выхода грязей); 3) бальнеологические и общегидрологические экспертизы анализы; 4) категорию и статус территории.

Суть понятия лечебно-оздоровительный потенциал характеризуется многокомпонентностью, комплексностью и смежностью во многих областях знаний и со многими научными дисциплинами.

Понятие «потенциал» (лат. *potential* – сила, мощь) в широком смысле означает «средства, запасы, источники», имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области. Неиспользуемая часть потенциала называется резервом [1; 6].

По определению М. Д. Соляр [6], все компоненты природы, объективно существующие, вне зависимости от того, использовались ли они человеком когда-либо, используются они или не используются обществом в настоящем, определяются как природные блага.

Второй составной частью лечебно-оздоровительного потенциала являются природные лечебные ресурсы – компоненты природной среды,

обладающие лечебно-оздоровительной значимостью, уникальными природными свойствами, положительными особенностями территории. Лечебно-оздоровительные ресурсы во многом являются производными от потребностей населения оздоровлении и профилактике заболеваний, всё это, в свою очередь, детерминировано задачами освоения территории как лечебно-оздоровительной местности или территории. Потребность в такого рода освоении территории – это основная причина и фактор превращения совокупности тех или иных свойств территории в лечебно-оздоровительные ресурсы [1; 7]. При этом наличие достаточного количества лечебно-оздоровительных ресурсов оказывает влияние на территориальную организацию такого рода деятельности на местах.

Рассмотрим данное определение в сопутствующих областях знаний: например, это словосочетание используется в общественной и социальной медицине и здравоохранении, клинической медицине. Оно раскрывается посредством одного из главных предметов изучения медицины – здоровья человека. Само понятие здоровье трактуется как такое состояние организма человека, когда функции всех его органов и систем уравновешены с внешней средой и отсутствуют какие-либо болезненные изменения. «Здоровье» является условным и объективно устанавливается на основе антропометрических, клинических, физиологических и биохимических показателей [2, 7].

По определению Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) «здоровье – это состояние физического, духовного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов». Целостность человеческой личности проявляется прежде всего во взаимосвязи и взаимодействии психических и физических сил организма. Состояние здоровья определяется функцией физиологических систем организма с учётом их возрастных и половых факторов, а также зависит от географических и климатических условий. В свою очередь, «оздоровление – сознательная деятельность, направленная на восстановление сил индивида». Понятие «лечебный потенциал» раскрывается с помощью медико-биологической

функции природных лечебных факторов, который основан на использовании особых свойств природных ресурсов для лечения и профилактики различных заболеваний, оздоровления человеком путем санаторно-курортного лечения, активного и пассивного отдыха. Оздоровление через лечебную местность – один из эффективных путей решения проблемы снятия производственного и внепроизводственного психического утомления человека.

В клинической медицине существует схожее понятие с «лечебным потенциалом», характеризующееся как реабилитационный потенциал местностей для больных после перенесенных операций. Эффект достигается с помощью комплекса лечебно-профилактических, санаторно-курортных, оздоровительных и реабилитационных мероприятий, направленных на восстановление здоровья. Реабилитационные мероприятия начинаются для ресоциализации больного с помощью комплекса биологических, личностных и социально-средовых факторов. В медицинской географии понятие «лечебный потенциал» понимается с помощью выявления и оценки взаимосвязей между состоянием здоровья населения и особенностями окружающей среды на какой-либо территории.

Положительное воздействие природных факторов на организм человека лежит в основе немедикаментозного лечения и комплексной профилактической программы для повышения иммунитета. Само по себе использование их в лечебно-профилактической деятельности не является чем-то принципиально новым [4].

«Лечебно-оздоровительный потенциал» входит в группу природных условий организации отдыха как гидроминеральный наряду с орографическими, климатическими (биоклимат), бальнеологическими, комплексными (ландшафтными), приморскими, фаунистическими, флористическими [24]. Курортология – достаточно емкий термин, который охватывает полное многообразие предмета, включающий климатологию, бальнеологию, гидротермальную медицину, ландшафтотерапию. Природные лечебные ресурсы (курортные факторы) определяют профиль курорта, а их

запасы – его конечную емкость. Возможность использования этих ресурсов в рекреационных целях лимитируется ноосферными ресурсами (финансовыми, материальными, производственными, кадровыми и т.д.).

К основным свойствам курортно-рекреационных ресурсов относят: 1) ландшафтно-климатические характеристики; 2) потенциальный запас природных ресурсов; 3) аттрактивность (привлекательность) и культурно-познавательная значимость; 4) доступность и возможные способы использования; 5) пейзажные и экологические характеристики; 6) экономические и социально-демографические характеристики [4; 5].

Таким образом, территория, обладающая лечебно-оздоровительным потенциалом, является одним из видов рекреационной территории. Рекреационная территория определяется как участок суши или водной поверхности, предназначенный для отдыха людей, восстановления их здоровья и трудоспособности. Это пространство, имеющее в своих пределах один или несколько рекреационных объектов, территориально-рекреационных систем (ТРС), расположенных компактно или рассеянно и выполняющих один или несколько рекреационных функций [2; 5].

В зарубежной литературе лечебно-оздоровительный потенциал территории рассматривается как синоним понятий «потенциал территории для оздоровительных мероприятий», как потенциал релаксации на лечебной территории [3; 6].

Понятие лечебно-оздоровительный потенциал строится на основе социально-экономических, геоэкологических, природно-ресурсных показателей территории. Было решено поделить понятие на несколько частей:

1) во-первых, в отличие от других тождественных понятий оно имеет важную медицинскую составляющую, т.е. данный потенциал может быть используемым в будущем для профилактических и реабилитационных мероприятий, лечения клинических больных;

2) во-вторых, к природным и социально-рекреационным составляющим относятся биоклиматический, ландшафтный, бальнеологический, инфраструктурный потенциал и потенциал транспортного освоения;

3) в-третьих, более подробно указываются природные предпосылки развития потенциала: перспективные места выхода минеральных источников, запасы лечебных грязей, произрастание на территории растений и деревьев, оказывающих благоприятное воздействие на психоэмоциональное состояние человека, ландшафтно-климатические условия и общее экологическое состояние территории.

Все это должно происходить с учетом устойчивости территории, ее емкости, а также экономического, человеческого (кадрового) и природного потенциала.

Список использованных источников:

1. Бабинец Е. Э., Шестопапов В. М., Моисеева Н. П. Лечебно-минеральные воды. К. : Наукова думка, 2006. 140 с.

2. Грънчарова С. Състояние и развитие на здравния туризъм в България. *Тенденции в развитието на съвременния туризъм*: сборник доклади от научна конференция. Смолян. 2009. С. 143–146.

3. Йорданов Й. Здравен и СПА медицински туризъм. ПАП. София. 2009. С. 82–85.

4. Кръстев В. География на туризма 2014. Издателство «Наука и икономика». Икономически университет Варна. С. 82–85.

5. Мальська М. П., Рутинський М. Й., Паньків Н. М. Туризм у міжнародному і національному вимірах. Історія і сучасність: монографія. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2008. 268 с.

6. Михайленко В. И., Михайленко А. В., Поволоцкая Н. П., Соляр М. Д., Фрумкин М. Д. Природно-ресурсный потенциал территории и природопользование: региональные аспекты / под ред. В.И. Михайленко. Пятигорск: Изд-во СевКавГТУ, РИА-КМВ, 2007. 320 с.

7. Ідеї для професіоналів СПА. URL: <http://www.spatrade.com>.

ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ ЯК ОДНОГО З ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Бербец Т. М., к. п. н., доцент
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Конкуренція в ресторанній сфері висока. Клієнти знаходяться в постійному пошуку нових гастрономічних вражень і намагаються кожен раз відвідувати новий заклад. Ключова мета ресторатора – задоволений гість, який запише в список своїх улюблених місць саме його ресторан. Сформувати позитивні враження від відвідування закладу допоможуть якісна їжа, високий рівень сервісу, атмосфера і цікава програма лояльності.

Багато закладів ресторанного господарства розуміють, що набагато вигідніше утримувати постійних клієнтів, ніж безперервно шукати нових. Зараз, для того, щоб утримати клієнта, змусити його постійно користуватися послугами або постійно купувати товари, мало мати нижчу ціну. На ринку, де постійно зростає конкуренція для утримання клієнта вже недостатньо зробити йому просто хорошу пропозицію. Багато фахівців все більше схиляються до висновку, що основним фактором успіху більшості підприємств громадського харчування є вірність споживачів, іншими словами їхня лояльність. Саме наявність цієї лояльності, тобто сприятливого ставлення споживачів до даної компанії, продукту і є основою для стабільного обсягу продажів. Що в свою чергу є стратегічним показником успішності компанії.

Завдання будь-якої програми лояльності – це створення таких відносин, які б повністю відповідали б побажанням і запитам споживача і в той же час з економічної точки зору були б вигідні самій компанії. Кафе або ресторан повинні створити такі умови, щоб відносини з клієнтами були б не разовими, а переходили на стабільну і довготривалу основу.

Слово «лояльний» походить від англ. «loyal», що означає «вірний, відданий». Це позитивне ставлення клієнта до підприємства. Лояльність – це

завжди емоція клієнта, який приходить знову і знову, не переходячи на сторону більш вигідних пропозицій на ринку послуг.

Лояльність включає в себе три рівні [2]:

1. Емоційний. Для лояльності до страви (товару)/закладу індустрії гостинності необхідне позитивне ставлення до нього.

2. Раціональний. Споживач повинен відчувати насолоду від страви (товару), що купується. Насолоди можуть бути функціональними або нефункціональними, справжніми чи вигаданими.

3. Поведінковий. У споживача повинен бути досвід покупки і споживання страв (товару) або досвід взаємодії з закладом громадського харчування.

