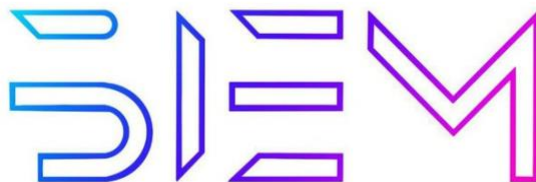


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Сумський державний університет
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та
менеджменту

Економічні проблеми сталого розвитку

Economical Problems of Sustainable Development



Матеріали

Міжнародної науково-практичної конференції студентів та
молодих вчених імені професора Балацького О. Ф.
(Україна, Суми, 4 – 5 грудня 2021 р.)

Суми
Сумський державний університет
2021

УДК [330.34+330.336](063)
Е45

*Рекомендовано вченою радою
Сумського державного університету
(протокол № 4 від 16 грудня 2021 р.)*

Е45 Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених імені професора Балацького О. Ф. «Економічні проблеми сталого розвитку» / за заг. ред.: Т. А. Васильєвої, І. В. Тютюнник – Суми : Сумський державний університет, 2021. – 281 с.

До збірника ввійшли матеріали щорічної науково-практичної конференції «Економічні проблеми сталого розвитку» імені проф. О.Ф. Балацького, в яких наведені результати наукових досліджень, виконаних молодими вченими та студентами різних країн із наукових напрямів, пов'язаних з економічними, управлінськими проблемами сталого розвитку в різних сферах актуальних наукових досліджень та практичній діяльності інститутів і сучасних організацій.

Для науковців, викладачів вищих навчальних закладів, студентів, аспірантів, докторантів та всіх, хто цікавиться науково-практичними проблемами сучасної економіки й теорії управління.

The collection consists of materials from annual International scientific-practical conference “Economical Problems of Sustainable Development”. The abstracts represent the results of scientific research applied in different countries in different spheres corresponded to the economic and managerial problems of sustainable development of actual activities of the institutions and modern organizations.

The conference is intended for academic scholars, scientists, representatives of HEIs, students, Ph. D. students, Post-Docs and all who is interested in scientific and practical problems of modern economics and management.

УДК [330.34+330.336](063)

© Колектив авторів, 2021

© Сумський державний університет, 2021

ЗМІСТ

*Katorska I,
Vysochyna A.*

*Самойлікова А.В.,
Чухно Р. Ю.
Рубанов П.М.,
Ляшко О.В.
Захаркіна Л.С.
Новіков В.М.
Захаркіна Л.С.
Охрімчук Є.І.*

*Захаркіна Л.С.
Чухно Р. Ю.
Ілляшенко К.В.,
Півень Вл.
Стороженко Н.О.,
Антонюк Н.А.
Рябушка Л. Б.
Пантюшенко Е. І.*

*Антонюк. Н. А.,
Мальцева А. С.,
Шалда А. А.,
Шаповал О. Б.
Рябушка Л.Б.,
Павленко І.М.
Касьяненко Т.В.
Бондаренко А.І.
Самойлікова А. В.,
Курбатова М. В.
Боронос В. Г.,
Жук А. О.
Боронос В. Г.,
Клюс К. В.
Ілляшенко Т.О.,*

*Ілляшенко Т.О.,
Шрамко Е. В.,
Петренко К. Ю.*

Комплексна оцінка фінансово підприємства як драйвер його Порівняльна характеристика (капіталу і фондів прямих інве Аналіз сучасних науково-метод управління вартістю бізнесу.. Короткий огляд рішень інтерес скорочення витрат сільського в українських реаліях..... Міжнародні грантові проекти сприяння розвитку місцевих і Економічні аспекти досягнени в контексті сталого розвитку: Аналіз сучасного стану та тенден децентралізації в Україні.....

Діяльність банків на ринку фін

Аналіз інвестиційного потенці сучасних економічних реаліза Роль фіскальних ризиків у реє бюджету..... Сучасний стан та розвиток інт України..... Аналіз ефективності управлін потоками та напрямки їх оптим Іноземні інвестиції та їх роль процесі в Україні..... Фінансові поредники на інвес України..... Використання електронного і його можливостей у процесі і студентів.....

Роль мотивації праці в процес інноваційної активності.....

FISCAL EFFECTIVENESS OF CORPORATE TAX.....

7

*Пігуль Н.,
Черевань А.*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ ТА

11

ЗАКОРДОНОМ.....

*Шморгаль В.В.,
Боронос В.Г.*

	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ.....	15
	...	
<i>Павленко Л. Д., Кузнецов Д. В.</i>	ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ПОБУДОВИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ.....	18
<i>Деркач Л.С., Гриценко Л.Л. Лопушинська О. В., Вовк М. О.</i>	УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА... МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ.....	22 25
<i>Мельник О.В., Мирошниченко Ю.О.</i>	ДУАЛЬНА ОСВІТА: ОСОБЛИВОСТІ НІМЕЦЬКОЇ МОДЕЛІ І ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	27
<i>Кобушко І. М., Давиденко Т.Ю.</i>	ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	30
	...	
<i>Басанець І.В., Котенко Н.В. Shkola V.Y., Kiyapenko A. V. Marekha I.S.</i>	Управління податковими ризиками в умовах економічної кризи..... Error! Not a valid result for table. International economic relations under formation of industrial civilization.....	34 37 43
<i>Темченко А.В.</i>	МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ВУГЛЕЦЕВИХ КОРДОНІВ В ЄС...	45
<i>Кравченко О.В., Кравченко Д.О.</i>	корпоративна Соціальна відповідальність у системі сталого	48

	розвитку.....	
<i>Воронцова А. С., Джобова Е. Г.</i>	ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОСТУПУ У СФЕРІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: ТАКСОНОМІЯ ЄС.....	51
<i>Бурденко І.М., Новикова Д.А.</i>	МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	53
<i>Салтикова Г. В., Маслій М. Ю.</i>	Стан та тенденції розвитку ринку спільного інвестування в Україні.....	37
<i>Сидоренко А.А., Койбічук В.В.</i>	СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	

*к.е.н, доцент Салтикова Г. В.,
студентка Маслій М. Ю.,
Сумський державний університет (м.
Суми, Україна)*

Формування дієвого механізму акумуляції капіталу та його розвиток є передумовою активізації інвестиційної активності та побудови стійкої національної економічної системи. Однією з форм інвестування в економіку, що містить великий потенціал, який наразі не повною мірою використаний в нашій країні, є інвестування через систему інститутів спільного інвестування, в тому числі інвестиційних фондів різних видів.

Під поняттям інститутів спільного інвестування (ІСІ) розуміють інвестиційні фонди, виключною діяльністю яких є інвестування в різні сфери економіки з метою отримання і розподілу прибутку між інвесторами (Все про ІСІ, 2021).

Дослідивши дані Української асоціації інвестиційного бізнесу (Ринок у цифрах, 2021) протягом 2011 р. – 2-го кварталу 2020 р. (табл. 1), було визначено, що відбулося зростання кількості діючих ІСІ з 1123 до 1397, тобто на 24,4%. Також було досліджено, що вартість активів ІСІ збільшилася (з 126789,6 млн. грн. до 374777,7 млн. грн., тобто приріст становить 195,59%). Проте, незважаючи на стрімке зростання кількості та вартості активів ІСІ, ряд переваг ІСІ, вони все ж не набули сьогодні достатнього розвитку.

Таблиця 1. Динаміка діючих ІСІ та вартості активів ІСІ в Україні протягом 2011 – 2-го кв. 2020

рр.

Рік	Кількість діючих ІСІ	В
2011	1123	
2012	1220	
2013	1248	
2014	1186	
2015	1149	
2016	1134	
2017	1167	
2018	1230	
2019	1326	
2-ий квартал 2020	1397	

Джерело: сформовано автором на основі (Ринок у цифрах, 2021)

На основі аналізу сучасного стану функціонування ІСІ пропонується низка заходів з метою подолання бар'єрів, що стоять на заваді ефективному розвитку ринку спільного інвестування, закріплення позитивних тенденцій розвитку, підвищення інвестиційного потенціалу зазначеного ринку:

1. удосконалення та впорядкування чинного українського законодавства щодо діяльності інвестиційних фондів з урахуванням позитивного досвіду країн з розвинутою ринковою економікою;

2. забезпечення прозорого та якісного регулювання фондового ринку через прийняття законодавчо закріплених норм та нормативів у сфері спільного інвестування, які забезпечать рівні можливості розвитку та діяльності усім учасникам даного ринку;

3. розроблення та реалізація ефективної інформаційно-роз'яснювальної стратегії серед населення з метою популяризації діяльності ІСІ та компаній з управління активами, розкриття можливостей та переваг спільного інвестування в Україні, а також проведення заходів щодо

підвищення фінансової культури населення;

4. запровадження пільгового оподаткування інвесторів, які вкладають кошти в ІСІ на тривалий термін, або зменшення ставки оподаткування інвестиційного доходу;

5. обґрунтування та реалізація переходу від кількісної до якісної оцінки інвестиційних фондів;

6. стимулювання розвитку здорової конкуренції на ринку капіталу, а також забезпечення дієвості механізму захисту прав та інтересів інвесторів;

7. розширення переліку фінансових інструментів для інвестування активів ІСІ;

8. підвищення внутрішні організаційні стандарти діяльності КУА, зокрема щодо ризик-менеджменту та процесу прийняття інвестиційних рішень, запровадження рейтингування КУА відповідними міжнародними та національними рейтинговими агенціями, також удосконалення стандартів розкриття інформації компаніями з управління активами;

9. вдосконалення методичного забезпечення розробки загального механізму формування інвестиційного портфеля ІСІ відповідно до їх класифікаційних ознак;

10. спрощення процедури оформлення придбання цінних паперів ІСІ.

Отже, ринок спільного інвестування містить потужний потенціал стимулювання розвитку економіки у разі успішного впровадження вище зазначених заходів та пошуку нових перспектив.

Список використаної літератури

1. Все про ІСІ. *Інститути спільного інвестування та їх класифікація. Інвестиційні Партнери КУА.* <http://ip-am.com.ua/ua/isi/classification>
2. Ринок у цифрах. *Українська асоціація інвестиційного бізнесу.*

<https://www.uaib.com.ua/analituaib>

	ОГЛЯД ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	
<i>Bozhenko V.V., Pihul Ye.I., Melnyk L.G., Dehtyarova I. B., Nikitichenko V. S., Cabađau B. B., Харченко Д. В.</i>	DRIVERS FOR FINTECH MARKET DEVELOPMENT.....	61
	THE INTERNET OF THINGS AS THE BASIC DISRUPTIVE TECHNOLOGY IN INDUSTRY 4.0: THE EU EXPERIENCE.....	63
	PROFIT vs CASH FLOW: РЕАЛІЇ ДИЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ВИБОРУ.....	66
	66
<i>Гриценко П.В., Гура О.Ю.</i>	ОГЛЯД СТРАТЕГІЇ УДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ З КЛІЄНТОМ ЧЕРЕЗ ПІДВИЩЕННЯ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНOSTI.....	69
<i>Zihui Ji, Sotnyk I.</i>	THE IMPACT OF CHINA'S RENEWABLE ENERGY DEVELOPMENT ON THE WORLD.....	71
	71
<i>Сотник І. М.</i>	ДЕТЕРМІНАНТИ ІНВЕСТУВАННЯ У ВІДНОВЛЮВАНУ ЕНЕРГЕТИКУ В ДОМОГОСПОДАРСТВАХ.....	74
<i>Besedin M., Kubatko O.V.</i>	STARTING YOUR OWN BUSINESS (TEA SHOP).....	79
<i>Ancibor T., Kubatko O.V.</i>	PROBLEMS FACED BY STARTUPS.....	81
<i>Berestovskaya Yu.M., Kubatko O.V.</i>	CREATING A BUSINESS SELLING COLD DRINKS.....	83
<i>Солярова К., Кубатко О.В.</i>	СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДАЖ В БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩЕ.....	85
<i>Остапенко М. Ю., Кубатко О.В.</i>	ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	87
	87
<i>Карпіщенко О.І., Матюченко М.</i>	МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН.....	89
<i>Карпіщенко О.І., Гура О.Ю.</i>	МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ, ЙОГО КЛАСИФІКАЦІЯ І РОЛЬ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	92
<i>Коваленко Є.В.,</i>	КОРУПЦІЙНІ РИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ	95

<i>Михайлова Ю.В., Харченко Д.В.</i>	СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	
<i>Коваленко Є.В., Полицук А.С.</i>	РОЛЬ ДІЛОВОГО ЕТИКЕТУ В УСПІШНІЙ МІЖНАРОДНІЙ КООПЕРАЦІЇ КОМПАНІЇ.....	97
<i>Карінцева О.І., Григоренко Є. І.</i>	МЕХАНІЗМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ІТ- КОМПАНІЇ В УМОВАХ COVID- 19.....	99
<i>Карінцева О.І., Кіріл'єва А.В.</i>	КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ «ЗЕЛЕНОГО» ТРАНСПОРТУ, ЯК ІННОВАЦІЙНА СФЕРА ІНВЕСТУВАННЯ.....	102
<i>Карінцева О.І., Фалько К.С.</i>	МОЖЛИВІ МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	105
<i>Харченко М.О., Отроценко М.В.</i>	ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	109
<i>Карінцева О.І., Харченко М.О., Гончаренко І.М. Харченко М.О., Скрипка Є. О.</i>	ПЕРСПЕКТИВНІ ВИДИ БІЗНЕСУ У МАЙБУТНЬОМУ..... ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ обмежень.....	112 115
<i>Дерев'янюк Ю. М., Купченко А. С.</i>	ОЧІКУВАННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ, ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ.....	118
<i>Цукан С.В., Мирошниченко Ю.</i>	МОТИВАЦІЙНА МОДЕЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ВПРОВАДЖЕННЯ...	122
<i>Кобушко І. М., Чухно Р. Ю.</i>	ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	125
<i>Опанасюк Ю.А., Роменська А. Matvieieva Yu., Kursenko A.</i>	Система мотивації праці в органах місцевого самоврядування..... The benefits of developing a virtual office in today's world, case study on Aqualife Company by Kinetic.....	128 131
<i>Матвєєва Ю.Т., Дяченко О.О.</i>	Проблеми забезпечення ефективної системи державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів України.....	133
<i>Матвєєва Ю.Т., Лісовська Д.В.</i>	ПЕРЕДУМОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ Навчально- мотиваційНИХ факторІВ У сучасних студентів	136

	ЗАРУБІЖНИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ВНЗ.....	
<i>Жулавський А.Ю., Пушкарь А.Я. Жулавський А.Ю., Білоус Д.А.</i>	ПОЗИТИВНІ СТРОНИ КОНФЛІКТУ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	138
<i>Smolennikov D., Dibrovina O. Котенко С.І.</i>	ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	140
<i>Мартинець В. В., Ісаєва О. М.</i>	APPROACH TO THE FORMATION OF CITY BRAND MANAGEMENT... МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПАРАМЕТРИЗАЦІЯ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	142 145
<i>Мартинець В. В., Пилипенко А. Ю.</i>	ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	148
<i>Кобушко Я.В., Дубровіна О.</i>	... ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ (НА ПРИКЛАДІ АТ "АЛЬФА-БАНК").....	151
<i>Лаврик Є. І.</i>	ФОРМУВАННЯ кадрової стратегії В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....	154
<i>Балагуровська І.О.</i>	... СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ КОМУНАЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	156
<i>Кубатко В.В., Криштопа С. В. Кубатко В.В., Мишакова М. В.</i>	... НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ПРИНЦИПІВ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ.....	158
<i>Мауворода Т., Ситакова Д.</i>	ВИБІР СТИЛЮ УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.... ВІДДАЛЕНА РОБОТА ЯК ОДНА ІЗ СУЧАСНИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ.....	160 162
<i>Павленко О.О., Максименко І.О., Шкуліпа О.І. Древаль О.Ю., Єфімова Ю.С.</i>	... ASPECTS OF NATIONAL INVESTMENT POLICY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS IN UKRAINE.....	164
<i>Древаль О.Ю.,</i>	ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ В ТЕРИТОРІАЛЬНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ.....	166
	ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ PR- ТЕХНОЛОГІЙ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	169
	ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ	171

<i>Перепелиця А.Ю.</i>	ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	
<i>Артюхов А.С.</i>	ІНСТИТУЦІЙНА АКРЕДИТАЦІЯ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ СТАТУСУ ДОСЛІДНИЦЬКОГО: ВИБІР ІНДИКАТОРІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ.....	173
<i>Івахненко О.М.</i>	ВПЛИВ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ КЕРІВНИКІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ НА ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ.....	175
<i>Волк А. С., Сагер Л. Ю. Rosokhata A., Moskalenko A.</i>	РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ..... SERVICES IN THE UKRAINIAN START-UP MARKET.....	179 181
<i>Петрушенко Ю. М., Білоцерківська О. Д.</i>	ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ГЛОБАЛЬНОЮ КОМАНДОЮ.....	183
<i>Дварянова Т. В., Зайцев О. В. Маслій М. Ю.</i>	Електронні гроші – продовження розвитку фіатних валют..... Інститути спільного інвестування: аналіз переваг та недоліків.....	185 188
<i>Гура О. Ю.</i>	Електронні гроші, проблеми їх функціонування в Україні.....	191
<i>Жукова Т.А., Ляшко О.В. Жукова Т. А., Грибніченко Р.А. Жукова Т. А., Стороженко Д. В.</i>	Проблема організації внутрішнього аудиту..... Фінансове прогнозування і планування як умова прийняття управлінських рішень..... Підготовка спеціалістів у сфері бухгалтерського обліку для реалізації концепції гармонійного розвитку.....	193 195 198
<i>Боряк Т. Ю., Гриценко Л. Л., Уніат Л. Д. Тютюник І. В., Омельченко А. О. Галинская Ю. В., Zenikov D., Козур М. Касьяненко Т.В., Хурсенко Б.В. Воронцова А. Єременко О.</i>	Аналіз джерел формування оборотних коштів підприємства..... Фінансовий потенціал країни: особливості формування та зростання..... Current trends in logistics as an integral part of international business..... Аналіз розвитку біржового ринку в Україні Трансформації процесу управління якістю освітнього процесу на основі чотирьох «стовпів» освіти.....	200 203 205 211 213
<i>Горобець Є. В., Гриценко Л. Л., Чепурко В. О.</i>	Ефективність використання оборотних коштів підприємства.....	215

<i>Кубах Т. В., Ковальова Є. М.</i>	Роль грошово-кредитної політики в економічному зростанні економіки.....	218
<i>Тютюник І. В., Шахова В. Д.</i>	Роль фінансових посередників у функціонуванні тіньового сектору економіки.....	221
<i>Khaba A. P., Khotenko L. M.</i>	MARKETING BUSINESS PROCESSES MANAGEMENT FOR SME....	224
<i>Кубах Т. Г., Ковальова Є. М.</i>	Роль фінансових посередників у функціонуванні тіньового сектору економіки.....	229
<i>Рубанов П.М., Тесля Н.А., Самойлікова А.В., Чухно Р. Ю.</i>	Роль фінансової грамотності та інших факторів у розвитку фінансової інклюзії і fintech-інновацій.....	231
<i>Рубанов П.М., Ляшко О.В.</i>	Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як драйвер його сталого розвитку.....	235
<i>Захаркіна Л.С. Новіков В.М.</i>	Порівняльна характеристика фондів венчурного капіталу і фондів прямих інвестицій.....	238
<i>Захаркіна Л.С. Новіков В.М.</i>	Аналіз сучасних науково-методичних підходів до управління вартістю бізнесу.....	240
<i>Захаркіна Л.С. Охрімчук Є.І.</i>	Короткий огляд рішень інтернету речей для скорочення витрат сільського господарства в українських реаліях.....	244
<i>Захаркіна Л.С. Чухно Р. Ю.</i>	Міжнародні грантові проекти як інструмент сприяння розвитку місцевих громад.....	246
<i>Ілляшенко К.В., Півень Вл.</i>	Економічні аспекти досягнення енергоефективності в контексті сталого розвитку: досвід країн ЄС.....	249
<i>Стороженко Н.О., Антонюк Н.А. Рябушка Л. Б.</i>	Аналіз сучасного стану та тенденцій фінансової децентралізації в Україні.....	252
<i>Пантюшенко Е. І. Антонюк. Н. А., Мальцева А. С., Шалда А. А., Шановал О. Б.</i>	Діяльність банків на ринку фінансових послуг.....	254
<i>Рябушка Л.Б., Павленко І.М.</i>	Аналіз інвестиційного потенціалу України в сучасних економічних реаліях.....	257
<i>Касьяненко Т.В. Бондаренко А.І.</i>	Роль фіскальних ризиків у регулюванні показників бюджету.....	261
<i>Самойлікова А. В., Курбатова М. В.</i>	Сучасний стан та розвиток інтернет-банкінгу в Україні.....	263
<i>Боронос В. Г., Жук А. О.</i>	Аналіз ефективності управління грошовими потоками та напрями їх оптимізації.....	266
<i>Боронос В. Г., Жук А. О.</i>	Іноземні інвестиції та їх роль у відтворювальному процесі в Україні.....	269
<i>Боронос В. Г., Клюс К. В.</i>	Фінансові поредники на інвестиційному ринку України.....	271

<i>Ілляшенко Т.О.,</i>	Використання електронного цифрового підпису та його можливостей у процесі практичної підготовки студентів.....	274
<i>Ілляшенко Т.О., Шрамко Е. В., Петренко К. Ю.</i>	Роль мотивації праці в процесах стимулювання інноваційної активності.....	278

FISCAL EFFECTIVENESS OF CORPORATE TAX

*student Iryna Katorska,
senior lecturer, Ph.D. Alina Vysochyna
Summy State University, Ukraine*

The transformation of the tax system of Ukraine is aimed at synchronization with the common European practice of taxation and fundamental global principles of building the tax system. The main changes aim to simplify the mechanism of calculating and paying taxes and eliminating inefficient fiscal instruments in favor of more effective ones. Furthermore, in connection with the active discussion of the need to transform the corporate income tax into the withholding tax in Ukraine, the study of the fiscal effectiveness of the corporate income tax has become crucial.

In terms of understanding the level of fiscal effectiveness of the corporate income tax in Ukraine, it is necessary to explore their revenues to the state and local budgets (Table 1). This analysis might help to clarify the changes that have taken place in recent years.

Table 1. Dynamics of corporate income tax in Ukraine in 2016–2020

Parameter	2016	2017	2018	2019	2020
Share of corporate income tax in total tax revenues,%	9,08	8,95	9,27	13,38	12,53
Receipt of corporate income tax to the State Budget of Ukraine					
Absolute increase, UAH million	120462	148929	289836	201491	16017
Relative increase,%	125,2	124,89	148,45	133,67	98,12
Receipt of corporate income tax to local budgets of Ukraine					
Absolute increase, UAH million	26896	54103	28810	40731	19934
Relative increase,%	122,4	136,83	114,33	117,7	99,9

Source: developed by the authors based on State Statistics Service of Ukraine (2021) and State Fiscal Service of Ukraine (2021).

Based on Table 1, we can underline that the corporate income tax does not play a significant role in forming the state budget: its share does not exceed 15 %. However, some downward trend in receipts of this tax should also be mentioned

both to the state and local budgets in 2017 compared with 2016. An unfavorable political situation might explain this tendency. The analysis also demonstrates that in 2020 budget revenues decreased significantly due to the COVID-19 pandemic (there were no receipts from corporate income tax to the state budget of Ukraine in April, May, and June in 2020). Consequently, the analysis of the fiscal effectiveness of corporate income tax has shown that it needs global transformation to simplify its accrual procedure and increase its budget-formation capacity.

The next stage of the research will be to realize a regression analysis to clarify the most influential factors for corporate income tax revenues and its fiscal effectiveness (Table 2).

Table 2. Results of the regression analysis of the impact of factors on corporate income tax revenues

	Multiplier	$ P > Z$
Revenues of the Consolidated Budget of Ukraine	0.0503	0.010
Average salary	11.522	0.012
Foreign direct investment	9.7	0.013
Inflation rate	-0.639	0.012
GDP growth	2.03	0.014

Sources: developed by the authors PwC (2021).

Therefore, the result showed that all variables are statistically significant at a 5 % level; the coefficient of determination of the model is relatively high – 0.978, which means that all those as mentioned above independent variables explain the variation of corporate income tax revenue in Ukraine by 97.8 %. Furthermore, this model contains several elements that positively affect the dynamics of corporate income tax revenues: 1) an increase in state budget revenues in one million UAH leads to an automatic increase in the analyzed tax by 0.0503 million UAH; 2) a rise in the average wage by 1% results in an increase of corporate income tax by 11.522 million UAH; 3) an increase of foreign direct investment boost increase of corporate income tax revenue in 9.7 million UAH; 4) GDP growth in 1 % results in corporate income tax revenue growth by 2.03 million UAH. The only factor that negatively affects corporate income tax revenue is inflation: its increase by 1 % results in the decrease of the dependent variable by 0.639 million UAH.

Since Ukraine has started the European integration process, it will be appropriate to consider the tax burden in some European countries to understand key trends in corporate taxation. At the macroeconomic level, the tax burden is the number of mandatory payments made to the state budget. It is calculated as the ratio of the total amount of tax payments to GDP. Thus, the tax burden is a consequence of the state's tax policy and a qualitative characteristic of any taxation

system. Figure 1 presents a comparative analysis of the tax burden in developed (dominantly European) countries and Ukraine.

Analysis of Figure 1 shows that the tax burden in our country is almost the same as in developed European countries (the tax burden is lower in the USA, Finland, Indonesia, and Romania). However, reducing the tax burden is a necessary precondition for Ukraine's exit from the economic crisis, which will lead to the formation of many positive changes in the financial and tax spheres.

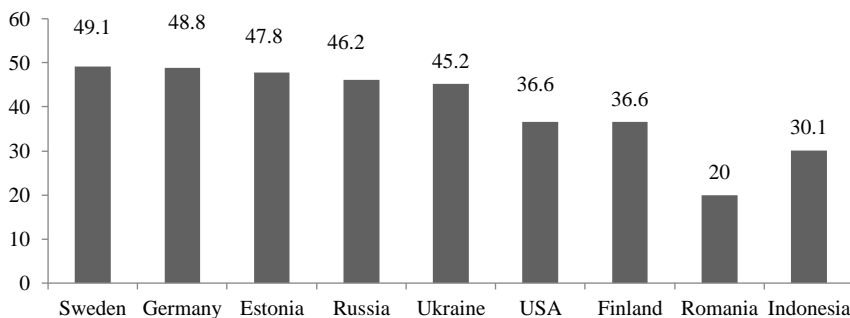


Figure 1. Tax burden in different countries of the world

Sources: developed by the authors based on PwC (2021).

The gradual reduction of the tax burden on individuals will boost household savings and consequently their purchasing power. While decreasing a tax burden for legal entities might help them reinvest more in business, realize technological modernization, and create financial reserves to cover losses in unfavorable market fluctuations. Moreover, a decrease in corporate tax burden might help eliminate motives to tax avoidance and boost de-shadowing processes. Therefore, an effective tax policy should focus on finding the optimal methods of tax evasion and the level of a tax burden for incentives economic growth

Acknowledgments

This paper is realized under the project "Structural-functional multiplex model of ecological tax system building in Ukraine in the context of national security" (registration number 0119U100759)

References

1. PwC. Taxes on corporate income (2021). – Access mode: <http://taxsummaries.pwc.com/>.

2. State Fiscal Service of Ukraine. Receipts of taxes and fees (2021). – Access mode: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokaznikiroboti/nadhodjennya-podatktiv-i-zboriv-obov'яз/nadhodjennya-podatktiv-i-zboriv/>.

3. State Statistics Service of Ukraine (2021). – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ ТА ЗАКОРДОНОМ

*доцент, к.е.н. Н. Г. Пігуль,
студентка А. Червань*

Сумський державний університет, Україна

Набуття Україною незалежності було початковим кроком до еволюції нашої держави, а також призвело до її приєднання до світового співтовариства. Країна отримала можливість розвиватися як соціальна, демократична держава, де забезпечення прав і свобод громадян є однією з головних прерогатив. Водночас склалася ситуація, коли регулювання в окремих сферах життєдіяльності суспільства було значно ускладнене внаслідок швидкої зміни вектору функціонування державного апарату, правової системи тощо. Переорієнтація економіки країни з планової на ринкову форму зумовила розробку принципово нової моделі правового регулювання та практичної координації всього масиву банківських установ. У зв'язку з цим питання економіко-правового регулювання банківської системи набуло високого рівня актуальності. Водночас не слід забувати, що в останні роки розвиток нашої держави цілком спрямований на приєднання до європейського середовища, яке вимагає великої кількості реформ у різних сферах функціонування України, зокрема, банківській системі. У цьому контексті науковий аналіз зарубіжного досвіду у галузі державно-правової координації цієї категорії є доцільним з метою його подальшої реалізації в рамках національної правової системи.

На території нашої країни Національний банк України відіграє ключову роль у сфері державного впливу та координації банківської системи. Зазначений орган є центральним банком держави, спеціальним центральним органом державного управління, правовий статус, завдання, функції, повноваження та принципи організації якого визначаються Конституцією та іншими законодавчими актами (Про Національний банк України, Закон України, 1999). Поряд із формами адміністративно-правового регулювання банківської системи, що встановлені Законом України «Про банки та банківську діяльність» та Законом України «Про Національний банк України», певні повноваження у реалізації функцій регулювання та нагляду

за банківською системою має Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, функціонування якого базується на положеннях Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб». Цей нормативно-правовий акт чітко встановлює та розмежує повноваження Фонду та Національного банку України щодо процедури виведення банків з ринку та ліквідації неплатоспроможних комерційних банків (Іскізаров, 2017; Про систему гарантування вкладів фізичних осіб, Закон України, 2012).

Світовий досвід адміністративно-правового регулювання банківської системи суттєво відрізняється від національного. Це, перш за все, пов'язано з тим, що велика кількість зарубіжних країн протягом віків будувала свої банківські системи та механізми впливу на них з точки зору ринкової економіки. Наприклад, Великобританію по праву можна вважати першоджерелом традицій у галузі адміністративно-правового регулювання банківської системи, оскільки саме в цій країні в 1694 р. був створений перший у світі центральний банк (Офіційний веб-сайт Банку Англія).

На сьогоднішній день банківська система Великобританії має добре розвинену інфраструктуру, базується на потужному грошовому ринку, тісно пов'язаному з основними фінансовими центрами світу, в основному орієнтованим на обслуговування міжнародних економічних відносин. Банк Англії – фінансова установа, незалежна від уряду. Однак формально вона все ще перебуває у підпорядкуванні Міністерства фінансів (Підплітній, 2010).

Банківська система Японії складається з Центрального банку, державних та приватних фінансових установ. До групи державних та приватних фінансових установ входять міські банки, цільові банки, великі регіональні банки, середні та малі регіональні банки. Центральний банк управляє всіма банками країни. Разом з Міністерством фінансів та Федерацією економічних організацій він здійснює грошово-кредитне регулювання в країні. Крім того, Банк Японії вирішує три основні завдання. По-перше, формує курс національної валюти, регулюючи обсяг грошей в обігу, підтримуючи стабільну вартість ієни всередині країни та за її межами. По-друге, він регулює грошовий обіг, встановлюючи процентні ставки. По-третє, це банк, який вирішує проблему підтримки стабільності фінансової системи країни та її стійкого економічного розвитку (Шапіро, Ляшенко, 2016).

Однією з найдосконаліших у світі є німецька модель адміністративно-правового регулювання банківської системи (Podplietnii, 2010; Sarkisiant, 2006). Німецька банківська система загалом складається з Федерального банку (Bundesbank), універсальних банків, до яких належать приватні, кооперативні та публічно-правові банки та спеціалізовані банки, які є приватними та публічними банками. Центральне місце в цій системі займає Бундесбанк. Йому доручається здійснення регулювання грошового обігу та кредитного забезпечення економіки з метою підтримання валютної

стабільності. Крім того, Бундесбанк «дбає» про банківські показники розрахункової системи в країні та за кордоном (Златіна, 2010).

Важливу роль у механізмі адміністративно-правового регулювання в банківській системі грають центральні земельні банки (державні банки). Завдання цих установ – здійснювати операції та адміністративне управління у своєму регіоні. До їх компетенції також входить право укладати під свою відповідальність операції з земельними адміністраціями та кредитними установами у своєму регіоні (Melnyk, Taranhul, Hordei, 2010).

Механізм адміністративно-правового регулювання банківської системи у Франції характеризується високим рівнем ефективності. Головною особливістю банківської системи зазначеної країни є те, що вона повністю перебуває під контролем держави (Stukalo, Lytvyn, Derkach, 2014). Ключовим органом регулювання банківської системи є Банк Франції. Останній має право приймати нормативні акти та розробляти правила професійної діяльності. Характерним є централізація всієї адміністративної влади в руках керівника, призначеного указом. Центральний банк традиційно є хранителем золотовалютних резервів. (Стукало, Литвин, Деркач, 2014). Поряд із Банком Франції Комітет з питань банківського регулювання та Банківська комісія відповідають за адміністративно-правове регулювання банківської системи в межах своїх повноважень. Перший орган бере участь у розробці та прийнятті правових актів щодо координації діяльності банків та кредитних установ. По суті, Комітет приймає обов'язкові економічні стандарти. У свою чергу, Банківська комісія забезпечує безпеку французької банківської системи (Oksin, 2014; Банківський портфель).

Отже, проведений аналіз зарубіжного досвіду адміністративно-правового регулювання банківської системи показав, що в більшості країн цей механізм орієнтований на розподіл повноважень між різними органами державної влади. Іншими словами, регулювання банківської системи здійснюється кількома установами, що належать до їх повноважень. Метою цього підходу є забезпечення безпеки банківської системи проти тиску центрального банку країни. У той же час надмірне розподілення повноважень між багатьма органами державної влади може суттєво перешкодити адміністративно-правовому регулюванню банківської системи. Як результат, слід зазначити, що механізм адміністративно-правового регулювання на території нашої держави потребує удосконалення. У цьому контексті досвід Німеччини та Франції, де регуляторні та контрольні повноваження розподіляються між центральним банком та іншими урядовими відомствами, що, в свою чергу, зменшує ризик адміністративного тиску на окремі банківські установи та банківську систему в цілому, є найкращим для реалізації. Крім того, побудова дієвого механізму адміністративно-правового регулювання

банківської системи вимагає систематизації чинного законодавства у цій галузі з метою усунення суперечностей та прогалин.