Для всіх представників сфер обслуговування, в тому числі і для закладів ресторанного господарства, постійні лояльні клієнти – це шлях до стабільності, процвітання і конкурентноздатності підприємства. Лояльні гості витрачають більше на харчування та додаткові послуги, відвідують даний заклад частіше і залучають нових клієнтів серед знайомих, друзів, співробітників через «сарафанне радіо». Для закладів ресторанного господарства це дорогі клієнти у всіх сенсах цього слова. Пов'язано це з тим, що гості бронюють столики у ресторані безпосередньо на сайтах ресторану, не через посередників, що дозволяє заощадити на комісії. Вони частіше звичайних гостей користуються додатковими послугами, що надаються закладами харчування. Зкладам ресторанного господарства вигідніше утримувати постійних клієнтів за коштами програм лояльності, ніж залучати нових.

Програми лояльності – довгострокові програми взаємовигідної співпраці між клієнтами і підприємствами ресторанного господарства. Це бізнес-процес ідентифікації, підтримки і збільшення «віддачі» від кращих клієнтів з використанням інтерактивних комунікаційних відносин і формування емоційної взаємозв'язку клієнтів з брендом і бізнесом. Вони дають можливість підібрати для кожної групи клієнтів або окремого клієнта свої, приємні і, головне, заходи, що працюють для розвитку відносин і утримання цих клієнтів в базі. Легше підтримувати відносини з клієнтами і не пускати їх до

конкурентів, ніж потім намагатися витіснити конкурентів з ринку. Стратегічною метою таких програм є збільшення прибутковості ключових сегментів клієнтів і продовження терміну їх «життя».

Головне завдання програми лояльності – підвищення прибутковості ресторанного господарства, збільшення доходів і частки на ринку. Необхідно знайти такий шлях, який дозволить поділитися цінностями з клієнтами пропорційно тим цінностям, які створює програма лояльності для закладу громадського харчування.

Мотивацією лояльності для споживачів перш за все є винагорода. Чим доступніше – тим краще. Важливою є прозорість умов участі: чим простіше і зрозуміліше правила, тим більша ймовірність того, що клієнти офіційно стануть членами «клубу».

Коли мова йде про винагороду, потрібно пам'ятати про релевантність, доступність і простоту. Що це означає? А те, що програми лояльності повинні пропонувати винагороду, яка буде дійсно цікава споживачеві, яку реально буде отримати і в результаті проходження чітким інструкціям. Ніби і прописна істина, але далеко не всі ресторани спираються на ці правила при розробці власної програми лояльності. Найбільшою винагородою, що приваблює гостей ресторанів і кафе є знижки на замовлення або безкоштовна страва в якості релевантної винагороди.

Визначимо канали комунікації між клієнтами та закладом ресторанного господарства [1]:

1. Пластикові картки учасника – найпопулярніший канал. Цей інструмент вважається найзручнішим для користувача і говорить про те, що гості готові ділитися особистою інформацією в процесі реєстрації, щоб отримати таку карту, що позитивно впливає на бізнес.

2. Карти-купони для збирання «штампів» про відвідування. Незважаючи на те, що це досить зручний спосіб отримання винагороди для споживачів – не вимагає реєстрації або надання інформації – для ресторанів він не являє особливої цінності. Накопичення «штампиків» дає дуже мало додаткової

інформації про переваги або історії транзакцій гостей, тому в цілому цей спосіб комунікації сильно поступається пластиковим карткам.

3. Мобільний додаток – відвідувачі бажають, щоб у ресторанів був власний мобільний додаток з акціями та пропозиціями.

4. Реєстрація за номером телефону – дозволяє гостям використовувати їх номери в якості акаунтів в програмі лояльності ресторану. В принципі, технологія дуже проста і зручна – нічого не потрібно носити з собою або «проставляти».

5. Мобільний гаманець – такі, як PayPal або Apple Pay поки не стали найпопулярнішим способом управління лояльністю споживачів, але вони на цьому ринку ще не так давно.

Отже, система лояльності в закладі громадського харчування є відмінним способом залучити нових відвідувачів і утримати старих. Винагорода стане для клієнта мотивацією прийти знову. Програма лояльності повинна бути продумана так, щоб знижка приваблювала відвідувачів, але при цьому не завдавала шкоди закладу. Тільки в цьому випадку вона спрацює на користь ресторану.

Список використаних джерел:

1. Идеальный рецепт вовлеченности потребителей: основные ингредиенты для программ лояльности ресторанов. URL: <https://www.inbrief.ru/blog/21/>.

2. Oliver Richard L. Whence Consumer Loyalty. Fundamental Issues and Directions for Marketing. *Journal of Marketing*. 1999. Vol. 63. PP. 33–44.

РОЛЬ ТРЕВЕЛ-БЛОГЕРІВ У ЖИТТІ СУЧАСНОГО ТУРИСТА

Бойко М. В., студентка

Науковий керівник: Поворознюк І. М., к. е. н., доцент
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Сучасне життя протікає в двох вимірах – в реальному часі і віртуальному. Реальність, проходячи через індивідуальні фільтри, перетворюється у

віртуальну реальність. У ній користувачі відтворюють свій день та діляться найважливішими новинами.

Сфера туризму не стоїть на місці. Подорожі в сучасному світі стають все більш популярними, а разом з ними виникає чимало цікавих блогів, де їх автори знайомлять своїх читачів з цікавими куточками планети, тими, які раніше здавалися недоступними. Написання заміток про здійснені подорожі стало настільки популярним явищем, що майже кожен власник аккаунта в соціальних мережах регулярно викладає подібні звіти. В зв'язку з цим великого розквіту набуває тревел-блогінг, тобто діяльність щодо створення та ведення блогів, присвячених подорожам автора.

Якщо ще 20 років тому майбутніх мандрівників надихали фільми, книги, враження друзів і рідних, старі, добрі пам'ятки – Ейфелева вежа, Біг-Бен, Колізей, то з появою соціальних мереж усе змінилося – класичним красотам багато хто дав відставку, популярність набирають нетрадиційні місця, незвичайні види, фото в Інстаграм.

Записи тревел-блогерів стали особливою принадою та найкращою рекламою. Вони прагнуть поділитися інформацією або позитивним досвідом з друзями, близькими або зовсім незнайомими людьми. Тому, багато мандрівників спеціально їдуть в «інстаграмні» місця – полювання за незвичайними світлинами стало масовим захопленням.

Розвиток туризму – довгий та непростий процес. Інноваційним методом його прискорення можна вважати залучення сучасної блогосфери. Блогосфера – унікальне середовище для просування товарів і послуг, які виробляє та надає бізнес. У сучасному світі неможливі успішні бізнес-історії без тісної взаємодії бізнесу з соціальними медіа.

Контент, що розміщується блогерами, викликає більше довіри. Репортаж, зроблений в цікавому місті або країні, пропущений через себе, з позиції особистого сприйняття блогера, викликає набагато більше довіри і симпатії з боку читача, аніж будь-яка публікація в традиційних ЗМІ. Крім того, блогери найчастіше подають матеріал нестандартно, супроводжують його фото- та

відео-зйомкою, що робить інформацію легкою, зрозумілою і цікавою для читача, й, відповідно, для сучасного подорожуючого.

Тисячі людей сьогодні орієнтуються на думки тревел-блогерів, які детально розповідають куди, коли та скільки це коштує. Подорожі та розповіді про них стали професією. Блогери викладають яскраві світлини, радять, де випити найкращу каву чи зупинитися для ночівлі, що скуштувати на вечерю чи придбати в якості сувеніру.

Тревел-блоги багато в чому полегшують життя споживачам туристичних послуг, зокрема:

- допомагають більше дізнатися про місце призначення і про те, що воно може запропонувати туристу;
- допомагають оцінити альтернативи і уникнути небажаних місць;
- надають різні ідеї (про те, що подивитися і чим зайнятися в місці призначення);
- допомагають прийняти рішення щодо певних місць призначення, додають впевненість у виборі;
- допомагають краще уявити, яким виявиться місце призначення;
- знижують ризики і невизначеність, пов'язані з плануванням подорожі;
- сприяють більш легкому прийняттю рішень [1].

Тому блогосферу можна вважати ефективним інструментом для розвитку туризму, адже вона допомагає виявляти «вузькі місця» і реалізовувати рішення, що відповідають інтересам споживачів. Блогери забезпечують зворотній зв'язок і сприяють розвитку країни як сучасного і затребуваного туристичного напрямку. Призначений для користувача контент про подорожі – відгуки, думки, коментарі – часом виступають більш надійним і достовірним джерелом інформації, ніж інформація від самих постачальників туристичних послуг, і чинить все більший вплив на формування туристичної думки про туристичні послуги [2].

Список використаних джерел:

1. Cox C. Cooperative Research Centre for Sustainable Tourism. Consumer-generated web-based tourism marketing. URL: https://www.researchgate.net/publication/228434134_Consumer-generated_web-based_tourism_marketing.
2. Miguéns J., Baggio R., Costa C. Social media and Tourism Destination: TripAdvisor. Case Study. *Advances in tourism research*. 2008. Vol. 26. № 28. P. 6.

ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ОБРАЗУ РЕГІОНУ

*Джаман М. О., д. е. н., доцент,
професор кафедри теоретичної та прикладної економіки
ІПК ДСЗ України, Київ*

Актуальною проблемою сьогодення постає створення привабливого туристичного образу регіону. виправити її можуть тільки ті ресурси, які відрізняють його від інших територій, але для цього необхідно їх впровадити у конкретні цільові групи споживача (у даному випадку – це туристи). Поява в останні десятиріччя значної кількості наукових праць в цьому плані є прямим підтвердженням актуальності формування образу або іміджу регіону. Серед західних науковців значний доробок у цьому сенсі становлять праці С. Анхольта, Г. Берсона, Ф. Котлера, Дж. Сіммонса, Дж. Траута, У. Уоллінса, Д. Хайдера та ін. Різні аспекти формування іміджу, розглядалися і вітчизняними дослідниками. Це праці А. Акайомової, П. Беленького, Д. Богуша, Л. Губерського, В. Данилова, Л. Дядечко, С. Ілляшенко, Н. Качинської, В. Королько, О. Любіцевої, М. Мальської, А. Парфіненка, Г. Сашука, В. Терещук, Л. Харченко та ін. З точки зору формування туристичного іміджу території значний інтерес представляють праці вітчизняного дослідника М. Бойко [4].