Список використаних джерел

1. Про банки та банківську діяльність: Закон від 07.12.2000 №2121-III (2001). Вісник Верховної Ради України. №5. Ст. 30.
2. Про Національний банк України: Закон від 20.06.1999 №679-XIV (1999). Вісник Верховної Ради України. №29. Ст. 238.
3. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон від 23.02.2012 №4452-VI (2012). Вісник Верховної Ради України. №50. Ст. 564.
4. Іскізаров О. М. (2017). Адміністративно-правове регулювання банківської діяльності в Україні. Запоріжжя: Класичний приватний університет, 235 с.
5. Офіційний веб-сайт Банку Англії [Електронний ресурс]. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/about/history>.
6. Підплітний В. В. (2010). Удосконалення банківської діяльності в контексті особливостей функціонування банківських систем європейських країн Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. Випуск 18, частина 1, С. 291-297.
7. Шапіро В. С., Ляшенко В. В. (2016). Побудова та функціонування банківських систем: зарубіжний досвід. Молодий вчений. №12(39), С. 626-629.
8. Підплітний В. В. (2010). Удосконалення банківської діяльності в контексті особливостей функціонування банківських систем європейських країн Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. Випуск 18, частина 1, С. 291-297.
9. Саркісянц А.Г. (2006). Формування нової світової банківської галузі. Аудитор. №6. [Електронний ресурс]. URL: [//www.gaap.ru/biblio/audit/auditor/0606_02.asp](http://www.gaap.ru/biblio/audit/auditor/0606_02.asp).
10. Златіна Н. (2010). Особливості банківських систем зарубіжних країн (на прикладі Франції, Німеччини, Італії та Швейцарії). Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. №84, С. 90-93.
11. Мельник П. В., Таранхул Л. Л., Гордей О. Д. (2010). Банківські системи зарубіжних країн: навч. К., 181 с.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ

*студентка Шморгал В.В.,
д.е.н., професор Боронос В.Г.
Сумський державний університет, Україна*

На сучасному етапі розвитку ринку банківських послуг особливого значення набувають карткові платіжні технології, оскільки останнім часом все більше українців використовують безготівкову форму розрахунку, що пов'язано із ефективністю, надійністю та зручністю такого виду розрахунків. Розрахункові операції з використанням платіжних карток значно розширили асортимент банківських фінансових послуг та збільшили величину банківського прибутку. Зокрема, центральний банк країни зацікавлений у зростанні обсягу безготівкових розрахунків з метою покращення моніторингу та регулювання потоків грошової маси всередині країни. Враховуючи всі переваги платіжних карток, актуальним є дослідження тенденцій розвитку ринку платіжних карток, виявлення проблем та перспектив його розвитку.

Дослідження сутності поняття «платіжна картка» займалось багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Бланк І. А., Колодізев О. М., Загородній А. Г., Мочерний С. В., Петрук О. М. та ін. Провівши аналіз точок зору різних авторів зазначимо, що платіжна картка – це спеціальний ідентифікований засіб, що емітований банківською установою та набуває форми пластикової картки, яка містить інформацію про держателя картки та надає останньому можливість здійснювати безготівковий розрахунок за товари чи послуги, отримувати готівку або проводити перекази грошових коштів.

Нині майже кожна пересічна особа має платіжну картку та відкритий рахунок в банку, про що свідчить позитивна динаміка до збільшення кількості платіжних карток (рис. 1). За даними рис. 1, загальна кількість емітованих платіжних карток в обігу збільшилась на 27,6 % за 2016-2020 роки, оскільки нові покоління клієнтів створюють тренд на сучасні банківські продукти. Обсяг активних платіжних карток, за якими була здійснена хоч 1 операція за місяць склав у 2020 році 40,4 млн. шт., що на 4,2 % менше за показник попереднього періоду та на 24,7 % більше за показник 2016 року. Значний приріст спостерігається за кількістю безконтактних платіжних карток, який за 2016-2020 роки склав 560 %, що пояснюється нарощенням популярності такого виду платіжних карток та спричиняє підвищення

безготівкових операцій з їх використанням. Нині банки здійснюють безконтактні платежі за технологією NFC (з використанням мобільних пристроїв). У зв'язку з останнім, відбувається зниження платіжних карток з магнітною смугою на 6,5% за аналізований період.



Рисунок 1. Динаміка кількості платіжних карток в Україні за період 2016-2020 роки, млн. шт.

Зазначимо, що платіжна картка є інструментом безготівкових розрахунків, які є важливим стратегічним напрямом розвитку банківської системи та економічному розвитку системи в цілому, оскільки розширення системи безготівкових розрахунків сприятиме покращенню кредитного потенціалу банківської системи.

Розвиток ринку платіжних карток пришвидшили події 2020 року, а саме пандемія COVID-19, що спричинила зміну в платіжних звичках українців в бік безготівкових розрахунків, зокрема в мережі Інтернет, тобто попитом все більше користуються безготівкові платежі та послуги електронної комерції.

Основною проблемою, що існує на ринку платіжних карток, є недостатньо розвинута інфраструктура, оскільки не всі торгові мережі оснащені відповідним обладнанням, тому здійснити оплату за товари можливо за рахунок готівкових коштів. Ще одним недоліком є те, що безготівкові розрахунки поширені у великих населених пунктах, натомість у селах або селищах міського типу практично неможливо знайти можливість розрахунку платіжною картою. Проте, як свідчить аналітика, спостерігається нарощення кількості POS-терміналів (+87,7 %) суб'єктів господарювання, які приймають картки (+124 %). Зазначимо, що

спостерігається розширення безконтактної платіжної інфраструктури, що було зумовлено популяризацією таких інноваційних сервісів як Apple Pay та Google Pay, що розпочали свою роботу в Україні.

Виходячи з цього, перспективними напрямками вдосконалення ринку платіжних карток є:

- підвищення безпеки платіжних карток від шахрайства;
- використання новітніх технологій;
- стимулювання розширення системи безготівкових розрахунків на основі використання певних бонусів та знижок.
- підвищення фінансової грамотності населення з приводу безготівкових розрахунків;
- стимулювання розвитку платіжної інфраструктури, використовуючи пільги та преференції;

Таким чином, вагомим рушієм розвитку банківської діяльності виступає впровадження високо інформаційних та технологічних карткових технологій, що буде основою ринку банківських послуг та сприятиме фінансовій стабільності та стійкості банківської системи в цілому.

Список використаних джерел

1. Легкоступ І. І. Ринок платіжних карток: стан, проблеми та перспективи розвитку в Україні. *Науковий вісник Чернівецького університету*. Економіка. 2019. Вип. 809. С. 63-71. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvchu_ec_2019_809_11.
2. Колодізев О. М. Шахрайство із платіжними картками: сучасний стан і заходи протидії. *Бізнес Інформ*. 2019. № 3. С. 315-321. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2019_3_45.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>.
4. Руденко З. М. Сучасний стан та перспективи розвитку безготівкових розрахунків в Україні. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2017. Вип. 13(1). С. 16-24. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2017_13\(1\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2017_13(1)_4).
5. Циганов С. А. Розвиток інноваційної інфраструктури глобального ринку платіжних послуг. *Фінанси України*. 2016. № 2. С. 99-110. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2016_2_8.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ПОБУДОВИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

*к. е. н., старший викладач Павленко Л. Д.,
студент Кузнецов Д. В.
Сумський державний університет, Україна*

Забезпечення фінансової стійкості банку сьогодні має передбачати об'єктивне визначення її поточного та запланованого стану, прийняття ефективних управлінських рішень щодо фінансових ресурсів, а також, реалізацію управлінських рішень, які б забезпечили досягнення стратегічних цілей та підвищили його конкурентні позиції на ринку. Це є впорядкованість дій для формування цілісного механізму як форми практичного практичної реалізації відносин у цій сфері.

Для формування ефективного механізму забезпечення фінансової стійкості банку, який би відповідав та враховував вимоги сучасного ринку, необхідним є уточнення дефініції «фінансова стійкість». Саме вона виступає об'єктом, на який чинять вплив суб'єкти, відповідальні за її підтримання на оптимальному для банку рівні за допомогою відповідного інструментарію.

Процес трансформування ресурсів банку в загальній системі фінансового менеджменту банку проходить через управління його фінансами, якість реалізації яких впливає на рівень стійкості.

На рисунку 1.1. зазначено п'ять ключових елементів стійкості банку, основу яких формує фінансова стійкість банку, що дозволить визначити основні складові категорії при визначенні її сутності.

Отже, на основі [1] фінансову стійкість банку можна визначати як стан банку, при якому він визнається платоспроможним, ліквідним, має достатню величину регулятивного капіталу для покриття всіх можливих ризиків, пов'язаних з банківською діяльністю, і при цьому залишається достатньо прибутковим, тобто його активи використовуються максимально ефективно в умовах конкурентного середовища.

Сьогодні для забезпечення фінансової стійкості банку необхідно застосовувати на практиці прогресивні методи, що будуть спрямовані на: підвищення рівня його капіталізації, покращення якості активів, структури фінансового менеджменту, оптимізацію процесів, пов'язаних з управлінням активами та зобов'язаннями. Використання зазначених методів забезпечать такі умови функціонування банку, за яких його взаємодія з операційним середовищем мінімізує його ризики.

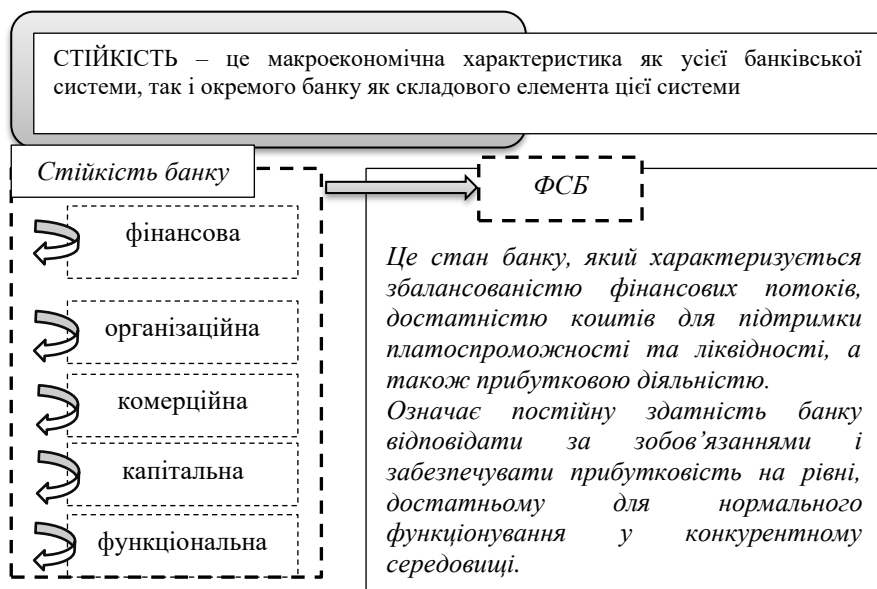


Рисунок 1. Визначення ФСБ як ключового елементу стійкості банку

Попри численні наукові здобутки, положення щодо визначення механізму забезпечення фінансової стійкості банку і дотепер належать до дискусійних та потребують подальшого дослідження.

Узагальнення теоретико-методичних підходів щодо побудови та реалізації механізму забезпечення фінансової стійкості банку зображено на рисунку 2.

Механізм забезпечення фінансової стійкості для сучасного банку ґрунтується на фінансовій стратегії та включає послідовність дій, інструментів та правил, що визначають досягнення поставлених фінансових цілей, які застосовують суб'єкти управління.

Тому, механізм забезпечення фінансової стійкості банку можна трактувати як комплекс конкретних елементів впливу на процес формування та реалізації управлінських рішень у сфері забезпечення його здатності протистояти зовнішнім шокам, що погіршують трансформацію заощаджень в інвестиції та переказ платежів в економіці.

Врахування теоретико-методичних підходів побудови та реалізації механізму забезпечення фінансової стійкості банку дозволять банку побудувати ефективно функціонуючий механізм, що дозволить банку реалізувати стратегічні цілі та мінімізувати свої ризики.



Рисунок 2. Теоретико-методичні підходи побудови та реалізації механізму забезпечення фінансової стійкості банку [2,3]

Список використаних джерел

1. Dovgal, Yu. S., Chamara, R.O.(2015). Sutnist` finansovoyi stijkosti komercijnogo banku ta efekty`vni shlyaxy` yiyi zabezpechennya [The essence of financial stability of a commercial bank and effective ways to ensure it]. *FINANCIAL SPACE*. (17). 130-134.
2. Yaremenko, O.R., Berenych, A.V. (2017) Management mechanism and factors influencing the financial stability of the bank. [Mexanizm upravlinnya ta faktory` vply`vu na finansovu stijkist` banku] *Global and national economic problems*. 20. 918-924.
3. Karpova, O.I., Morgun, I.M. (2011) Conceptual approaches to improving the management of financial stability of the bank [Konceptual`ni pidxody` shhodo vdoskonalennya upravlinnya finansovoyu stijkistyu banku.] *Collection of scientific works of the Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the NBU* 1(10). 13-18.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*студентка Деркач Л.С.,
д.е.н., проф. Гриценко Л.Л.
Сумський державний університет, Україна*

Станом на сьогодні розвиток ринкових відносин у світі вимагає від підприємств оптимального ведення своєї діяльності та підвищення ефективності функціонування. Оскільки головним завданням підприємства може бути отримання прибутку, а фінансовий стан підприємства визначається формуванням і використанням його ресурсів, то стає необхідним розгляд такого питання як управління фінансовими ресурсами. Головною метою дослідження є визначення теоретичних засад управління фінансовими ресурсами підприємства задля обґрунтування того, що раціональний підхід до цього процесу є ключовою умовою ефективної діяльності.

На наш погляд, важливо підійти до розгляду зазначеного питання, визначивши сутність поняття «фінансові ресурси». На думку Коробова М. Я., фінансові ресурси підприємства – це грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, валового внутрішнього продукту, національного доходу і використовуються для реалізації цілей підприємства (Коробов, 2002). Лахтіонова Л. А. у своїх працях пояснює, що фінансовими ресурсами варто називати грошові кошти у формі грошових фондів (статутний, резервний, фонд оплати праці) та у нефондовій формі задля виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками тощо (Лахтіонова, 2001). Тобто, під фінансовими ресурсами слід розуміти частину грошових доходів та надходжень суб'єктів господарювання, що можуть застосовуватися як при формуванні децентралізованих фондів фінансових ресурсів, так і в нефондовій формі для забезпечення процесів розширеного відтворення, а також виконання фінансових зобов'язань.

Фінансові ресурси є об'єктом загальної системи фінансового менеджменту на підприємствах, що означає систему принципів та методів розробки і введення в дію управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства, а також організації обороту його грошових коштів. Також процесом управління фінансовими ресурсами підприємства називають відповідну діяльність, що пов'язана із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, яка дозволила б підприємству розвиватися на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності, а також забезпечення і підтримки фінансової рівноваги підприємства (Опачинський,

2011). Визначення оптимального управління фінансовими ресурсами може сприяти безперервності виробничої діяльності підприємства, зміцненню його платоспроможності та конкурентоспроможності на ринку в сучасних умовах. Процес управління фінансовими ресурсами підприємства у загальному розумінні полягає у наступних послідовних етапах:

- виявлення проблем – передбачає оцінку фактичного стану діяльності підприємства, зокрема з фінансової сторони, визначення наявності проблем та нереалізованих можливостей;

- звернення до досвіду – пов'язаний з аналізом таких негараздів, причин їх виникнення, здебільшого на основі звернення до досвіду інших менеджерів з приводу управління фінансовими ресурсами;

- прийняття рішень – означає визначення усіх можливих шляхів розв'язання питання, їх зіставлення та розгляд задля вибору найбільш оптимального серед найрізноманітніших можливих варіантів на наступному етапі прийняття управлінського рішення з боку менеджера;

- визначення рішень – уже має на увазі застосування чітких дій, що стосуються реалізації раніше прийнятого рішення;

- реалізація рішень та оцінка результатів – полягає у загальній оцінці результативності визначеного рішення, тобто чи принесло воно користь для підприємства, чи ні. Як правило, цей етап проводиться за допомогою опитування працівників, різноманітних перевірок, визначення задоволення співробітників, покупців, постачальників та ін. (Опачинський, 2011).

Варто звернути увагу на те, що управління фінансовими ресурсами підприємств можна розділити за певними ключовими напрямками, а саме: аналіз і планування майнового фінансового стану; забезпечення фінансовими ресурсами; розподіл і використання фінансових ресурсів (Волинчук, 2012).

Як правило, аналіз і планування майнового фінансового стану підприємства відбувається у загальному вигляді. На практиці цей процес передбачає, по-перше, проведення сукупної оцінки наявних активів та джерел їх фінансування, а також при необхідності пошуку додаткових таких джерел. По-друге, розгляд розміру і складу фінансових ресурсів, без достатньої кількості яких неможливо проводити ефективну діяльність, направлену на отримання позитивних результатів. По-третє, систематичний контроль використання фінансових ресурсів на відповідному підприємстві, контроль ефективного їх спрямування та отриманих результатів задля подальшого прийняття рішень.

Наступний напрямок передбачає забезпечення фінансовими ресурсами. Мова йде про підтримання оптимального обсягу фінансових ресурсів на підприємстві задля можливості його нормального функціонування. Забезпечення коштами вимагає регламентування джерел їх формування. При

цьому необхідними завданнями є оцінка: обсягу фінансових ресурсів, які потрібні підприємству; форм надання фінансових ресурсів, що поділяють на довгострокові та короткострокові; методів мобілізації фінансових ресурсів; відшкодувань, що тягнуть за собою певні фінансові ресурси, тобто мова йде про процентні ставки та інші умови відповідного джерела; наявності ризику та його величини.

Що стосується розподілу і використання фінансових ресурсів того чи іншого підприємства, то ця стадія проводиться у межах політики управління капіталом, управління активами та інвестиційної політики. Тобто здебільшого основні умови результативності залежать від самого підприємства. Також ми маємо зазначити, що безумовною та завершальною складовою діяльності, пов'язаної з фінансовими ресурсами, є підбивання підсумків, які є кроком для прийняття рішень та подальших дій. Ми рекомендуємо цю частину роботи проводити за допомогою чіткого розмежування таких питань, як допустимість отриманої кількості фінансових ресурсів підприємством за видами діяльності, можливість за їх допомогою повністю забезпечити поточні фінансові потреби, доцільність напрямів використання фінансових ресурсів, вірогідність перевищити дохідну частину над витратною, правильність політики фінансування капіталовкладень, ефективність механізму управління оборотним капіталом; результативність дивідендної політики підприємства та ін.

Отже, правильне використання та ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства є основною передумовою досягнення високих результатів господарської діяльності. Подальше дослідження в рамках вивченого питання може бути пов'язане з розробкою дієвого механізму управління фінансовими ресурсами, який надав би змогу підприємствам досягти високих результатів та віднайти конкурентоспроможну стратегію розвитку.

Список використаних джерел

1. Волинчук Ю. Особливості формування та використання фінансових ресурсів підприємств / Ю. Волинчук. – 2012. – № 8. – С. 96-101.
2. Коробов М. Я. Фінансова діяльність підприємства: [навч. посіб.] / [М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова]; 2ге видання. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
3. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Лахтіонова Л. А. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
4. Опачинський Д. Методи визначення приросту фінансових ресурсів підприємства, напрямів та ефективності їх використання / Д. Опачинський // Економіст. – 2011. – № 8. – С. 23-27.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

*асистент Лопушинська О. В.,
аспірант Вовк М. О.*

Полтавська державна аграрна академія, Україна

Більшість підприємств агропродовольчої сфери України характеризуються домінуванням ресурсоемних виробництв, зношеністю основних виробничих фондів, відсутністю інноваційної і ресурсозберігаючої стратегій розвитку, використанням застарілих технологій виробництва тощо. В умовах невинної глобалізації вітчизняні підприємства втрачають конкурентні переваги на внутрішньому і зовнішньому ринках, адже закордонні виробники пропонують більш екологічну і якісну агропродовольчу продукцію за доступними цінами. В умовах зростання чисельності населення в світі, що призводить до обмеженості ресурсів і зростання їх вартості, стає актуальним використання новітніх методів щодо ведення господарської та управлінської діяльності і забезпечення сталого розвитку підприємств агропродовольчої сфери України. Одним із важливих факторів, що забезпечує розвиток підприємства, є підвищення ефективності техніко-технологічного менеджменту на підприємстві.

Одним із важливих етапів на шляху забезпечення якісного техніко-технологічного менеджменту є оцінка його ефективності. Під ефективністю техніко-технологічного менеджменту підприємства слід розуміти результат управлінської діяльності від використання заходів, спрямованих на оптимізацію використання техніко-технологічних ресурсів підприємства. В умовах сталого розвитку під час визначення ефективності техніко-технологічного менеджменту слід до уваги брати не тільки економічну складову, але і соціальну та екологічну. Економічну ефективність техніко-технологічного менеджменту підприємства доцільно визначати співвідношенням між економічним результатом, який отримано від реалізації заходів щодо раціонального використання техніко-технологічних ресурсів, і обсягом витрат на їх проведення за певний період часу. Соціальна ефективність показує, яким чином дані заходи впливають на ступінь задоволення потреб людей. Результатом зростання соціальної ефективності техніко-технологічного менеджменту підприємства є підвищення якості агропродовольчої продукції, створення комфортних умов праці для персоналу, налагодження довгострокових зв'язків із споживачами тощо. Екологічна ефективність техніко-технологічного менеджменту підприємства

відображає ступінь впливу на екологічне середовище під час ведення господарської діяльності (Markina et al., 2021).

З метою проведення об'єктивної і комплексної оцінки ефективності техніко-технологічного менеджменту підприємств агропродовольчої сфери України доцільно визначити основні етапи даного процесу (рис. 1).

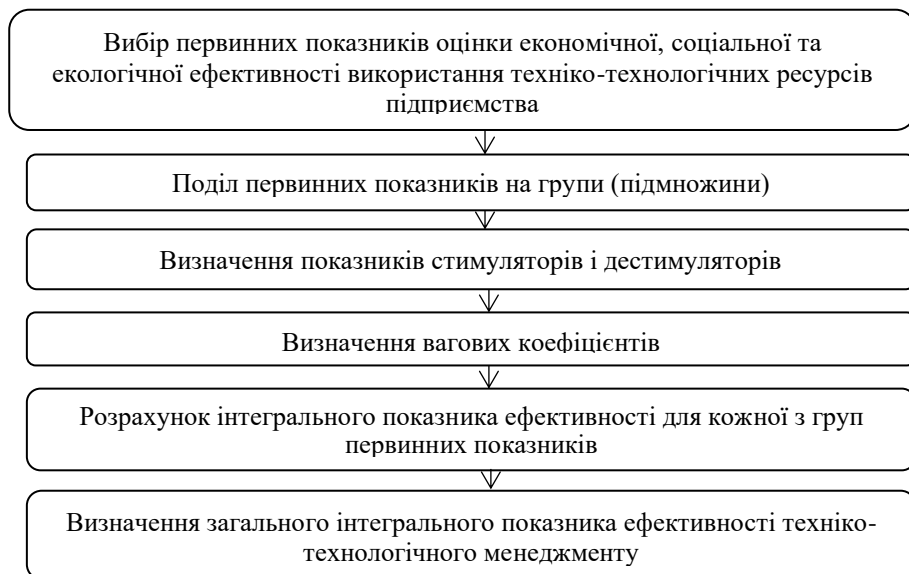


Рисунок 1. Основні етапи оцінки ефективності менеджменту техніко-технологічного менеджменту підприємств агропродовольчої сфери України (авторська розробка)

Отже, техніко-технологічний менеджмент є базисом забезпечення сталого розвитку підприємства. Даний вид управлінської діяльності забезпечує раціональне використання техніко-технологічних ресурсів, що підвищує конкурентоспроможність продукції підприємств агропродовольчої сфери України. Важливим етапом у забезпеченні якісної управлінської діяльності є проведення об'єктивної оцінки її ефективності.

Список використаних джерел

Markina, I. & Lopushynska, O. (2021). Methods of assessing the management efficiency of the agricultural enterprise resource-saving development. *Modern Science – Moderi veda*, 1, 12–19.

ДУАЛЬНА ОСВІТА: ОСОБЛИВОСТІ НІМЕЦЬКОЇ МОДЕЛІ І ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

аспірантка Мельник О.В.,

к.е.н., доц. Мирошниченко Ю.О.

Сумський державний університет, Україна

Сьогодні дуальне навчання є справжнім трендом в системі освіти. Дуальне навчання – це форма організації освітнього процесу, за якої навчання у навчальному закладі поєднується із практичною підготовкою, що відбувається паралельно із ним, і здійснюється на базі підприємства. Актуальним завданням є дослідження європейського досвіду впровадження дуальної освіти та перспективи її імплементації в систему вищої освіти України.

В Німеччині, що є батьківщиною дуальної моделі освіти, в залежності від навчального закладу, теоретичні заняття чергуються із практичними за інтегрованою моделлю (наприклад, 2 дні на тиждень – навчальний заклад, 3 дні – практика на підприємстві), або ж по блоках (по 2 тижні, по місяцях, семестрах тощо). Як правило, практичне навантаження є дещо тривалішим – до 3/4 усього часу. На підприємстві студент має свого наставника-куратора, який має на це спеціальну кваліфікацію, і отримує певне винагородження саме за кураторство.

Наприкінці усього періоду навчання студент має здати іспит задля отримання відповідного сертифікату як підтвердження свої кваліфікації. За сертифікацію відповідають торгово-промислові палати, які є важливим соціальним партнером в системі дуального навчання. Також вони визначають стандарти навчання, затверджують програми, встановлюють термін навчання за кожною професією, слідкують за дотриманням належних умов навчання студентів на підприємствах і видають їм ліцензії; надають консультації та підтримку усім зацікавленим сторонам. (Hoesckel, 2010)

Фінансування навчальних закладів здійснюється з бюджету земель (забезпечення заробітної плати) та місцевих органів влади (обладнання, інфраструктура). Головна функція держави – координація і забезпечення законодавчих норм. Основне ж фінансове навантаження беруть на себе підприємства: вони відповідають за підтримку свого матеріально-технічного забезпечення, підготовку та кваліфікацію наставників, виплату їхнього винагородження, і стипендії студентам, що складає на початку навчання близько третини середньої заробітної плати, згодом зростає. Їх витрати не обкладаються податками зі сторони держави. Крім того, підприємствам може надаватися додаткова державна фінансова допомога (Hoesckel, 2010, Tayurskiy, 2015).

З 1972 року дуальна форма навчання втілюється і у вищій освіті. На сьогодні, за даними Федерального інституту професійної освіти, більше 100000 студентів навчається на близько 1500 освітніх дуальних програмах, які пропонуються так званими «університетами кооперованої освіти». Переважно вони надають ступінь бакалавра, однак останнім часом з'являються і магістерські програми. (Hoesckel, 2010; Dernova, 2014).

Основними перевагами дуальної освіти є:

- низький рівень безробіття, особливо молодіжного;
- збалансування попиту і пропозиції на ринку праці. Більша частина студентів після отримання сертифікату стає штатним співробітником підприємства, що є дуже вигідним як для студента, так і для підприємства, яке не має шукати та «виховувати» кадри «із вулиці»;
- зниження вартості підготовки студента для держави, оскільки більшу частину витрат беруть на себе підприємства. Це особливо важливо з урахуванням того, що взагалі освіта в Німеччині – безкоштовна;
- збільшення практичної складової процесу навчання: набуття студентом практичних навичок, які одразу ж знаходять застосування в роботі;
- розвиток самостійності студента; підвищення його мотивації і відповідно, підвищення результатів навчання;
- використання в навчальному процесі сучасного обладнання в умовах реального підприємства, що має позитивний вплив на якість отриманої освіти і сприяє забезпеченню ринку кваліфікованими кадрами;
- ефективне залучення роботодавців до навчального процесу; сприяння співпраці в інших аспектах: спільні інноваційні розробки тощо.

Завдяки своїй ефективності, дуальну систему освіти практикують у Австрії, Данії, Швейцарії, Канаді, Нідерландах, Люксембурзі та інших країнах.

За часів української радянської системи освіти існували заводи ВТНЗ, де студенти навчалися і одночасно працювали за фахом на підприємствах. Сьогодні в Україні уже іде обговорення часткового введення елементів дуальної освіти та навіть запуск пілотних проектів в аграрній галузі, на морському транспорті та в кібербезпеці (Andreitsiv, 2017). Втілюється проект «Дуальна освіта в діалозі» з активною передачею досвіду німецького ВНЗ дуального типу Гера-Айзернах Українській робочій групі при МОН України (Gavrylyuk, 2017). Це, безперечно, є дуже перспективним напрямком, однак, передбачає певні особливості:

- складність переформування структури традиційних навчальних планів згідно принципів дуального навчання;
- узгодженість графіку навчального процесу з виробничим, особливо під час традиційних літніх канікул;

- відповідність напрямків навчання наявним підприємствам регіону;
- неготовність більшості підприємств приймати на роботу велику кількість практикантів і сплачувати їм хоча б якусь стипендію, враховуючи зростання рівня безробіття в Україні, тобто для них це – скорочення навіть наявних робочих місць. З іншого боку, такі практиканти можуть виступати для них досить дешевою робочою силою.

Отже, імплементація елементів дуального навчання в систему вищої освіти України є перспективним, оскільки вирішує одразу декілька наявних проблем: наближення освітньо-кваліфікаційної структури підготовки кадрів реальним потребам виробництва регіону, як наслідок – зменшення рівня безробіття в регіоні; набуття студентами компетентностей, затребуваних на ринку праці вже «сьогодні» (і навіть «завтра»); налагодження співпраці університетів з роботодавцями і державою; в перспективі – зниження вартості підготовки студента для держави. Безумовно, такого результату не можна досягти одразу через зрозумілі складнощі щодо організації навчального процесу і особливо щодо узгодження фінансових питань, однак зважаючи на значні переваги, розроблення стратегії поступового введення елементів дуальної освіти, можна вважати перспективним напрямком.

Список використаних джерел

1. Andreitsiv, I. (2017). What is dual education and what for it is for Ukrainians. *Ukraiinska pravda*. Retrieved from: <https://life.prawda.com.ua/society/2017/02/16/222630/>
2. Dernova M.G. (2014). Work-based learning model in university: european practices. *Adult Education: Theory, Experience and Perspectives*, 2, 137-145. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/OD_2014_2_19.
3. Gavrylyuk, I & Duddek, R. (2017). Dual education in dialogue: report on project implementation and results, and recommendations. Retrieved from https://www.imath.kiev.ua/project/1/dual_education_ua.pdf
4. Hoeckel, K. & Schwartz, R. (2010) OECD Reviews of Vocational Education and Training: A Learning for Jobs Review of Germany. Retrieved from: <https://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/Learning%20for%20Jobs%20book.pdf>
5. Tayurskyi, A.I. & Levko, V.A. (2015). Role of dual vocational education in the innovative development of industrial enterprise. *Siberian Journal of Science and Technology*, 16 (4), 1071-1077. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-dualnogo-professionalnogo-obrazovaniya-v-innovatsionnom-razvitii-promyshlennogo-predpriyatiya>.
6. Vyshnevskaya, N.T. (2010). Models of primary vocational training in modern economies. *Educational Studies*, 4, 5-29.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

*д.е.н., проф. Кобушко І. М.,
студентка Давиденко Т.Ю.*

Сумський державний університет, Україна

Протягом останнього десятиріччя в Україні надзвичайно важливим є питання модернізації економіки, раціонального розподілу та управління ресурсами країни та створення привабливого інвестиційного середовища, як для вітчизняних так і іноземних інвесторів.

Варто звернути увагу на той факт, що для динамічного та стійкого розвитку економіки країни не достатньо використовувати тільки державні ресурси. Тому все більш актуальним стає питання поширення державно-приватного партнерства (далі - ДПП) у сфері інвестування в Україні.

Сьогодні проведення реформи децентралізації є гарним поштовхом до активного впровадження механізму ДПП на регіональному та місцевому рівнях, адже місцеві органи влади є більш зацікавленими у проведенні спільних інвестиційних проєктів з приватним бізнесом, ніж держава влада. Крім того, ОМС можуть залучати інвестиції приватних партнерів, не відчужуючи об'єкти комунальної власності.

Основною формою реалізації проєктів ДПП в світі є концесія, проте в Україні зазначена практика у більшості випадків була невдалою, особливо при партнерстві держави та приватного бізнесу з приводу масштабних інвестиційних проєктів. Підґрунтям невдалої реалізації проєктів стало неузгодження та застарілість нормативно-правових актів щодо державно-приватного партнерства у сфері інвестування. Тому в Україні було розпочато процес гармонізації законодавства щодо механізму державно-приватного партнерства.

Першим визначним кроком у вирішенні проблеми законодавчого рівня стало прийняття 03.10.2019 року нового ЗУ «Про концесію». До прийняття нового закону «Про концесію», спостерігалась неоднозначність та неузгодженість із законом «Про державно-приватне партнерство» щодо процедур ініціювання ДПП та конкурсного відбору приватного партнера.

Прийняття нового закону «Про концесію» надало можливість чіткого встановлення процедур проведення договору концесії та вибору приватного партнера. У зазначеному законі передбачено розширення переліку видів діяльності щодо укладення концесійних договорів, особливо спрямованих на забезпечення потреб суспільства, що, як правило, є безпосередньою функцією держави та місцевих органів влади, комунальних, державних підприємств.

У новому Законі «Про концесію» було враховано можливість виступати державним партнером одночасно двом органам влади – державному або місцевому, Національній академії наук України та галузевим академіям наук. Крім цього було розширено коло осіб, які беруть участь у концесії, а саме такими учасниками можуть бути: концесіонер, концесієдавець та претендент, користувачі концесії, кредитори, незалежні експерти та радники (Про Концесію, 2020). Такі зміни були внесені відповідно до статті 3У «Про ДПП» з метою уникнення неузгодженості двох законів.

Відкритим залишається питання щодо реєстру договорів концесії Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства та Фонду державного майна. Дані у цих джерелах різняться. Важливо розвивати та поширювати використання механізму ДПП в сфері інвестування на території України, коли немає єдиного реєстру проєктів та відповідних договорів.

Мінекономрозвитку надає обмежену кількість інформації щодо ініціювання та здійснення проєктів ДПП. Відсутність даних про вартість залучених інвестицій, оцінку та результати реалізації проєктів ДПП заважає здійснювати моніторинг та об'єктивно оцінювати стан державно-приватного партнерства в країні.