Для всіх зрозуміло, що туризм – це єдина виробнича галузь, про яку майже всі згадують із задоволенням, адже саме слово «туризм» асоціюється у людини з приємним місцем, де вдалося побувати у минулому, і яке хочеться

відвідати у майбутньому. Для України розвиток туризму особливо актуальний, оскільки завдяки йому можна підвищити освітньо-культурний рівень населення, поліпшити його здоров'я, зберегти народні традиції, збільшити валютні надходження до країни (чи конкретного регіону), підвищити попит на місцеві товари та послуги. Тому, незважаючи на складну в наш час соціально-економічну ситуацію, вона має всі передумови для розвитку туризму: 1) розташована у центрі Європи, на перехресті транспортних шляхів, 2) має сприятливі природно-кліматичні умови, 3) різноманітні рекреаційно-туристичні території (багатий рослинний і тваринний світ та цілющі мінеральні джерела), 4) багату історико-культурну спадщину, 5) людські та матеріальні ресурси. Зауважимо, що територія, де пропонується комплекс послуг, не обов'язково повинна мати чіткі адміністративні границі. Для прикладу, всесвітня туристична організація визначає туристичний регіон як територію, яка володіє великою мережею спеціальних споруд і послуг, що необхідні для організації відпочинку, навчального процесу чи оздоровлення, які продаються туристу, або групі туристів, виробником послуг. Тобто, *туристичний регіон – це і мета подорожі, і туристичний продукт, і конкурентоздатний суб'єкт, який повинен управлятися як стратегічна комерційна одиниця.*

Виділяють чотири параметри, виходячи з яких турист, який відвідав одного разу місце відпочинку, хоче задовольнити свої туристичні інтереси ще раз: 1) житло, 2) місце, 3) ландшафт і 4) екскурсії. А якість регіону, як виробника турпослуг, повинна оцінюватись через те, на скільки швидко регіон може пристосувати свої послуги до потреб і вимог замовників. Отже, туристичний регіон як конкурентна одиниця включає: а) територіальну суспільно-економічну систему, б) туристичну політику, в) екологічну політику охорони навколишнього середовища, г) інтереси економіки, держави і населення, д) раціональне збереження і ефективне використання ресурсів, е) охорону екологічної системи.

Звертаючись до спадщини відомого географа В. П. Семенова-Тян-Шанського, можна зазначити, що він неодноразово наголошував на

необхідності застосування у країнознавчих описах яскравих образних характеристик. У середині 1990-х рр. проблема формування образу країни активно обговорювалася на сторінках наукових журналів, внаслідок чого сформувалася концепція «культурно-образного країнознавства» [6, 8]. Для створення культурно-образної характеристики території Н. Ю. Замятіна пропонує керуватися наступними принципами: 1) «квантова» організація тексту; 2) обмежена кількість провідних тем; 3) символи тем; 4) нарощування теми; 5) географічне представлення образу; 6) перевірка контексту сприйняття [7, с. 4-6]. Ми цілком підтримуємо такі принципи і, заодно, думку Д. М. Замятіна в тому, що об'єктивність образу будь-якого регіону залежить від: а) врахування усіх динамічних властивостей об'єктивно-образної реальності, що і визначає інформаційну місткість образу, б) географічного простору в образі країни, який стає максимально структурованим і усвідомленим у межах конкретної історичної епохи; в) розподілу «ідеальних значень» і «сеансів», що стають у центрі будь-якої характеристики і є основою для створення туристичного образу території; г) туристичного образу, який може продукувати не тільки художньо-образне відтворення дійсності, а й певне перетворення регіону [6, с. 114-115]. Тобто туристичний образ регіону мимоволі, підсвідомо спирається на реальні ресурси регіону чи країни, акцентує здебільшого позитивні характеристики і нівелює невігідні. Усе це наводить на думку, що у більшості випадків ми маємо справу саме зі спеціально сконструйованим туристичним образом, який більш доречно назвати «іміджем». З цього приводу український дослідник П. Беленький відносить імідж регіону до числа «дієвих механізмів забезпечення його конкурентних переваг, імідж є тим ресурсом, що дає змогу вирізнитися на тлі інших регіонів, забезпечуючи приплив грошових ресурсів у вигляді інвестиційних, туристичних та міграційних потоків, впливаючи на продуктивність ведення господарства, тобто підвищує конкурентоздатність регіону» [2, с. 16]. Не випадково дослідники відзначають, що необхідно відрізнити процес формування іміджу територіального утворення, як

позитивного комунікативного поля, і процес «репутаційного бренд-менеджменту», який потрібно розуміти як «постійний процес, націлений на реалізацію таких основних напрямків: формування, підтримка і захист репутації» [3, с. 52]. Таким чином, територіальний брендинг – це процес формування репутації території і управління нею.

Визначними фахівцями у сфері територіального брендингу вважаються британські експерти Саймон Анхольт і Уоллі Уоллінс. Ще у 1990-х роках С. Анхольт придумав і перший використав поняття «national branding» і «place brand» та заснував дослідження «National Brands Index». На його думку у глобальному світі кожне місто, регіон, країна повинні «конкурувати за туристів, інвестиції, довіру, репутацію і пошану зі сторони світових ЗМІ. Брендінг країни – це стратегічний підхід до розвитку цієї переваги і бачення того, куди країна може рухатися. Без такого бачення країна не зможе конкурувати» [1, с.50]. З недавнього часу С. Анхольт і американська дослідницька компанія «Global Market Insite» запропонували щорічні оцінки вартості брендів, або репутації країн світу. Репутацію визначають за такими факторами: 1) туристична привабливість, 2) людський капітал, 3) якість експортованих товарів, 4) справедливість уряду, 5) привабливість культури і спорту, 6) інвестиційна привабливість і привабливість країни як місця проживання. Запропоновані фактори можуть служити індикаторами для визначення бренду будь-якої країни чи регіону. У свою чергу І. С. Важеніна стверджує, що «бренд території» – змістовне, складне і системне поняття, що може бути схарактеризоване як: а) унікальний емоційно-позитивний образ, б) обіцянка споживачам території бажаних споживацьких якостей, в) гарантія якісного задоволення запитів споживача території, г) підвищений суб'єктивний рівень цінності території для споживача та його задоволення, д) найважливіший фактор конкурентних переваг і доходів регіону [5, с. 35]. Тобто, будь-яка територія (регіон, область чи місто) пропонує компаніям і громадянам певний продукт, а саме – себе, як центр туризму, як місце для бізнесу і вкладання інвестицій, як постачальника якісних туристичних товарів тощо.

Отже, туристична привабливість території у нинішніх умовах господарювання залежить від її туристично-рекреаційних ресурсів, від конкретних комунікативних стратегій, що застосовуються з метою інформування туристів про переваги даної місцевості, але на першому місці стоять інвестиції. Вкладення інвестицій для постачання високоякісного і конкурентоспроможного тур продукту. Особливо зараз, в умовах глобалізації, туристичний імідж регіону набуває важливого статусу одного з основних ресурсів, що визначає його економічну, політичну і соціокультурну перспективу. Він служить однією з визначальних складових національного бренду країни. Однак перетворення ексклюзивного образу регіону на його позитивний туристичний імідж і бренд території потребує в даний час ще активного вивчення, ефективного використання і прикладної реалізації інвестицій. Адже, образи територій здатні ставати соціально значущими для багатьох, а в перспективі, пропагувати свою філософію і відповідно комплексно впливати на рівень свідомості суспільства, на його естетичне і екологічне виховання.

Список використаних джерел:

1. Анхольт С. Создание бренда страны. *Бренд-Менеджмент*. 2007. № 1. С. 50–52.
2. Беленький П. Дослідження проблеми конкурентоспроможності. *Вісник НАН України*. 2007. № 5. С. 8–18.
3. Блинов А. Имидж территориальных образований как один из инструментов привлечения инвестиций. *Волга-Бизнес*. 2002. №11. С. 52–53.
4. Бойко М. Г. Організаційно-економічний механізм формування національного бренду. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2010. Вип.21. С. 304–310.
5. Важенина И. С. Концептуальные основы формирования имиджа и репутации территории в конкурентной среде: автореф. дис. на соискание учён. степени д. э. н. Екатеринбург, 2008. 48 с.
6. Замятин Д. Н. Образ страны: структура и динамика. *Общественные науки и современность*. 2000. №1. С.107–115.
7. Замятина Н. Ю. Принципы создания образа места. *География и экология в школе XXI века*. 2004. № 2. С. 3–11.
8. Мироненко Н. С. Страноведение: теория и методы. М.: Аспект Пресс, 2001. 272 с.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРУЇЗНОГО ТУРИЗМУ

Кирилюк І. М., к. е. н, доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

На сучасному етапі динамічного розвитку туризму одним із досить популярних та швидкозростаючих секторів туристичного ринку у світі є круїзний туризм, який належить до спеціальних видів туризму, є досить трудомістким та капіталомістким і поєднує в собі декілька видів туризму: рекреаційний, спортивний, лікувально-оздоровчий, пізнавальний. Сучасна круїзна індустрія – це глобально інтегрована до світової економіки галузь, пов'язана практично з усіма базовими галузями та секторами світової економіки – від суднобудування до індустрії розваг.

Круїзний туризм передбачає подорож на водних видах транспорту, яка включає берегові екскурсії, огляд визначних пам'яток портових міст та різноманітні розваги на борту морських та річкових лайнерів.

Круїзний туризм поділяється на:

- морські круїзи – подорожі замкненим колом із радіальними поїздками з портів до внутрішніх районів країн;
- річкові круїзи – подорожі водним транспортом внутрішніми водними артеріями (річками, озерами, каналами) [1, с. 296].

Організацією морських і річкових подорожей та круїзів займаються спеціалізовані туристичні компанії й бюро, більшість із яких створюється при пароплавствах або комерційних судноплавних компаніях. У 2012 році 9 асоціацій круїзної галузі, що представляють різні регіони, об'єдналися в єдину Міжнародну асоціацію круїзних ліній (CLIA), із загальною організаційною структурою для успішного розвитку світового ринку круїзного судноплавства та представлення інтересів круїзних операторів, круїзних портів туристичних агентств, різних галузей туристичного бізнесу, партнерів в особі національних органів державної влади.

У світі налічується більше 150 морських круїзних компаній. Провідними учасниками ринку є холдингові круїзні компанії: «Carnival Corporation» (NYSE: CCL), «Royal Caribbean Cruises Ltd. Co» (NYSE: RCL), «Norwegian Cruise Line Holdings Ltd» (NASDAQ: NCLH), «MSC Cruises», «Genting Group Hong Kong» (SENK: HKG). За прогнозами експертів ринкова частка цих компаній станом на 2022 рік складатиме 83,8% (табл.1).

Таблиця 1

Найбільші круїзні компанії світу*

Назва круїзної компанії	Кількість суден	Ліжко-місця, тис.	Пасажиро-місткість, тис. місць	Ринкова частка, %
Carnival Corporation	113	273,5	13 404,0	42,1
Royal Caribbean Cruises	53	144,3	7 260,9	22,8
MSC Cruises	19	63,0	3 159,3	9,9
Norwegian Cruise Line	27	59,1	2 878,3	9,0
Всього	212	539,9	26 702,5	83,8

*Джерело: [2]

З кожним роком круїзні лайнери стають все більш модернізованими і здатними задовольнити вимоги найвимогливіших туристів залежно від класу послуг (бюджетні, преміум, люкс, спеціальні пропозиції відповідно до умов та можливостей суден), пропонуючи їм комфортабельне проживання, якісне харчування, організоване дозвілля. В більшості реалізовано значну кількість технологічних рішень щодо перетворення суден на міста-курорти із природними ландшафтними зонами, аквапарками, театрами, планетаріями, полями для гольфу, трасами для проведення гонок тощо, враховуючи індивідуальні рішення по впровадженню нововведень із суміжних секторів економіки, що посилює конкурентоспроможність судна та маршруту.

У 2018 році на ринку круїзного туризму обслуговувалось 26,0 млн осіб (45,6 млрд дол. США), що на 3,3% та 4,6% більше відповідно у порівнянні з 2017 роком [3]. За прогнозами експертів у 2027 році місткість ринку круїзного туризму складе понад 38 млн. осіб, що забезпечить темп приросту у 151% у порівнянні з 2017 роком (на 12,8 млн більше).

Тенденцію до зростання має і світовий круїзний флот кількість суден

якого за прогнозами на 2022 рік має збільшитися до 367 із загальною кількістю ліжко-місць 640,5 тис. (табл. 2).

Таблиця 2

Світовий круїзний флот у 2013–2022 рр.*

Роки	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Кількість суден	292	296	300	315	329	342	355	363	366	367
Кількість ліжко-місць, тис.	443,2	455,0	483,1	496,6	525,2	554,1	598,0	628,3	637,7	640,5
Пасажиромісткість, млн місць	20,4	21,5	22,1	23,6	26,0	27,4	29,6	31,2	31,7	31,8
Зміни у %	4,9	5,1	2,7	7,0	10,2	5,3	8,1	5,3	1,5	0,5

*Джерело : [2]

Змінюється також і вікова категорія туристів яких приваблює круїзний туризм – спостерігається збільшення молодих споживачів послуг. У 2000-х роках вік основної частки пасажирів становив 50–60 років, вік сучасних круїзних пасажирів – 40–50 років. За даними Міжнародної асоціації круїзних ліній в 2019 році зацікавленість в круїзних подорожах з боку молодого покоління зростає: більше 66% покоління X і 71% міленіалів більш позитивно відносяться до круїзних подорожей, ніж два роки тому.

В сучасних умовах круїзні судна мають відповідати як технічним, так і екологічним стандартам, тому необхідно використовувати та розробляти новіощадливі технології, які можна реалізувати на суднах без втрати рівня якості обслуговування.

Отже, круїзний туризм має потенціал для подальшого розвитку та синергетичний ефект для розвитку місцевої економіки: збільшення надходжень до бюджетів всіх рівнів; створення нових робочих місць у сферах, які задіяні у обслуговуванні круїзного судноплавства; рекламування туристичних можливостей регіону (країни в цілому); розширення можливостей для міжнародного співробітництва; залучення інвестицій у розвиток транспортної та туристичної інфраструктури тощо.

Список використаних джерел:

1. Александрова А. Ю. Международный туризм. М.: Аспект Пресс. 2001. 461 с.
2. Cruise Industry News / Annual Report. URL: <https://www.cruiseindustrynews.com/annualcruiseindustryreport.html>.
3. Cruise Market Watch. URL: <https://cruisemarketwatch.com/market-share/>.

ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Кравченко Л. В., к. пед. н., доцент

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Ринок ресторанного бізнесу в Україні перебуває в стані динамічного розвитку. Якість їжі і обслуговування вже не являються єдиними факторами розвитку ресторанного бізнесу. Особливе значення приділяється інноваціям, які привертають до себе увагу клієнтів за рахунок неординарності пропозицій та загалом підвищують імідж ресторану. Оптимальним варіантом є поєднання якісного обслуговування гостя для задоволення його вподобань у харчуванні та активного відпочинку одночасно [1].

За останні роки інновації суттєво змінили індустрію громадського харчування. Для отримання високих прибутків та підтримки свого престижу власники та керівники закладів сфери обслуговування повинні бути в курсі актуальних новинок.

Різні інтерактивні технології, затребувані в залах ресторану, а також у виробничій зоні, сьогодні вже представлені в закладах ресторанного господарства. Одні націлені на вирішення проблем управління рестораном, інші визначають роботу в залах, треті «дбають» про комфорт відвідувачів.

Так, наприклад, поруч з робочим місцем кухаря на кухні встановлюють камери, а по монітору біля столику за його діями, при бажанні, можуть спостерігати відвідувачі.

На сьогоднішній день найбільш популярними інноваціями в ресторанному бізнесі є безкоштовний wi-fi, який є для багатьох відвідувачів фактором, що формує подальшу лояльність.

Нововведення, яке поступово з'являється в багатьох ресторанах – QR-коди. Величезний плюс даного коду полягає в тому, що наносити його можна на будь-яку поверхню, а для того, щоб прочитати його, необхідно лише мати на телефоні або планшеті спеціальний додаток. У яскравому квадратику можна закодувати історію ресторану, походження, вік, авторство унікальних деталей інтер'єру і картин. Відвідувачі із задоволенням вивчать меню закладу з докладною інформацією про кожній страві: склад і походження інгредієнтів, етапах і способах обробки, поживності і калорійності [2].

Ще одна інновація, електронне меню (e-Menu) – це інтерактивне меню, що реалізується за допомогою сенсорного дисплею, який розміщують біля столу або на столі, за яким сидить гість, чи біля барної стійки. Електронне меню супроводжується фотографією страви, а також переліком інгредієнтів, які входять до її складу. Крім того, програма пропонує обрати гарнір до замовленої страви. Сформувавши замовлення, відвідувач надсилає його по безпроводній мережі на кухню ресторану [4].

Більш поширеною є технологія бронювання місць в ресторанах і кафе через додаток на мобільному пристрої. Традиційно, такі мобільні додатки пов'язані з конкретним рестораном або мережею ресторанів.

Плата за рахунком у ресторані може бути досить виснажливим і трудомістким процесом. Відвідувач може оплатити замовлення готівкою чи картою. Офіціант мусить провести розмін грошей або використати касовий термінал. Все це потребує витрати часу як для відвідувачів так і для обслуговуючого персоналу. Тому актуальним є спрощення процесу оплати рахунків. В деяких закладах використовують спосіб оплати з допомогою мобільного терміналу. Такі термінали мають можливість коригування суми оплати вручну. Можливо також відкриття на мобільному терміналі вікна введення клієнтом відкликання, дані про який фіксуються в засобі обробки

даних з можливістю перенаправлення їх, щонайменше, в інформаційну систему ресторану. Після підтвердження оплати в касовому ПО в автоматичному режимі закривається замовлення і друкується фіскальний чек [3].

Інновації не стоять на місці. Деякі надсучасні інтерактивні технології вже застосовано на практиці: у Токіо почало працювати кафе, де замовлення клієнтам розносять симпатичні роботи-офіціанти. А керують ними дистанційно люди з обмеженими фізичними можливостями. У Сінгапурській мережі ресторанів Timbre звичайних офіціантів замінили літаючими дронами. Поява літаючих безпілотників не тільки дозволила скоротити час обслуговування гостей, але й привернула до ресторану більше клієнтів. Перше в Європі інтерактивне кафе з «цифровими» столами відкрилося в самому її серці – в місті Лева.

Головною рисою унікального кафе є столи з «живим» екраном. З їх допомогою відвідувачі можуть ознайомитись з меню закладу та зробити замовлення онлайн, тобто без втручання офіціанта. Крім того, на екрани можна вивести відео з камер і спостерігати за роботою закладу в реальному часі. А поки обробляється і виконується замовлення, гості мають час всієї компанією побавитись в різноманітні онлайн-ігри, які розраховані на гравців різного віку [4].