У статті 21 3У «Про державно-приватне партнерство» вказано, що одним з повноважень центрального органу виконавчої влади, який реалізує державну політику у сфері ДПП, належить оприлюднення в установленому порядку результатів здійснення державно-приватного партнерства, але такі звіти не оприлюднюються (Про державно-приватне партнерство, 2020).

Враховуючи усе вищезазначене, доцільним заходом щодо впровадження ефективного механізму ДПП в сфері інвестування на території України є створення Єдиного державного реєстру проєктів ДПП на міжнародному рівні. Даний захід може зробити українські проєкти ДПП інвестиційно-привабливими. Прозорість та актуальність даних дозволить залучати не тільки вітчизняних, але й закордонних інвесторів у розвиток регіонів України. Окрім загальних даних щодо проєктів ДПП в електронному доступі важливо розмістити інформацію щодо етапів та ступеню виконання угод, обґрунтування причин розірвання договорів та здійснити конкретизацію фактів щодо порушень законодавства України у сфері державно-приватного партнерства в сфері інвестування.

Ще у період 2013-2018 років була затверджена Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні та визначено, що перешкодами для розвитку державно-приватного партнерства є низький рівень довіри громадян до органів державної влади та недостатня обізнаність населення з питань переваг та ризиків реалізації інвестиційних проєктів на засадах ДПП (Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-

2018 роки, 2013). На 2021 рік зазначені проблеми залишаються актуальними, саме тому, паралельно слід задіяти рекламні заходи щодо поширення інформації про наявність конкурсів для вибору приватного партнера та виокремити основні переваги даного механізму для приватного бізнесу, адже не всі підприємства та організації обізнані у даному питанні. Даний захід дозволить не тільки підвищити грамотність населення у питанні інвестування, а й збільшити кількість учасників конкурсу, що підвищить ймовірність вдалої реалізації проекту, адже велика кількість проектів завершується на етапі конкурсу, коли жоден з партнерів не відповідає вимогам.

Окрім цього, гарантії продовження ефективної реалізації бюджетних програм на державному рівні на довго- та середньострокову перспективу відсутні, що значно уповільнює розвиток ДПП. Будь-який інвестор потребує гарантій щодо реалізації інвестиційного проекту.

Типовою проблемою залишається корупція та нецільове використання коштів серед державних та місцевих органів влади, дозвільних служб, що безпосередньо пов'язані з виконанням проектів державно-приватного партнерства. При процвітанні корупції та відсутності належного моніторингу виконання проектів, їх ефективне впровадження є неможливим. Тому у ході реформи децентралізації державна влада розпочала використовувати замість дотацій, цільовий трансферт – субвенції, який часто використовується безпосередньо на інфраструктурні проекти, що дозволяє спрямувати ресурси на розвиток регіонів та збільшити кількість проектів із залученням приватного партнера у їх реалізацію.

Недостатня компетентність державних службовців є не менш вагомою перешкодою у запровадженні державно-приватного партнерства на території України. На регіональному та місцевому рівні у деяких західних областях не визначені відповідальні особи за активізацію, налагодження та розвиток механізму ДПП. Також відсутня деталізація програми державно-приватного партнерства у цільових програмах та регіональних стратегіях.

Отже, хоча механізм державно-приватного партнерства в сфері інвестування ще тільки починає активно розвиватись та впроваджуватись на території України і має достатню кількість недоліків, але у майбутньому, за їх виправлення, державно-приватне партнерство може стати потужним інструментом розвитку регіонів та економічного зростання країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Про державно-приватне партнерство, Закон України № 2404-VI (2020). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#n9>

2. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки, Розпорядження Кабінету Міністрів України № 739-р. (2013).
Про Концесію, Закон України № 155-IX (2020).
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text>

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ РИЗИКАМИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

студентка **Басанець І.В.**,
доцент, к.е.н. **Котенко Н.В.**

Сумський державний університет, Україна

На сьогодні в умовах глобальної економічної кризи, яка виникла під впливом пандемії COVID-19, що спричинила негативні наслідки як в економіці держави так й у розвитку підприємницької діяльності, питання управління податковими ризиками набуває все більшої актуальності. Як на фінансовий стан і платоспроможність підприємства впливає рівень податкового навантаження, так і на розвиток економіки впливає рівень боргових зобов'язань зі сплати обов'язкових платежів до централізованих фондів грошових коштів, внаслідок збільшення якого зростає безробіття та тіньова економіка, що в свою чергу поглиблює кризу неплатежів і коло змикається. Надзвичайно важливо передбачити і не допустити подібні явища, що призводять до «фіскальних колапсів», тому дослідження впливу криз на механізми управління податковими ризиками як на рівні окремого суб'єкта господарювання так і на рівні публічного сектору є актуальним.

У процесі господарської діяльності постійно виникають внутрішні та зовнішні ризики, що загрожують фінансовій стабільності, досягненню поставлених цілей компанії та визначають рівень фінансової безпеки підприємства у тому числі при управлінні податковою складовою. Податковий ризик – це «економічна категорія, яка відображає певну невизначеність, що присутня в діяльності суб'єкта господарювання або держави стосовно стабільності податкової політики, а також можливість відхилень від запланованих податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів унаслідок ухилення від сплати податків чи порушення податкового законодавства» [1]. Основна проблема податкової безпеки – це оцінка податкових ризиків та навантажень за допомогою методів та інструментів аналізу впливів на різні види ризиків. Щоб визначити чіткий план дій щодо запобігання кризового становища, спочатку потрібно визначити види податкових ризиків, які можуть виникнути при господарській діяльності підприємства (рисунок 1).

До частини податкових ризиків, які існують на підприємствах можна додати форс-мажорний ризик – карантин, що виник під впливом пандемії COVID-19. Форс-мажорні обставини не можна передбачити, єдиний вихід швидке реагування на появу загроз для підприємств. Також сюди можна віднести ризики втрати майна під час пожежі, ризики стихійного лиха та бойові дії на території держави. Під час карантину більшість підприємців

вважали, що до форм-мажорних ризиків можна віднести зміну валютних курсів, інфляцію, відсутність товарів на ринку та ін.. Однак в українському законодавстві дані фактори вважаються ризиками на загальному рівні.

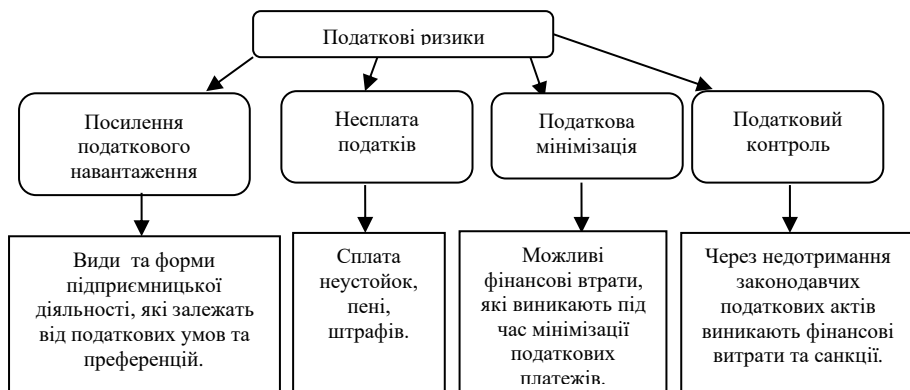


Рисунок 1. Види податкових ризиків

Проблема низького рівня податкового планування підприємства виникає через брак знань та постійну зміну податкових норм в законодавстві. Адже зміни у податковій політиці супроводжуються новими ризиками для компаній та швидкими змінами управлінських рішень. Таким чином у економічну кризу держава повинна підтримувати податкову безпеку та стабільний фінансовий стан, що дозволить підприємствам проводити адекватне управління податковими ризиками та можливість правильно планувати податкову діяльність. Стабільний розвиток податкової системи держави дозволить суб'єктам господарювання рівні умови та знизять рівень тіньової економіки і підвищить податкову культуру. Дослідивши всі рівні ризиків впливу кризи на податкову систему (рисунок 2), тобто на кожному етапі потрібно формувати відповідний комплекс заходів для подолання наслідків та мінімізації ризиків. При реалізації ефективної політики відбувається мінімізація витрат та зменшення зовнішніх та внутрішніх загроз, що свідчить про економічну безпеку компанії. Велика кількість загроз та банкрутство виникає при неідеальній системі управління податковими ризиками, непрофесійних діях керівників та ін.

Даним питанням на підприємстві займаються податкові підрозділи, але для управління непередбачуваними ризиками потрібно використовувати

експертні методи, тобто залучати консультантів з податків, аудиторські фірми, які можуть скласти план дій для подолання наслідків ризиків та оптимізації податкової політики.

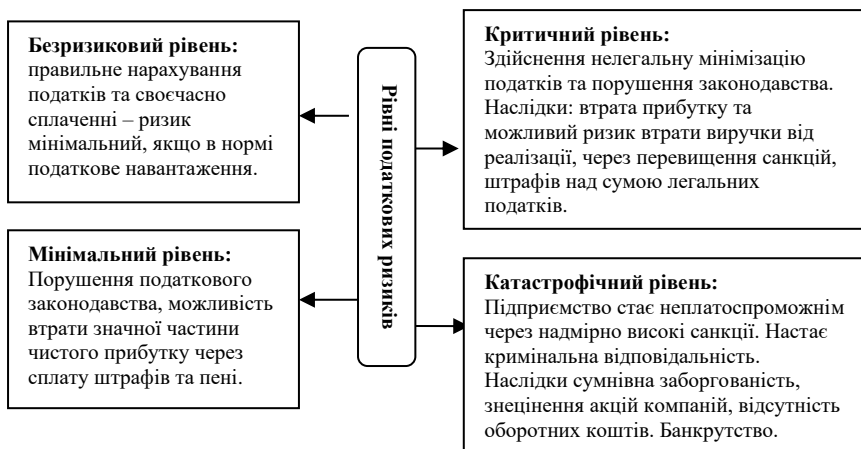


Рисунок 2. Рівні податкових ризиків та їх вплив на податкову безпеку

Також важливе значення має управління форс-мажорними ризиками на державному рівні. Так під час карантину держава для підтримки бізнесу в Україні у податковій сфері створила деякі зміни та внесли додаткові пільги. Основними податковими пільгами було податкові канікули, відтермінування подання звітів та сплати податків, скасування штрафних санкцій під час карантину, матеріальна допомога фізичним особам-підприємцям. Таким чином регулювання ризику на рівні держави дало змогу адаптуватися підприємствам до даних умов, налагодити роботу та зберегти робочі місця.

Отже, податкові ризики мають значний вплив на фінансовий стан підприємства. Тому слід постійно досліджувати, прогнозувати та оцінювати вплив на діяльність підприємства. Для високого рівня фінансової безпеки підприємства потрібно створити ефективний податковий менеджмент. Завдяки цьому виявлення ризиків на початкових стадіях зменшить витрати підприємства, збільшить рівень фінансової стійкості та прибутковості компанії.

Список використаних джерел

1. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів : [навч. посіб.] / С.М. Фролов, О.В. Козьменко, А.О. Бойко [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Фролова. – Суми : УАБС НБУ, 2015. – 332 с.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ ДО БЮДЖЕТУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*студентка Білоус Ю. Г.,
доцент, к. е. н. Котенко Н. В.
Сумський державний університет, Україна*

В наш час питання дослідження впливу пандемії Covid-19 на податкові надходження до бюджету Сумської області та відповідно на формування дохідної частини бюджету області є досить актуальним. Адже має безпосередній вплив на фінансову безпеку регіону та є одним із ключових драйверів впливу органів влади на її стан.



Рисунок 1. Динаміка податкових надходжень до бюджету Сумської області у 2015 – 2020 рр. (млн.грн.)

Джерело: побудовано авторами на основі [1,2].

Аналізуючи рівень податкових надходжень до бюджету за останні роки бачимо зростання податкових надходжень у Сумській області, що в свою чергу, спричинене не зростанням податкових надходжень на прибуток підприємств (рисунок 2), а за рахунок податків та зборів на доходи фізичних осіб. Зростання податків та зборів від фізичних осіб є постійним явищем, що викликане підвищенням рівня мінімальної та максимальної бази оподаткування.

Протягом 2015-2019 рр. спостерігаємо підвищення податкових надходжень на прибуток підприємств, що говорить про зростання фінансових показників підприємств та сприятливі умови регіону для ведення бізнесу.

У 2020 році наявна різка тенденція зниження надходжень, яка була спричинена пандемією Covid -19, що призвела до виникнення кризи в більшості секторів економіки, банкрутства суб'єктів малого та середнього бізнесу, а також зниження економічних та фінансових показників як окремих суб'єктів підприємництва так і в цілому регіону.

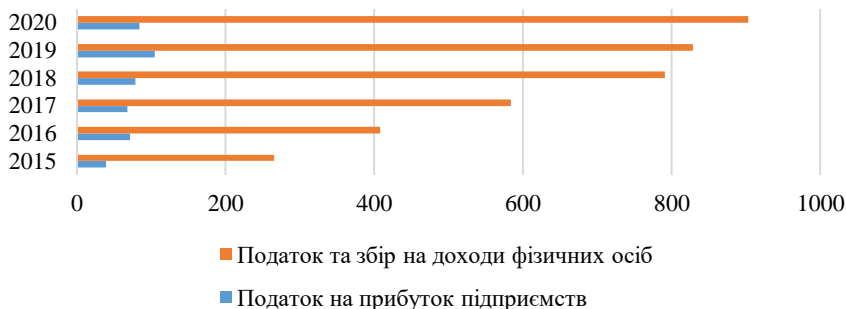


Рисунок 2. Динаміка надходжень податків на прибуток підприємств та на доходи фізичних осіб до бюджету Сумської області у 2015-2020 рр. (тис. грн.)

Джерело: побудовано авторами на основі [1,2].

З метою виявлення понесених втрат від зниження податкових надходжень до бюджету, нами було здійснено прогнозування рівня податкових надходжень на 2020-2021 роки на основі методу динамічного ряду, що включає в себе послідовність показників, що характеризують зміну показників у часі. Основним аналітичним показником динамічного ряду є середній коефіцієнт зростання.

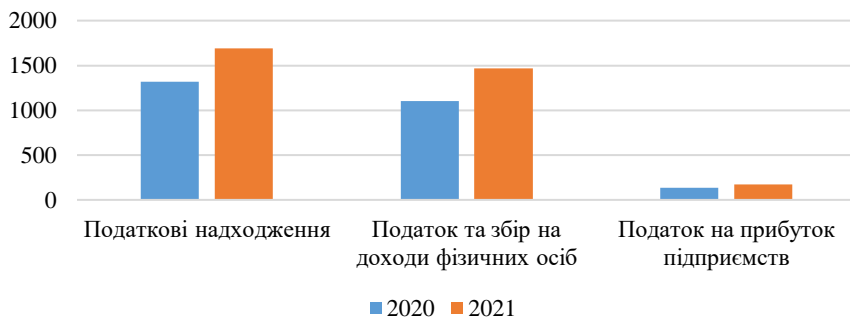


Рисунок 3. Прогнозні значення податкових надходжень у 2020-2021 рр. при відсутності пандемії (млн. грн.)

Джерело: побудовано авторами.

У зв'язку з настанням пандемії, спостерігаємо зниження податкових надходжень до бюджету Сумської області, в порівнянні з прогнозованими значеннями показників: на 19,54% податкових надходжень, на 18,11%

податків та зборів на доходи фізичних осіб, найбільшої втрати доходів спостерігаємо в результаті зниження податку на прибуток підприємств – 37,32%, що свідчить про негативний вплив пандемії на формування дохідної частини бюджету області.

Дана ситуація має негативний вплив на фінансову безпеку області та вимагає негайного розроблення органами влади стратегій нівелювання загроз, забезпечення сталого розвитку територій

При формуванні стратегій нівелювання загроз, на нашу думку, необхідно враховувати найбільш чутливі, до впливу пандемії, сфери діяльності підприємств: транспорт, виробництво, послуги з розміщення та харчування, надання професійних та інших послуг населенню, що дозволить зменшити втрати податкових надходжень, які були понесені в минулих періодах.

Проаналізувавши вищенаведені дані та порівнявши рівень інвестицій за регіонами, виявлено, що регіон Сумської області, не є інвестиційно привабливим, у зв'язку з не вигідним територіальним розміщенням, наявністю кордону з країною агресором, відсутністю туристичної діяльності.

Основними драйверами збільшення податкових надходжень до бюджету Сумської області нами були виокремлені наступні:

- розвиток найбільш чутливих до пандемії сфер діяльності суб'єктів підприємництва;
- збільшення інвестиційної привабливості регіону: тимчасове зниження рентних платежів, плати за надання адміністративних послуг (на етапах інвестування і виходу в точку беззбитковості), вдосконалення податкового законодавства на місцевому рівні, створення програм підтримки малих та середніх суб'єктів господарювання;
- створення належного транспортно-логістичного сполучення, задля можливості експортувати товари за кордон та в межах країни.

Одним із привілеїв регіону є наявність території аеропорту, що дозволяє розвивати сполучення з великими областями та країнами, що є найбільш привабливими для сектору підприємництва, з метою підвищення податкових надходжень до бюджету, забезпечення додаткових робочих місць, покращенню якості життя населення.

Список використаних джерел

1. Державний веб-портал бюджету для громадян [Електронний ресурс] / Державний веб-портал бюджету для громадян Режим доступу: <https://openbudget.gov.ua/>
2. Департамент фінансів Сумської області [Електронний ресурс] / Департамент фінансів Сумської області Режим доступу: <http://finansy.sm.gov.ua/>

MODELS OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT IN AN INTERNATIONAL COMPANY

Associate Professor **Shkola V.Y.**,
student **Kiyanenko A. V.**
Sumy State University, Ukraine

Nowadays the fact that the key to a company's success is its ability to act in advance is indisputable (Dyadyura et al., 2019; Shkola, 2020). It is human capital as a strand of intellectual capital that is the factor defining the ability of the enterprise to ensure its own development in the long run (Shkola, & Scherbachenko, 2018a; 2018b; 2018c). Given pandemic, crisis, and growing cut-throat competition transition to the resilient management system based on up-to-date approach to human capital management is the requirement for company to tackle these modern challenges and put it on a more sustainable path. Therefore, the objective of the research is to explore main managerial models in terms of advanced development paradigm.

There are three main models of human capital management, namely American, Japanese, European and Chinese ones.

In the American model, qualities such as individuality, independence, and the ability to think outside the box prevail. Companies that operate according to the American model redistribute special attention to a large number of testing of a candidate before hiring him. It should be noted, testing is very diverse, covering huge factors, such as the IQ level, personal qualities, stress resistance, qualifications and experience in the field of possible future work, the ability to think critically, make decisions, take initiative and responsibility, resolve conflicts, and solve problems. Simultaneously, first impressions to clothing, behavior, and gestures are evaluated as well. Hence, all companies with the American model hire creative people, delivering innovative solutions and ideas.

Japanese model of human capital management is based on “life-long employment” of labor and treatment of companies' staff like a family. The Japanese position themselves as a large ethnic cohesive group with common interests in literature, history, traditions, and values. In any field of activity, individualism is not welcome here. Moreover, people are instilled such values as a cult of work, a full dedication to the cause, sharing common thoughts and beliefs, harmony and compromise before resolving various kinds of conflicts, the principle of general improvement, respect for elders, a system of collective decision-making. The preference for group interests has such great strength and advantage over other management models and shows its effectiveness because the Japanese believe that strength is in unity. Not only does the social climate in the team play an important role, but also employees' trainings lasting for several years.

The European model is very similar to both the American and Japanese ones. The qualifications and training of employees are the core of this model. Stakeholders invest a lot of money in the education and training of future personnel, create many educational programs for undergraduates and graduates. It is the feature that is precisely a huge advantage of this management model.

Given that China is one of the world's largest economies grown in 2020 against the backdrop of the COVID-19 pandemic (Kondratenko, 2021), its experience is of great interest. Studies have shown the synergy of the Confucian approach at the micro-level and public personnel policy and support for the development of international business by joint ventures are the basis of human capital management in China. (Shkola, Omelyanenko, & Petrenko, 2020).

References

1. Dyadyura, K., Prokopenko, O., & Shkola, V. (2019). Synergetic approach to quality management as the basis for company's international competitiveness. In V. Khudolei, T. Ponomarenko (Eds.), *Development of the innovative environmental and economic system in Ukraine* (pp. 46-64), Prague: OKTAN PRINT s.r.o.

2. Kondratenko, M. (2021). China's economy grew in 2020 despite the COVID-19 pandemic. *Deutsche Welle*. Retrieved from <https://p.dw.com/p/3o3bt>

3. Prokopenko, O., Shkola, V., & Shcherbachenko, V. (2017). Paradigm of the Intellectual Capital Estimation at the Microlevel. In S. Cadra, S. Ciupki. (Eds.), *Beskidzkie dziedzictwo* (pp. 63-73). Łodygowice.

4. Shkola V. (2020). *Advanced development and Intellectual capital: an Influential assessment*. Socio-Economic challenges: International Scientific and Practical Conference. Sumy: SSU.

5. Shkola, V., Omelyanenko, V., & Petrenko, S. (2020). Scientific and technical cooperation between Ukraine and China in the context of globalization: synergy of intellectual capital. *Black sea economic studies*, 59, 36-40.

6. Shkola, V., & Shcherbachenko, V. (2018a). Comprehensive approach to intellectual capital management. In O. Prokopenko, R. Holmberg, O.Kotenko (Eds.), *Human Capital Management: innovative aspects of transformational economies* (pp. 17-26). Ruda Śląska: Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium.

7. Shkola, V., & Shcherbachenko, V. (2018b). Basis of intellectual capital management providing innovation development. In A. Sapiński, S. Sanetra-Półgrabi (Eds.), *Humanistic and social conditions of modern business* (pp. 139-156). Norwich: Radosław Karas NORWICH.

8. Shkola, V.Yu., & Shcherbachenko, V.O. (2018c). The estimation of intellectual capital as an innovative driver of economic security. *Economic Processes Management: International Scientific E-Journal*, 1. Retrieved from [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/70704/1/Shcherbachenko Shkola epm2018 1 2.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/70704/1/Shcherbachenko%20Shkola%20epm2018%201%202.pdf)

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS UNDER FORMATION OF INDUSTRIAL CIVILIZATION

senior lecturer I.S. Marekha
Sumy State University, Ukraine

Foreign trade in the period of origin and growth of industrial civilization has led to the specialization of some European countries. In particular, Germany supplied the world market with agricultural machinery, railway equipment, steam boilers, potatoes, alcohol, sugar, and chemical products; France - textiles, silk and cloth fabrics; Italy - shoes, leather goods, ferrous metals; Belgium - weapons and tools; Austria-Hungary - metals, sugar, hops. Of all the sectors of the European economy, the most dynamic in the XV-XVIII centuries. there was trade. European dominance in international trade has shown that the center of the world economy is entrenched in the Old World [1].

The most powerful scientific, technological and economic impulses came from the European continent and, above all, from its leading state - Great Britain. Leading positions were occupied by Germany and France. First, large-scale machine production was actively developing, creating the necessary resources for international exchange. Secondly, there was a deepening of the international division and cooperation of labor, formed a profile of specialization of countries. In the group of developed countries the production and export of finished products prevailed, in less developed countries the raw material specialization was asserted. Third, at the turn of XIX-XX centuries. the tendency to internationalize production and exchange became more and more pronounced due to the growth of its scale, on the one hand, and the diversification of forms of international economic cooperation, on the other [2].

The structure of trade at the beginning of the industrial era was formed under the influence of manufacturing. If in the Middle Ages they were mostly luxury items for the wealthy, then later, with the growth of cities, to this list were added everyday items such as grain, wood, fish, wine, salt, metal, raw materials for the textile industry and textiles. By the end of the XVII century, half of the physical volume of exports was accounted for by coal, although exports of textiles far exceeded it in value. In the XIX century. the structure of international trade was dominated by heavy raw materials: coal, iron, grain [3].

Europe's external expansion was conditioned by the need for new markets. The result was numerous conquests and the creation of trade posts, which contributed to the growth of trade with the metropolises.

The slave trade was part of a transatlantic trade system that connected Europe, Africa, and the European colonies in South America, the Caribbean, and North America. At the end of the XVIII century. slaves became the main article of

African exports. African losses from the Atlantic trade alone during the four centuries of its existence amounted to more than 13 million people; another 5 million was lost due to eastern trade. The slave trade peaked in the eighteenth century, with 6,130,000 slaves transported from Africa to North and South America [4].

Forms of trade organization were varied and varied depending on the nature of the goods. A trade partnership based on a written contract was developed, and trading companies with their own foreign representations were established. Chambers of commerce were established, and the institute of consulates was established, whose task was to support domestic businessmen abroad.

The price revolution that began in Spain in the 1500s played a decisive role in the redistribution of economic and political power in Western Europe.

Between the main subjects of international trade (England, France, Holland, Portugal, Spain) there was fierce competition for markets.

During the XVII-XIX centuries, a developed system of world trade was created, based on the international division of labor as the basic structure of the world economy.

The export of capital in the era of industrialism was due to such key factors as dynamic economic growth, the availability of a favorable investment environment abroad and a mechanism to ensure the coherence of the process of capital flow from one country to another. In the XIX century, the largest exporters of capital were: Great Britain, France, Germany, the United States, as well as Belgium, the Netherlands and Switzerland. On the eve of the First World War, foreign capital was directed mainly to Russia, the Balkans, North and South America, India, Ceylon, China, Japan, and South Africa. During this period, the export of capital was carried out mainly in the form of portfolio investments. At the beginning of the XX century, foreign direct investment in underdeveloped countries ranged from half to 2/3 of exported private capital [5]. As a result, the first multinational companies (TNCs) were created, which today dominate the system of the world economy and international economic relations.

References

1. Lypov, V. (2008). International economics: global economy and international economic relations. K., Professional, 368 p.
2. Kozak, Yu., Luk'yanenko, D., Makogon, Yu. (2009). K., Centre for academic literature, 560 p.
3. Kozak, Yu., Kovalevsky, V., Rzhepishevsky, K. (2004). International economics: in questions and answers. K., Centre for academic literature, 676 p.
4. Odyagailo, B. (2005). International economics. K., Znannya, 397 p.
5. Shevchuk, V. (2008). International economics: theory and practice. K., Znannya, 663 p.

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ВУГЛЕЦЕВИХ КОРДОНІВ В ЄС

*студент Темченко А.В.
Сумський державний університет, Україна*

В Європі енергетична безпека традиційно прямо пропорційно залежить від достатньої кількості поставок нафти та газу в короткостроковій перспективі. Будучи погано наділеною внутрішніми копалинами, щорічно вона повинна імпортувати 87 % нафти та 74 % природного газу. Транслюючи кліматичну нейтральність та незалежність континенту від інших країн, а також захист біологічного багатства світу та екологізація економіки Європейським Союзом у грудні 2019 року було висвітлено план під назвою «Європейський зелений курс».

«Зелений» курс - це стратегія зростання економіки, метою якої є перетворити ЄС на незалежний енергетичний континент, з нульовими викидами парникових газів до 2050 року, а отже відмовою від використання неекологічних методів видобутку корисних копалин. Даний документ обов'язково повинен бути підписаний з країнами, які мають угоду про асоціацію з ЄС та інші торговельні угоди.

Однією з основних умов висвітлених Європейською «зеленою» угодою, оприлюдненою 15 січня 2020 року є використання механізму прикордонного вуглецевого коригування.

Головним елементом такого механізму є впровадження податку на прикордонний вуглець. Він являє собою збір, що імпортується до Європейського Союзу, виходячи з обсягів викидів вуглецю в процесі їх виробництва (European Environment Agency, 2016).

Хоча вуглецевий податок давно впроваджений в податкові кодекси більшості країн запропонований податок на прикордонний вуглець дещо відрізняється від існуючого. Його податкова ставка буде залежити від вмісту вуглецю в продукції, а базою оподаткування буде не тільки готова продукція, а і його проміжні товари.

За даною угодою встановлено, що початковий збір буде складати 30 доларів за метричну тонну викидів вуглецю.

При використанні такого механізму перевага буде надаватися країнам з меншими відходами вуглецю, так як, наприклад, при автоматичному підвищенні цін на російську нафту вигідніше буде придбати продукцію із Саудівської Аравії, де методи видобування нафти є більш лояльними. Така сама ситуація може відбутися і зі сталлю, яка постачається з китайського ринку, що використовують доменні печі, використання яких несе за собою великий викид вуглецю.

- в країнах ЄС паливо, яке використовують підприємства, охоплені Системою торгівлі викидами Європейського союзу виключається з бази вуглецевого податку;
- в Норвегії та Швеції галузі, які охоплені Системою торгівлі викидами Європейського союзу, повністю або частково звільнюються від податку на паливо;
- В Південній Африці вуглецевий податок є прямим податком на викиди, а на додаток до нього застосовується податок на моторні палива на АЗС для охоплення викидів від мобільних джерел. Різна база оподаткування цих двох податків дає змогу уникнути подвійного оподаткування. (Office of the European Union, 2013)

На сьогодні головною проблемою впровадження такого курсу є недовolenість ЄС із провідними економічними державами, такими як США, Китай, Індія, країни Близького Сходу, Росія, які до сьогодні використовують неекологічні методи видобутку корисних копалин, що несуть за собою викиди вуглецю, що вдвічі більші тільки в самій Росії в порівнянні з усіма знятими країнами ЄС.

Тож, основним завданням під час впровадження такого механізму Європейського Союзу є не встановлення жорстких методів та в разі їх не підтримки розірвання торгівельних угод, а знаходження сильних партнерів в обличчі економічно розвинутих країн. Наприклад, це може бути декларація високого рівня, підкріплена низкою конкретних проєктів, таких як підтримка боротьби Індії з очищення навколишнього середовища, співпраця у підготовці значущих «загальних підсумків» за Паризькою угодою або співпраця з енергетичних питань, що підсилить вплив ЄС на інші країни.

Дослідження виконане в межах НДР «Структурно-функціональна мультиплексивна модель розбудови системи екологічних податків в Україні» (№ д/р 0119U100759).

Список використаних джерел

1. Environmental taxation and EU environmental policies / European Environment Agency. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2016. 92 p.
2. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Communication from the Commission. European Commission. Brussels : European Commission, 2010. 32 p.
3. Environmental taxes. A statistical guide / Publications Office of the European Union. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2013. 48 p.

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

доцент Кравченко О.В.,

студент Кравченко Д.О.

Сумський державний університет, Україна

Концепція сталого розвитку, яка проголошена ООН керівним принципом дій для міжнародних інституцій, урядів, корпорацій і громадських організацій у XXI ст., обумовлює і зростання значення корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). КСВ набуває все більшого значення, оскільки рівень усвідомленості компаній, представлених на світовому ринку, постійно зростає для досягнення ними максимальних соціально-економічних результатів, сприяння сталому розвитку. Стратегія КСВ є основною складовою, яка має бути інтегрована в стратегію розвитку кожного підприємства. Головною метою такої інтеграції є впровадження соціальної відповідальності задля системних і якісних змін в Україні: підвищення економічної ефективності бізнесу та одночасного вирішення соціальних питань, покращенню екологічної ситуації в країні та забезпечення гідного рівня якості життя населення.

На міжнародному рівні ці питання врегульовані різними документами: Глобальний договір ООН; стандарти ISO серії 14000 (системи екологічного управління); стандарти соціальної та етичної звітності серії AA 1000; Глобальна ініціатива звітності та ін.

На саміті ООН зі сталого розвитку у 2015 р. було затверджено нові орієнтири у сфері сталого розвитку до 2030 року, а саме: 17 Цілей Сталого Розвитку (ЦСР). Вони широко сформульовані, і кожна з них конкретизована у великому переліку показників, за допомогою яких може бути надана оцінка успіху в досягненні цілей сталого розвитку країни. Вони спрямовані на подолання бідності, нерівності та кліматичних змін, потребують об'єднання зусиль уряду, бізнесу та суспільства в даному напрямку. Переважна більшість заходів мають загально-рекомендаційний характер з визначенням цільових орієнтирів (індикаторів), яких вважається необхідним досягнути у певний період в окремих сферах.

Сьогодні багато міжнародних компаній здійснюють свою діяльність у сфері КСВ, враховуючи ЦСР. Так компанії беруть на себе добровільні зобов'язання в області охорони праці, етики бізнесу, утилізації відходів, пред'являючи при цьому аналогічні вимоги до своїх зарубіжних підрозділів і партнерів. Введення в діяльність бізнесу міжнародних стандартів якості, менеджменту екологічної безпеки стало неодмінною умовою виходу і роботи

на міжнародні ринки, залучення іноземних інвестицій, отримання державних замовлень.

Україна приєдналася до глобального процесу забезпечення сталого розвитку. У 2017 р. було видано Національну доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна» (2017) [1], у якій було адаптовано 17 глобальних ЦСР з урахуванням специфіки національного розвитку. У 2019 р. було прийнято Указ Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» [2] та підготовлено Добровільний звіт з їх досягнення ЦСР. Урядом було створено Міжвідомчу робочу групу з питань ЦСР для координації роботи по досягненню цілей.

В Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», зазначено, що сталий розвиток – це процес розбудови держави на основі узгодження і гармонізації соціальної, економічної та екологічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь» [3].

Україна за підсумками 2019 р. у цілому досягла певного прогресу у реалізації ЦСР: виконано 15 з 17 цілей. Оцінювання внеску бізнесу в досягнення ЦСР було проведено на підставі аналізу кейсів компаній та аналізу нефінансової звітності 100 найбільших компаній України період за 2015-2019 рр. та Звітів з прогресу організацій. Найчастіше український бізнес впроваджує практики, які спрямовані на досягнення трьох цілей:

- Ціль 4 «Якісна освіта»;
- Ціль 8 «Гідна праця та економічне зростання»;
- Ціль 3 «Мицне здоров'я і благополуччя».

Мінімально реалізовано (враховуючи географічне розташування та те, що звіти в основному подавали промислові підприємства) такі цілі, як:

- Ціль 2 «Подолання голоду, розвиток сільського господарства»;
- Ціль 14 «Збереження морських ресурсів» [4].

Необхідно відмітити, що розуміння КСВ та впровадження її в систему управління компанією багато в чому залежить від того, який зміст вкладають у це явище ті, хто безпосередньо зацікавлені у реалізації цього типу відповідальності на практиці. Так, за результатами аналізу нефінансової звітності українських компаній та кейсів, зроблено негативний висновок про відсутність перегляду стратегічних напрямів політик сталого розвитку з урахуванням прийнятих ЦСР та розроблених відповідно до них національних завдань їх досягнення. Тільки три компанії з 100 Nestlé в Україні, ПрАТ «Карлсберг Україна» та Укргазбанк інтегрували ЦСР у власні стратегії сталого розвитку (або стратегії КСВ).