Але перше місце в сфері інтерактивних технологій в ресторанному бізнесі належить інтерактивним ресторанам, в яких задіяні абсолютно інноваційні технології обслуговування клієнтів. Столи в цих закладах перетворюються у величезні планшети; стіни, підлога, барна стійка – стали інтерактивними поверхнями, які змінюють дизайн і атмосферу закладу. Відвідувачі без участі офіціанта отримують всю інформацію про кухню, самі роблять замовлення, а значить – самостійно керують своїм часом. На сьогоднішній день в світі існують лише чотири інтерактивних ресторани: Oshi Innovation (Лімассол, Кіпр), Noviy (Москва), Inamo (Лондон), MOJO (Тайвань). Кожен з них має свою унікальну концепцію і ідею, інтерактивні панелі у кожного ресторану також

реалізовані зовсім по-різному. Але всі вони різночудно відрізняються від звичних класичних закладів.

Таким чином, інтерактивні технології в індустрії громадського харчування відіграють велику роль. Сучасні нововведення полегшують вибір закладу, страв і напоїв, дозволяють прорахувати енергетичну цінність страв, оптимізувати витрати гостей. Інновації, які використовуються в ресторанах, дозволяють збільшити конкурентоспроможність підприємства.

Вкладаючи кошти в унікальні ресторани нововведення, власник закладу фактично робить інвестиції в майбутнє підприємства. При успішному функціонуванні підприємства всі інвестиції повністю окупляться. Впровадження інноваційних інтерактивних технологій в ресторанний бізнес дозволяють не лише залучити нових клієнтів, а й утримати постійних відвідувачів.

Список використаних джерел:

1. Гончар Л. О. Функціональне спрямування культурно-розважальної діяльності вітчизняних ресторанів. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: філософія, культурологія, соціологія*. 2015. Вип. 9. С. 45–52.
2. Казак А. Н. Применение интерактивных технологий в ресторанном бизнесе. *Информационные системы и технологии в моделировании и управлении: материалы Всероссийской научно-практической конференции*, Ялта, 2016. 287 с.
3. Оліфіров О. В., Маковейчук К. О. Маркетингові стратегії підприємства ресторанного господарства в умовах розвитку Інтернет-технологій. URL: http://archive.nbuiv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2010_30_1/Olifirov.pdf.
4. Подольна В. В., Вартова М. В. Особливості просування закладу у сфері ресторанного бізнесу. *Ефективна економіка*. 2017. №3. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/podolna.htm.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ РЕГІОНУ

Поворознюк І. М., к. е. н., доцент
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Туристичний продукт різносторонній і створюється зусиллями багатьох підприємств, в цьому його специфіка. Причому кожне підприємство має власні методи і технології роботи і, як наслідок, свої цілі по створенню, просуванню і реалізації туристичного продукту. Дана ситуація об'єктивно створює організаційні складнощі при узгодженні дій у виробництві та реалізації турпродукта при обслуговуванні туристів.

Відповідно кінцева мета та вміст реалізації і просування туристичного продукту будуть різні. Можна виділити декілька рівнів просування турпродукту:

- просування на рівні туроператорів і турагентів;
- просування на рівні виробників туристичних послуг: засобів розміщення, підприємств харчування, підприємств транспорту, екскурсійного обслуговування;
- просування на рівні громадських туристичних організацій – національних туристичних організацій, інформаційних центрів, суспільних об'єднань у туризмі;
- просування на рівні території.

Як зазначає Е. Є. Радченко: «Туристичний продукт регіону – це окрема дестинація, товар, послуга чи їх сукупність, забезпечені відповідними туристичними ресурсами, що пропонуються регіоном постійно чи в окремий час та окремому місці, можуть максимально задовільнити потреби туриста, а також є об'єктом туристичного інтересу. Конкуренентоспроможність туристичного продукту визначається відповідністю його характеристик вимогам туристичного ринку, а також є фактором його успіху на ньому» [2].

За функціональною ознакою на всіх рівнях формування турпродукту необхідно застосовувати інструменти стратегічного і тактичного (операційного) маркетингу.

Операційний маркетинг використовує такі інструменти просування, як ціна, система збуту, продажі, рекламні заходи. Стратегічний маркетинг направлений на вибір ринків збуту, на прогноз попиту, сегментацію, формування цільової аудиторії. Ці два підходи повинні працювати спільно, оскільки найпотужніша реклама не може створити попит там, де відсутня потреба, тому базисом просування повинні стати інструменти стратегічного маркетингу, а інструменти операційного маркетингу допоможуть просуванню на ринку турпослуг.

Туристичний продукт розглядається в маркетингу з позиції багаторівневої мультиатрибутивної моделі. Базові ідеї даної моделі представляють теоретичні основи для сегментації ринку, позиціонування турпродукту і розробки відповідної продуктової політики туристично-рекреаційного комплексу, які формуються в трьох напрямках:

- основний напрям – сам турпродукт, який здатний задовольнити певну потребу;
- супутній напрям, який включає продукти, що дозволяють використовувати основний турпродукт, тобто певний набір послуг, що дозволяють задовольнити потребу клієнта;
- розширений напрям, який дозволяє сформувати турпродукт, що включає його споживчу цінність, створену на турпідприємстві, атмосферу, легкість спілкування клієнтів з персоналом та ін.

Даний підхід дозволяє на практиці змодельовати концепцію турпродукту:

1. Визначення системи цінностей і набору потрібних атрибутів турпродукту у споживача. Основними методами можуть виступити проведення фокусу-групи, досвіду, експертні оцінки.

2. Оцінка турпродукту з точки зору міри присутності атрибуту для споживачів.

Для ілюстрації даного підходу можна використовувати формулу Фішбейна [1, с. 21]:

$$A_o = \sum_{i=1}^n b_i e_i \quad (1)$$

де, A_o – відношення споживача до продукту;

b_i – відносна важливість атрибуту для споживача;

e_i – значущість для споживача міри присутності атрибуту в продукті;

n – число значимих атрибутів.

3. Оцінка сприйняття споживачами аналогічних продуктів, пропонованих конкурентами.

4. На основі отриманих даних розробляється мультиатрибутивна модель туристичного продукту.

5. Формування програми реалізації та підтримки розробленої моделі туристичного продукту, яка повинна базуватися з врахуванням елементів: ціни, збуту, комунікації.

Для української туріндустрії виникає багато перепон для її розвитку серед яких основними є:

- падіння економічного зростання в сукупності із зовнішньополітичною кризою;
- зниження попиту на туристичні послуги внаслідок зниження реальних доходів населення;
- нездатність багатьох туроператорів виконувати свої боргові зобов'язання, внаслідок багаторічного демпінгу;
- нестабільність страхового ринку;
- військовий конфлікт на Сході України.

Ситуація, що склалася, доводить про необхідність переходу на інноваційно-орієнтований шлях розвитку регіональних туристичних систем, що у свою чергу обумовлює важливість створення комплексної системи оцінки туристично-інноваційного потенціалу регіону, яку потрібно, для:

- визначення цілей інноваційної політики, а також політики в області розвитку туризму регіону;
- розробки стратегії розвитку регіонального туризму;
- формування інформаційної бази для ухвалення управлінських рішень органами влади;
- міжрегіонального або міжнародного зіставлення досягнутих результатів;
- інформування громадськості та усіх зацікавлених осіб.

Будь-яка оцінка повинна базуватися на комплексі показників, що найбільш повно характеризують об'єкт оцінювання.

Таким чином, для складання справжньої моделі вимагає визначення відносних показників (коефіцієнтів) розвитку туризму в кожному районі і в цілому по регіону.

Така модель, повинна чітко зважати на територіальну специфіку і будуватися на загальній оцінці туристичної привабливості кожного району, що входить в ту або іншу туристичну територію. Дані показники повинні обчислюватися на основі аналітичних матеріалів профільних міністерств, запитів та анкетування районних і міських адміністрацій, існуючих наукових і проектних розробок, впровадження концепцій і програм розвитку регіонального туризму, бізнесу-планування об'єктів ринкової інфраструктури туризму в регіоні, даних регіональної статистики, загальноукраїнських довідкових матеріалів.

Модель повинна відображати рівень існуючої ринкової інфраструктури, що впливає на розвиток регіонального туризму, а також потенційні можливості окремих територій у нарощуванні туристичної привабливості регіону. Ці параметри є ключовими для входу на ринок туристичного бізнесу і подальшої реалізації концепції розвитку регіонального туризму з боку держави.

Список використаних джерел:

1. Макарова Т. Н. Поведение потребителей: практикум. М. Берлин: Директ-медиа, 2015. 66 с.

2. Радченко Е. Є. Теоретичні основи формування та розвитку туристичного потенціалу регіону. *Ефективна економіка*. 2018. №12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/214.pdf (дата звернення: 05.03.2020).

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИСТСЬКО- РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

*Слатвінська Л. А., к. е. н., доцент
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань*

Сучасна індустрія туризму – одна з найбільш швидко прогресуючих галузей світового господарства, її можна розглядати як самостійний вид економічної діяльності, і як міжгалузевий комплекс. Розвиток туристичної галузі є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем та постійну мінливість внутрішнього. Тому важливо визначити, які саме фактори їх обумовлюють та впливають на збалансованість та ефективність використання туристичного потенціалу [1].

Найближчі 7 років ефективність розвитку кожного регіону значною мірою залежатиме від того, як саме буде побудований процес стратегічного планування та управління. Вже зараз, у 2020 році в областях приступають до підготовки регіональних стратегій розвитку на 2021-2027 роки та планів заходів з їх реалізації. У Міністерстві розвитку громад та територій України дали чіткий сигнал – державні кошти у наступні роки будуть спрямовувати на фінансування проектів розвитку лише у відповідності до якісно розроблених регіональних стратегічних документів.

«...Найбільша помилка попереднього періоду у тому, що регіони відбирали на фінансування проекти, спрямовані на освоєння коштів, а не на створення нових робочих місць та зростання доходів бюджетів. Ця помилка має свої причини. Деякі регіональні стратегії були неякісними, розробленими в кабінетній тиші, без врахування затвердженої методики та обговорення з представниками бізнесу та наукових закладів, органів місцевого

самоврядування, регіональними експертами. І ще – відбір регіональними органами влади проектів на фінансування за кошти бюджетних програм не був спрямований на досягнення завдань регіональних стратегій. Така практика є неприйнятною і безперспективною...» [2].

Угода про асоціацію з ЄС передбачає, що до кінця 2025 року Україна повинна максимально наблизити своє законодавство до законодавства ЄС та імплементувати у вітчизняне законодавство положення близько 350-ти директив, регламентів та рішень ЄС, що позитивно відобразатиметься на розвитку туристичної діяльності.

Удосконалення системи стратегічного планування регіонального розвитку є одним із основних завдань державної регіональної політики. Від обґрунтованості та виваженості формування Державної стратегії регіонального розвитку та регіональних стратегій розвитку залежить ефективність державної регіональної політики та перспективи фінансового забезпечення заходів реалізації стратегій. Маючи чітко виражений європейський вектор суспільного розвитку Україні необхідно гармонізувати підходи вітчизняного стратегічного планування з європейськими [4].

Уряд України схвалив Стратегію розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. Документ розроблено з метою створення умов для забезпечення прискореного розвитку сфери туризму і курортів, перетворення її у високоефективну, інтегровану у світовий ринок галузь. Запровадження Стратегії передбачається за напрямками, серед яких: забезпечення безпеки туристів та захист їх законних прав та інтересів, імплементація законодавства ЄС у сфері туризму, забезпечення комплексного розвитку територій, зокрема створення сприятливих умов для залучення інвестицій у розбудову туристичної інфраструктури, удосконалення системи професійної підготовки фахівців сфери туризму, формування та просування позитивного іміджу України, як країни привабливої для туризму. Реалізація акта передбачається за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел не заборонених

законодавством, а обсяг фінансування визначатиметься щороку з урахуванням конкретних завдань і реальних можливостей [5].

Поєднання туристичної та рекреаційної галузей органічно викликає створення туристично-рекреаційний комплексу – типового міжгалузевого комплексу, в якому прямо чи опосередковано бере участь багато різних галузей як матеріального, так і нематеріального виробництва. Він є системою економічно та соціально поєднаних окремих галузей, виробництв, виробничих підприємств та підприємств сфери послуг на певній території, призначення яких полягає у забезпеченні рекреаційними послугами населення конкретної територіальної одиниці. Поняття «рекреаційний» підкреслює спрямованість функцій комплексу на реалізацію оздоровчих потреб населення та відновлення життєвих сил людини, а «туристичний» означає тимчасовий виїзд громадян з місць постійного проживання з метою відновлення життєвих сил і непов'язаний з оплачуваною діяльністю [6].

Черкаська область одна із перших розпочала роботу над розробкою Стратегії розвитку Черкаської області до 2027 року, з урахуванням SMART-спеціалізації [3].

Запровадження підходів європейської методології SMART-спеціалізації в процес стратегічного планування регіонального розвитку туристично-рекреаційних комплексів в Україні забезпечить ідентифікацію пріоритетних сфер для інвестування на регіональному рівні шляхом визначення сильних сторін та конкурентних переваг кожного регіону у певних галузях економіки і, таким чином, підвищить ефективність використання власних та залучених фінансових ресурсів комплексу за рахунок їх зосередження на розвитку інновацій в потенційно перспективних видах економічної діяльності.

Використання SMART-спеціалізації у регіональному розвитку туристично-рекреаційного комплексу призводить до застосування чотирьох простих правил, що відносяться до сфери досліджень та інновацій та які можуть також застосовуватися у інших сферах (соціальній, економічній, охороні довкілля):

- вибір і критична маса: обмежена кількість пріоритетів на основі власних сильних сторін та міжнародної спеціалізації з метою уникнення дублювання та фрагментації, а також для концентрації фінансових ресурсів на технологічній, дослідницькій та інноваційній діяльності;
- конкурентні переваги: мобілізація талантів за рахунок відповідності потенціалу технологічної, дослідницької та інноваційної діяльності потребам бізнесу за допомогою інструментів підтримки підприємництва;
- взаємозв'язок та кластери: розробка конкурентоспроможних кластерів та відповідних різноманітних/міжсекторних зв'язків всередині регіону та за кордоном, які забезпечують спеціалізовану технологічну диверсифікацію, а саме поєднання внутрішніх активів та талантів із зовнішніми;
- спільне управління: ефективні інноваційні системи колективних зусиль на основі державно-приватного партнерства – експериментування та надання підтримки, виявлення ініціатив, які у перспективі можуть стати точкою економічного зростання.

Отже, застосування досвіду синергії прогресивних європейських моделей єдності, регіонального розвитку та інновацій з соціальною моделлю ЄС спрямовано на досягнення головного кінцевого результату – розширення прав та можливостей, захист та забезпечення безпеки громадян і регіонів, забезпечення сталого розвитку. У цьому контексті стратегії управління розвитком регіонального туристсько-рекреаційного комплексу вже мають тенденції до змін під час їх формування та реалізації, покращуючи якість інвестиційної привабливості та ефективності, політики єдності та інновацій.

Відповідно до вимог часу європейські системи стратегічного управління є невід'ємною частиною раціонального підходу до інновацій та наочним прикладом для національного стратегічного планування в аспекті ефективного управління розвитком туристичного-рекреаційного комплексу на основі залучення регіональних стейкхолдерів: владу, бізнес, громадські організації та

науку до спільного створення та реалізації унікальної інноваційної стратегії розвитку регіону.

Список використаних джерел:

1. Гризовська Л. О. Особливості та сучасні тенденції управління туристичним бізнесом в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 26(1). С. 115–118. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_26%281%29__24
2. Стратегії регіонального розвитку 2021-2027: що мають зробити регіони в цьому році, щоб вийти на якісно новий рівень стратегічного планування. URL: [://decentralization.gov.ua/news/10591](http://decentralization.gov.ua/news/10591) (дата звернення: 15.01.2020).
3. Впровадження підходу Європейського союзу до регіонального розвитку щодо смарт-спеціалізації. URL: [://rozvytok.in.ua/4247-vprovadzhenia-pidkrodu-yevropeiskoho-soiuzu-do-rehionalnoho-rozvytku-shchodo-smart-spetsializatsii-3](http://rozvytok.in.ua/4247-vprovadzhenia-pidkrodu-yevropeiskoho-soiuzu-do-rehionalnoho-rozvytku-shchodo-smart-spetsializatsii-3)(дата звернення 15.01. 2020).
4. Методологія планування регіонального розвитку в Україні. URL: [://docs.google.com/document/d/1ecQO_A57SLKehKhMPS_YhGS1ZttC75s/edit#heading=h.1t3h5sf](http://docs.google.com/document/d/1ecQO_A57SLKehKhMPS_YhGS1ZttC75s/edit#heading=h.1t3h5sf) (дата звернення 08.01.2020).
5. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/249826501> (дата звернення 07.01.2020).
6. Вуйцик О. І. Рекреаційно-туристичний комплекс: питання термінології. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 3(46). Ч. 2. С. 39–44.

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Чирва О. Г., д. е. н., професор
Литвин О. В., викладач

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Активний розвиток міжнародного туризму сприяє зміцненню авторитету України на міжнародному рівні, активізує співпрацю з іншими країнами світу, позитивно впливає на поповнення національного та місцевих бюджетів, підвищує якість життя місцевих громад. Міжнародні туристичні організації представляють державні інтереси країн світу і сприяють розвитку світового туризму.

Правову основу міжнародного співробітництва в галузі туризму становлять міжнародні договори України, укладені відповідно до Закону

України «Про міжнародні договори України». Держава сприяє розширенню та зміцненню міжнародного співробітництва в галузі туризму на принципах і нормах, розроблених Всесвітньою туристичною організацією (ВТО) [1].

З метою підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі у 2017 році була укладена угода між Україною та ЄС в галузі туризму.

Дана співпраця у сфері туризму зосереджується на таких напрямках:

- обмін інформацією, найкращими практиками тощо;
- встановлення стратегічного партнерства між державними, приватними та суспільними інтересами з метою забезпечення сталого розвитку туризму;
- просування та розвиток туристичних продуктів і ринків, інфраструктури, людських ресурсів та інституційних структур;
- розвиток та імплементація ефективних політик і стратегій, зокрема відповідних правових, адміністративних та фінансових аспектів;
- навчання спеціалістів з туризму, а також нарощення потенціалу в галузі туризму з метою підвищення стандартів якості надання туристичних послуг;
- розвиток і сприяння туризму на основі місцевих громад.

З 1 червня 2017 року у сфері туризму набули чинності три національні стандарти України, гармонізованих з міжнародними та європейськими нормативними документами, а саме:

- стандарт ISO 17679:2016 Tourism and related services – Wellness spa – Service requirements (Туризм і пов'язані з ним послуги – Велнес Спа – Потреби в послугах);
- стандарт ISO 17049:2013 Accessible design – Application of braille on signage, equipment and appliances (Доступний дизайн – Застосування шрифту Брайля на вказівках, обладнанні та приладах);
- стандарт ISO 23599:2012 Assistive products for blind and vision-impaired persons – Tactile walking surface indicators (Засоби допомоги для сліпих і слабоворих людей – показники тактильної поверхні) [2].