Отже, корпоративна соціальна відповідальність є невід'ємною складовою сталого розвитку суспільства. Єдність економічних, соціальних та

екологічних інтересів реалізується через відповідну систему взаємної відповідальності людини, держави, суспільства й бізнесу. В Україні останніми роками цій проблемі приділяється значна увага, але загальний стан корпоративної соціальної відповідальності і ступінь її впливу на досягнення сталого розвитку поки ще не відповідає вимогам сьогодення.

Список використаних джерел

1. Національна доповідь «Цілі Сталого Розвитку: Україна» URL: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
2. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року Указ Президента № 722/2019 від 30.09.2019 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>
3. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020 : Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#Text>
4. Цілі сталого розвитку. Україна. Добровільний національний огляд. — 2020р. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=a0fc2a99-ada3-4a6d-b65b->

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОСТУПУ У СФЕРІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: ТАКСОНОМІЯ ЄС

*старший викладач **Воронцова А. С.**,
студент **Джобавя Е. Г.***

Сумський державний університет, Україна

Європейський Союз традиційно виступає взірцем для України у світли переходу до низьковуглецевої, циркулярної та збалансованої економіки. Прийняття «Зеленої» угоди ЄС, запровадження платформи фінансів для сталого розвитку ознаменували перехід країн-учасниць до досягнення кліматичних та енергетичних таргетів до 2030 р. Ці ініціативи розглядаються не лише як засіб досягнення Цілей сталого розвитку, їх зазначених таргетів, але й у контексті подолання наслідків пандемії COVID-19, переорієнтації потоків інвестиційних ресурсів на європейські ринки капіталу з метою фінансування проєктів сталого розвитку та забезпечення більшої стійкості економічної системи ЄС щодо викликів зміни клімату та ризиків у сфері охорони здоров'я.

Ухвалення Плану дій Європейської комісії з фінансування сталого розвитку було здійснено з урахуванням рекомендацій Групи експертів високого рівня із фінансів сталого розвитку ще у березні 2018 р. Цей План передбачає транспонування фінансової сфери ЄС зі сферою сталого розвитку.

Одним з напрямів Плану є переорієнтація потоків капіталу для формування більш сталої економіки, що передбачає розроблення та імплементацію чіткої та деталізованої Таксономії ЄС у сфері сталого розвитку Регламент Таксономії з помякшення наслідків зміни клімату (Taxonomy Regulation for climate change mitigation, EU Commission, 2020 a), а також Регламент ЄС 2020/852 щодо запровадження рамкової основи для активізації інвестицій у сталий розвиток (Regulation (EU) 2020/852 of the European Parliament and of the Council of 18 June 2020 on the establishment of a framework to facilitate sustainable investment, and amending Regulation (EU) 2019/2088) (EU Commission, 2020 b).

За своєю суттю вона є прототипом класифікаційної системи для відповідальних видів діяльності, «спільною мовою» для регуляторів, інвесторів, компаній реального сектору та інших стейкхолдерів щодо ініціації, фінансування та провадження відповідальних видів діяльності та їх інвестиційного забезпечення.

Таксономія ЄС передбачає шість цілей у сфері навколишнього середовища щодо яких передбачається упорядкування та унормування видів відповідальної діяльності у сфері сталого розвитку (EU Commission (2020c):

1. Подолання наслідків зміни клімату;

2. Адаптація до наслідків зміни клімату;
3. Стале використання та захист водних і морських ресурсів;
4. Перехід до циркулярної економіки;
5. Превенція і контроль забруднення навколишнього середовища;
6. Захист та відновлення біорізноманіття екосистем.

Її основне призначення – створити чітке керівництво щодо того, який вид економічної діяльності можна вважати «екологічно сталим» чи «екологічно дружнім» в умовах, коли відсутнє чітке розуміння сталого розвитку та відповідальних видів діяльності. Окремі види діяльності компаній уже зараз можуть бути марковані як низьковуглецеві, але залишається ще багато сфер, для яких Таксономія ЄС буде взірцевим документом для зменшення тиску на навколишнє середовище, удосконалення практики відповідального інвестування, звітування, розкриття інформації щодо відповідальної діяльності та поліпшення комунікацій зі стейкхолдерами.

Особливу увагу в межах Таксономії приділено фінансовим, інвестиційним компаніям та посередникам фінансового ринку для підвищення розуміння того, які інвестиції, інвестиційні продукти та стратегії можна вважати сталими та у контексті переходу фінансового сектору на засади сталого розвитку. Таким чином, нещодавно прийнята Таксономія ЄС закладає ґрунтовні підвалини для вирішення глобальних проблем сталого розвитку, досягнення його Цілей, єднає зусилля України та ЄС у світлі переходу до низьковуглецевої економіки та пост пандемічного відновлення економіки.

Робота виконана за підтримки 0121U100473.

Список використаних джерел

1. EU Commission (2020 a) Taxonomy Regulation for climate change mitigation Retrieved from: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/sustainable-finance/eu-taxonomy-sustainable-activities_en
2. EU Commission (2020 b) Regulation (EU) 2020/852 of the European Parliament and of the Council of 18 June 2020 on the establishment of a framework to facilitate sustainable investment, and amending Regulation (EU) 2019/2088 Retrieved from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32020R0852>
3. EU Commission (2020 c) EU taxonomy for sustainable activities. Retrieved from: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/sustainable-finance/eu-taxonomy-sustainable-activities_en

МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

доцент **Бурденко І.М.**,
студент **Новикова Д.А.**

Сумський державний університет, Україна

Прийняття управлінських рішень користувачами будь-якої звітності, вимагає від неї конкретних якісних характеристик інформації, зокрема зрозумілість для її користувачів; доречність, що надає змогу користувачеві точно оцінити економічні події та прийняти рішення з приводу конкретного питання; достовірність; зіставність.

Виникає необхідність в розроблення інструментарію, який здатен оцінити якість звітності, що проявлятиметься у якості суміжного засобу контролю та перевірки достовірності облікової інформації її користувачами. Можна виділити декілька моделей оцінки якості облікової інформації (рис. 1).

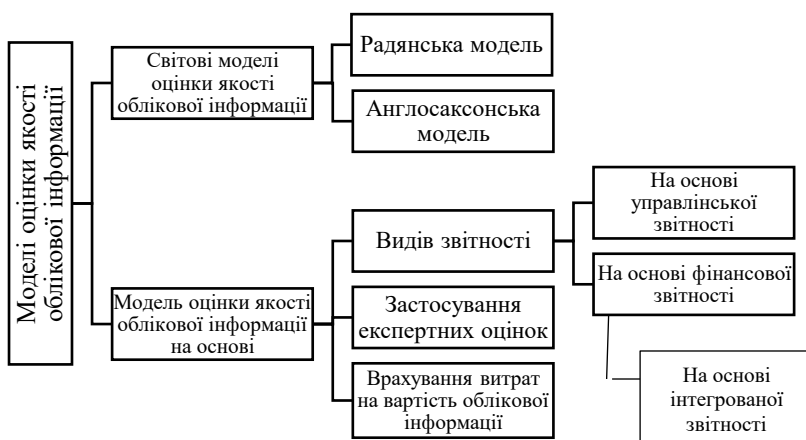


Рисунок 1. Моделі оцінки якості облікової інформації

Джерело: [1]

Відповідно до рисунку 1 моделі оцінки якості облікової інформації можна умовно класифікувати за рядом типових ознак. Модель оцінки якості облікової інформації, що базується на основі характеристик фінансової звітності є найпоширенішим підходом серед вчених. Він ґрунтується на аналізі всіх якісних характеристик, що передбачені у фінансовій звітності, та розрахунку специфічних коефіцієнтів, які в сполученні встановлюють ступінь якості облікової інформації на конкретному підприємстві [1].

Модель оцінки якості облікової інформації, основою для якої слугує управлінська звітність, здійснюється через вимірювання рівня задоволення користувачів наданої інформації. Таку інформацію можна оцінити через систему наступних показників:

- відповідно до характеру показників, за участі яких формується інформація;
- за етапами формування облікової інформації;
- за послідовністю формування оцінки якості звітної інформації [3].

Модель оцінки якості облікової інформації на основі врахування витрат, що понеслися на формування облікових даних, застосовується лише за припущення, що підприємство у майбутньому зможе одержати певні економічні вигоди за її подальшого використання. Як правило, для отримання високих показників якості облікової інформації підприємство несе значно більші витрати, ніж у процесі підготовки середньо-якісної інформації [2].

Модель оцінки якості облікової інформації за застосування експертних методів передбачає залучення фахівців, які мають спеціалізовані знання з приводу бухгалтерського обліку, оформлення та подання фінансової звітності, економічного аналізу та аудиту.

Застосування англосаксонської моделі передбачає акцентування уваги на звіренні та порівнянні внутрішніх показників (якість активів, якість доходів, якість прибутків та ін.) із отриманими показниками якості за використання інших моделей оцінки якості, що дає змогу чітко окреслити відхилення та помилки у формуванні інформації на підприємствах [8].

П. Хілі заснував англосаксонську модель у 1985 році, головною засадою якої є необхідність застосування систематичного управління прибутками на основі дискреційних нарахувань. Запропонована П. Хілі модель дискреційних нарахувань має вираження у наступній формулі [4]:

$$\text{НДНт} = \frac{\sum \tau \text{ЗНт}}{\text{Т}} \quad (1)$$

де НДНт – оцінені недискреційні нарахування;

ЗН – загальні нарахування, що формуються всіма активами підприємства;

t = 1, 2, ... Т – індекс року, включений в період оцінки;

τ – індекс року, що вказує на рік досліджуваного періоду.

Виходячи з вище проведеного дослідження, можна вдосконалити та скоригувати модель якості облікової інформації, що базується на витратах, понесених на формування такої інформації. Ця модель матиме вигляд:

$$ЯОІв = КК \times \frac{МОІ}{ГВ+ВЧ} \quad (2)$$

де ЯОІв –якість облікової інформації згідно з моделлю, що базується на витратах;

КК – коефіцієнт корисності інформації;

МОІ – масив облікової інформації;

ГВ – грошові витрати на формування інформації;

ВЧ – витрати часу на формування інформації.

Для визначення коефіцієнта корисності інформації доволі влучним стане показник актуальності інформації. Тобто, чим більш дані затребувані для користувачів, тим більшим буде показник коефіцієнта та навпаки. Масив корисної облікової інформації можна представити у вигляді наступної формули:

$$МОІ = КС + ПЗ + КО + НР \quad (3)$$

де МОІ – масив облікової інформації;

КС – кваліфікація спеціалістів (керівників, бухгалтерів);

ПЗ – програмне забезпечення, що використовується суб'єктом господарювання задля провадження обліку;

КО – контроль за веденням обліку;

НР – нормативне регулювання.

Отже, показник якості відіграє значку роль у процесі формування облікової інформації, що може слугувати базою для прийняття управлінських рішень. Керівництво може використовувати різні моделі та класифікації для відбору актуальної та достовірної бази даних для вдалого провадження діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Плахтій Т. Ф. Аналіз моделей оцінки якості облікової інформації. *Бізнес-навігатор*. 2017. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2017/43_2_2017/30.pdf.
2. Садовська І.Б., Нагірська К.Є. Критерії оцінки якості управлінської звітності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 3. С. 899–904.
3. Слободняк И.А. Методика оценки качества учетно-аналитической информации бухгалтерской отчетности. *Международный бухгалтерский учет*. 2011. № 9. С. 19–28.
4. Cohen D.A. Quality of Financial Reporting Choice: Determinants and Economic Consequences . Working Paper. Northwestern University Collins. 2003. URL: <http://ssrn.com/abstract=422581>.

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

*к.е.н, доцент Салтикова Г. В.,
студентка Маслій М. Ю.,
Сумський державний університет (м. Суми, Україна)*

Формування дієвого механізму акумуляції капіталу та його розвиток є передумовою активізації інвестиційної активності та побудови стійкої національної економічної системи. Однією з форм інвестування в економіку, що містить великий потенціал, який наразі не повною мірою використаний в нашій країні, є інвестування через систему інститутів спільного інвестування, в тому числі інвестиційних фондів різних видів.

Під поняттям інститутів спільного інвестування (ІСІ) розуміють інвестиційні фонди, виключною діяльністю яких є інвестування в різні сфери економіки з метою отримання і розподілу прибутку між інвесторами (Все про ІСІ, 2021).

Дослідивши дані Української асоціації інвестиційного бізнесу (Ринок у цифрах, 2021) протягом 2011 р. – 2-го кварталу 2020 р. (табл. 1), було визначено, що відбулося зростання кількості діючих ІСІ з 1123 до 1397, тобто на 24,4%. Також було досліджено, що вартість активів ІСІ збільшилася (з 126789,6 млн. грн. до 374777,7 млн. грн., тобто приріст становить 195,59%). Проте, незважаючи на стрімке зростання кількості та вартості активів ІСІ, ряд переваг ІСІ, вони все ж не набули сьогодні достатнього розвитку.

Таблиця 1. Динаміка діючих ІСІ та вартості активів ІСІ в Україні протягом 2011 – 2-го кв. 2020 рр.

Рік	Кількість діючих ІСІ	Вартість активів ІСІ (млн.грн.)
2011	1123	126789,6
2012	1220	157201,1
2013	1248	177523,0
2014	1186	214877,3
2015	1149	238624,3
2016	1134	232656,6
2017	1167	263822,4
2018	1230	313327,2
2019	1326	353337,4
2-ий квартал 2020	1397	374777,7

Джерело: сформовано автором на основі (Ринок у цифрах, 2021)

На основі аналізу сучасного стану функціонування ІСІ пропонується низка заходів з метою подолання бар'єрів, що стоять на заваді ефективному розвитку ринку спільного інвестування, закріплення позитивних тенденцій розвитку, підвищення інвестиційного потенціалу зазначеного ринку:

1. удосконалення та впорядкування чинного українського законодавства щодо діяльності інвестиційних фондів з урахуванням позитивного досвіду країн з розвинутою ринковою економікою;

2. забезпечення прозорого та якісного регулювання фондового ринку через прийняття законодавчо закріплених норм та нормативів у сфері спільного інвестування, які забезпечать рівні можливості розвитку та діяльності усім учасникам даного ринку;

3. розроблення та реалізація ефективної інформаційно-роз'яснювальної стратегії серед населення з метою популяризації діяльності ІСІ та компаній з управління активами, розкриття можливостей та переваг спільного інвестування в Україні, а також проведення заходів щодо підвищення фінансової культури населення;

4. запровадження пільгового оподаткування інвесторів, які вкладають кошти в ІСІ на тривалий термін, або зменшення ставки оподаткування інвестиційного доходу;

5. обґрунтування та реалізація переходу від кількісної до якісної оцінки інвестиційних фондів;

6. стимулювання розвитку здорової конкуренції на ринку капіталу, а також забезпечення дієвості механізму захисту прав та інтересів інвесторів;

7. розширення переліку фінансових інструментів для інвестування активів ІСІ;

8. підвищення внутрішні організаційні стандарти діяльності КУА, зокрема щодо ризик-менеджменту та процесу прийняття інвестиційних рішень, запровадження рейтингування КУА відповідними міжнародними та національними рейтинговими агенціями, також удосконалення стандартів розкриття інформації компаніями з управління активами;

9. вдосконалення методичного забезпечення розробки загального механізму формування інвестиційного портфеля ІСІ відповідно до їх класифікаційних ознак;

10. спрощення процедури оформлення придбання цінних паперів ІСІ.

Отже, ринок спільного інвестування містить потужний потенціал стимулювання розвитку економіки у разі успішного впровадження вище зазначених заходів та пошуку нових перспектив.

Список використаної літератури

3. Все про ІСІ. *Інститути спільного інвестування та їх класифікація. Інвестиційні Партнери КУА*. <http://ip-am.com.ua/ua/isi/classification>
4. Ринок у цифрах. *Українська асоціація інвестиційного бізнесу*. <https://www.uaib.com.ua/analituaib>

ОГЛЯД ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

*студентка Сидоренко А.А.,
к.е.н., доцент Койбічук В.В.*

Сумський державний університет, Україна

Проблеми підвищення якості торгівельного обслуговування в підприємствах роздрібною торгівлі, що сприяє зростанню їх конкурентоспроможності та залучення клієнтів, завжди є актуальними. Це обумовлено появою на ринку нових форматів підприємств роздрібною торгівлі, які сформувавши високі вимоги споживачів до процесу торгівельного обслуговування, відмінною рисою яких є надання широкого спектру додаткових послуг, надання максимально комфортних умов здійснення покупки. Для успішної роботи будь-якого підприємства необхідно знати основні ключові показники, за допомогою яких оцінюється ефективність його діяльності. Практичний досвід показує, що в першу чергу необхідно знати суму продажів за один день. Зазвичай, це є сума грошей, отриманих готівкою чи безготівковим розрахунком. Крім цього, всі продажі необхідно фіксувати по годинах. Дана операція буде корисна не тільки для грамотного планування всіх передбачуваних заходів, але і для надійного і правильного складання графіка роботи персоналу підприємства (Irinpaiye et al, 2017).

Ще одним коефіцієнтом, від якого залежить ефективність підприємства – це підрахований відсоток повернення продукції. Регулюючи відсоток повернення, досвідчений власник бізнесу може збільшити прибуток і скоротити витрати.

Ефективність підприємства так само залежить від параметра, що відображає статистику відвідувань клієнтом магазину кожен день, кожен тиждень або кожен місяць (Ноуе, 2018). Це важливий параметр, вивчивши історію продажів у магазині, можна виявити різні показники, що впливають на відвідуваність магазину, зростання або навпаки – малий темп покупок і продажів, які відбуваються в магазині за певний період часу.

На показник кількості відвідуваності магазину впливає кожна дрібниця, особливо чистота в магазині та гарне, доброзичливе обслуговування клієнтів. Крім того, повинна бути реклама. Реклама взагалі є одним з найважливіших факторів для ведення багатьох форм бізнесу, адже вона несе необхідну інформацію для потенційних покупців (Nasonov, 2017).

Реклама повинна подобатися потенційному покупцеві, нести в собі прихований сенс і підсвідомий вплив на людину, з метою провокування на придбання того чи іншого товару.

Наступним коефіцієнтом, значення якого свідчить про ефективність діяльності підприємства, є кількість пробитих через касу чеків, що кількісно характеризує покупки в наочному вигляді. Середньоденні, середньотижневі порівняння чекових значень показують тенденції попиту споживачів. (Чемчикаленко та ін., 2017).

Аналіз показника комплексності покупки або кількості одиниць товарів в чеку дозволяє детально прослідкувати актуальність споживацької корзини та суттєво збільшити прибуток підприємства, що є ключовою детермінантою успішного його функціонування. Крім того, у комплексі з аналізом числа позицій в чеку необхідно аналізувати й те, як часто повертаються люди в магазин, щоб зробити нову покупку.

Детальний та ґрунтовний аналіз зазначених показників, швидке реагування на потенційні негативні зміни в їх значеннях дозволяє керівництву підприємства зробити якість діяльності більш успішнішою, ефективнішою та мати постійний приріст прибутку, що особливо актуальним є в умовах постійно мінливих ринкових процесів сьогодення.

Список використаних джерел

1. Ipinnaie O., Dineen D., & Lenihan H. (2017). Drivers of SME performance: a holistic and multivariate approach. *Small Business Economics*, 48 (4), 883-911.
2. Hoque A. (2018). The effect of entrepreneurial orientation on Bangladeshi SME performance: Role of organizational culture, International. *Journal of Data and Network Science*, 2 (1). 1-14.
3. Nasonov M. (2017) Theoretical aspects of determination of efficiency performance management and now. *Danish Scientific Journal*, 7. 21-25.
4. Чемчикаленко Р. А., Майборода О. Є., Люткіна А. В. (2017). Оцінка ефективності управління активами та пасивами підприємства. *Економіка та суспільство*, 11. 486-489.

DRIVERS FOR FINTECH MARKET DEVELOPMENT

Associate Professor **Bozhenko V.V.**,
Student **Pihul Ye.I.**
Sumy State University, Ukraine

Today, financial institutions have lost their monopoly on traditional financial services (payments and remittances, investment, lending, insurance, etc.), and the level of bank margins has decreased. To strengthen the competitive position in the market and create conditions for long-term growth for financial institutions it is extremely important to move to a new business model, which involves the active introduction of new information technologies in financial services, financial transaction analysis, information storage and more. Marsh & McLennan companies (2019) established that by 2030 the market of banking services will save more than 1 trillion US dollars through the introduction of artificial intelligence and machine learning technologies, which is about 22% of the banks' costs.

The main drivers of Fintech market development are:

- strong development of electronic computers, mobile devices allow to increase processing speed and get instant access to financial services. Thus, in 2019 there were about 5.2 billion mobile users in the world, covering 67% of the world's population, while in 2015 - 4.66 billion, in 2010 - 3.219 billion people (GSM Association, 2020).
- increase investment in the development of fintech innovations. During 2018-2020, the average annual volume of global investment in the fintech sector was 140 billion US dollars, for comparison in 2017 - 59.2 billion US dollars, and in 2012 - 4 billion US dollars.
- growth of e-commerce, which requires non-cash payments for trade transactions.
- introduction of customer-oriented service and financial inclusion improvement.
- increase the number of social network users who accumulate a significant amount of personal information, which is then used to assess consumer preferences, as well as serve as an effective channel for promoting innovative financial products. According to Emerketer, the penetration rate of social networks in the world in 2020 was 41.9% of the total population or 3.23 billion users. For comparison: in 2017 - 2.3 billion users or 31.2%, in 2013 - 1.6 billion users or 22.8%.
- liberal and stimulating policy of financial regulators in different countries around the world in the sphere of innovative financial technologies by establishing communication between financial companies and regulators, improving the

payment infrastructure, establishing a preferential tax regime, legalization of cryptocurrency settlements, etc.

The main advanced technologies are artificial intelligence, blockchain, Big Data, cloud technologies, Internet of Things, automation of robotic processes, biometric technologies, virtual reality technologies and more.

One of the key threats to digitalization is the increase in the frequency and scale of cyber fraud, which has negative consequences for the stable operation of financial service providers and their consumers, namely: loss of information, lack of access to it, unauthorized interference in corporate information systems, dissemination of personal financial information. customers, etc. In addition, the fraudulent actions of cybercriminals result in reputational losses to financial institutions and a decline in public confidence in the security and reliability of financial transactions involving both a particular financial institution and the financial system. For example, during the COVID-19, the number of cyber frauds among FinTech companies increased by an average of 17% (World Bank Group, 2020).

Thus, the growing number of mobile device users, the spread of Internet penetration, the rapid growth of e-commerce, as well as the global pandemic have led to increased demand for digital financial products. Under these conditions, the active participation of the state in the development of digital technologies in the financial market is one of the main factors in the development of the digital economy. The effective and safe development and functioning of the digital financial space requires the implementation of coordinated measures at the level of all its participants, which will maintain the stability of the financial system and protect consumer rights, and promote the development and implementation of digital innovation.

References

1. Marsh & McLennan companies (2019). Artificial intelligence applications in financial services. URL: <https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/v2/publications/2019/dec/ai-app-in-fs.pdf>
2. GSM Association (2020). The Mobile Economy. URL: https://www.gsm.com/mobileeconomy/wp-content/uploads/2020/03/GSMA_MobileEconomy2020_Global.pdf
3. Emarketer (2020). Global Social Network Users URL: <https://www.emarketer.com/content/global-social-network-users-2020>
4. World Bank Group and the University of Cambridge (2020). The Global Covid-19 FinTech Regulatory Rapid Assessment Report URL: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/10/2020-ccaf-report-fintech-regulatory-rapid-assessment.pdf>

THE INTERNET OF THINGS AS THE BASIC DISRUPTIVE TECHNOLOGY IN INDUSTRY 4.0: THE EU EXPERIENCE

Professor Melnyk L.G.,

Associate Professor Dehtyarova I.B.,

Student Nikitchenko V.S.

Sumy State University, Ukraine

The main criteria of disruptive technologies are high potential need of humanity or many users, increased accessibility to everyone, and relatively low cost. The EU launches a supercomputer network to support European R&D programs and develop and implement innovative technologies in critical industrial areas. European companies investigate the interaction of the blockchain with the IoT and then discuss how blockchain technology can contribute to the IoT concept by providing a decentralized platform for a centralized IoT approach.

We consider the phenomenon of the Internet of Things (IoT) as a system (network) of physical devices connected via the Internet, equipped with sensors, software, organizational tools (executive devices), and perform functions helpful to humans.

The concept of disruptive technologies is broadly presented in Melnyk et al., 2019. We can say that IoT is a system for automating the work and interaction of various devices (things) with each other. Several IoT networks are starting to operate in Ukraine. The initiators were mobile operators (in particular, Vodafone). Such a network is already available in Kyiv, Lviv, and Kropyvnytskyi (Kulesh, 2020).

From the above definitions, we can conclude that the Internet of Things is a global infrastructure that ensures the performance of functions useful for a person in a mode close to automatic, without direct human participation. In this infrastructure, the management functions of information means (computers, devices for collecting and processing information) and material things (sensors, actuators) capable of performing physical work are harmoniously linked.

The Industrial Internet of Things (IIoT) is usually called a system of interconnected computer networks with connected executive devices (sensors, instruments, devices) capable of solving production problems in various sectors (branches) of the economy without direct human participation (Проривні, 2020). It opens a direct path to the creation of fully automated production. It all starts with the fact that various sensors, actuators, and controllers provide the critical components of the equipment; the collected data are processed and sent to the relevant services of the enterprise, which allows staff to make informed and informed decisions quickly. The task-maximum is to achieve a level of automation

of the enterprise, in which in all areas, where possible, machines work without human intervention (Экономика, 2017; Экономика, 2018).

Typical tasks that can be solved by IoT in various sectors of the economy include (Підприємництво, 2018):

1) control over the product life cycle and optimization of the equipment operation time (in particular, this allows you to optimize the time for routine maintenance);

2) prediction of the risks of possible accidents and the timely implementation of planned preventive, and, if necessary, unscheduled repair work (including, this involves the preparation of the essential parts for replacement);

3) automated (in real-time) control of the processes of promoting manufactured products from suppliers of raw materials and materials to consumers of products; this is achieved by connecting all production sites to a single software platform, the participants of which can be legally different companies;

4) Implementation of operational control over the processes of using the sold products at the customer (consumer);

5) Ensuring the transition from the model of selling products (devices, equipment, buildings) to the model of selling functionality, that is, the results of using these products "on-demand".

This research was funded by a grant from the state budget of the Ukraine "Fundamentals of the phase transition to the additive economy: from disruptive technologies to institutional sociologization of decisions" (No. 0121U109557). It reveals the formation of the Internet of Things in conditions of Industry 4.0.

References

1. Digital Single Market: Europe announces eight sites to host world-class supercomputers (2019). Access: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_2868
2. European companies: using blockchain, Internet of things and AI (2020). Access: <https://iqdecision.com/evropejskie-kompanii-ispolzovanie-blockchain-internet-veshhej-i-ii/>
3. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. *Economic Annals-XXI*, 179(9-10), 22-30. doi: [10.21003/ea.V179-02](https://doi.org/10.21003/ea.V179-02)
4. Kulesh, S. (2020). Operator Vodafone Ukraine has launched the IoT Monitor service for batch management of IoT connections. ITCua. <https://itc.ua/news/operator-vodafone-ukraina-zapustil-uslugu-iot-monitor-dlya-paketnogo-upravleniya-iot-podklyucheniymi/>

5. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. – 572 с.

6. Экономика и бизнес: учебник / под ред. д.э.н., проф. Л. Г. Мельника, д.э.н., доц. А. И. Каринцевой. – Сумы : Университетская книга, 2018. – 608 с.

7. Экономика развития [Текст] : учебное пособие / под редакцией д.-ра экон.наук, проф. Л. Г. Мельника, канд.экон.наук, ст. преподавателя А. Вик. Кубатко. – Сумы : «Университетская книга», 2017. – 352 с.

8. Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій). Ред.). (2020). Суми: СумДУ.

PROFIT VS CASH FLOW: РЕАЛІЇ ДИЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ВИБОРУ

к.е.н., доц. Сабадаш В. В.,
студент Харченко Д. В.

Сумський державний університет, Україна

«Грошовий потік» (англ. *Cash Flow*) і «прибуток» (англ. *Profit*) – два принципові аспекти (економічні показники) бізнесу (Економіка, 2012; Устойчивое, 2009; Экономика, 2018).

Грошовий потік – реальний рух грошових коштів у рамках компанії, проекту або продукту, тобто вільні гроші на рахунках і в касі (Ясишена, 2008). Кошти потрібні для щоденних транзакцій; сплати податків; купівлі матеріально-технічних цінностей, ресурсів; оплати праці робітників і експлуатаційних витрат; інвестування, капіталовкладень, реінвестування; виконання фінансових зобов'язань; ін. операцій (Sabadash et al., 2017). Прибуток – це одержувана різниця між доходами, які були виручені в результаті продажу товарів/послуг, і фінансовими витратами, пов'язаними з їх виробництвом (Онисько та ін., 2010).

Як «говорить» мікроекономіка, менеджмент і теорія прийняття рішень, головною метою бізнес-діяльності компанії є отримання прибутку (переважно, «максимізація прибутку»). Зазначимо, що у реальному – змінному, турбулентному – бізнес-середовищі, у якому рішення приймаються в умовах невизначеності й ризику, де діють багато економічних акторів (конкуренти, виробники, постачальники, продавці, покупці, посередники, державні інституції) з різними й індивідуальними бізнесовими інтересами (Проривні, 2020), доцільніше мету визначати, як «оптимальний прибуток» за певних умов, у яких знаходиться економічний суб'єкт, приймаючи рішення і в яких рішення буде реалізоване (Sabadash et al., 2019; Сабадаш та ін., 2019; Сабадаш, 2018). Тобто, реальною є ситуація, коли компанія – прибуткова (за фінансовими показниками), але діяльність характеризується негативними грошовими потоками, що ускладнює виконання нею своїх бізнесових зобов'язань. Брак готівки («cash») стає проблемою для компанії, що може призвести навіть до банкрутства (до санації у кращому випадку). Тому ключове, вкрай складне, завдання компанії (стейкхолдерів, власників бізнесів, керівників, менеджменту, працівників), особливо у періоди зниження ділової активності, обмежень бізнесу (як, наприклад, в локдаунах) і зменшення фінансових надходжень від комерційної діяльності, – збалансувати («оптимізувати») грошові потоки: досягти перевищення надходження коштів над їх витратами (відтоком). Така фінансово-комерційна тактика (додатний або позитивний грошовий потік) може бути дієвою альтернативою кредитам і позикам, вартість яких у несприятливі економічні часи для бізнесу зазвичай зростає, часто – досить суттєво. Виважене

керування рухом грошових коштів і прогнозування надходжень сприяє формуванню ефективних бюджетів компанії (за різними напрямками бізнес-діяльності, проєктами), плануванню фінансових рішень і обґрунтованому розподілу наявних грошових ресурсів.

Слідування таким фінансово-економічним практикам є необхідною умовою збереження компаніями бізнес-стійкості у вкрай складній «ковідній» економіці: 1) генерування компаніями оптимального позитивного грошового потоку можна розцінювати, як певну страховку («фінансову подушку» для покриття необхідних витрат) від можливої втрати джерел доходу через змінне економічне середовище (встановлення державою обмежень бізнес-діяльності, конкуренція, зміна «правил гри» на ринку, інституційні обмеження, зміни у митній, фіскальній, дозвільній політиках тощо); 2) часто на ринку виникає ситуація, коли активи продаються дешевше, ніж у період економічного зростання чи стабільності, але немає готівкового ресурсу, щоб їх купити (за принципом «купляти на ринку, що падає, – продавати на зростаючому ринку») (Сабадаш та ін., 2017; Sabadash et al., 2018). Саме такі кейси є поширеними у періоди рецесії (кінець 2019 р. і дотепер), криз і фінансово-економічної чи політичної нестабільності. Наразі на ринках є досить велика кількість економічно привабливих активів за відносно невисокою ціною. Економічні гравці, що володіють необхідними фінансовими ресурсами, мають гарні нагоди для купівлі таких активів (останнім часом значно активізувалися на ринках процеси злиття і поглинання (M&A). Не є виключенням і український ринок, зокрема, активними гравцями на ньому є компанії Capital Times (Злиття, 2021), Dragon Capital (Угоди, 2021), Concorde Capital (Наші, 2021). Стабільний грошовий потік дозволить завжди мати ресурс для покупок і бути гнучкішим за змінних умов ринку; 3) у періоди економічного зростання компанії збільшують прибутки, а спаду – обмежені в ресурсах. За таких умов важливим є критичний аналіз трендів і динаміки руху грошових коштів, що має своєчасно й достовірно інформувати стейкхолдерів про стан і перспективи бізнесу. Така інформація більш релевантна й корисна, ніж звіти про прибутки й витрати/збитки, для прийняття бізнес-рішень.

Як підсумок зазначимо, що важливість прибутку або грошового потоку досить важко визначити в реальній економіці – вибір багатого в чому залежить від багатьох факторів, зокрема від виду самого бізнесу і умов та обставин його провадження. Прибуток важливий для довгострокового розвитку компанії, але одночасно й впливає на величину грошового потоку, як інструменту покриття короткострокових зобов'язань. Важливим є нарощування вільних (оборотних) коштів, що надає компанії додаткові бізнес-можливості на ринках. Таким чином, проблема економічного вибору, якщо вона актуальна компанії, має вирішуватися індивідуально залежно від її візії, мети і бізнес-орієнтирів.