Однією з важливих міжнародно-правових форм регулювання і координації діяльності держав в області туризму є конференції, асамблеї,

зустрічі, форуми, конгреси, семінари проведені міжнародними організаціями по туризму та форуми міжнародних туристичних організацій. Їх діяльність направлена на вироблення і впровадження умов і принципів співробітництва, правил здійснення міжнародної туристичної діяльності, а також інформування, просування і реалізації на практиці ідей, концепцій та стратегій. Крім того, авторитет кожної держави і її місце на світовому ринках визначається рейтингом міжнародних виставок і ярмарків, оскільки діяльність з організації та проведення міжнародних виставкових заходів сприяє розвитку зовнішньої торгівлі і просуванню товарів і послуг національних товаровиробників на ринки інших країн, підвищує імідж країни [3].

Міжнародна співпраця в сфері туризму розвивається в двох формах:

- 1) співпраця на двосторонній основі;
- 2) співпраця на багатосторонній основі.

Двостороння співпраця виникає при умові укладання міждержавних (міжурядових) угод про довгострокові дії на принципах взаємної поваги до суверенітету та рівноправ'я, з метою інтенсифікації розвитку туристичної галузі і задоволення потреб громадян на туристичних ринках двох держав-партнерів. Такі угоди є найбільш доступними та ефективними формами міжнародного співробітництва, так як не вимагають створення додаткових організаційних структур. Тому практика двосторонніх угод широко застосовується багатьма країнами, зокрема й Україною.

Багатостороння співпраця передбачає координацію дій із розвитку міжнародного туризму між декількома країнами.

Формами багатосторонньої співпраці є: міжнародні наради, форуми з питань туризму, а також співпраця через різноманітні міжнародні туристичні організації, які дають можливість створити сприятливі умови для розвитку міжнародної туристичної конкурентоспроможності, економіки знань та культури.

Отже, міжнародне співробітництво в галузі туризму є особливим важелем у механізмі регулювання міжнародної туристичної діяльності. У свою чергу,

туристична діяльність, як одна з найважливіших галузей економіки, є невід'ємною складовою в розвитку міжнародного співробітництва та інтеграції в світову економіку.

Список використаних джерел:

1. Про міжнародні договори України : Закон України від 5.06.2004 р. (із внесеними змінами 19.09.2019 р.) № 113-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15> (дата звернення 16.03.2020).
2. Угода про асоціацію між Україною та ЄС. URL: <http://eu-ua.org/uhoda-pro-asotsiatsiiu> (дата звернення 16.03.2020).
3. Горобець О. М. Механізми регулювання міжнародної туристичної діяльності. URL: file:///C:/Users/admin/Desktop/gt_2010_7_3.pdf (дата звернення 16.03.2020).

СКАНСЕН ЯК НАПРЯМОК МУЗЕЙНОГО ТУРИЗМУ

Шаповал В. М., д. е. н., професор,
завідувач кафедри туризму та економіки підприємства
НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро
Шаповал І. А., студентка
Сілезький університет в Катовіцях, Польща

У XXI столітті туризм став одним з провідних напрямків соціально-економічної, культурної та політичної діяльності більшості держав і регіонів світу. Сьогодні у сфері туризму спостерігається тісне переплетіння інтересів культури, транспорту, зв'язку, безпеки, будівельної сфери, сільського господарства, готельного бізнесу та інших. Крім того, туризм займає значне місце в міжнародних відносинах: з 7 млрд чоловік на планеті близько 1 млрд щорічно відвідують зарубіжні країни в туристичних цілях, а з урахуванням внутрішнього туризму, майже половина населення земної кулі щорічно стає туристами. Таким чином туризм виступає своєрідним каталізатором соціально-економічного розвитку суспільства.

В умовах глобалізації особливо важливого значення набуває відтворення самобутніх традицій і збереження національної пам'яті – всього своєрідного, властивого тій або іншій нації у сфері побуту, релігії, культури, народної

творчості – для майбутніх поколінь. Одним із основних способів зберігання, презентації і трансляції історичної, культурної і природної спадщини нації є музеї, серед яких чільне місце належить музеям просто неба.

В найбільш загальному значенні, музей просто неба – це будь-який музей, де експонати розміщені поза приміщеннями, тобто на відкритому просторі. До таких музеїв відносяться: парки скульптур, парки мініатюр, більшість технічних музеїв (під відкритим небом часто розміщуються експонати музеїв авіації, військової техніки, транспорту), музеї архітектури, музеї живої історії, музеї сільських господарств, фольклорні музеї, екомuzeї та скансени.

Варто зазначити, що у багатьох музеях здійснюється комплексна реконструкція минулого, історичні будівлі є не просто окремими експонатами, а утворюють взаємопов'язаний комплекс. Таким чином відвідувачі отримують можливість побувати в реконструйованому населеному пункті минулого, отримуючи загальне уявлення про історію та етнографію відповідної країни або місцевості. Останнім часом існує тенденція відтворювати в рамках музеїв просто неба традиційні ремесла і види діяльності, характерні для відповідної місцевості і часу – наприклад, роботу мельника, ткача, коваля, гончаря, теслі, винокура, пасічника і багатьох інших. Іноді відвідувачам музею пропонується спробувати свої сили під керівництвом відповідного фахівця.

Ідея створення подібних музеїв виникла у Данії ще у 1790 році, але втілилася в життя лише у 1891 році у першому в світі музеї просто неба у шведському парку на горбистій місцевості, так званому «Скансені». Разом з тим, ще у 1867 році у Норвегії декілька сільських будівель та церква були перенесені на спеціальну територію поблизу Осло. Сьогодні у шведському Скансені представлено понад 150 будинків і садіб XVIII–XX ст., в яких збережений інтер'єр, що показує, як жили в ті часи люди різного соціального походження в різних районах Швеції [5].

Варто зазначити, що спочатку в музеї переносили тільки типові сільські споруди, оскільки вважали, що характер саме сільського життя найцікавіший для етнографічного вивчення. Але швидко змінювалася і міська архітектура.

Так, у 1909 році в Данії створили музей «Старе місто», куди перенесли 50 експонатів. Це були дво- і триповерхові будинки, виробничі майстерні, торговельні споруди та ін. На сьогодні у Європі нараховується понад 2000 музеїв просто неба. Найбільше їх у скандинавських країнах. Так, у Швеції – 1162, у Норвегії – 314, у Фінляндії – 230 [3]. Сьогодні музеї та парки історико-культурної спадщини створюються у багатьох країнах.

До речі, назва «скансен» набула загального змісту, як синонім поняття «музей просто неба», а створення подібних музеїв відкрило новий етап в історії музейного будівництва і новий напрямок музейного туризму.

Хоча, як показує практика, до сьогодні не має чіткої наукової бази, яка виокремлювала б скансени серед інших музеїв просто неба. Тому не варто ототожнювати поняття «скансен» і «музей просто неба», оскільки останнє поняття має все-таки дещо ширше значення. Тому для більш точного визначення скансенів дослідники пропонують виокремлювати базові ознаки, що відрізняють їх від інших типів музеїв просто неба: збереження пам'яток народного зодчества (найчастіше дерев'яного) і демонстрація того чи іншого типу культури, традиційних форм природокористування та етнографічних колекцій [1].

Необхідно зазначити, що даний вид архітектурно-етнографічної експозиції має різні назви у різних країнах. Так, наприклад, англійці називають його «музей на відкритому повітрі», американці й австралійці – «музей відкритих дверей», німці – «музей відкритого світу», французи – «екомузей», чехи – «музей в природі». У країнах пострадянського простору більшість таких музеїв називаються музеями-заповідниками, музеями народної архітектури та побуту, музеями дерев'яного зодчества [4].

Сьогодні мережа скансенів активно розвивається, окремі з них відомі за межами своїх країн. На основі підходу до музеєфікації об'єктів історико-культурної спадщини та історико-культурного середовища скансени поділяються на [2]:

– ансамблеві, в яких нерухомі об'єкти представлено відокремлено від історико-культурного середовища;

– музеї, що зберігають історико-культурне середовище;

– музеї, що моделюють історико-культурне середовище;

– так звані живі музеї, тобто музеї, які презентують історико-культурне середовище в розвитку;

– екомuzeї, де середовище зберігається в розвитку зусиллями місцевого населення, а об'єкти історико-культурної спадщини використовуються за первісним призначенням.

Залежно від того, яку роль виконують скансени, вони поділяються на [4]:

– музеї, які презентують збірний образ країни (Арнем в Нідерландах, Сентендре в Угорщині, Румшішкес в Литві, Пирогово в Україні);

– музеї, які презентують певну територію чи регіон (Детмолд в Вестфалії, Беамиш (Великобританія), Переяслав в Україні);

– музеї, які презентують сільські поселення та історичні міста (Лінчопінг у Швеції, Заансе-Сханс в Нідерландах, Тампере в Фінляндії).

Основною метою створення та функціонування таких музеїв є, безперечно, збереження автентичних пам'яток архітектури з подальшою презентацією для відвідувачів предметів побуту, знарядь праці, ужиткового мистецтва певної країни чи окремої території. Іншими словами, основною метою скансенів є створення моделі відповідного середовища і ландшафту, комплексна реконструкція минулого, коли історичні будівлі є не просто окремими експонатами, а утворюють взаємопов'язаний комплекс. Таким чином відвідувачі отримують можливість побувати в реконструйованому населеному пункті минулого, отримуючи загальне уявлення про історію та етнографію відповідної країни або місцевості.

Підводячи підсумки, можна зазначити, що скансен – це унікальний за своїм середовищем і функціями музей, інструмент відтворення самотутніх традицій і збереження національної пам'яті. Безперечно, він виходить за межі класичного розуміння музею. Це територія, яка має змістовне середовище, що

втягує людину у світ історії, змушує її стати причетною до значущих подій минулого, до активного продукування нових предметів, інформації та власних умінь.