Список використаної літератури

1. Ясишена, В. В. (2008). Сутність грошових потоків підприємств та їх класифікація. *Економічний аналіз*, 2(18), 321-324.
2. Онисько, С. М., Марич П. М. (2010). *Фінанси підприємств*. Львів: Магнолія.
3. Злиття та поглинання: офіційний сайт інвестиційної компанії Capital Times (2021, Квітень 18). Взято з <https://www.capital-times.com/ua-ua/service-mergers-and-acquisitions>.
4. Угоди: офіційний сайт інвестиційної компанії Dragon Capital (2021, Квітень 18). Взято з <https://dragon-capital.com/ua/about/transactions/>.
5. Наші проекти: офіційний сайт інвестиційної компанії Concorde Capital (2021, Квітень 18). Взято з <https://concorde.ua/ua/investments/projects/>.
6. Sabadash, Viktor & Marchenko, Tetyana (2017). *Lenovo's Global Competition Strategy: the Driving Forces of Leadership*. *Механізм регулювання економіки*, 1, 60-70. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/66472>.
7. Sabadash, Viktor, Stauvermann, Peter & Peleshchenko, Ruslana (2019). *Competitiveness of Ukrainian Companies in Foreign Markets: New Challenges and Opportunities*. *Механізм регулювання економіки*, 1, 79-89. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74278>.
8. Sabadash V. and Denysenko P. (2018). *Economic and social dimensions of ecological conflicts: root causes, risks, prevention and mitigation measures*. *Int. J. of Environmental Technology and Management*, Vol. 21, Nos. 5/6, 273-288. <https://doi.org/10.1504/IJETM.2018.100579>.
9. Сабадаш В. В., Давиденко І. В., Бабій Т. В. (2017). Конкуренція за ресурси й економічні конфлікти у глобальному бізнес-середовищі: рушійні сили, безпека, інституційно-ресурсний концепт врегулювання. *Механізм регулювання економіки*, 4, 128-147.
10. *Економіка підприємства*. (Ред.). (2012). Суми: Університетська книга.
11. *Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій)*. (Ред.). (2020). Суми: СумДУ.
12. *Устойчивое развитие: теория, методология, практика [Текст] : учебник / Под ред. Л.Г. Мельника*. - Сумы : Университетская книга, 2009. - 1230 с.
13. *Економіка і бізнес: учебник / под ред. д.э.н., проф. Л. Г. Мельника, д.э.н., доц. А. И. Каринцевой*. – Сумы : Университетская книга, 2018. – 608 с.
14. Сабадаш, В. В., Мінакова, І. В. (2019). *Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства*. *Економіка підприємства*. (Ред.). Суми: Університетська книга, 639-667.
15. Сабадаш, В. В. (2018). *Бизнес-интересы фирм на внешних рынках*. *Економіка і бізнес*. (Ред.). Суми: Університетская книга, 322-351.

ОГЛЯД СТРАТЕГІЇ УДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ З КЛІЄНТОМ ЧЕРЕЗ ПІДВИЩЕННЯ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОСТІ

*к.е.н., доцент Гриценко П.В.,
студентка Гура О.Ю.*

Сумський державний університет, Україна

Прийнято вважати, що однією з першочергових цілей бізнесу є отримання прибутку, яка обумовлює відразу кілька факторів. По-перше, фінансовий вплив важливий для росту компанії, по-друге – надає можливість утримання на ринку під час кризи, по-третє, величина прибутку показує успішність та перспективність компанії (Головна мета бізнесу, 2020). Фінанси надходять від оплати товарів та послуг клієнтами, яких фахівці організації мають обслуговувати якісно.

Правильне розуміння того, що обслуговування клієнта є наріжним каменем взаємодії з ним, допомагає компаніям використовувати усе можливе, щоб залишити приємне враження про себе та бажання до подальшої взаємодії. Але не достатньо мати на меті дійти до високого рівня обслуговування, компанія має стати орієнтованою на споживача. Тобто зосереджувати усі аспекти бізнесу, такі як маркетинг, продажі, розробка та підтримка продукції, на потребах та інтересах клієнта (6 Proven Strategies for Building, 2021). Створити успішний бізнес без застосування методу клієнтоорієнтованості абсолютно реально, так як різні підходи до різних бізнес-моделей працюватимуть за своєю схемою. Та варто зауважити, що майже у всіх випадках потужним способом фінансового росту для компаній, та можливістю виділитися серед конкурентів є – орієнтація на споживача. В залежності від строку взаємодії зі споживачем виділяють наступні моделі:

1. Транзакційна (одноразова взаємодія з клієнтом; на меті – заробити якомога більше грошей на кожній окремій взаємодії);

2. Реляційна (довгострокова взаємодія з клієнтом; розглядають клієнтоорієнтованість як конкурентний диференціатор та можливість зростання) (6 Proven Strategies for Building, 2021).

Стратегія компанії, що орієнтована на споживача корисна не тільки для самого споживача, а й для рівня підприємства та команди його співробітників. Праця на цінностях, які резонують у клієнтів, дає свої переваги на конкурентному ринку. Клієнтоорієнтованість підприємства прямо впливає на його дохід: доведено, що збільшення рівня утримання клієнтів на 5% може збільшити прибуток у 3,5 рази; помірне збільшення досвіду клієнтів збільшує середній приріст доходу; втримати старого клієнта дешевше від 5 до 25 разів, ніж залучити нового; споживачі США готові

витрачати на 17% більше для ведення бізнесу з тими компаніями, що надають якісні послуги (75 Customer Service Facts, 2021).

Отже, орієнтованість на клієнта покращує фінансові показники та забезпечує конкурентну перевагу компанії. Якісне обслуговування споживачів – це область зростання, а не область витрат. Та для того аби втримати клієнта, побудувати з ним стійкі, лояльні стосунки та підвищити рівень взаємодії з ним компанія має розробити стратегію, яка у свою чергу має вміщувати наступні пункти:

- Постійні інвестиції в обслуговування клієнтів;
- Максимальне залучення кожного члена компанії до підтримки споживачів;
- Активний контроль за якістю та частотою відгуків клієнтів;
- Уважність до дрібниць;
- Показати, що культура компанії – це її актив;
- Створити структуру бізнесу, що забезпечить орієнтацію на клієнта.

Виконання кожного з елементів цієї стратегії дасть основу для створення простору підняття компанії та рівня спілкування з клієнтами, допоможе безпосередньо демонструвати клієнтам цінності компанії. Результатом стане і краще розуміння проблем споживачів та шляхи їх вирішення, а відгуки клієнтів допоможуть покращити продукт.

Список використаної літератури

1. Головна мета бізнесу. Як ставити бізнес-цілі (2020). <https://ukr.mentorbizlist.com/4137363-the-main-goal-of-the-business-how-to-set-business-goals>.
2. 6 Proven Strategies for Building a Customer-Centric Company (2021). <https://www.helpscout.com/playlists/customer-centricity/>.
3. 75 Customer Service Facts, Quotes & Statistics. Help Scout (2019). <https://www.helpscout.com/75-customer-service-facts-quotes-statistics/>.
4. Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій). Ред.). (2020). Суми: СумДУ.

THE IMPACT OF CHINA'S RENEWABLE ENERGY DEVELOPMENT ON THE WORLD¹

*Ph.D. student Zihui Ji,
Prof. Iryna Sotnyk
Sumy State University, Ukraine*

Despite the global economic slowdown caused by the COVID-19 pandemic, the renewable energy (RE) sector has continued to grow beyond expectations. According to the International Renewable Energy Agency (IRENA, 2021), China is the most prominent key growth market for clean energy development. The country's total RE capacity has continued to grow from 2011 to 2020 and reached approximately 32% of the world's total RE capacity in 2020. While last year the new RE capacity installed worldwide was more than 260 GW, a record increase of nearly 50% year-on-year, 136 GW of this amount belonged to China, including 72 GW from wind, 49 GW from solar, 12 GW from hydropower, and more than 2 GW of biomass generation growth.

Against the backdrop of the pandemic hitting the world, the cost of RE generation is still falling, and the RE market is still expanding (Мельник та Карінцева 2021; Мельник та Ковальов, 2020; Сотник, 2016). Y 2021 seems to be a new starting point for the next period of rapid RE growth. The conducted literature review has revealed that (Guo Yan, 2021) predicts the increment of non-fossil energy share to more than 30% of China's energy by 2030 and more than 40% by 2035. (Renewable energy, 2021) claims that China's RE costs are expected to become the lowest in the world. Now China's wind power and photovoltaic (PV) costs in some areas are below 0.031-0.046 USD (0.2-0.3 CNY). In the next 15 years, they might fall to 0.023 USD (0.15 CNY) for most green energy technologies.

(IEA, 2021) reports that China will account for 40% of all RE capacity growth and 80% of global PV capacity over 2020-2025. "The 14th Five-Year Plan" is a key opportunity to further RE deployment acceleration and achievement of China's 2060 net-zero emissions target. (Xu Lilin, 2021) stresses that by 2030, China's carbon dioxide emissions per unit of GDP will fell by more than 65% compared to 2005, the share of non-fossil energy in primary energy consumption will reach around 25%, forest stock will increase by 6 billion cubic meters compared to 2005,

¹ The publication was prepared in the framework of the research project "Formation of economic mechanisms for sustainable development of renewable energy in the conditions of global and local threats to energy security of Ukraine" (№ 0120U104806), funded by the National Research Foundation of Ukraine.

and the total installed capacity of wind and solar power will reach over 1.2 billion kW (Figure 1).



Figure 1. China's total RE capacity share in the world's total RE capacity in 2011-2020 (IRENA, 2021)

Figure 1 demonstrates that in 2011, China accounted for about one-fifth of the world's total RE capacity and reached almost one-third in 2020. Therefore, the country's RE development is becoming increasingly important for the world's green energy deployment.

According to (Guo Yan, 2021), China could lead the world by example in achieving sustainable growth and contributing to long-term global efforts to reduce emissions. Chen Rongrong (2021) points out that the country is on track to hit its overall RE installation target of 1,200 GW by 2030, a remarkable achievement. Indeed, the next ten years will be a critical period for China in terms of RE advancement. Along with strong measures, the state will make a significant contribution to the development of world energy.

References

1. Chen Rongrong (2021). Renewable energy will open a "golden decade". <https://guangfu.bjx.com.cn/news/20210414/1147204.shtml>.
2. Guo Yan (2021). Renewable energy to become the world's largest source of electricity (trend watch). <http://www.cnki.net>.
3. IEA (2021). Global Energy Review 2021. International Energy Agency (IEA). <https://www.iea.org/reports/global-energy-review-2021>.
4. IRENA (2021). Renewable Capacity Statistics 2021. International Renewable Energy Agency (IRENA). <https://www.irena.org/publications/2021/March/ Renewable-Capacity-Statistics-2021>.

5. Renewable energy will open a "golden decade" (2021). <https://guangfu.bjx.con.cn/news/20210414/1147204.shtml>.

6. Xu Lilin (2021). China announces carbon peaking and neutrality targets to drive energy revolution and corporate transformation. *International Petroleum Economics*, 29 (1), 48-50.

7. Мельник, Л., Карінцева, О. (2021). Економіка і бізнес: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. Суми: Університетська книга.

8. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій) : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника та Б. Л. Ковальова. Суми : СумДУ. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>.

9. Сотник, І. (2016). Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки: монографія / за заг. ред. І.М. Сотник. Суми: Університетська книга. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80197/1/Sotnyk_natsionalna_ekonomika.pdf.

ДЕТЕРМІНАНТИ ІНВЕСТУВАННЯ У ВІДНОВЛЮВАНУ ЕНЕРГЕТИКУ В ДОМОГОСПОДАРСТВАХ²

*професор Сотник І. М.
Сумський державний університет, Україна*

Відновлювана енергетика (ВЕ) вже кілька десятиліть поспіль є пріоритетним напрямом енергетичного розвитку у багатьох країнах світу. Численні економічні, екологічні, соціальні, політичні переваги роблять її практично безальтернативною для переходу національних паливно-енергетичних комплексів до сталого розвитку (Мельник та ін., 2005, 2008, 2009, 2015, 2018, 2020, 2021; Сотник та ін., 2016, 2019; Kurbatova & Perederii, 2020; Melnyk et al., 2020). Проте, незрілість більшості сучасних технологій ВЕ обумовлює необхідність їх державної підтримки, оскільки вища собівартість генерації «зеленої» енергії порівняно з традиційними технологіями робить її неконкурентоспроможною на ринку. Хоча світові тренди і демонструють неухильне зниження вартості відновлюваної енергії у часі, адміністративні, ринкові, політичні та інші бар'єри уповільнюють її поширення у країнах та регіонах (Kurbatova et al., 2020; Prokopenko et al., 2021).

Держави, що лише роблять перші кроки у розвитку ВЕ, стикаються з проблемою забезпечення швидкого нарощування «зелених» енергетичних потужностей, для вирішення якої найчастіше застосовують «зелені» тарифи (ЗТ). Останні стимулюють будівництво та функціонування об'єктів на відновлюваних джерелах енергії (ВДЕ), забезпечуючи високі прибутки власникам (Sotnyk et al., 2020). Проте у міру розбудови сектору ВЕ можуть виникати економічні (зростання навантаження на державний бюджет внаслідок збільшення виплат за ЗТ при підвищенні обсягів генерації відновлюваної енергії), соціальні (зростання енергетичної бідності населення через збільшення середньозваженої ціни на електроенергію внаслідок високих ЗТ), інфраструктурні (зростання навантаження на електричні мережі та перевищення їх пропускної спроможності, розбалансування енергетичних систем через нестабільність генерації «зеленої» енергії) та навіть екологічні проблеми (зростаюче залучення до генерації електроенергії екологічно брудних, але маневрених теплоелектростанцій для балансування енергосистеми через необхідність 100% закупівлі виробленої «зеленої» електроенергії). Зазначені аспекти актуалізують питання регулювання

² Публікація підготовлена у рамках виконання наукового проєкту «Формування економічних механізмів сталого розвитку відновлювальної енергетики в умовах глобальних та локальних загроз» (№ 0120U104806), який фінансується Національним фондом досліджень України.

інвестиційних потоків за технологіями ВЕ, регіонами, бізнес-сектором та домогосподарствами (ДГ) за допомогою різних важелів економічного стимулювання.

Для бізнес-сектору існує широкий спектр успішних інструментів управління поетапною розбудовою ВЕ, проте багато з них виявляються неефективними для ДГ. Це обумовлюється малими масштабами генерації «зеленої» електроенергії у житловому секторі, вищою собівартістю її виробництва, дефіцитом інвестиційних коштів, необізнаністю населення щодо можливостей використання ВЕ, енергетичною бідністю та ін. Водночас, ДГ потребує «зелених» енергетичних реформ, оскільки цей сектор споживає близько 40% енергії в національних економіках, суттєво впливаючи на їх енергетичну безпеку (Сотник та ін., 2019). З точки зору технічної реалізації проєктів ВЕ та за сприятливих кліматичних умов розвиток сонячної і вітрової енергетики є найбільш привабливим для ДГ. Серед переваг розбудови сонячних (СЕС) та вітрових (ВЕС) електростанцій у житловому секторі на прикладі України виділимо: 1) наявний значний нереалізований потенціал цих видів ВДЕ; 2) можливість побудови об'єктів малої потужності під потреби ДГ; 3) розташування об'єктів ВЕ на дахах і фасадах будинків, що не вимагає додаткових площ для розміщення об'єктів ВЕ; 4) перспективи децентралізації електропостачання; 5) можливість створення енергетичних кооперативів на базі декількох ДГ; 6) перетворення ДГ із споживачів на виробників енергії (просьюмерів), зменшення енергетичної бідності населення та отримання додаткового доходу від продажу електроенергії; 7) екологізація енергетичного сектору, зниження енерго- та вуглецеємності ВВП.

Сьогодні в Україні реалізація потенціалу сонячної та вітрової енергетики у ДГ підтримується державою (Верховна, 2021). Особливо прибутковими є СЕС в південних областях України, ВЕС – у східних і південних степових регіонах, Карпатах та Криму. Завдяки відкриттю ринку «зеленої» електроенергії у 2015 році для населення та застосуванню щедрих пільгових тарифів, ВЕ в житловому секторі України переживає справжній бум (НЕК «Укренерго», 2021). Найінтенсивніше зростає потужність малих СЕС, що мають найвищий ЗТ. Проте, зважаючи на нарощування обсягів виробництва «зеленої» електроенергії збільшуються і виплати за ЗТ. У 2020 році під час локдауну це призвело до величезного дефіциту ДП «Гарантований покупець», який здійснює розрахунки за вироблену електроенергію з ВДЕ як з бізнес-структурами, так і ДГ (Liga 2021). Тому наразі держава вдається до обмеження виплат за ЗТ, що підриває довіру інвесторів, погіршує інвестиційний клімат та загрожує багатомільярдними судовими позовами до українського уряду.

Враховуючи поточні проблеми із ЗТ, доцільно запроваджувати інші економічні стимули, які б, з одного боку, дозволили зберегти прийнятний рівень прибуткової проектів ВЕ для населення і не створювали надлишкове фінансове навантаження на державний бюджет. З іншого боку, такі стимули мають забезпечити рівні можливості для ДГ з різним рівнем доходів впроваджувати проекти ВЕ. На нашу думку, оптимальним механізмом може стати пільгове фінансування будівництва «зелених» енергооб'єктів у житловому фонді у вигляді надання державних компенсацій, що забезпечують зниження ставок кредитів на будівництво таких об'єктів (за аналогією з популярною державною програмою «теплих» кредитів (ДАЕЕ, 2021)). Реалізація проектів ВЕ дасть можливість населенню скоротити свої енергетичні витрати, які займають до 85-90% у комунальних видатках ДГ, зменшить необхідність державних соціальних виплат на підтримку найбідніших громадян.

Запроваджуючи пільгове інвестування, доцільно ідентифікувати інвестиційні детермінанти, врахування яких забезпечить збалансований розвиток різних технологій ВЕ у житловому секторі відповідно до встановлених державних та регіональних пріоритетів. Диференціація державної підтримки (компенсації на впровадження проектів ВЕ у ДГ) повинна ґрунтуватися на таких факторах: 1) рівень доходів ДГ; 2) вид технології ВЕ, яка планується до впровадження; 3) децентралізоване функціонування об'єкта ВЕ чи підключення до локальної енергомережі (у разі підключення необхідне додаткове оцінювання достатності пропускної спроможності електромережі); 4) наявність та величина ЗТ для технології ВЕ, яка планується до впровадження (якщо об'єкт буде підключатися до локальної електромережі) або наявність іншого виду державної підтримки для такої технології (об'єкта); 5) встановлена потужність об'єкта ВЕ, що планується до будівництва (більші за потужністю об'єкти забезпечують меншу собівартість генерації енергії, тому є більш фінансово привабливими); 6) обсяги річної генерації енергії об'єктом ВЕ; 7) тривалість життєвого циклу об'єкта ВЕ; 8) обсяг інвестицій за проектом ВЕ; 9) вид інвестора (окреме ДГ чи їх група у вигляді енергетичного кооперативу) та ін.

Врахування зазначених детермінант через розроблення і застосування низки критеріїв забезпечить розрахунок оптимальної величини державної інвестиційної підтримки для кожного проекту ВЕ у ДГ, що на неї претендує. Диференціація кредитних ставок для проектів дозволить дотримати принцип соціальної справедливості, забезпечити більш збалансований розвиток різних технологій ВЕ у країні та її регіонах, полегшити доступ до кредитних ресурсів найбільш вразливим верствам населення, покращити ситуацію з енергетичною бідністю, сприятиме «озелененню» енергоспоживання побутового сектору, децентралізації енергозабезпечення тощо. Водночас,

запровадження цього додаткового інструменту державної підтримки повинно супроводжуватися систематичним переглядом і зменшенням ставок ЗТ відповідно до світових тенденцій зниження вартості різних технологій ВЕ та їх доступності на внутрішньому ринку, а у перспективі – відміною ЗТ. Це дозволить виключити можливість отримання надприбутків заможними ДГ, що активно інвестують у ВЕ, та розширить спектр проєктів, частково фінансованих державою. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є розроблення методики оцінки величини державної інвестиційної підтримки для проєктів ВЕ у ДГ на основі визначених детермінант інвестування у житловому секторі.

Список використаних джерел

1. Верховна Рада України (2021). *Про ринок електричної енергії: закон України № 2019-VIII від 01.01.2021 р.* <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19#Text>.
2. ДАЕЕ (2021). *Державна підтримка енергозбереження - програма "теплих кредитів"*. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. <https://sae.gov.ua/uk/consumers>.
3. Мельник, Л. та ін. (2005). *Основи стійкого розвитку*, Л. Г. Мельник (ред.). Суми : Університетська книга. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44620/1/Melnyk_Osn_stiy_rozrv.pdf.
4. Мельник, Л. та ін. (2008). *Соціально-економічний потенціал устойчивого розвитку*, Л. Г. Мельник, Л. Хенс (ред.), 2-е изд. Суми : Университетская книга. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44621/1/Melnyk_SEP_UR.pdf.
5. Мельник, Л. та ін. (2009). *Устойчивое развитие: теория, методология, практика*, Л. Г. Мельник (ред.). Суми : Университетская книга. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44445/1/Melnyk_sustainable_development.pdf.
6. Мельник, Л. и др. (2018). *Економіка и бизнес*, Л. Г. Мельник, О. І. Каринцева (ред.). Суми: Университетская книга. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80201/1/Ekonomika_2018_RSDU.pdf.
7. Мельник, Л. та ін. (2015). *Економіка енергетики*, Л. Г. Мельник, І. М. Сотник (ред.). Суми : Університетська книга.
8. Мельник, Л. та ін. (2020). *Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світли ІІІ, ІV і V промислових революцій)*, Л. Г. Мельник, Б. Л. Ковальов (ред.). Суми : СумДУ. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>.

9. Мельник, Л. та ін. (2021). *Економіка і бізнес*, Л. Г. Мельник, О. І. Карінцева (ред.). Суми: Університетська книга.
10. НЕК «Укренерго» (2021). *Встановлена потужність енергосистеми України на 12/2020*. <https://ua.energy/vstanovlena-potuzhnist-energosityemy-ukrayiny/>.
11. Сотник, І. М. та ін. (2016). *Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки*, І. М. Сотник (ред.). Суми: Університетська книга. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80197/1/Sotnyk_natsionalna_ekonomika.pdf.
12. Сотник, І. М. та ін. (2019). *Енергоефективність та відновлювальна енергетика в Україні: проблеми управління*, І. М. Сотник (ред.). Суми: Університетська книга.
13. Kurbatova, T., & Perederii, T. (2020). Global trends in renewable energy development. *IEEE KhPI Week on Advanced Technology*, October 5-10, Kharkiv, 260-263. <https://doi.org/10.1109/KhPIWeek51551.2020.9250098>.
14. Kurbatova, T., Sotnyk, I., Kubatko, O., Baranchenko, Ye., Arakpogun, E., & Roubik, H. (2020). State support policy for renewable energy development in emerging economies: the case of Ukraine. *International Journal of Global Environmental Issues* (in press). <https://www.inderscience.com/info/ingeneral/forthcoming.php?jcode=ijgenvi>.
15. Liga zakon (2021). *Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов сталого функціонування гарантованого покупця»*. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GI04456A.html.
16. Melnyk, L., Sommer, H., Kubatko, O., Rabe, M., & Fedyna, S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. *Problems and Perspectives in Management*, 18(4), 37–48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04.
17. Prokopenko, O., Chechel, A., Sotnyk, I., Omelyanenko, V., Kurbatova, T., Nych, T. (2021). Improving state support schemes for the sustainable development of renewable energy in Ukraine. *Polityka Energetyczna – Energy Policy Journal*, 24(1), 85-100. <https://doi.org/10.33223/epj/134144>.
18. Sotnyk, I., Kurbatova, T., Dashkin, V., & Kovalenko, Ye. (2020). Green energy projects in households and its financial support in Ukraine. *International Journal of Sustainable Energy*, 39(3), 218-239. <https://doi.org/10.1080/14786451.2019.1671389>

STARTING YOUR OWN BUSINESS (TEA SHOP)

student **Besedin M.**,
Dr.Sc., Professor. **Kubatko O.V.**
Sumy State University, Ukraine

Most entrepreneurs believe that a successful startup can only be created by solving a problem. That's how I faced the problem and decided to get rid of it. Today, tea culture is gaining popularity, due to the large variety of tea drinks and their useful properties. Especially many fans appeared in the varieties of Chinese tea. But unfortunately, in Sumy there is no cozy tea shop where you can try real tea, especially Chinese.

After researching the features of opening a tea shop, it was decided to choose one main NACE code and three additional codes for a wider range of business opportunities (Класифікація, 2010); to issue a sole proprietorship in order to be able to be a single tax payer of the first or second group, as well as through a number of other advantages; choose a simplified taxation system that will facilitate the start of the project from the financial point of view; to become the payer of the uniform tax of the second group for creation of only one unique tea shop, or to become the payer of the uniform tax of the third group for creation of the whole network of establishments (Сідельникова, 2013).

It was found that this type of activity does not require licensing, and an approximate calculation of the necessary costs for starting your own business in Sumy was made. Since this amount of money is relatively small, you can try to work in such institutions before starting a startup, earn the required amount and gain some experience. Credit funds are considered as a fallback option. Investors should not be expected, because our startup has no innovation. Features of doing business and attracting investment (Мельник, 2009; Melnyk et al, 2017).

The first time you can stand behind the counter and sell the goods yourself. Self-management of the project, and in particular sales - a great way to immerse yourself in the business completely. This makes it easier to make a portrait of the target audience, track demand and make a proposal based on it. In addition, it will save on current costs in the first place. You can hire an employee on a shift basis after the payback and stable income.

We have a detailed management and marketing plan for our startup. And also the basic competitors not only within our city, but also across all territory of Ukraine are already defined.

References

1. Класифікація видів економічної діяльності, 2010.
2. Сідельникова Л.П., Костіна Н.М. – Податкова система: Навчальний посібник. – 2-ге видання, перероблене і доповнене. – К: Ліра-К, 2013. – 604 с.
3. Мельник Л.Г. Экономическая оценка и учет в региональном планировании экосистемных услуг /Л.Г.Мельник, И.Б.Дегтярева/Экономика экосистем и биоразнообразия: потенциал и перспективы стран Северной Евразии: Материалы совещания «Проект ТЕЕВ – экономика экосистем и биоразнообразия: перспективы участия России и других стран СНГ(Москва, 24 февраля 2010 г.). – М.: Изд-во Центра охраны дикой природы, 2010. – С. 41-49
4. Melnyk L., Kubatko O. The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption/ International economic relations and sustainable development : monograph. / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – Ruda Śląska : Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium, 2017. – 272 p

PROBLEMS FACED BY STARTUPS

student **Ancibor T.**,
Dr.Sc., Professor. **Kubatko O.V.**
Sumy State University, Ukraine

Fierce competition. The business world is quite brutal. There is always competition between giants. Competition is one of the biggest challenges to the survival of a startup business. And if there is a start-up business on the Internet, the competition intensifies. To survive in this competitive business environment that embraces both traditional and online business, a Startup project needs to play aggressively and jump above your head to gain much-needed recognition for your business. Environmentally friendly types of business are becoming especially relevant today (Мельник та ін., 2017; Мельник, 2013). Unrealistic expectations. Startup projects typically face challenges when they set "unrealistic expectations" after evolving success. Remember that success is short-lived and expectations never end. To succeed in a competitive business world, Startup projects need to have high.

Hiring appropriate candidates. One of the most important factors that determine the organizational culture within a startup company is the synergy of the team. The team consists of people with similar abilities and the same orientation. Choosing the right Startup candidate team that will work well enough is a particularly difficult task. This is one of the biggest challenges facing startup businesses in this digital age (Кубатко, 2009). Partnership decision making. Partnership is the essence of success. Joining a partnership pays big startup dividends, but they need to consider a variety of factors before deciding to work with another company operating in the same ecosystem. To get the most out of a partnership, startups need to look for organizations that have a strong market presence and a good reputation among the industry giants.

Financial management. Money brings money. Recall the fact that as income increases, so do expenses. There is no doubt about that. One of the biggest problems that Startup projects face today is financial management. The fact is that small startup projects rely heavily on financial reserves from so-called investors. Sometimes, when there is an influx of cash, small firms, most importantly, startups, as a rule, find it difficult to properly manage their finances, and they fade against the pressure. Cybersecurity. Hackers are everywhere, and they are going to take advantage of any loophole in Startup - the company. In order to protect all important data on the Internet, Startup projects need to use protection.

References

1. Промышленные революции : учебное пособие / Л. Г. Мельник, А. М. Маценко, И. Б. Дегтярева, А. В. Кубатко. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2017. – 160 с.
2. Мельник Л.Г. Ефективність використання природно-ресурсного потенціалу України та передумови формування «зеленої» економіки // Л.Г. Мельник, О.В. Кубатко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № № 50(2)– С. 93–98.
3. Кубатко, О.В. Еколого–економічні механізми стримування природодеструктивної економічної діяльності / О.В. Кубатко // Ефективна економіка. –2009. – №2 – [електронний наукове фахове видання]. – Режим доступу. –www.nbuv.gov.ua

CREATING A BUSINESS SELLING COLD DRINKS

*student Berestovskaya Yu.M.,
Dr.Sc., Professor. Kubatko O.V.
Sumy State University, Ukraine*

In my opinion, there are a lot of coffee machines in my city, but I haven't seen any vending machines with cold drinks. In summer and on hot days - this will be a real find. The cafe has cold drinks, but of course the price will be higher than in vending machines, so there should be demand. Also a very big advantage is that you will only need to replenish supplies once every 2-3 days. It is also a small lease of the territory where the machine will be located and this is what allows you to put a lot of such machines in the city. It also has no staff costs, just needs a technician to refuel the machines. The biggest damage is always to the machines, which are located on the street. The mission of the business is to meet the needs of consumers. NACE-2010: Section G-47. This type of activity does not require licensing. Organizational form of entrepreneurship. While the business, just starting my business, I will register as a sole proprietor to be able to do business. Down payment. As already mentioned, this business is very profitable, because there will be no significant costs for this business, advertising is not required, but because the machines can fail or even break down, so you need to consider in advance that you need to hire someone who will service and repair vending machines with cold drinks. Purchase of 5 machines \$ 7500 (because \$ 1-1500-\$ 1700). Starting purchase of ingredients and consumables \$ 280. Registration of documents \$ 200. There will also be monthly costs, namely: on average, one outlet will sell about 50 - 70 cups of cold drinks. The cost of the drink is about \$ 0.15. The retail price is about \$ 0.4. Thus, the income from the 1st cup is \$ 0.25. You can earn about \$ 12.5 - \$ 17.5 a day from the 1st machine. We take the average cost and multiply by 5, because there will be 5 machines in the city at the beginning. We get - \$ 75 a day. This is about \$ 2250 per month. Excluding monthly expenses - \$ 1340. We will also deduct the cost of repairs and the profit will be about \$ 1,100. Payback period from 1 to 2 years. My competitors. My competitors are cold drink shops and cafes, but given the fact that in many stores, refrigerators hardly cool drinks, I believe that the demand will be significant. Suppliers. In my opinion, in the issue of food - suppliers play a very important role, so this issue should be approached very meticulously. The chain of Metro stores is in great demand and I know that even some cafes and restaurants use the services of this network. Water can be ordered "Artesian-540", which is also in great demand and has good customer reviews. Product promotion strategies are considered in (Кубатко, 2013). Perspectives. In the future, it would be desirable for

vending machines (Мельник, 2009; Кубатко, 2009) with cold drinks to be in great demand in the city of Sumy, and then in most cities of Ukraine. In my opinion, it is very convenient when a person wants to quench their thirst, for example, the bottle is too big. I would also like to note that in most private clinics, salons and even at some post offices, you can "taste" cold water, and even warm. Therefore, it seems to me that such a business should be very profitable and in great demand. that vending machines with cold drinks were in great demand in the city of Sumy, and then in most cities of Ukraine. In my opinion, it is very convenient when a person wants to quench their thirst, for example, the bottle is too big. I would also like to note that in most private clinics, salons and even at some post offices, you can "taste" cold water, and even warm. Therefore, it seems to me that such a business should be very profitable and in great demand. that vending machines with cold drinks were in great demand in the city of Sumy, and then in most cities of Ukraine. In my opinion, it is very convenient when a person wants to quench their thirst, for example, the bottle is too big. I would also like to note that in most private clinics, salons and even at some post offices, you can "taste" cold water, and even warm. Therefore, it seems to me that such a business should be very profitable and in great demand.

References

1. Кубатко О. В. Інвестування в людський капітал як фактор зростання конкурентоспроможності підприємства / О. В. Кубатко, Ж. С. Пронікова // Механізм регулювання економіки. — 2013. — № 3. — С. 92–99.
2. Мельник, Л.Г. Динамічне моделювання системи еколого-економічних показників для обґрунтування сталого розвитку територій [Текст] / Л.Г. Мельник, О.В. Кубатко // Механізм регулювання економіки. — 2009. — № 4, Т. 1. — С. 245-249.
3. Кубатко, О.В. Еколого–економічні механізми стримування природодеструктивної економічної діяльності / О.В. Кубатко // Ефективна економіка. –2009. – №2 – [електронний наукове фахове видання]. – Режим доступу. –www.nbuv.gov.ua

СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДАЖ В БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩЕ

*студент Солярова К.,
к. е. н., доцент Кубатко О.В.
Сумський державний університет, Україна*

Американський економіст, Філіп Котлер, сказав, що треба виробляти те, що купується, а не продавати те, що виробляється. Відповідно до цього слід розглядати підприємницьку діяльність, яка повинна враховувати наступні завдання: розвиток ринку продукції і товарів, трудового потенціалу (Дерев'яно, 2014) та задоволення потреб споживачів краще, ніж у конкурентів. Аналізуючи різні підходи у бізнес середовище щодо задоволення потреб споживачів, слід звернути увагу на концепцію «маркетинг-мікс», яка вдало поєднує різні види продуктів для впровадження нового більш вдалого продукту.

Розглядаючи дану концепцію можемо прослідкувати поетапний процес стимулювання продажів товарів. Детальніше це виглядає наступним чином: споживач купує продукт, який доступний з точки зору покупки та є в наявності на складі, відповідно немає потреби товар чекати. Важливо зазначити, що кожен споживач придбає товар згідно з можливостями власним бюджету. Споживач може обирати відомий товар, тобто той товар, на який більший попит, в свою чергу це може бути відомий бренд, або менш відомий, але він задовольняє його потребу.

Для того, щоб підтримувати попит на товар, кожен товаровиробник повинен задаватися такими питаннями: для кого я виробляю цей продукт і чому саме у мене повинні придбати його. На нашу думку, щоб стимулювати продаж товарів та підтримувати попит на продукцію, фірма, насамперед, повинна надавати якісний та бюджетний товар. Проте, щоб дізнатися про даний товар, фірма повинна підвищувати рівень обізнаності серед споживачів, створюючи певний імідж. Важливо зазначити, що посилення збуту продукції відбувається у період виведення нового товару на ринок. Відповідно до цього товаровиробник повинен акцентувати увагу зробити чотири основних кроки: перший крок – це розробка товару (при розробки слід обґрунтувати його унікальність та якість), другий крок – встановлення ціни (у відповідності до витрат на виробництво та збут), третій крок – стимулювання збуту товару (існують різні механізми, а саме пропонування знижок, призів, компенсацій та ін..).

Отже, в умовах зростаючої конкуренції товаровиробники повинні знаходити нові механізми стимулювання збуту товарів та пропонувати шляхи для виходу нових товарів на ринок (Мельник, 2009). Слід звернути увагу на менш важливими є оптимум та взаємоузгодженість інтересів між

споживачами продукції, які останнім часом стають все більш вимогливими та в свою чергу чинять певний тиск на товаровиробників.

Список літератури

1. Дерев'янку Ю. М. Соціальна та солідарна економіка: поняття та сутність, досвід та перспективи / Ю. М. Дерев'янку, Л. Г. Мельник, О. В. Кубатко // Mechanism of Economic Regulation. - 2014. - № 3. - С. 89-98. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2014_3_12

2. Мельник, Л.Г. Динамічне моделювання системи еколого-економічних показників для обґрунтування сталого розвитку територій [Текст] / Л.Г. Мельник, О.В. Кубатко // Механізм регулювання економіки. — 2009. — № 4, Т. 1. — С. 245-249.

ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

студент Остапенко М. Ю.,

к. е. н., доцент Кубатко О. В.

Сумський державний університет, Україна

Собівартість продукції є одним з найважливіших чинників виробничого підприємства. Важливість зменшення собівартості обґрунтована підвищенням ефективності господарської діяльності та оцінкою техніко-економічного рівня виробництва. Саме завдяки собівартості здійснюється вираження в грошовій формі витрат виробництва, що є необхідними для встановлення ціни на готову продукцію та формуванню прибутку. Собівартість, як невід’ємна складова процесу виробництва є нестійкою і тому потрібно здійснювати управління, облік та контроль. Завдяки своєчасному, повному та достовірному визначенню фактичних витрат, можна розрахувати фактичну собівартість продукції та в подальшому здійснювати контроль за використанням фінансових ресурсів підприємства (Грещак, 2002)

Підсумовуючі окремі дослідження наукових вчених, наводимо визначення собівартості, як узагальнюючого економічного показника, який включає поточні витрати, які виражені у грошовій формі на виробництво та збут продукції. Виходячи з визначення, собівартість продукції характеризується грошовими витратами підприємства, які представляються витратами на сировину і матеріали, витратами на оплату праці робітникам, амортизацію, відрахування на соціальні заходи, а також інші витрати. Проте, для чіткого планування витрат та управління ними, підприємства можуть об’єднувати витрати за економічно-однорідними та за статтями калькуляції. Використовуючи класифікацію витрат за економічно-однорідними елементами, підприємства формують кошторис витрат на виробництво продукції, який в подальшому дає змогу здійснювати аналіз та контроль за загальними витратами підприємства (Економіка, 2012).

За допомогою класифікації витрат за статтями калькуляції, підприємства мають змогу визначити собівартість одиниці продукції та більш обґрунтовано встановити кінцеву ціну на готову продукцію. Проте, застосування калькуляційних статей відрізняється в залежності від місця та цілей виникнення витрат. Крім того, дана класифікація має специфічні ознаки для кожної конкретної промисловості, оскільки склад витрат в різних галузях буде різний. Але не зважаючи на певні розбіжності у врахуванні та обліку витрат, важливим залишається можливі щодо їх зниження.

Одним з таких напрямків є вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства, що складається з технічної та технологічної складових. Саме

запровадження новітніх високо-технологічних технологій дає змогу оптимізувати процес виробництва, підвищити його ефективність, зменшити витрати на підприємстві. Наступним фактором зниження собівартості продукції є зростання продуктивності праці робітників, за рахунок зменшення простоїв обладнання (Підприємництво, 2018). В результаті здійснюється економія заробітної плати і збільшується випуск продукції, що сприяє зменшенню непропорційних витрат.

Ще однією дією, спрямованою на зменшення собівартості продукції, є скорочення витрат на матеріально-технічне забезпечення, а саме оптимізація та нормування сировини та матеріалів (можливості для використання концепції «Just in time»), а також дотримання узагальнених норм при виробництві продукції (Економіка, 2012).

Не менш важливим чинником щодо зменшення собівартості є раціональне розміщення продуктивних сил: зменшення відстані між виробником та споживачем, між підприємством та постачальниками сировини (скорочення транспортних витрат).

Необхідною умовою зниження витрат виробництва є розширення кооперації та спеціалізації, що полягає у встановленні раціональних зв'язків між підприємствами, які призводять до спільного досягнення поставлених цілей.

Отже, завдяки впровадженню ефективних заходів щодо зниження собівартості продукції, підприємство зможе значно збільшити величину свого прибутку, вийти на новий рівень функціонування та забезпечити конкурентоспроможність виготовленої продукції (Проривні, 2019; Економіка, 2012).

Список використаних джерел

1. Грещак М. Г. Управління витратами: навч. метод. посібник для самост. вивч. дисц. / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2002. – 131с.
2. Економіка підприємства підручник /за заг. ред. Л.Г.Мельника. – Суми : Університеська книга, 2012.- 621 с.
3. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність [Текст] : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університеська книга», 2018
4. Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій) : навчальний посібник / за ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника та к.е.н., доц. Б.Л. Ковальова. – Суми : Вид-во СумДУ, 2019. – 146 с.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

*к. е. н., проф. Карпіщенко О.І.,
студентка Матюшенко Марина
Сумський державний університет, Україна*

Соціально-трудові відносини є однією з основних складових будь-якої економічної системи. Під соціально-трудовими відносинами розуміють сукупність відносин між їх учасниками – наприклад, працівниками, власниками (роботодавцями), а також державними та місцевими органами влади, що охоплюють сферу найму, використання робочої сили, її відтворення, а також створюють якісні умови життя працюючих осіб, та всього населення загалом (Карпіщенко, 20007; Економіка праці). До сфери соціально-трудових відносин також належать колективні та індивідуальні трудові договори, угоди, основні аспекти формування умов та розмірів заробітної плати, нівелювання трудових конфліктів, покращання психологічного клімату у колективі, залучення працівників до певних сфер управління на підприємстві тощо.

Входження України у світовий ринок праці потребує такої організації соціально-трудових відносин, яка відповідає міжнародним стандартам, у тому числі відповідності створеної системи соціально-трудових відносин світовим нормам. Вказані зміни потребують дослідження світового досвіду в цьому питанні, ознайомлення з практичними прикладами функціонування таких відносин, їх об'єктивної оцінки та визначення можливих шляхів покращення.

На сьогоднішній день вирізняють такі моделі соціально-трудових відносин, що представлені на рис.1.

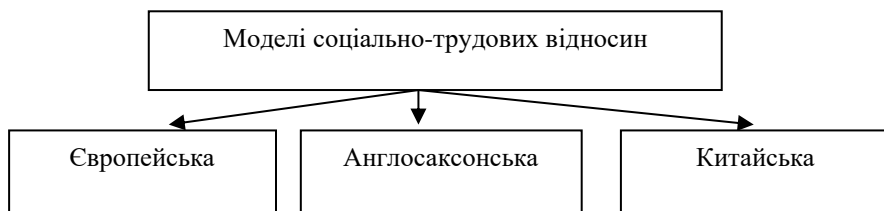


Рисунок 1. Моделі соціально-трудових відносин

Європейська модель вирізняється високим рівнем захисту прав працівників, жорсткими нормами трудового права, відповідно до яких забезпечуються робочі місця, здійснюється тарифне регулювання робочого

часу, а також досить високим рівнем мінімальної заробітної плати, який встановлюється на рівні закону, при цьому досить невеликим рівнем її диференціації.

Недоліками даної моделі є: низька можливість працевлаштування молоді, відсутність стимулів до пошуку роботи з більш високою заробітною платою, зменшення темпів економічного розвитку, високий рівень безробіття.

Англосаксонська модель характерна для Великобританії, США, Австралії, Нової Зеландії та деяких інших країн.

В цій моделі спадає у віці нижчий (у порівнянні з попередньою моделлю) рівень соціальних гарантій найманих працівників, а більші права роботодавців, особливо при прийомі на роботу та звільненні найманих працівників, але при цьому значна диференціація заробітної плати. Застосування вказаної моделі сприяє економічному зростанню, створенню нових робочих місць, меншому безробіттю у країнах, що її використовують. Фахівці, що аналізують наслідки використання даної моделі відзначають зростання розшарування суспільства, збільшення кількості бідних.

У китайській моделі поєднується як жорстке регулювання трудових відносин, так і досить високий рівень соціальної захищеності найманих працівників на державному рівні, при цьому майже повна відсутність державного регулювання на приватних підприємствах. Такий підхід сприяє тому, що при великій кількості робочої сили в країні невисокий рівень безробіття. Фахівці вважають, що найбільш ефективним є застосування даної моделі у країнах з високими темпами промислового зростання та надлишком робочої сили (Колот) .

Для української моделі притаманна наявність колективного договору між власником та найманим працівників у відповідності до вітчизняного законодавства, генеральних, регіональних та галузевих угод. Таким чином досягаються рівноправні стосунки між працівниками, роботодавцями і державою (Васюта, 2018; Економіка праці).

На думку Міжнародної організації праці, що відображена у її документах, не існує єдиної моделі соціально-трудова відносин, яка була б придатна для всіх країн.

Отже, Україна готова до змін в сфері соціально-трудова відносин, на основі зарубіжного досвіду можна покращити побудовану систему й тим самим прискорити об'єднання з міжнародним ринком праці, що позитивно вплине на рівень життя суспільства й розвиток країни.

Список використаної літератури

1. Васюта В. Б. Зарубіжний досвід регулювання соціально-трудомих відносин// В.Б. Васюта, Т.О. Галайда, Т.С. Ігуш, 2018 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/49.pdf>
2. Колот А. Проблеми становлення й розвитку соціально-трудомих відносин в Україні. Соціальна політика/ А. Колот [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/32615406.pdf>
3. Карпіщенко О.І. Оплата праці як чинник конкурентоспроможності національної економіки [Текст] / О.І. Карпіщенко, К.В. Ілляшенко, Т.О. Ілляшенко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. - 2007. - №1. - С. 120-129.
4. Економіка праці та соціально-трудомих відносини: Підручник. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://buklib.net/books/23864/>.

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ, ЙОГО КЛАСИФІКАЦІЯ І РОЛЬ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

*к.е.н., професор Карпіщенко О.І.,
студентка Гура О.Ю.
Сумський державний університет*

Міжнародний туризм бере свій початок від античних часів, де цілями подорожей були торгівля, освіта, лікування. На сході активно розвивались переміщення караванами, через що рівень обслуговування, на відміну від європейського, був більш якісним. Наступним етапом розвитку міжнародного туризму став релігійний фактор, великі маси християн та мусульман спрямувались до святинь різних країн. Епоха Ренесансу зменшила релігійні мотиви та змінила їх характер на більш індивідуальний. Останній поштовх дав активний розвиток транспортної мережі. Відтоді молодь стала їздити у тури по Європі та на курорти таких країн як Греція, Італія, Швейцарія, Німеччина та інші.

Туризм можна розуміти, як процес відвідування інших міст та країн, що включають екскурсії та походи пізнавального та розважального характеру. Він може бути, в залежності від форми проведення, плановим або самодіяльним. Плановий – це заздалегідь замовлені та оплачені екскурсії для груп або окремих осіб; самодіяльний - це повне або часткове самообслуговування, тобто в залежності від побажань туриста він планує проживання, харчування та свої переміщення в межах країни чи міста. На даний момент туризм має класифікацію за такими аспектами (Ротар, 2007):

1. Мета поїздки (виділяють: фестивальний, оздоровчий, курортний, лікувальний, релігійний, навчальний та інші види туризму);
2. Вік (зрілий, молодіжний, дитячий, змішаний, похилий вік);
3. Ступінь мобільності (пересувний, стаціонарний та змішаний види);
4. Сезонність (несезон, міжсезон, активний туристський сезон);
5. Вид використовуваного транспорту (залізничний, авіаційний, водний, автомобільний, велосипедний та комбінований транспорти);
6. Форма участі (груповий, індивідуальний, сімейний);
7. Спосіб пересування (з використанням транспорту, пішохідний);
8. Географічний склад (міжрегіональний, регіональний, міжконтинентальний, місцевий та прикордонний);
9. Тривалість (одноденний, багатоденний, транзитний).

З плином часу світова роль туризму почала зростати, оскільки він чинить прямий вплив на економіку країн, та виконує для них ряд важливих функцій. Це одна з тих галузей, що є джерелом валютних доходів та забезпечує зайнятість населення (Ілляшенко, 2018). Велика кількість країн світу отримує

левіну долю доходу саме від туризму (Шляшенко, 2016). Дана галузь утворила достатньо велику частку світового внутрішнього продукту та поглинає ще більше витрат споживачів. Навіть такі розвинені країни, як США, Франція, Іспанія, Німеччина, Австрія та ін., не просто залежні від потоку туристів, а й зрозуміли привабливу сторону цієї галузі, та виділяють достатньо багато інвестиційних коштів для удосконалення та розвитку туристичної сфери (Дудченко, 2014).

Саме на підставі вище зазначених відомостей можна стверджувати, що Україні важливо розвиватись у сфері туризму та вкладати кошти у його розвиток. Грошові надходження від цієї галузі дадуть поштовх до розвитку економічної системи країни. На сьогодні активно відвідують як іноземці так і громадяни України такі туристичні точки, як Буковель та Одеса (тут переважна кількість відвідувачів – хасиди, тобто ортодоксальні євреї). Саме через високий рівень сервісу та ексклюзивні розваги понад 2 мільйони туристів щорічно відвідує Буковель, а Одесу понад 3,4 мільйони (Семенюк, 2020; Понад, 2019).

Україні важливо підтримувати фінансово ті туристичні галузі та об'єкти, що вже зарекомендували себе перед відвідувачами. А також популяризувати розвиток туризму у таких місцях, як Актівський та Дністровський каньйони, місто Заліщики, місто Мукачеве (замок Шенборн), Цюрупинський район та інші, що майже не відомі туристам, але могли б привернути увагу та кошти. У перспективі розвиток кожного з цих об'єктів міг би збільшити грошові надходження до країни та відіграти важливу роль для становлення та розвитку економічної системи. Також важливо не забувати, що міжнародний туризм чинитиме вплив і на дипломатичні зв'язки, що у свою чергу має також позитивні наслідки для розвитку України (Траекторії, 2020).

Список використаних джерел

1. Ротар С. В. Міжнародний туризм: структура і роль у розвитку світової економічної системи / С. В. Ротар, В. М. Козменко. – Чернівці: Чернівецький торговельно-економічний інститут, 2007.
2. Дудченко В.Ю. Міжнародний ринок туризму: стан та перспективи // Виробничо-експортний потенціал національної економіки : збірник матеріалів доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 3-4 жовтня). - Ужгород, Видавничий дім «Гельветика», 2014. - С. 18-21.
3. Семенюк Н. Гід зимовими Карпатами: їдемо на лижі в Буковель / Наталія Семенюк. // Vgorode. – 2020.
4. Понад три мільйони туристів відвідали Одесу у 2018 році. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://omr.gov.ua/ua/news/114553/>

5. Траєкторії формування національної інноваційної стратегії забезпечення економічної безпеки України [Електронний ресурс]: монографія /; за заг. ред. Л. С. Захаркіної. — Електронне видання каф. Фінансів і підприємництва. — Суми : СумДУ, 2020. — 194 с.

6. Ілляшенко, К.В. Особливості фінансового забезпечення інфраструктурних проектів на місцевому рівні / К.В. Ілляшенко, Т.О. Ілляшенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2018. – Вип. 30(2). – С. 45–49.

7. Iliashenko S., Iliashenko K., Iliashenko T. (2016) Fiscal decentralization: the Poland experience and Ukrainian prospects of implementation, *Przegląd Nauk Stosowanych*, 8, 21-35.

КОРУПЦІЙНІ РИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*к.е.н., ст. викл. Коваленко Є.В.,
к.е.н., асист. Михайлова Ю.В.,
студентка Харченко Д.В.*

Сумський державний університет, Україна

За оцінками експертів, щорічні втрати України від корупції становлять близько 955 мільярдів гривень (1)

Так, у 2020 році Україна в Індексі сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index — CPI) посіла 117 місце зі 180 країн у списку CPI. Поруч із нами у рейтингу Єгипет, Сьвазіленд, Непал, Сьєрра-Леоне та Замбія (2).

Корупційні ризики існують не лише у публічному, а й у приватному секторі економіки і є однією з головних загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання та перешкоджають сталому економічному розвитку країни.

Істотне зростання впливу корупційних ризиків на результати господарської діяльності викликано нестабільністю зовнішнього середовища, кризами в економіці, розширенням сфери фінансових відносин, мінливістю кон'юнктури ринків та низкою інших факторів (Al Zhammal).

Корупційний ризик – це ймовірність настання корупційного правопорушення чи правопорушення, пов'язаного з корупцією, що негативно вплине на досягнення учасниками економічних відносин визначених цілей та завдань.

Здійснення об'єктивної оцінки корупційних ризиків, що можуть виникати у діяльності суб'єктів господарювання є необхідним кроком у запобіганні порушень антикорупційного законодавства. Така оцінка дає змогу забезпечити відповідність антикорупційних заходів специфіці діяльності підприємства та раціонально використовувати ресурси, що спрямовуються на проведення роботи по запобіганню корупції.

Методичний підхід до оцінки та управління корупційними ризиками передбачає детальний аналіз політик, функцій та бізнес-процесів конкретного суб'єкта господарювання з метою виявлення та оцінки потенційних можливостей для корупційних вчинків (ризиків) та розробку і впровадження відповідних конкретних заходів по усуненню або зниженню рівня цих ризиків з постійним моніторингом та оцінкою ефективності проведених заходів.

Процес управління корупційними ризиками можна представити із п'яти ключових взаємопов'язаних етапів (Vinborn S. et al., 2015):

- 1) Підготовка та планування оцінки корупційних ризиків
- 2) Ідентифікація корупційних ризиків

- 3) Проведення оцінки корупційних ризиків
- 4) Планування реакції на корупційні ризики
- 5) Інформування (внутрішня та зовнішня комунікація щодо заходів по проведенню аналізу ризиків та підготовки плану протидії корупції
- 6) Моніторинг, контроль та перегляд процесу управління корупційними ризиками на підприємстві

Корупційні ризики в діяльності суб'єктів господарювання прийнято поділяти на внутрішні та зовнішні (Al Zhammal):

– внутрішні корупційні ризики ідентифікуються у внутрішніх бізнес-процесах компанії, а саме в організаційно-управлінських, фінансово-господарських, кадрових, юридичних процедурах діяльності організації;

– зовнішні корупційні ризики ідентифікуються у бізнес-процесах, пов'язаних із взаємодією зі стейкхолдерами, з якими компанія перебуває в ділових правовідносинах, зокрема органами державної влади, місцевого самоврядування.

За результатами ідентифікації корупційних здійснюються їхнє визначення та опис, класифікація за категоріями та видами; здійснюється аналіз та приймаються відповідні управлінські рішення, спрямовані на усунення або зниження корупційних ризиків.

Успіх у забезпеченні економічної безпеки підприємства значною мірою залежить від здатності керувати корупційними ризиками. Проте важливою проблемою залишається відсутність єдиної методики діагностики та оцінки корупційних ризиків у приватному секторі.

Список використаних джерел

1. Koruptsiinyi kalkuliator [official website of the newspaper «ZN.UA»]. Retrieved from <https://zn.ua/ukr/macrolevel/koruptsijnij-kalkuljator.html> [in Ukrainian].

2. Ukraina v Indeksi spyiniattia koruptsii-2020 [Official site of Transparency International Ukraine]. Retrieved from <http://cpi.ti-ukraine.org/#/> [in Ukrainian].

3. Al Zhammal, Zh. Shliakhy minimizatsii koruptsiinykh ryzykiv v systemi zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky subiektiv hospodariuvannia. [Ways to minimize corruption risks in the system of economic security of economic entities]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky*, 27(1). [in Ukrainian].

4. Vinborn S., Sysoiev V., & Tkachenko V. (2015) *Posibnyk z otsinky koruptsiinykh ryzykiv ta rozrobky planiv protydii koruptsii*. [A guide to assessing corruption risks and developing anti-corruption plans] Kyiv : USAID/FINREP-II. [in Ukrainian].

РОЛЬ ДІЛОВОГО ЕТИКЕТУ В УСПІШНІЙ МІЖНАРОДНІЙ КООПЕРАЦІЇ КОМПАНІЇ

*к.е.н., ст. викл. Коваленко Є.В.,
студентка Поліщук А.С.*

Сумський державний університет, Україна

Вміння поводитися з людьми належним чином є одним з найважливіших чинників, які визначають шанси досягти успіхів та полегшують налагодження контактів, а також сприяють досягненню взаєморозуміння, створенню гарних та стійких взаємин. Кожен повинен знати та дотримуватися основних норм етикету. Етикет є невід'ємною частиною кожного з нас, і навіть не помічаючи, кожного дня ми стикаємося з ним.

Ділова етика - це питання моральної та добросовісної поведінки. Метою ділової етики є встановлення довіри між людьми, які займаються бізнесом. З часом репутація бізнесу будується на продемонстрованому зразку етичної (або неетичної) поведінки. Ділова етика компанії повинна бути кодифікована у політиці, яка охоплює широкий спектр практик щодо корпоративного управління, соціальної відповідальності тощо. Однак ділова етика загалом не однакова. По мірі розширення бізнесу на міжнародному рівні, він може натрапити на стандарти, які відрізняються від його власних, в кращу чи гіршу сторону.

Ділова етика являє собою сукупність принципів поведінки людей, зайнятих у сферах управлінської підприємницької діяльності. Основну функцію ділового етикету можна визначити як формування таких правил поведінки в суспільстві, які сприяють взаєморозумінню людей в процесі спілкування (Afanasev, 2001). Ділове міжнародне спілкування передбачає необхідність розуміння й врахування особливостей характеру та поведінки інших народів, представників інших країн.

В останні роки багато підприємств та організацій мають безпосередній вихід на зовнішній ринок, для них відкриті нові можливості для налагодження прямих, торгових, економічних і виробничих зв'язків з організаціями та фірмами різних країн, а також широких контактів в області наукових досліджень, розробки й передачі новітніх технологій. Знання деяких національних і психологічних особливостей різних країн допоможе досягти успіху у співпраці з іноземними партнерами. При налагодженні ділових контактів із зарубіжними партнерами слід обов'язково ознайомитися з звичаями й етикетом цих країн.

Досить важливо знати та дотримуватись при різних бізнес зустрічах правил поведінки країни вашого партнера по бізнесу. Національні звичаї та

традиції, а також стиль життя та образ тісно пов'язані з правилами спілкування людей.

Співпраця з іноземними партнерами по бізнесу – це завжди зіткнення різних культур. Досить часто під час зустрічей представників з різних країн, між ними можуть відбутися непорозуміння, а іноді й конфлікти саме через неусвідомлення ділового етикету. (Palekha, 2012).

Існують багато прикладів щодо правил поведінки різних бізнесменів певної країни. Так, наприклад, для американського національного ділового стилю притаманні такі риси як: дружельюбність, енергійність та їх манера не дуже офіційна під час ведення переговорів. Французи, у свою чергу, під час переговорів прагнуть використовувати та спілкуватися лише французькою. Їм не подобається, коли іноземні допускають помилки у вимові. Вони говорять досить швидко та часто перебивають співбесідника. Німці, навпаки, дуже працьовиті та ретельно готуються до майбутніх переговорів, і приступають тоді до них, тільки коли абсолютно точно впевнені у вирішенні проблеми на свою користь. Англійці досить терпеливі та вміють слухати свого співрозмовника. Однак, вони не люблять коли співбесідник багато говорить та вважають це грубим нав'язуванням власних думок іншим. Китайці спочатку ж оцінюють ваш зовнішній вигляд, статус та поведінку партнерів. Тільки після переговорів та затвердженням зі своїм керівництвом, вони приймають бізнес рішення. Важливим елементом в Японії є уклін. Там не використовується прямий погляд в очі та рукостискання. Майже в усіх країнах заборонними темами для обговорення є релігія, політика та особисте життя (Khmil, 2004).

Отже, це лише деякі приклади національного ділового етикету з різних країн, але насправді їх дуже багато, оскільки кожному народу притаманні певні національні особливості та правила поведінки під час бізнес зустрічей. Успішний результат переговорів із зарубіжними партнерами напряму залежить від вашої поведінки та усвідомлення ділового етикету країни вашого партнера. Отже, розуміння правил ділового етикету, врахування його національних особливостей під час проведення переговорів, ділових зустрічей є важливим аспектом для успішної діяльності компанії в міжнародному бізнес-середовищі.

Список літератури

1. Afanasev, I. (2001). *Delovoy etiket* [Business etiquette]. Kyiv: Alterpress
2. Palekha, Yu. (2012) *Dilova etyka* [Business ethics]. Kyiv: YeUFIMB
3. Khmil, F. (2004) *Dilove spilkuvannia* [Business communication]. Kyiv: Akademvydav

МЕХАНІЗМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ІТ-КОМПАНІЇ В УМОВАХ COVID-19

*д.е.н., проф. Карінцева О.І.,
студентка Григоренко Є. І.*

Сумський державний університет, Україна

Кожна сфера бізнесу має характерні важелі управління ефективністю своєї діяльності – зменшення виробничих витрат для промислових підприємств, прискорення товарообороту для торговельних чи оптимізація логістики для транспортних(Мельник, Карінцева, 2018). Проте спільним важелем для підприємств усіх сфер діяльності є ефективне управління персоналом, оскільки саме від нього залежить подальший розвиток та реалізація обраних стратегій компанії(Сотник та ін., 2018; Мельник, 2012).

Темпи зростання глобалізації, діджиталізації(Мельник та ін., 2018; Мельник та ін., 2021; Мельник, 2020) та мобільності персоналу є основними процесами, які забезпечують постійний розвиток моделей управління бізнесом та мотивації персоналу. Проте пандемія Covid-19, що почалася у 2020 році та зачепила 221 країну у світі, стала поштовхом для значної трансформації даних систем.

Головною відмінністю ІТ-сфери у системі управління персоналом є факт, що співробітники є найголовнішим активом ІТ компанії, оскільки саме висококваліфіковані спеціалісти і їх знання та навички щодо реалізації проєктів забезпечують конкурентну перевагу перед клієнтом серед аналогічних компаній. До того ж, сама сфера ІТ є передовою, що обумовлює наявність у спеціалістів таких якостей як амбіційність, креативність та прагнення до самореалізації. Тому ефективні важелі мотивації ІТ-спеціалістів відрізняються від інших професій.

Базовими складовими мотиваційного механізму в ІТ-компаніях є конкурентна заробітна плата та її регулярний перегляд, стабільні соціальні гарантії (медичне страхування, лікарняні дні та гарантована відпустка), комфортні умови праці (професійне обладнання, зручний офіс з робочими зонами та зонами відпочинку і харчування) та корпоративні зустрічі і привітання зі святами. Проте найбільше ІТ-спеціаліста приваблює можливість працювати на цікавих проєктах у команді професіоналів з можливістю отримання унікальних знань та опанування передових технологій. Саме тому останнім часом фокус мотиваційного механізму у ІТ-компаніях змістився саме на розвиток та підтримку експертності співробітників. За цим мотиваційним інструментом, кожен співробітник обирає професійний напрямок, у якому він хоче стати екпертом, а компанія у свою чергу призначає проєкти, на яких використовується необхідний стек

технологій і на яких співробітник має можливість проявити свої знання та навички; призначає звання експерта, залучає його до участі у sales-активностях та до прямої комунікації з клієнтом; стимулює до постійного навчання шляхом проведення щотижневих освітніх лекцій та виділення бюджету на профільне навчання, а також надає річний бонус у розмірі від \$1500.

До того ж, з урахуванням зміни епідеміологічної ситуації у світі, все більшої популярності набуває концепція “Hybrid Model”. В рамках моделі працівники можуть обрати один з форматів роботи – full-time hub (коли працівники на постійній основі (4 та більше разів на тиждень, або 16 та більше днів на місяць) працюють у хабі); flex work (працівники обирають мобільність та поєднують роботу з хаба (3 і менше разів на тиждень) з роботою з дому); remote (працівники обирають віддалену роботу з дому на постійній основі). До того ж, створюються спеціальні “team space” – робоча зона для ефективної командної роботи у складні та важливі періоди роботи над проектом. Дана концепція має ряд переваг: “life and work” баланс кожного працівника коригується відповідно до його потреб з точки зору логістики, ефективності та безпеки; усі учасники команди мають можливість збиратися разом протягом важливих етапів роботи над проектом, а також правильне планування хабів дає змогу скоротити витрати на їх утримання. Проте, дана концепція має і деякі недоліки такі, як: потенційне вигорання remote працівників через неефективний self-management; більший вплив та залежність від технологій; складність у проведенні team-building заходів. Тому варто враховувати усі аспекти протягом впровадження даної концепції.

Таким чином, впровадження нових методів мотивації, як реакція на постійні зміни у нестабільному зовнішньому середовищі, є основним важелем ефективного управління персоналом та його високим рівнем мотивації.

Список використаної літератури

1. Мельник Л. (2005). Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / За ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 654 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44620/1/Melnyk_Osn_stiy_rozv.pdf
2. Мельник Л. (2009). Устойчивое развитие: теория, методология, практика: учебник / под ред. Л.Г. Мельника. Сумы: Университетская книга, 1230 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44445/1/Melnyk_sustainable_development.pdf
3. Мельник Л. (2012). Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 864 с

https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80106/1/Melnik_econom.pdf

4. Мельник Л., Каринцева А. (2018). Экономика и бизнес: учебник / под ред.: Л.Г. Мельника, А.И. Каринцевой. Сумы: Университетская книга, 608 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80201/1/Ekonomika_2018_RSDU.pdf

5. Мельник Л., Каринцева О. (2021). Економіка і бізнес: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Каринцевої. Сумы: Університетська книга, 316 с.

6. Мельник Л., Ковальов Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій): навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника та Б. Л. Ковальова. Сумы: Сумський державний університет, 180 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

7. Мельник Л., Кубатко А. (2017). Экономика развития: учеб. пос. / под ред.: Л.Г. Мельника, А.В. Кубатко. Сумы: Университетская книга, 352 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80184/1/%d0%adkonomyka_razvytyia.pdf

8. Мельник Л.Г. (2008). Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина), проф. Л. Хенс (Бельгия). Сумы: Университетская книга, 1120 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44621/1/Melnyk_SEP_UR.pdf

9. Повернення до роботи в нових умовах. Зосереджуємо зусилля на покликанні, потенціалі, перспективі та можливостях під час пандемії COVID-19. 2021. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/hc-trends-covid-19.html>

10. Сотник І. (2016). Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки: монографія / за заг. ред. І.М. Сотник. Сумы: Університетська книга, 368 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80197/1/Sotnyk_natsionalna_ekonomika.pdf

11. Сотник І., Таранюк Л. (2018). Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред.: І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Сумы: Університетська книга, 572 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80114/1/Sotnik_torgivlja.pdf

12. Як адаптувати та мотивувати співробітників на карантині. 2020. URL: <https://buduysvoe.com/publications/yak-adaptuvaty-ta-motyuvaty-spivrobitnykiv-na-karantyni>

13. McGregor L., Doshi N. (2020). How to Keep Your Team Motivated, Remotely. URL: <https://hbr.org/2020/04/how-to-keep-your-team-motivated-remotely>

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ «ЗЕЛЕНОГО» ТРАНСПОРТУ, ЯК ІННОВАЦІЙНА СФЕРА ІНВЕСТУВАННЯ

*д.е.н., проф. Карінцева О.І.,
студентка Кіріл'єва А.В.*

Сумський державний університет, Україна

Нестабільність внутрішньої економіки, у тому числі за рахунок наслідків пандемії, військові дії на сході, непрозорість законодавчої системи, зростання цін на ресурси негативно впливає на інвестиційну привабливість України(Мельник,2012).

Зазначимо, що профіцит України за поточними операційними рахунками був на рівні 244,0 млн доларів США. На початок 2020 року ми спостерігаємо зростання обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України на 4,0 млн доларів США, при чому розмір іноземних портфельних інвестицій збільшився на 1,6 млрд доларів США. Номінальний ВВП країни на кінець 2019 року склав на рівні 46,0 млрд доларів США. Україна за всі роки свого існування отримала 34,7 мільярда доларів іноземних інвестицій в свою економіку, при чому близько 80% з них припадає на європейські країни (Енергетична, 2006; Концепція, 2020).

Аналізуючи економічно вигідні сфери інвестування в українську економіку можна виділити одну із них, як найбільш привабливу. «Зелена» автомобільна промисловість в Україні може стати тим виробничим сектором, що найбільш динамічно буде розвиватися завдяки сприятливій ринковій кон'юктурі в світі, з одного боку, та наявності кваліфікованих трудових ресурсів та кооперації зі світовими промисловими лідерами, з іншого. Крім того, важливою передумовою для ефективного розвитку «чистого» автотранспорту є сприятливі природні умови та наявність мінеральних запасів. Так, наприклад, Україна має потужні запаси літію. Літій-іонні акумулятори знайшли своє застосування при створенні сучасного електротранспорту, кількість якого постійно збільшується у світі. З метою поступового зменшення викидів в атмосферу практично усі великі автомобільні компанії заявили про перехід на виробництво електрокарів. За прогнозами аналітиків при раціональному використанні українських родовищ за рік можна отримати до 600 тис. т літію, що є дуже вагомим показником для створення передумов розвитку вітчизняного електромашинобудування. Безумовно, видобування літію потребує значних фінансових вкладень (мінімум 200 млн. дол.), але це в сучасних умовах вони можуть окупитися досить швидко (Літій, 2018). Все це дозволяє стверджувати, що автомобільна галузь саме «зеленого» транспорту(Сотник

та ін., 2018) є інвестиційно привабливою для внутрішніх та іноземних інвесторів.

Розвиток «чистого» транспорту та відповідної інфраструктури надають можливість одночасно задовольняти зростаючий попит, покращувати рівень життя населення, та зберігати довкілля(Мельник та ін., 2018;Мельник та ін., 2021, Мельник, 2020) . Дослідження конкурентних переваг окремих видів «зеленого» транспорту закладе стратегічну основу для ефективного розвитку не тільки системи автотранспорту та його інфраструктури, а й економіки в цілому. Розуміючи це, всі провідні промислові підприємства і організації займаються прогнозами розвитку проривних технологій в транспорті.