Крім того, це напрямок музейного туризму, який в умовах глобалізації сприяє формуванню позитивного іміджу країн та регіонів, дає можливість познайомитися з унікальною архітектурою, побутом, традиціями, відмінностями й особливостями різних народів, сприяє формуванню особистісного потенціалу відвідувачів. Іншими словами, скансен – це центр, який є не тільки місцем виявлення, зберігання та експонування історико-культурної спадщини, а й важливим інститутом, який здійснює цілеспрямований когнітивний та емоційний вплив на людину.

Список використаних джерел

1. Афанасьев О. Е., Вольхина В. В. Роль, значимость и функции скансенов как туристского ресурса территории и репрезентантов народных традиций природопользования. *Современные проблемы сервиса и туризма*. 2015. Том 5. №4. С.12–21.

2. Глушкова П. В. Классификация музеев под открытым небом в аспекте актуализации нематериального культурного наследия. *Вестник Кемеровского государственного университета*. 2015. №1(61). С.59–63.

3. Музей просто неба. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Музей_просто_неба.

4. Пермиловская А. Б. Особенности формирования экспозиции русских и европейских скансенов. *Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики*. 2014. № 5 (43): в 3-х ч. Ч. I. С. 144–146.

5. Скансен. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Скансен>.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ В УКРАЇНІ

Штангєсва Н. І., д. тех. н., професор
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань

Туризм та пов'язаний з ним готельно-ресторанний бізнес надає значний внесок в економіку країни. За даними Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО) внесок туризму до світового валового внутрішнього продукту

становить близько 10%. Туристична галузь та прямо чи опосередковано пов'язані з нею інші галузі надають приблизно 11% робочих місць. Розвиток туризму сприяє підвищенню зайнятості населення, диверсифікації економіки, розвитку культури, збереженню навколишнього середовища і є одним із засобів реалізації зовнішньої політики держави [1].

Геополітичне розташування України сприяє розвитку туристичної галузі, але розвиток цієї сфери діяльності стримується політичною, економічною ситуацією, анексією Криму та війною на сході України.

Але така прибуткова та необхідна для людей і країни галузь має розвиватися. Останнім часом в Україні підвищується попит на внутрішній туризм, що пов'язане з підвищенням почуття патріотизму українців та обмеженими матеріальними можливостями значної кількості населення для зовнішнього туризму. Поряд з відомими для туристів курортами та історичними містами в Західній Україні набувають популярності відроджені за роки незалежності і інші цікаві історичні міста, наприклад місто Батурин – гетьманська столиця як історичний та археологічний заповідник. Він включає палацово-парковий ансамбль К. Розумовського, музей археології Батурина, Воскресенську церкву – усипальницю К. Розумовського, цитадель Батуринської фортеці та ін. Цей історико-культурний центр, за належної реклами та розвитку готельно-ресторанних комплексів з високою якістю обслуговування та помірними цінами, мав би залучити не лише внутрішніх туристів, а і міжнародних – з країн Європи, Америки, Канади та ін. Важливими і цікавими з точки зору туризму є Київ, Черкаси, Полтава, Чернігів та інші міста і регіони України.

Значний попит можна відмітити на міжнародний медичний туризм: Трускавець – для дітей з проблемами опорно-рухового апарату, Полтава – стоматологія, Київ – Інститут серця та ін. Це пов'язане з визнанням окремих медичних закладів на міжнародному рівні та високим професійним рівнем українських лікарів.

Останнім часом підвищується інтерес до Чорнобиллю як у іноземних так і українських туристів, особливо серед молоді. Тому, необхідно забезпечити їх доступним житлом та якісним харчуванням. Підтримуючи та розвиваючи цей напрям туризму ми виконуємо благородну місію несприйняття атомної енергетики молоддю та спрямовуючи їх на розвиток екологічних видів енергетики – енергію сонця, вітру, тощо.

Всі види туризму пов'язані з харчуванням і, відповідно, з гастрономічним туризмом. Цей вид туризму переважає там, де проводяться тури, фестивалі, змагання, які створюють передумови для формування конкурентоспроможного туристичного продукту гастрономічного туризму на внутрішньому та міжнародному ринках. Автентична культура та специфічні кулінарні традиції Закарпаття, Львівської, Полтавської областей та міст Київ, Львів, Луцьк, Чернівці давно вже мають прихильників гастрономічного туризму [2].

З метою прискореного розвитку сфери туризму та курортів в Україні розроблена та схвалена Урядом «Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року», що сприятиме формуванню та просуванню позитивного іміджу України на міжнародному рівні. У відповідності до даного документу кількість іноземних туристів, що в'їжджають в Україну до 2026 року має збільшитися порівняно з 2015 роком у 2,5 рази, кількість робочих місць у сфері гостинності збільшитися у 5 разів, обсяг надходжень до місцевих бюджетів має досягти понад 370 млн. гривень, а обсяг надходжень до зведеного бюджету – понад 17 млрд. гривень.

Наведених за роками показників можна досягти за високої організації всіх зацікавлених сторін, створення сприятливих умов для залучення інвестицій, удосконалення системи професійної підготовки фахівців, розроблення та впровадження інноваційних продуктів та високої якості обслуговування споживачів туристичних послуг [3].

Послуги закладу гостинності мають відповідати тому рівню на ринку послуг гостинності, який займає даний заклад. Але кожен з них може надавати «невідчутні» послуги – уваги від персоналу та готовність попередити і

виконати бажання гостя, які запам'ятаються і можуть стати головними при виборі готелю в майбутньому. В умовах конкуренції на ринку послуг гостинності необхідно розробити план маркетингової діяльності.

Важливу, а, часто, і визначну роль має надання інформаційних послуг. Вміле надання інформації має привертати увагу, збуджувати інтерес і бажання здійснити вибір даного закладу гостинності. Доцільно надати інформацію для окремих категорій туристів, наприклад «Молоді та веселі» – веселий відпочинок для 18-35 літніх; «Якраз на двох» – для закоханих; «Золоті дні» – для відпочиваючих понад 50 років, тощо.

Висока якість надання готельних і ресторанних послуг визначає конкурентоспроможність та прибутковість закладу гостинності. Якість обслуговування має відповідати розробленим в Україні стандартам та міжнародним стандартам. Визначальними факторами якості готельно-ресторанних послуг є: стан матеріально-технічної бази, компетентність персоналу, відповідність надання послуг державним і міжнародним стандартам якості та контроль їх виконання на рівні підприємства, місцевому та державному рівнях. Ключовим фактором успіху якості обслуговування є впровадження інновацій – нових знань, нових креативних ідей в усіх сферах надання послуг гостинності. Аналізуючи роботу закладів гостинності, було помічено, що мода на інновації приходить кожні 6 років. За останні 25 років у світі прокотилося, як мінімум, чотири хвилі посилювання конкуренції, що базуються на широкій популярності інновацій.

Якість надання послуг гостинності є складовою цінової політики закладу. Цінова політика готельно-ресторанного комплексу включає в себе цінову стратегію та цінову тактику. В умовах сучасної ситуації в сфері гостинності необхідно чітко визначити основні цілі ціноутворення, які є пріоритетними для даного закладу [4]. Вони можуть визначатися:

- метою виходу на новий ринок;
- забезпеченням отримання максимального прибутку;
- завоюванням лідерства ринку за показниками якості;

- стимулюванням попиту споживачів запропонованих послуг;
- підвищенням конкурентоспроможності існуючих послуг та введенням нових;
- забезпеченням виживання даного комплексу під час кризи.

Орієнтуючись на ситуацію на ринку надання послуг гостинності, обирають тактичні методи цінової політики, які можуть включати цінові знижки або надбавки до цін. Вони мають постійно контролюватися та змінюватися в залежності від цінової еластичності попиту, моніторингу рівня поточних цін конкурентів, а також виконання планової норми прибутку і впровадження нових технологій обслуговування та підвищення їх якості.

Діяльність комплексу гостинності залежить і визначається кількістю та комфортністю готельних номерів, харчуванням та якістю обслуговування. Тому, постановка цілей маркетингової стратегії просування турпродуктів комплексу гостинності має узгоджуватися із цілями маркетингової стратегії. Використовуючи комп'ютерну обробку даних можна оперативно контролювати і аналізувати продажі та оцінювати поточні параметри ділової активності комплексу гостинності та її перспективи. Це дає змогу керівництву комплексу гостинності формувати цінову стратегію та перспективи його ділової активності.

Сучасна світова індустрія гостинності є важливою сферою економіки багатьох країн, яка потребує вирішення значної кількості питань будівництва готелів, підготовки персоналу, ціноутворення, рекламної, маркетингової діяльності та обслуговування туристів. Вона поєднує розвиток малих підприємств, зорієнтованих на конкретний сегмент ринку та утворення значних за розмірами корпоративних ланцюгів, які з часом стають транснаціональними компаніями. Управління транснаціональними компаніями вимагає інтеграцію капіталу готельних підприємств з капіталом фінансових, страхових, будівельних, транспортних та інших підприємств і організацій різних галузей економіки.

Список використаних джерел:

1. Нечаюк Л. І., Нечаюк Н. О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: навч. посібн. К. ЦУЛ, 2009. 344 с.
2. Расулова А. М. Потенціал ресторанного бізнесу у розвитку гастрономічного туризму України. *Економіка та держава*. 2015. №5. С. 78–83.
3. Кабінет Міністрів України. Розпорядження № 168-р. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року.
4. Муха Б. Г., Солнцев С. О. Формування цінової політики та механізм ціноутворення на ринку готельних послуг. *Ефективна економіка*. 2012. №5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1154> (дата звернення: 10.03.2020).

Наукове видання

**СТАЛИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: АКТУАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ ТА МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції

9 квітня 2020 року, м. Умань

Видається в авторській редакції