Список використаних джерел

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. Інформаційно-аналітичний бюлетень «Відомості Мінпаливенерго України». Спеціальний випуск. Київ, 2006. 113 с.
2. Концепції розвитку інфраструктури електромобілів в Україні 2017. URL: <https://hev cars.com.ua/kontseptsiya-razvitiya-ryinka-elektrozaryadnyihstantsiy-v-ukraine/>
3. Концепція розвитку ринку електрозарядних станцій. 2020. URL: https://cdn.regulation.gov.ua/d8/cf/1d/fc/regulation.gov.ua_El.car-conception-1.pdf
4. Літій: чи допоможе український метал світовому ринку електрокарів? *Radio Svoboda*. 06.04.2018. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/29149809.html>
5. Мельник Л. (2005). Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / За ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 654 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44620/1/Melnyk_Osn_stiy_rozv.pdf
6. Мельник Л. (2009). Устойчивое развитие: теория, методология, практика: учебник / под ред. Л.Г. Мельника. Сумы : Университетская книга, 1230 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44445/1/Melnyk_sustainable_development.pdf
7. Мельник Л. (2012). Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 864 с https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80106/1/Melnic_econom.pdf
8. Мельник Л., Каринцева А. (2018). Экономика и бизнес: учебник / под ред.: Л.Г. Мельника, А.И. Каринцевой. Сумы: Университетская книга, 608 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80201/1/Ekonomika_2018_RSDU.pdf

9. Мельник Л., Карінцева О. (2021). Економіка і бізнес: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. Суми: Університетська книга, 316 с.
10. Мельник Л., Ковальов Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій) : навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника та Б. Л. Ковальова. Суми : Сумський державний університет, 180 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
11. Мельник Л., Кубатко А. (2017). Экономика развития: учеб. пос. / под ред.: Л.Г. Мельника, А.В. Кубатко. Сумы: Университетская книга, 352 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80184/1/%d0%adkonomyka_razvytyia.pdf
12. Мельник Л.Г. (2008). Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина), проф. Л. Хенс (Бельгия). Сумы: Университетская книга, 1120 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44621/1/Melnyk_SEP_UR.pdf
13. Методологічні основи та пояснення до позицій Класифікації видів економічної діяльності. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st_kls/kved.rar/
14. Сотник І. (2016). Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки: монографія / за заг. ред. І.М. Сотник. Суми: Університетська книга, 368 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80197/1/Sotnyk_natsionalna_ekonomika.pdf
15. Сотник І., Таранюк Л. (2018). Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред.: І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми: Університетська книга, 572 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80114/1/Sotnik_torgivlja.pdf

МОЖЛИВІ МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*д.е.н., проф. Карінцева О.І.,
студентка Фалько К.С.*

Сумський державний університет, Україна

Будь-яке підприємство можна розглядати як відкриту систему (Мельник та ін., 2018; Мельник та ін., 2021, Мельник, 2020), що безпосередньо взаємодіє з оточуючим середовищем. Саме логістична діяльність підприємства відповідає за гармонізацію відношень між виробником, постачальниками та споживачами. Безумовно, на цей вид діяльності впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Визначення впливу цих чинників на логістичну діяльність підприємства дозволяє оцінити ці фактори і розробити систему прийомів і методів, що дозволяють максимально використовувати корисні фактори і знизити вплив несприятливих факторів (Гудзь, 2015). Підприємству доволі складно впливати на зовнішні фактори, їх необхідно враховувати при плануванні логістичної діяльності, щоб забезпечити максимально можливий рівень ефективності (Мельник, 2012; Сотник та ін., 2018). Змінюючи внутрішні чинники, підприємство може підвищити ефективність логістичної діяльності (Колодізева, 2015).

Основними методами підвищення ефективності логістичної діяльності в залежності від різних напрямків логістики є:

– *Цифровізація бізнес-процесів логістичної діяльності*: використання інформаційних систем, які дають можливість збирати, зберігати, обробляти, публікувати і поширювати інформацію з метою зниження трудомісткості процесів використання інформаційних ресурсів, підвищення надійності та ефективності роботи з ними в багатьох логістичних процесах (Karintseva et al., 2019). Використовується в області управління запасами, складування, обробки вантажів, закупівель, дистрибуції.

– *Консолідація вантажів*: включення двох або більше невеликих партій від одного або декількох постачальників в загальну велику партію. Використовується в транспорті і розподілі.

– *Використання методу мінімізації витрат*: узгодженість поставок для скорочення терміну зберігання надлишкових запасів. Використовується при транспортуванні, закупівлі і управлінні запасами.

– *ABC-аналіз*: розподіл запасів сировини і матеріалів на три категорії за ступенем важливості в залежності від їх питомої вартості, швидкості доставки або інших критеріїв. Він використовується в галузі управління запасами, транспортування, зберігання, пакування, закупівель, розподілу.

– *XYZ-аналіз*: класифікація позиції по середньостатистичному відхиленню значення від середньої швидкості споживання товарів зі складу до середньої швидкості доставки товарів. Він використовується в галузі управління запасами, транспортування, зберігання, пакування, закупівель, розподілу.

– *Крос-докінг*: прямі поставки безпосередньо від постачальника або виробника, минаючи складську логістику. Використовується при транспортуванні, закупівлі і поширенні.

– *Планування потреби в матеріалах (MRP)*: використовується при залежному попиті. Розраховуються потреби у всіх видах матеріалів, сировини, комплектуючих, деталей, необхідних для виробництва кожного продукту, з основного графіка в необхідному обсязі і з подачі відповідних замовлень на поставку. Виходячи з цього, час розміщення замовлення визначається виходячи з тривалості поставок і часу, до якого вони повинні прибути, а також інших факторів. Використовується для управління запасами, закупівель і розподілу.

– *Прогнози*: розподіл усіх уявлень настання подій в майбутньому на основі спостережень і теоретичних припущень; обґрунтоване судження щодо ймовірності настання однієї або декількох подій або можливих станів процесу (явища); судження про майбутній період часу. Використовується для управління і покупки інвентарю.

Аналіз представлених напрямів показує, що автоматизація логістичної діяльності, ABC і XYZ- методи є універсальними, вони можуть застосовуватися практично у всіх сферах логістики, таких як управління запасами, транспортування, складування, пакування, закупівля, розподіл і обробка вантажів. Вони дозволять підвищити ефективність використання активів підприємства, покращити точність та швидкість у виконанні завдань, оптимізувати кількість співробітників та наявність сучасного обладнання, що дозволить швидко та якісно виконувати логістичні операції. Як наслідок, це дозволить з одного боку підвищити доходи підприємства за рахунок економії часу при здійсненні логістичних операцій, з іншого – оптимізувати витрати логістичної діяльності за рахунок більш ефективного використання основних активів та зменшення витрат на оплату праці. Всі перераховані вище методи підвищення ефективності логістичної діяльності доцільно використовувати комплексно, в складі єдиного механізму, здатного визначати і мобілізувати наявні резерви ефективності в кожному з них, виділений функціональний напрям логістики на основі про варіації в системі показників для кожної логістичної підсистеми.

Список використаної літератури

1. Алькема В. Г., Сумець О. М. (2018). Логістика. Теорія та практика: навч. посібник. Київ: «Видавничий дім «Професіонал».
2. Гудзь П. В., Остапенко Т. І. (2015). Аналіз зарубіжного досвіду застосування системного управління логістичною діяльністю. *Бізнесінформ*.
3. Жалдак Г.П., Дем'ян А.Л. (2020). Шляхи удосконалення логістичної діяльності підприємства. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: Матеріали I міжнародної науково-практичної конференції*. м. Київ, 23 квітня 2020р. Київ.
4. Колодизєва Т. О., Руденко Г. Р. (2012). Методичне забезпечення оцінки ефективності логістичної діяльності підприємств: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ.
5. Корінь М. В. (2015). Логістика та її роль в забезпеченні ефективної діяльності підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*, 2015.
6. Мельник Л. (2005). Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / За ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 654 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44620/1/Melnyk_Osn_stiy_rozv.pdf
7. Мельник Л. (2009). Устойчивое развитие: теория, методология, практика: учебник / под ред. Л.Г. Мельника. Сумы: Университетская книга, 1230 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44445/1/Melnyk_sustainable_development.pdf
8. Мельник Л. (2012). Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 864 с https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80106/1/Melnyk_econom.pdf
9. Мельник Л., Каринцева А. (2018). Экономика и бизнес: учебник / под ред.: Л.Г. Мельника, А.И. Каринцевой. Сумы: Университетская книга, 608 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80201/1/Ekonomika_2018_RSUDU.pdf
10. Мельник Л., Каринцева О. (2021). Економіка і бізнес: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Каринцевої. Суми: Університетська книга, 316 с.
11. Мельник Л., Ковальов Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій): навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника та Б. Л. Ковальова. Суми: Сумський державний університет, 180 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
12. Мельник Л., Кубатко А. (2017). Экономика развития: учеб. пос. / под ред.: Л.Г. Мельника, А.В. Кубатко. Сумы: Университетская книга, 352 с.

[https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80184/1/%d0%adkonomyka_razvytyia.pdf)

[download/123456789/80184/1/%d0%adkonomyka_razvytyia.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80184/1/%d0%adkonomyka_razvytyia.pdf)

13. Мельник Л.Г. (2008). Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина), проф. Л. Хенс (Бельгия). Сумы: Университетская книга, 1120 с.

[https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44621/1/Melnyk_SEP_UR.pdf)

[download/123456789/44621/1/Melnyk_SEP_UR.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44621/1/Melnyk_SEP_UR.pdf)

14. Сотник І. (2016). Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки: монографія / за заг. ред. І.М. Сотник. Сумы: Університетська книга, 368 с.

[https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80197/1/Sotnyk_natsionalna_ekonomika.pdf)

[download/123456789/80197/1/Sotnyk_natsionalna_ekonomika.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80197/1/Sotnyk_natsionalna_ekonomika.pdf)

15. Сотник І., Таранюк Л. (2018). Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред.: І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Сумы: Університетська книга, 572 с. [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80114/1/Sotnik_torgivlja.pdf)

[download/123456789/80114/1/Sotnik_torgivlja.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80114/1/Sotnik_torgivlja.pdf)

16. Чернописька Н.В. (2015). Методичні підходи до оцінювання логістичної діяльності підприємства. Львів: Вісник НУ «Львівська політехніка»

17. Karintseva O., Melnyk L., Dehtyarova I., Kubatko O., Derykolenko A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. *Economic Annals-XXI*. № 179(9) P. 22–30. <https://doi.org/10.21003/ea.V179-02>

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ

к.е.н., доц. Харченко М.О.,

студентка Отрощенко М.В.

Сумський державний університет, Україна

За звітом Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) серед 100 країн світу Україна знаходиться на 60 місці за рівнем розвитку технологій і інновацій. За структурою виробництва наша країна займає 70 місце. Це означає, що Україна віднесена до групи країн, які відстають. Усі наші сусіди такі як: Росія, Білорусь, Польща, Румунія, Угорщина знаходяться далеко попереду.

Так, за експертним оцінками доля цифрової економіки у ВВП розвинутих країн світу до 2030 р. може скласти до 60%. Цікаво, що в Україні цей показник може бути ще вищим та досягнути рівня 65% ВВП. Але це буде можливо лише за умови стимулювання розвитку цифрової інфраструктури та відповідної грамотності населення, цифровізації реального сектору та базових сфер життєдіяльності. Першим кроком на шляху до поставленої мети можна вважати входження країни у 2021 році в paperless, що дозволяє позбавитися від паперових довідок, тож жоден орган більше не буде вимагати паперові довідки (Клименко, 2020).

В загалі проекти цифрової трансформації в Україні передбачають впровадження реальних структурних змін у різноманітних сферах життя суспільства.

Цифрові технології оточують людей з усіх боків: вони є в кожному сучасному будинку, установі, на підприємствах, заводах, у лікарнях, школах, університетах (Karintseva et al., 2019; Мельник, Каринцева, 2018). Вони використовуються для створення додаткової і віртуальної реальності, при машинному навчанні, в робототехніці, для 3D-друку, в області штучного інтелекту, охорони здоров'я, наукових досліджень, сільського господарства. Ці зміни життя суспільства допомагають уявити, наскільки процес цифровізації охопив світ.

Під впливом пандемічних процесів пришвидшився перехід освітніх установ до цифрових технологій, що допомогло зробити навчальний процес більш чіткішим, прозорішим та ефективнішим. Зокрема, цифровізація в освіті передбачає перехід на електронну систему навчання, коли всі навчальні матеріали (посібники, збірники вправ), а також журнали і щоденники використовуються в режимі онлайн.

Недофінансування, втрата робочого персоналу і низька якість послуг - основні проблеми охорони здоров'я в країні. Впровадження цифрових технологій дозволить поліпшити ситуацію. Головний напрямок - розробка

гаджетів, які дозволяють віддалено моніторити стан здоров'я пацієнта. Впровадження спеціальних цифрових алгоритмів допоможе лікарям точніше встановлювати діагноз і призначати лікування. Крім того, введення електронних карт хворого дозволяє завжди мати доступ до його історії хвороби: так можна уникнути втрати медичних карток в реєстратурі (Цифрова, 2020).

Основною сферою, де активно проходить цифровізація в Україні і в світі, є економіка. Саме цифрова економіка є пріоритетним вектором для майбутнього розвитку вітчизняної економіки (Мельник та ін., 2018; Мельник та ін., 2021, Мельник, 2020). Під нею ми розуміємо напрям господарської діяльності, в якій основна маса даних обробляється цифровими способами. Діджіталізація (цифровізація) за рахунок відкриття нових сегментів та видів економічної діяльності дозволить збільшити кількість нових робочих місць та прискорити темпи економічного розвитку з одного боку, а з іншого – відкрити доступ до якісних соціальних послуг. Її проявами є онлайн-послуги, інтернет-торгівля, електронні платежі, краудфандінг, інтернет-реклама, електронний документообіг, безготівковий розрахунок і інше (Сотник та ін., 2018). Такий формат дозволяє швидше і простіше отримувати доступ до послуг і продуктів, та можливість менше витратити свого часу на походи в банки чи магазини.

Цифрова економіка, як головна мета сучасності, зачіпає всі сфери життя суспільства. Як тренд розвитку світової економіки і суспільства цифровізація по-різному впливає на різні сфери. А від ступеня впливу цифровізації на національне економічне та соціальне життя залежить місце країни у світовому співтоваристві.

Список використаних джерел

1. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. Київ: Видавництво “Заповіт”, 2020 URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf
2. Клименко А. (2020). Цифровізація України. URL: <https://psm7.com/technology/cifrovizaciya-ukrainy-top-novux-uslug-gosprilozheniya-diya.html>
3. Мельник Л. (2005). Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / За ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 654 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44620/1/Melnyk_Osn_stiy_rozv.pdf
4. Мельник Л. (2009). Устойчивое развитие: теория, методология, практика: учебник / под ред. Л.Г. Мельника. Сумы: Университетская книга,

-
- 1230 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44445/1/Melnyk_sustainable_development.pdf
5. Мельник Л. (2012). Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 864 с https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80106/1/Melnyk_econom.pdf
6. Мельник Л., Каринцева А. (2018). Экономика и бизнес: учебник / под ред.: Л.Г. Мельника, А.И. Каринцевой. Сумы: Университетская книга, 608 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80201/1/Ekonomika_2018_RSDU.pdf
7. Мельник Л., Каринцева О. (2021). Экономика і бізнес: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Каринцевої. Суми: Університетська книга, 316 с.
8. Мельник Л., Ковальов Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій): навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника та Б. Л. Ковальова. Суми: Сумський державний університет, 180 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
9. Мельник Л., Кубатко А. (2017). Экономика развития: учеб. пос. / под ред.: Л.Г. Мельника, А.В. Кубатко. Сумы: Университетская книга, 352 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80184/1/%d0%adkonomyka_razvytyia.pdf
10. Мельник Л.Г. (2008). Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина), проф. Л. Хенс (Бельгия). Сумы: Университетская книга, 1120 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44621/1/Melnyk_SEP_UR.pdf
11. Сотник І. (2016). Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки: монографія / за заг. ред. І.М. Сотник. Суми: Університетська книга, 368 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80197/1/Sotnyk_natsionalna_ekonomika.pdf
12. Сотник І., Таранюк Л. (2018). Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред.: І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми: Університетська книга, 572 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80114/1/Sotnik_torgivlja.pdf
13. Karintseva O., Melnyk L., Dehtyarova I., Kubatko O., Derykolenko A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. *Economic Annals-XXI*. № 179(9) P. 22–30. <https://doi.org/10.21003/ea.V179-02>

ПЕРСПЕКТИВНІ ВИДИ БІЗНЕСУ У МАЙБУТНЬОМУ

д.е.н., проф. Карінцева О.І.,

к.е.н, доц. Харченко М.О.,

студентка Гончаренко І.М.

Сумський державний університет, Україна

Майбутнє приходить неочікувано швидко. З одного боку зростання чисельності населення планети та прискорення швидкості економічних процесів, з іншого – кризові наслідки, що спричинені пандемією. Саме в цих умовах з'являються нові можливості для подальшого розвитку соціально-економічних систем. Ці передумови формують підґрунтя для розвитку нових напрямів бізнесу, що будуть ефективними в майбутньому.

1. Інтернет-інфраструктура. В умовах пандемії коли підприємства розширили свої онлайн-взаємодії, з'явилася необхідність серйозного оновлення Інтернет-інфраструктури. Компанії, які шукають життєздатні рішення для задоволення своїх потреб в Інтернеті, можуть працювати на так званій «high-capacity backbones». Це процес підключення захисту доступу до мережі (NAP) у глобальному масштабі – власники бізнесу мають контроль над загальним станом свого комп'ютера та пов'язаними пристроями. Для бізнесу, який вирішив володіти власною Інтернет-інфраструктурою, є кілька переваг, таких як: економічна вигода (оплата за запитом за послуги); місце незалежності; безпека.

2. Онлайн терапія. Зокрема, «Better Help» змінює спосіб спілкування людей із професійною підтримкою та виступає лідером у сфері онлайн-консультування. Пандемія зіграла фундаментальну роль у зростанні доступних варіантів терапії в Інтернеті. Карантин, блокування та обмежена соціальна взаємодія спричинили страждання для багатьох. Пропоноване рішення – додатки для онлайн-терапії та психічного здоров'я. Підключення людей до кваліфікованих та підготовлених терапевтів або консультантів за допомогою різноманітних опцій, таких як відеочат та текстові повідомлення стало ефективним. Очікується, що ця \$259,9 мільйонна індустрія зросте за показником CAGR на 24,65% від сьогодні і до 2026 року. Конкуренція може бути, але, очевидно, і попит.

3. Послуги з мікромобільності. Прикладами виступають велосипеди та електро-самокати, перевагами яких є компактність та можливість уникати заторів. Очікується, що створений прогноз щодо мікромобільності до 2030 року складає приблизно 200–300 мільярдів доларів лише в США. Можливі перспективи розвитку для бізнесу на ринку оренди мікромобільності обумовлені тим, що цей напрямок краще пов'язує людей з громадським

транспорт; зменшує потребу в «повнорозмірних» транспортних засобах, тим самим мінімізуючи затори; зменшує викиди парникових газів.

4. Аутсорсинг. Згідно з доповіддю Світового економічного форуму (WEF), робоче середовище зміниться в майбутньому, а аутсорсинговий бізнес буде розвиватися в найближче десятиліття. Журнал Forbes показав, що 50% населення розвинених країн, таких як Америка, Австралія, Канада, працюють самостійно, але для роботи їм потрібні працівники. Якщо вони наймають працівників на місцях, вони не можуть отримати хороший прибуток через великі операційні витрати. Отже, щоб зменшити стартові витрати та максимізувати прибуток, підприємства передають проект на аутсорсинг людям країн, що розвиваються, де освічені люди доступні за досить дешевою вартістю(Мельник, 2012; Сотник та ін., 2018). Індія та Китай – це хороші приклади. У той же час люди з країн, що розвиваються, особливо з Індії, Філіппін тощо, заробляють непогані гроші на вільному бізнесі. Люди пропонують віртуальні послуги в Інтернеті та з кожним днем збільшують свій бізнес, а це означає, що фріланс стає однією з найкращих майбутніх бізнес-ідей.

5. Відновлювані та чисті енергоносії та енергозбереження(Мельник, 2017). Перехід на відновлювані джерела енергії, дозволить не тільки зберегти довкілля, а й отримати економічні переваги(Мельник та ін., 2018;Мельник та ін., 2021, Мельник, 2020). Це одна з найперспективніших сфер розвитку бізнесу в майбутньому.

Кожний з цих напрямів має величезний потенціал на наступне десятиліття. Деякі можуть виглядати більш реалістичними, ніж інші. Деякі варіанти можуть спричинити більший ризик, ніж інші. Але всі вони можуть бути перспективними для розвитку бізнесу, якщо є стратегія і готовність докласти зусиль.

Список використаної літератури

1. Як заробити в умовах карантину. Ідеї бізнесу в кризу COVID-19. 2020. URL: <https://homebiznes.in.ua/yak-zarobyty-v-umovakh-karantynu-idei-biznesu-v-kryzu-covid-19/>
2. Ідеї для бізнесу 2020 року. Топ-22 найцікавіших ідей. 28.02.2021. URL: <https://monetary-flow.com/idei-dlya-biznesu-2019/>
3. Рашкован В. П'ять ідей для бізнесу майбутнього. 04.08.2018. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/pjat-idej-dlja-biznesu-majbutnoho-2486542.html>
4. Бізнес майбутнього: топ ідей для бізнесу 2021. 2021. URL: <https://boroda4.top/biznes-majbutnogo-top-ideyi-dlya-biznesu-2021/>

5. Як мікромобільність впливає на комерційну нерухомість у США. 06.09.2019. URL: <https://www.cushmanwakefield.com.ua/uk/yak-mikromobilnist-vplivaє-na-kommerciynu-nerukhomist-u-ssha>

6. Мельник Л. (2005). Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / За ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 654 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44620/1/Melnyk_Osn_stiy_rozv.pdf

7. Мельник Л. (2009). Устойчивое развитие: теория, методология, практика: учебник / под ред. Л.Г. Мельника. Сумы: Университетская книга, 1230 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44445/1/Melnyk_sustainable_development.pdf

8. Мельник Л. (2012). Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 864 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80106/1/Melnyk_econom.pdf

9. Мельник Л., Каринцева А. (2018). Экономика и бизнес: учебник / под ред.: Л.Г. Мельника, А.И. Каринцевой. Сумы: Университетская книга, 608 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80201/1/Ekonomika_2018_RSDU.pdf

10. Мельник Л., Каринцева О. (2021). Економіка і бізнес: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Каринцевої. Суми: Університетська книга, 316 с.

11. Мельник Л., Ковальов Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій): навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника та Б. Л. Ковальова. Суми: Сумський державний університет, 180 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

12. Мельник Л., Кубатко А. (2017). Экономика развития: учеб. пос. / под ред.: Л.Г. Мельника, А.В. Кубатко. Сумы: Университетская книга, 352 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80184/1/%d0%adkonomyka_razvytyia.pdf

13. Мельник Л.Г. (2008). Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина), проф. Л. Хенс (Бельгия). Сумы: Университетская книга, 1120 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44621/1/Melnyk_SEP_UR.pdf

14. Сотник І. (2016). Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки: монографія / за заг. ред. І.М. Сотник. Суми: Університетська книга, 368 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80197/1/Sotnyk_natsionalna_ekonomika.pdf

15. Сотник І., Таранюк Л. (2018). Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред.: І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми: Університетська книга, 572 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80114/1/Sotnyk_torgivlja.pdf

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ОБМЕЖЕНЬ

*к.е.н, доц. Харченко М.О.,
студент Скрипка Є. О.*

Сумський державний університет, Україна

Сьогодні перед більшістю підприємств України постала непроста задача, а саме зміна тактики ведення бізнесу з оглядом на новий технологічний уклад з одного боку (Мельник та ін., 2018; Мельник та ін., 2021, Мельник, 2020), а з іншого – вплив пандемії та перехід на он-лайн. Ці зміни безумовно вплинуть на витрати підприємства при чому у різних напрямках.

В умовах пандемії COVID-19 з початку 2020р. значно погіршилася економічна активність в країні. Під час запровадження першого карантинного обмеження в Україні, близько 44 відсотків підприємців в сфері малого та середнього бізнесу втратили до 50% свого доходу. У 33% втрата доходів склала від 50 до 70 відсотків, а 7% підприємців розглядали варіант закриття власного бізнесу (Конопасевич, 2020). За даними Національного банку України очікується значний вплив карантинних обмежень на економіку України, котрі запроваджені у січні 2021р. – втрати сягнуть близько 0,2% ВВП (Нацбанк, 2020). Однак якщо поглянути на підприємства та компанії, що в більшій мірі просувають свою продукцію через торгові інтернет-платформи(), то можемо спостерігати їх економічне зростання. Таке зростання зумовлене саме тим, що карантинні обмеження надзвичайно сильно підштовхнули розвиток безготівкових розрахунків, так 52 відсотки міського населення, які раніше жодного разу не замовляли товари та доставку їжі через інтернеті, під час карантину вперше спробували зробити це, а 35% купували медикаменти в інтернеті. Також значно збільшилось кількість безконтактних оплат – близько 39% (Вінокуров, 2020). Дані показники є свідченням того, що бізнес інструменти offline, які чудово себе зарекомендували в докризовому часі, сьогодні поступаються online інструментарію, який є більш ефективним адже направлений ексклюзивно до кожного потенційного клієнта.

Зміни вплинуть на ведення всієї господарської діяльності, а саме: зменшення офісних площ (зменшення комунальних платежів, оренди тощо), скорочення кількості працівників (зменшення витрат на оплату праці). Рішення щодо скорочення штату працівників повинні ґрунтуватися на розрахунку бюджету компанії для різних варіантів подальшого розвитку().

Перший варіант – оптимістичний, при якому необхідно прорахувати розмір витрат на оплату праці в разі швидкого відновлення економіки. Другий – базовий, що передбачає розрахунок витрат, що може дозволити собі

підприємець, якщо рівень доходів залишиться на тому ж рівні, що і зараз. Третій – песимістичний, при якому треба розрахувати мінімально необхідні витрати, щоб залишитися на «плаву». При чому треба розуміти, що для двох останніх варіантів розвитку подій для підприємства ключова задача зберегти тих співробітників, які необхідні для підтримки поточних бізнес-процесів (Мельник, 2012), або ті, які рухають бізнес та володіють унікальними знаннями.

Перехід на он-лайн продажі відповідно потребує від підприємства додаткових витрат на створення сайту, його підтримку та рекламу, збільшення витрат на адресну доставку. Дієвим рішенням даної проблеми може стати залучення спеціалістів з фріланс бірж або працівників за індивідуальним договором підряду, що мають необхідні навички та обладнання й отримують заробітну плату виключно за результат та/або обсяг виконаної ними роботи, а не за відпрацьований робочий час. Такі дії направлені на максимізацію ефективності видатків підприємства (Сотник та ін., 2018), шляхом підвищення ефективності роботи найманих працівників, котрі працюють саме на результативність. До того ж така система взаємодії з найманими працівниками виключає необхідність бізнесу, сплачувати високі податки за найманих працівників, що знаходяться в штаті підприємства.

Список використаних джерел

1. Вінокуров Я. Як карантин та коронавірус змінили малий та середній бізнес. 03.07.2020. URL: <https://hromadske.ua/posts/yak-karantin-ta-koronavirus-zminili-malij-ta-serednij-biznes>
2. Конопасевич В. Как украинскому бизнесу пережить вторую волну пандемии? 4.09.2020. URL: <https://sostav.ua/publication/kak-ukrainskomu-biznesu-perezhit-vtoruyu-volnu-pandemii-86268.html>
3. Мельник Л. (2005). Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / За ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 654 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44620/1/Melnyk_Osn_stiy_rozv.pdf
4. Мельник Л. (2009). Устойчивое развитие: теория, методология, практика: учебник / под ред. Л.Г. Мельника. Сумы: Университетская книга, 1230 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44445/1/Melnyk_sustainable_development.pdf
5. Мельник Л. (2012). Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 864 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80106/1/Melnyk_econom.pdf

6. Мельник Л., Каринцева А. (2018). Экономика и бизнес: учебник / под ред.: Л.Г. Мельника, А.И. Каринцевой. Сумы: Университетская книга, 608 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80201/1/Економiка_2018_RSDU.pdf
7. Мельник Л., Каринцева О. (2021). Економіка і бізнес: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. Суми: Університетська книга, 316 с.
8. Мельник Л., Ковальов Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій): навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника та Б. Л. Ковальова. Суми: Сумський державний університет, 180 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
9. Мельник Л., Кубатко А. (2017). Экономика развития: учеб. пос. / под ред.: Л.Г. Мельника, А.В. Кубатко. Сумы: Университетская книга, 352 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80184/1/%d0%adkonomyka_razvytyia.pdf
10. Мельник Л.Г. (2008). Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина), проф. Л. Хенс (Бельгия). Сумы: Университетская книга, 1120 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44621/1/Melnyk_SEP_UR.pdf
11. Нацбанк попередньо оцінює втрати ВВП України від посиленого карантину в січні-2021 у 0,2%. 10.2.2020. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/709003.html>
12. Сотник І. (2016). Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки: монографія / за заг. ред. І.М. Сотник. Суми: Університетська книга, 368 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80197/1/Sotnyk_natsionalna_ekonomika.pdf
13. Сотник І., Таранюк Л. (2018). Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред.: І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми: Університетська книга, 572 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80114/1/Sotnik_torgivlja.pdf

ОЧІКУВАННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ, ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

*к.е.н., доц. Дерев'янку Ю. М.,
студентка Купченко А. С.
Сумський державний університет, Україна*

Існує два підходи до визначення поняття ділової активності. У широкому розумінні – це весь спектр зусиль, спрямованих на просування компанії на ринках товарів, праці, капіталу. У вузькому розумінні – це якість прийнятих управлінських рішень, повнота віддачі вкладених зусиль та ефективне використання наявних виробничих та комерційних можливостей (Нестеренко, 2012; Дерев'янку, 2012).

Економічні очікування – це уявлення населення і бізнесу про майбутні економічні події. Існує два типи очікувань: "ex post" (після) та "ex ante" (у процесі). Відмінність між ними наступна: ex post – це коли підприємство та бізнес оцінюють щось після того як відбувся певний процес (подія), а ex ante – це в процесі такої події. Наприклад, для підприємства ex post очікування – це коли очікування на основі того, що вже відбулося: усі попередні місяці росли ціни на товари постачальників, і на цій основі компанія оцінює подальші свої дії та приймає рішення, а у випадку ex ante (в процесі): компанія більшою мірою бере до уваги не стільки те що відбулося раніше, а як компанія відчуває вплив таких подій саме зараз, що відбувається та що буде відбуватися у найближчому майбутньому (Радіонова, 2015; Мельник, 2017).

Економічні суб'єкти приймають рішення під впливом трьох чинників:

- своїх переваг (які саме фактори діяльності у них кращі у порівнянні з іншими);
- економічної кон'юнктури (певні умови, які зараз склалися на певному ринку товарів чи послуг: настрої споживачів, їх платоспроможність, інфляція, поведінка конкурентів тощо);
- реакція на дії інших суб'єктів (конкурентів та держави, наприклад, держава вирішила підняти податки – змінюється ситуація на ринку; іншими суб'єктами також можуть бути не тільки конкуренти, а й покупці, державні органи (податкові органи і т.д.)) (Базилевич, 2009; Мельник, 2011).

Наприкінці 2020 – початку 2021 року Торгово-промислова палата України (ТППУ) провела дослідження ділових очікувань бізнесу. Досліджували малий та середній бізнес (МСБ), а саме – як бізнес оцінював ситуацію, бізнес-клімат у 2020 році і яким вони його прогнозують у 2021 році. Більше 50 % опитуваних зазначили погіршення бізнес-клімату у 2020 році, а у прогнозі на

2021 рік більше 44 % очікують погіршення ситуації. Мета дослідження: оцінити основні проблеми, що заважають розвитку підприємництва в Україні та визначити шляхи щодо їх можливого вирішення. Недолік такого дослідження, на нашу думку, полягає у його несистематичності (щорічне дослідження), непрозорості методу та підходу до опитування. Важливим результатом дослідження ТППУ є ранжування проблем, які називають представники бізнесу. Найбільш серйозними проблемами при опитуванні виявились: слабкий захист прав власності з боку органів державної влади, висока корупція, податкова система для МСБ та інші (Очікування, 2021а).

Ще один підхід оцінювання очікувань бізнесу – від Державної служби статистики України (ДССУ). Це відносно новий спосіб оцінювання, результати якого публікуються починаючи з 2015 року. Однак такий аналіз мало відповідає баченню сучасного бізнесу, ним і сьогодні мало хто користується. Статистична інформація про очікування підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності за результатами державного статистичного спостереження «Стан ділової активності підприємств», у рамках якого проводяться опитування керівників підприємств за такими угрупованнями видів економічної діяльності: промисловість, будівництво, роздрібна торгівля, сфера послуг і сільське господарство. Недоліки такої оцінки: щоквартальна інформація (окрім деяких випадків) та затримка із публікацією даних (до 2-х місяців). Для оцінювання ділової активності дуже важлива оперативність: чим більш оперативна, актуальна інформація, тим краще оцінювати ділову активність. Для бізнесу щоквартальне оцінювання – надто великий проміжок часу. Бізнес сьогодні вимагає оцінювання щомісячного чи навіть частіше (Очікування, 2021b).

Одне з найкращих та найактуальніших досліджень в Україні останнього часу – від Національного банку України (НБУ). З'явилося воно нещодавно – влітку 2019 року було вперше дослідження. Його переваги: аналіз щомісячний, досить оперативна публікація даних (вже 1-го числа поточного місяця маємо дані за попередній місяць). Свіжі данні чітко дають представлення про ситуацію, за місяць, що був аналізований. Об'єкти дослідження: промисловість, будівництво, роздрібна торгівля, послуги. Досить просте та швидке опитування представників бізнесу (до 10 питань). Опитування охоплює різні підприємства: великі, і середні, і малі підприємства, за різними напрямками економічної діяльності (Індекс, 2021).

Результати обчислення індексу очікування НБУ за останні 12 місяців (з березня 2020 року по березень 2021 року) вказують на відносно позитивну динаміку - ми вперше перетнули позначку у 50 балів (це умовна межа позитивних та негативних настроїв), за весь аналізований період, у період пандемії, у бізнеса з'явилися позитивні очікування (їх не було від початку

пандемії, літом ми наближалися, але потім знову почався спад очікувань) (Індекс, 2021).

Світова практика оцінювання очікувань бізнесу відбувається переважно через Purchasing Managers' Index. Це найстаріший та від того не менш надійний підхід до оцінювання очікувань бізнесу, що існує й сьогодні у США та й інших країнах. Сутність методу: дослідження діяльності менеджерів із закупівель, приблизно 300 промислових компаній в аналізі і характеризує стан ділового клімату. У всьому світі вже 100 років існує подібний аналіз, щомісячний, в той час як Україна прийшла до цього тільки у 2019 році (Мельник, 2021).

Можна виокремити три основних сучасних варіанти (підходи) оцінювання очікувань бізнесу на прикладі Німеччини (Пугачова, 2018; Derev'yanko, 2016; Derev'yanko, 2020), які найбільш використовувані в Європі та у інших розвинених економіках світу.

1) Індекс економічних настроїв Німеччини (ZEW) визначає настрої інституційних інвесторів. Значення більше від 0 вказує на оптимізм, менше - на песимізм. Це головний індикатор умов для бізнесу. Дані дослідження беруться з огляду близько 350 німецьких інституційних інвесторів і аналітиків.

2) Індекс ділового клімату Німеччини (IFO) вимірює (щомісяця) ділові настрої і умови бізнесу в Німеччині. Дані беруться з опитування близько 7 000 компаній. Спостерігається значний спад у початок пандемії (весна 2020 року) та досить активне відновлення останнім часом.

3) Дослідження Бізнесу і Споживання – огляд призначений для демонстрації змін і напрямків розвитку економічних взаємовідносин Єврозони. Складається з п'яти різних досліджень (щомісяця): промисловість, послуги, споживання, роздрібна торгівля і будівництво. Цей огляд може вказувати на потенціал витрат в Єврозоні.

Список використаних джерел

1. Derev'yanko, Y., Lukash, O., & Marchenko, T. (2016). Companies' Innovative Development Trends in the Green Economy. *Механізм Регулювання Економіки*, 74(4), 77–85. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/66416>
2. Derev'yanko, Y., Lukash, O., Shkarupa, O., Melnyk, V., & Simonova, M. (2020). Greening Economy vs Greening Business: Performance Indicators, Driving Factors and Trends. *International Journal of Global Environmental Issues*, 19(1/2/3), 217–230. <https://doi.org/10.1504/IJGENVI.2020.10037584>
3. Базилевич, В. Д., & Баластрик, Л. О. (2009). *Макроекономіка*. Атіка. <http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/12/Bazilevich-Balastryk.pdf>

4. Дерев'янку, Ю. М., Лукаш, О. А., & Старченко, Л. В. (2012). Фактор часу у закордонних економічних дослідженнях. *Механізм Регулювання Економіки*, 58(4), 169–174. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/34276>
5. *Індекс очікувань ділової активності підприємств у березні 2021 року.* (2021). Національний Банк України. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/indeks-ochikuvan-dilovoyi-aktivnosti-vpershe-za-rik-perevischiv-rivnovajniy-riven--rezultati-opituvannya-pidpriyemstv-u-berezni>
6. Мельник, Л. Г. (Ред.). (2011). *Економіка підприємства.* Університетська книга.
7. Мельник, Л. Г., & Карінцева, О. І. (Ред.). (2021). *Економіка і бізнес.* Університетська книга. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80201>
8. Мельник Л., Ковальов Б. (2020) Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій) : навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника та Б. Л. Ковальова. – Суми : Сумський державний університет, 2020. – 180 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
9. Мельник, Л. Г., & Кубатко, А. Вик. (Ред.). (2017). *Економіка розвитку.* Університетская книга. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80184>
10. Нестеренко, Н., & Діхтярь, О. (2012). Ділова активність як невід’ємна частина фінансового стану підприємства. *Економічний Аналіз*, 10(3), 340–345. [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecan_2012_10\(3\)_78.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecan_2012_10(3)_78.pdf)
11. *Очікування бізнесу 2021.* (2021a). Торгово-Промислова Палата України. <https://uccr.org.ua/press-center/uccr-news/ochikuvannia-biznesu-2021>
12. *Очікування підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності.* (2021b). Державна Служба Статистики України. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tda.htm
13. Пугачова, М. В. (2018). Використання міжнародних рейтингів та індикаторів ділової активності для прогнозування розвитку економіки. *Статистика України*, 83(4), 34–43. [https://doi.org/10.31767/su.4\(83\)2018.04.04](https://doi.org/10.31767/su.4(83)2018.04.04)
14. Радіонова, І. Ф., & Усик, В. І. (2015). *Макроекономічний аналіз.* КНЕУ. https://kneu.edu.ua/userfiles/Faculty_of_Economics_and_Administration/kmdu/fetau/2015/Usyk_Radinova_Macro_analiz.pdf

МОТИВАЦІЙНА МОДЕЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ВПРОВАДЖЕННЯ

*студент Цукан С.В.,
к.е.н., доцент Мирошніченко Ю.О.
Сумський державний університет, Україна*

Ефективно використовувати трудові ресурси на підприємстві допомагає дієва мотиваційна модель, що відповідає сучасним умовам та є гнучкою до постійних економічних змін. Впровадження ефективних мотиваційних моделей сприяє продуктивності, підвищенню конкурентоспроможності і в кінцевому результаті прибутковості усієї компанії. Також, це надає можливості вийти підприємству на економічно новий рівень.

Проблеми реформування та впровадження мотиваційних моделей на підприємствах постійно знаходяться в центрі уваги науковців економістів. Зокрема, дані питання висвітлені в наукових працях зарубіжних та вітчизняних вчених таких як Баєва О.В., Ковальська Н.І., Колот А.М., Савельєв Є.В., Андрійчук Ю. А., Васюта В.Б., Іншин М. І., Л. Портер, Г. Хаєт.

У теорії управління мотивація розглядається як процес стимулювання себе чи інших (окремої людини або групи людей) до виконання певних дій або цілеспрямованої поведінки, спрямованої на досягнення мети організації або власної мети [1]. Мотивація - це готовність людей докласти максимальних зусиль з метою досягнення організаційних цілей, що зумовлена здатністю цих зусиль задовольняти певну індивідуальну потребу [2].

У кожної особистості мотиваційна структура індивідуальна і обумовлена безліччю чинників: емоційним станом у даний момент, соціальним статусом, ціннісними орієнтаціями, рівнем добробуту, кваліфікацією, посадою тощо.

Для успішного та ефективного управління людьми кожен менеджер повинен мати хоча б орієнтовне уявлення про бажання та небажання його підлеглих, про внутрішні та зовнішні мотиви їх поведінки, яке їх співвідношення, механізм впливу на них та яких результатів при цьому очікувати. Враховуючи ці фактори, керівник має формувати мотиваційну структуру поведінки підлеглих, розвивати у них бажані мотиви та послаблювати небажані, або здійснювати пряме стимулювання дій працівників. Впровадження мотиваційної моделі полягає в тому, що будь-які дії працівника повинні мати для нього позитивні, негативні або нейтральні наслідки, залежно від якості виконання дорученої роботи. Аби уникнути негативних наслідків, які можуть бути при недостатньо якісному виконанні

роботи, або отримати винагороду, працівник зберігає стабільність поведінки або змінює її в потрібний бік.

У той же час слід зазначити, що між мотивацією та кінцевим результатом діяльності складно встановити чіткий зв'язок, оскільки випадкові або суб'єктивні фактори, такі як здібності людини, її настрій, розуміння ситуації, вплив третьої особи тощо, також впливають на остаточний результат.

Основними завданнями мотивації та безпосередньо мотиваційних моделей на підприємствах України є: формування у кожного працівника розуміння значення мотивації та її сутності в процесі праці; навчання керівників та персоналу психологічним основам внутрішнього спілкування у колективі; формування у кожного менеджера демократичних підходів до управління персоналом з використанням сучасних методів мотивації (Васюта, 2016).

Як вважає Н. Кваш, мотиваційна модель на підприємстві включає в себе комплекс засобів соціального, морально-психологічного характеру та економічних важелів що є мотивами, які спонукають до праці та посилюють їх. Мотиваційна модель характеризується можливістю змінюватися у просторі та часі. Нею можна управляти з метою посилення мотивації праці і навіть викликати до дії нові мотиви. Заслугує на увагу думка Л. Лісогора, який вважає, що для створення ефективної мотиваційної моделі потрібно передбачити приблизно однаковий ступінь спонукання для керівників та підлеглих (Куриляк, 2011).

Тож ефективна мотиваційна модель в управлінні повинна спиратися насамперед на діючу систему матеріального та нематеріального заохочення, а також бути узгодженою зі стратегією розвитку підприємства. На основі зазначеного твердження, вважаємо за доцільне виділити наступні рекомендації впровадження мотиваційних моделей на підприємстві, що складаються з наступних етапів.

Перший етап - розробка та впровадження методу морального та матеріального стимулювання. Підприємству, в залежності від своїх можливостей потрібно забезпечити достатньо високий рівень премій та надбавок для того, щоб показати реальний інтерес керівника до підтримки працівника. Особливе значення при впровадженні мотиваційних моделей також мають важелі та засоби морального, нематеріального стимулювання працівників, які не розраховані на задоволення їх корисливих та економічних інтересів, а такого стимулювання, що впливає на їх духовні, цивільні, моральні прагнення.

Другий етап передбачає вдосконалення частини мотиваційної моделі, яка сприятиме збільшенню та підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

На третьому етапі пропонується створення загальної моделі мотивації, що передбачає глибокі зміни в розумінні якості праці та ґрунтуватиметься на підготовленій філософії якості.

Доцільним та надзвичайно важливим, на нашу думку є моніторинг, що передбачає аналіз якісного та кількісного кадрового складу працівників, оцінку необхідності зміни мотиваційної моделі, сферу мотивації персоналу та загалом існуючої моделі мотивації.

Пропонуємо виділити перелік вимог до моделі мотивації працівників підприємства:

1. Працівник має знати, яку залежно від результатів своєї роботи він отримає винагороду, - передбачуваність;

2. Винагорода, яку отримує працівник має бути адекватною його трудовому внеску та відповідати результату діяльності всього колективу, його досвіду та рівню кваліфікації - адекватність;

3. Необхідно щоб винагорода слідувала за досягненим результатом якомога швидше, принаймні хоча б у формі обліку майбутньої винагороди - своєчасність;

4. Значущість - для працівника винагорода має бути значною;

5. Критерії визначення премії (винагороди) мають бути чесними та зрозумілими кожному працівнику організації – справедливість.

Підсумовуючи, доходимо висновку, що кожен освічений роботодавець повинен забезпечити на своєму підприємстві ефективну мотиваційну модель, адже це сприятиме підвищенню продуктивності, конкурентоспроможності та в кінцевому результаті, прибутковості підприємства, дозволить йому вийти на економічно новий рівень розвитку.

Список використаних джерел

1. Поняття мотивації [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://pidru4niki.com/14051003/menedzhment/motivatsiya#:~:text=%>

2. Поняття і сутність мотивації [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://studopedia.su/9_65442_ponyattya-i-sutnist-motivatsii.html

3. Васюта В. Б. Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання / В. Б. Васюта, Л. І. Бульбаха. // Ефективна економіка. - 2016. - № 6. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_6_33

4. Куриляк В.Є. Заробітна плата на промислових підприємствах: методичні та організаційні аспекти : монографія /В.Є. Куриляк, В.С. Мазур – Тернопіль: ТНЕУ, 2011.-304с.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

*д.е.н., професор Кобушко І. М.,
студентка Чухно Р. Ю.
Сумський державний університет, Україна*

Однією з нагальних та актуальних проблем на сьогодні є ефективне використання інвестиційного потенціалу України, який в умовах кризових явищ та економічної нестабільності, повинен в першу чергу спрямовуватися на стабілізацію економічних процесів у державі та створення основи для економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

При визначенні інвестиційного потенціалу враховується сукупність економічних, соціальних та інших вагомих за впливом факторів. До основних належать: економічні (галузева структура економічної моделі регіонального розвитку, темп інфляції, тенденції в економічному розвитку територій, існування інвестиційних об'єктів та інше); ресурсно-сировинні (наявність запасів природних ресурсів та ін.); політичні (стабільність та професіоналізм органів влади та ін.); трудові (наявність робочої сили, рівень освіти та кваліфікації, рівень безробіття та ін.); виробничі (виробничі та фінансові результати діяльності в секторах економіки, натуральних та вартісних обсягів виробництва, обсягу внутрішніх інвестиційних ресурсів підприємства, частка збиткових підприємств, можливість міжнародних економічних зв'язки та ін.); фінансові (обсяг доходів бюджетів усіх рівнів, позитивний чистий фінансовий результат підприємницького сектора економіки, доходи населення, об'єм податкових преференцій та ін.); інноваційні (рівень розвитку науки та технологій, впровадження досягнень НТП та ін.); інституціональні (ступень розвитку головних інститутів ринкової економіки, рівень розвитку малого підприємництва та ін.); інфраструктурні (економіко-географічне положення регіону та його транспортна доступність та ін.); соціальні (забезпеченість населення житлом, рівень безробіття та купівельна спроможність населення та ін.) (Кукош, М. С., 2018).

Інвестиційний потенціал країни – це комплексна змістовна характеристика рівня можливостей економіки країни здійснювати формування інвестиційних та інших ресурсів і їх подальше вкладення в інвестиційні активи, об'єкти, проекти і програми в масштабах країни, забезпечуючи фінансово-економічні та соціальні інтереси всіх суб'єктів, включаючи домогосподарства, організації нефінансового і фінансового секторів економіки, власників і кредиторів, держави, регіонів, іноземних економічних суб'єктів за рахунок забезпечення довгострокового соціально-

економічного розвитку, розширеного відтворення на новій інноваційній, технологічній та інформаційній базі з урахуванням фінансово-економічних ризиків, внутрішніх і зовнішніх загроз.

На думку Олександренко І.В. «інвестиційний потенціал необхідно розраховувати як сумарний показник забезпеченості фінансовими, трудовими, виробничими та природними ресурсами, які є основними важелями здійснення інвестиційних процесів у державі та окремому її регіоні. У цьому випадку під інвестиційним потенціалом можна розуміти забезпеченість території різного роду інвестиційними ресурсами, а не лише тими, що висвітлюють фінансовий бік інвестиційної діяльності» (Олександренко, І. В., 2009). Таким чином, для оцінки інвестиційного потенціалу України, було застосовано методика Олександренко І.В., за допомогою якої було розраховано необхідні інтегральні показники забезпеченості країни ресурсами.

Розрахувавши інтегральний показник забезпеченості трудовими ресурсами було встановлено, що за аналізований період значення даного показника знизилось на 0,4%, а саме з 1,027 у 2017 році до 1,023 у 2019 році. В Україні спостерігається брак робочої сили, який зумовлений високими міграційними процесами. Вищі заробітки за кордоном сприяли зменшенню сукупної пропозиції робочої сили в Україні. Скорочення та старіння населення країни вказує на те, що все менша кількість людей здатна працювати, а також високий рівень безробіття, що погіршує соціально-економічне становище країни. Нестача трудових ресурсів прямо та опосередковано впливає на всі сфери економічної діяльності країни. Дефіцит бюджету, нестачу коштів на соціальні програми, охорону здоров'я, навчання молоді, утримання пенсіонерів та інше, все це є проявом браку трудових ресурсів. Інтегральний показник забезпечення фінансовими ресурсами має тенденцію до зростання на 3,1% за досліджуваний період, в певній мірі за рахунок збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну (на 60,3% протягом 2017-2019 рр.). Це є позитивною динамікою для України, адже зростання забезпеченості фінансовими ресурсами дозволяє пришвидшити темпи зростання ВВП та покращити економічну стабільність країни.

Інтегральний показник забезпечення виробничими ресурсами в 2017-2019 рр. має нестабільну динаміку. У 2018 році значення показника зросло на 0,2% (у порівнянні з 2017 р.), а вже 2019 рік характеризується зменшенням даного показника, в більшій мірі через зниження вартості основних засобів, яка спричинена їх застарілістю та зношеністю.

Інтегральний показник забезпеченості природними ресурсами у 2017 році склав 1,245, у 2018 році – 1,238, а у 2019 році – 1,232, за весь досліджуваний період значення даного показника зменшилось більш ніж на 1%. Україна достатньо забезпечена природними ресурсами, але на

сьогоднішній час постає питання їх раціонального використання, що дасть змогу скоротити матеріаломісткість продукції, забезпечити підвищення продуктивності праці та збільшити ефективність діяльності економіки, адже від стану і забезпеченості природними ресурсами напряму залежать ступінь розвитку економіки країни в цілому.

На основі розрахунків інтегральний показників забезпеченості країни трудовими, фінансовими, виробничими і природними ресурсами, було визначено інвестиційний потенціал України, який за аналізованій період має тенденцію до поступового зростання, а саме майже на 1%. Цьому сприяють її великий внутрішній ринок, порівняно кваліфікована й водночас дешева робоча сила, суттєвий науково-технічний потенціал, значні природні ресурси та наявність інфраструктури, хоча й не надто розвиненої.

Відповідно до проведеного дослідження доцільно запропонувати шляхи покращення інвестиційного потенціалу в Україні, а саме: створення необхідних правових та економічних умов для формування інвестиційного потенціалу; створення необхідної інфраструктури для інвестиційної діяльності; створення ефективного інвестиційного ринку; вибір пріоритетних напрямів у використанні капітальних вкладень; розрахунок необхідного обсягу інвестицій, джерел їх покриття і порядку, в тому числі для забезпечення інноваційної діяльності; визначення регулюючого впливу держави на найважливіші макроекономічні показники розвитку країни (Бударна, В. О., 2017).

Впровадження запропонованих шляхів покращення інвестиційного потенціалу дасть можливість Україні вирішити вищезазначені проблеми, адже враховуючи її виробничий потенціал, кваліфіковану робочу силу, вигідне географічне положення, наявність природних ресурсів, високий рівень вищої освіти та здатність до інновацій, в Україні є всі можливості для залучення потенційних інвесторів, бо інвестиції мають важливе значення, за допомогою яких можна оцінити можливості формування та реалізації інвестиційного потенціалу національної економіки, покращення економічних та соціальних показників розвитку суспільства. Формування і використання інвестиційного потенціалу є головними факторами у процесі забезпечення конкурентоспроможності та економічної безпеки країни.

Список використаної літератури

1. Кукош, М. С. (2018). Концепція формування інвестиційного потенціалу регіону. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*, 19, 66- 70.
2. Олександренко, І. В. (2009). Оцінка інвестиційного потенціалу регіонів. *Регіональна економіка*, 3, 80-91.
3. Бударна, В. О. (2017). Правові засоби формування інвестиційного потенціалу України. *Економічна теорія та право*, 3, 120-131.

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

*к.е.н., доцент Опанасюк Ю.А.,
студент Роменська А.
Сумський державний університет, Україна*

Ефективність проведення реформи місцевого самоврядування в процесі децентралізації залежить від якості управління територіальною громадою та спроможності органів місцевого самоврядування ефективно виконувати покладені на них повноваження та функції. Водночас, формування дієздатної системи органів місцевого самоврядування безпосередньо залежить як від кадрового забезпечення – безпосередніх виконавців, тобто їхнього трудового потенціалу, професійної компетентності й ділової активності, прагненням до самовдосконалення та самореалізації, так і від запровадженої системи мотивації праці. У цьому контексті питання мотивації праці набуває особливого значення, оскільки тільки вмотивовані працівники можуть сформувати професійну, високоефективну, продуктивну працю на благо служіння громаді.

Суттєвий внесок у створення та розвиток теоретичних засад та прикладних аспектів систем мотивації у сфері публічного управління зробили такі українські вчені: В. Бондар, Л. Артеменко, В. Малиновський, Є. Матвійшин, В. Мартиненко, О. Оболенський, О. Пархоменко-Куцевіл, Н. Нижник, С. Озірська, Т. Пахомова, М. Пашкова, В. Плугова, А. Сіцінський, В. Степанюк, С. Серьогін та ін. Методологічні засади дослідження розвитку мотивації як функції менеджменту було закладено у працях всесвітньо відомих вчених: Дж. Адамса, К. Альдерфера, В. Врума, Д. Мак-Грегора, Д. Мак-Клеланда, А. Маслоу, Е. Мейо, У. Оучі, А. Сміта, Ф. Тейлора, А. Файоля, Ф. Херцберга та ін.

Результативна діяльність працівників залежить від правильного мотивування їх до продуктивної роботи. Оскільки, в будь-якого працівника є власні мотиви: його внутрішні цінності, переконання, зацікавленості, прагнення та інше, які формуються на його основі індивідуальних потреб та інтересів, що дозволяє пояснити поведінку працівника та визначити можливості його мотивування.

Працівників можна примусити до виконання певних завдань і функцій, посадових обов'язків, однак таке виконання покладених на працівників обов'язків буде обмежено й не дасть бажаних результатів. І навпаки, застосування різних методів та інструментів мотивації праці, урахування особливостей працівника (індивідуальних та професійних) надає можливість при дієвій системі мотивації праці використати та розвивати його професійні

компетентності. Відповідно, тоді стане можливим, з одного боку, досягнення високих результатів праці а, з іншого – досягнення цілей організації.

Відомий вітчизняний учений у сфері державного управління В. Малиновський зазначає, що мотивація – важлива функція державного управління, без якої неможлива ефективна діяльність будь-якого керівника, відповідно будь-якого органу місцевого самоврядування, вона вимагає від керівників розвинутих здібностей спонукати виконавців до вищого рівня напруження зусиль, досягнення ефективних результатів праці (Малиновський В., 2003).

Відповідно до Р. Дафта під мотивацією розуміють сили, наявні всередині або поза людиною, які викликають в ній ентузіазм і завзятість у виконанні певних дій. Вивчення мотивації працівника, – продовжує автор, – дозволяє зрозуміти, що примушує людей працювати та впливає на вибір ними способу дії та чого вони дотримуються впродовж деякого часу (R. Daft, 2011).

Таким чином, мотивація є широким поняттям, трактування якого відбувається науковцями по-різному, залежно від цілей та підходів до його розуміння. Водночас, поділяємо думку науковців Н. Приймак та О. Антоненка, що мотивація праці посадових осіб органів державної влади та місцевого самоврядування – це сукупність мотивів та механізмів (внутрішніх та зовнішніх), а також напрями їх поєднання, які дозволяють досягнути позитивної, заздалегідь визначеної соціально-значущої мети функціонування органів місцевого управління (Приймак Н. Антоненко О., 2019).

Узагальнюючи теоретичні засади управління персоналом (методи, засоби та інструменти управлінського впливу) в організації та враховуючи всі складові елементи мотивації праці (внутрішні та зовнішні мотиви працівника) сформуємо напрямки вдосконалення системи мотивації праці посадових осіб місцевого самоврядування. Зокрема, дана система має враховувати два аспекти:

1) мотивація має забезпечувати гідний рівень життя посадових осіб та їх родин з урахуванням специфіки міста базування та середнього рівня оплати праці у місті чи регіоні базування (Корвацька З., Шевчук П, 2011);

2) мотивація окремого посадовця має забезпечувати йому реалізацію індивідуальних амбіцій, стимулів та потреб вищого рівня (потреби у визнанні, потреби у причетності тощо) (Шовгеля О. М, 2013).

Крім того, дана система мотивації праці посадових осіб повинна бути орієнтована на реалізацію таких завдань:

– забезпечення зв'язку між результатами праці посадових осіб та рівнем їх матеріальної винагороди;

– встановлення для кожного посадовця ефективного балансу між задоволеністю працею та вмотивованістю;

– забезпечення престижності праці в органах місцевого самоврядування;

– підтримку іміджу державної служби та її ефективного функціонування.

Узагальнюючи вище викладене, розробка ефективної системи мотивації праці потребує подальшого доопрацювання. Зокрема, вивчення зарубіжного досвіду мотивації праці у сфері публічного управління та розробки ефективного механізму мотивації праці посадових осіб місцевого самоврядування.

Список літератури

1. Richard L. Daft (2009) Management. Cengage Learning. 704 p.
2. Артеменко, Л. В. (2004) Мотиваційний механізм у державному управлінні: поняття та структура. *Збірник наукових праць*. Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ. № 1. С. 103. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=4452&i=23>
3. Бондар, В. (2006) *Теоретичні засади мотивації в контексті підвищення ефективності державного управління*. Ефективність державного управління: збірник наукових праць (11). pp. 11-17. URL: <http://eprints.oa.edu.ua/557/>
4. Корвацька З., Шевчук П. (2013) Особливості підвищення кваліфікації службовців у Великобританії. Досвід для України. *Соціально-економічна ефективність державного управління: теорія, методологія та практика: матеріали щорічної наук.- практи. конференції*, 23 січ. 2013р. Ч.1. Л. С. 122-125.
5. Малиновський В. Я. (2003) Функція мотивації управлінської праці. *Вісник УАДУ*. К.: Вид-во УАДУ. № . С.165– 170.
6. Приймак Н. (2019) Антоненко О. Мотивационная стратегия должностных лиц органов государственной власти и местного самоуправления. *Вісник Донецького університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*. Вип. 2 (71). С. 30-37.
7. Ткаченко, Т., Степанюк, В. (2015). Сучасні проблеми мотивації працівників та шляхи їх вирішення. *Підприємництво та інновації*, (1), 45-48. URL: <http://ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/29>
8. Шовгеля О. М. (2013) Забезпечення мотивації посадових осіб місцевого самоврядування в умовах індустріальних міст України. *Публічне управління: теорія та практика..* Вип. 1. С. 54–58.

THE BENEFITS OF DEVELOPING A VIRTUAL OFFICE IN TODAY'S WORLD, CASE STUDY ON AQUALIFE COMPANY BY KINETICO

*Senior Lecturer Matvieieva Yu.,
student Kursenko Anastasiia
Sumy State University, Ukraine*

Virtual offices have been on the market for a long time, but many employers are just now starting to learn about their benefits because of the COVID-19 era. Virtual office gives the ability to operate business efficiently and safely during pandemic. Therefore, virtual offices suggest comfortable and safe way of running the business and operating it from any location in the world.

Remote type of work allows to stay connected with your team and control their work effectively same as in offline regime. Besides, hosting a virtual office has far lower expenses than maintaining a physically located office, which is also one of the most important benefits when so many companies are struggling with reduced incomes and poor economic growth. A business with a virtual office has almost unlimited scope to attract the best candidate for the open position in the company. This allows business to expand and implement intercultural diversity in flexible online regime.

Although remote work has its own cons. Diminished contact with co-workers in the virtual office can lead to the isolation within the company, because face-to-face communication is absent and cannot build a special trust and understanding between staff. Other obvious disadvantage of the virtual office is lack of team-building exercises, office parties and after work social gathering. Such activities may seem underestimated, but it is not like that. Team building is the best tool to make your staff working in more pleasant and comfortable atmosphere. Therefore, implementation of the remote regime brings certain risks too, such as possible leak of confidential information stored in the virtual office or accidental loss or release of certain data. That is why selection of the virtual office should be made carefully and with forecast for the future development of the company.

In order to minimize all expenses and risks while transferring the workforce into the virtual platform, you must analyze and understand the nature of the business and possible success that remote type of work can bring. One of the most productive and prosperous companies in the New York State has been working via virtual office since 2016. This is Aqualife Company by Kinetico. Company has physically located office in the NYC but all work goes through Salesforce platform. Salesforce platform is one of the most popular virtual office in the USA and one of the most adjusted to all users. Salesforce office allows having employees from any location in the world that is why in recent years it became so famous among countries of the Eastern Europe (Ukraine, Russia, Belorussia,

Poland, etc.). The Salesforce virtual office provides access to the accounts of all users in the company, starting from the call center department and to the top management, from the prospect accounts to the customer accounts. Moreover, this kind of the virtual office was created to easy the search and boost the work of employees. Beside, all date about each worker, customer, supplier, and sales person have been saved since 2016 and can be found in one click of the correct folder. (Figure 1)

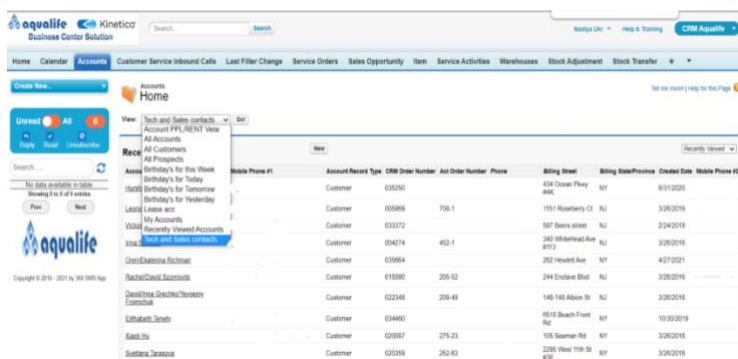


Figure 1. Folder of all saved accounts in the Aqualife Salesforce virtual office

Summarizing the results of the study, it should be noted that virtual office gave a new breath for the businesses in the era of COVID-19. With so much uncertainty and economic turmoil, business owners and managers everywhere are putting every expense under the microscope. Virtual office will always remain as one of the most accessible type of work and will provide small investment for companies.

References

1. Home. Aqua Life USA. (2021). Retrieved 1 May 2021, from <https://aqualifeusa.com/>.
2. Na159.salesforce.com. (2021). Retrieved 1 May 2021, from <https://na159.salesforce.com/>

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

*к. е. н., доцент Матвєєва Ю.Т.,
студент Дяченко О.О.*

Сумський державний університет, Україна

Неефективна реалізація структурно-інноваційних моделей економічного розвитку в Україні та її регіонах змінила як продуктивність всієї країни загалом, так і регіональну продуктивність, а наслідки світової фінансової кризи носять систематичний і стратегічний характер. У контексті національної нормативно-правової бази регіонального соціально-економічного розвитку при реалізації національної економічної та регіональної політики слід враховувати наслідки регіональної, національної та глобальної економічної нестабільності на всіх рівнях.

В сучасних умовах підвищення економічної конкурентоспроможності країни можна забезпечити за умови стратегічного планування регіонального розвитку та усвідомлення необхідності досягнення європейського рівня стійкого економічного розвитку.

Враховуючи вище зазначене, необхідно відмітити, що питання регіонального соціально-економічного розвитку, зокрема реалізація адміністративних принципів і національних положень регіонального розвитку в рамках стратегій сталого розвитку та впровадження структурно-інноваційних моделей економічного розвитку регіону є актуальними і потребують ретельного вивчення.

На основі вивчення літературних джерел були визначені основні виклики в Україні на сучасному етапі, рис 1:

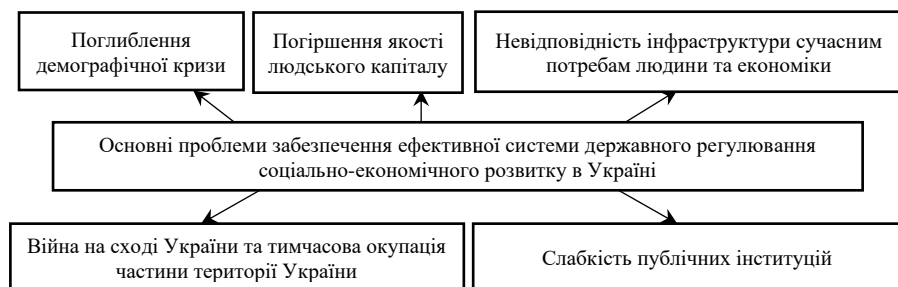


Рисунок 1. Основні проблеми забезпечення ефективної системи державного регулювання соціально-економічного розвитку в Україні

Так, однією з проблем забезпечення ефективної системи державного регулювання соціально-економічного розвитку в Україні є поглиблення демографічної кризи, яка характеризується таким чином: за роки незалежності України населення держави скоротилося понад 9 млн. осіб; старіння населення: висока частка людей старшого віку, та низька частка дітей (на 1 січня 2019 року чисельність осіб у віці 0–15 років становила 16,3% загальної чисельності постійного населення, у віці 60 років і старше – 23,4%, у віці 16–59 років – 60,2%.) [1].

Також необхідно зазначити, що однією з найбільших проблем соціально-економічного розвитку в Україні є війна на сході України та тимчасова окупація частини території України. Тимчасова втрата контролю над 7% території, на якій проживало 13% населення України. Вимушеними переселенцями стало близько 3,5% населення України (1,4 млн. осіб). Втрата 25% промислового потенціалу та 15% ВВП [1].

У наслідок вище перерахованих проблем відбувається погіршення якості людського капіталу. Зокрема, данні статистики щодо захворюваності за останні роки в Україні відображають, що система охорони здоров'я не орієнтована на задоволення потреб населення та нездатна реагувати на сучасні виклики, спричинені онкозахворюваннями та захворюваннями серцево-судинної системи (понад 80% смертей в Україні спричинено хворобами системи кровообігу, новоутвореннями, хронічними обструктивними хворобами легень, діабетом); невідповідність між попитом і пропозицією робітничих кадрів, якістю підготовки здобувачів професійної освіти і потребами ринку праці у кваліфікованих робітниках (рівень безробіття серед економічно активного населення віком 15–70 років у відсотках до економічно активного населення відповідної вікової групи зріс із 9,1 % у 2015 році до 9,5 % у 2017 році) [1].

До проблем забезпечення ефективної системи державного регулювання соціально-економічного розвитку в Україні також слід віднести невідповідність інфраструктури сучасним потребам людини та економіки. Так, наприклад згідно даним Всесвітнього економічного форуму за субіндексом «Інфраструктура» Глобального індексу конкурентоспроможності у 2017-2018 Україна опинилася на 78 місці зі 137 країн, що на 10 пунктів нижче порівняно із 2014 роком [2]. Сучасний стан транспортної інфраструктури України характеризується такими показниками: 90% доріг не ремонтувались останні 30 років; смертність на дорогах – найвища у Європі; середній вік локомотивів – понад 40 років; рівень зношеності вантажних і пасажирських вагонів – понад 85%; лише 3-4% населення України користується авіаційним транспортом; використовується 3% потенціалу річок; логістична вартість транспортування товарів на 40%

вища, ніж у країнах ЄС; середній вік автобусів малого класу (маршрутки) 8-10 років, великогабаритних автобусів – 15-18 років і більше [1].

Проблема слабкості публічних інституцій обумовлюється невисокою спроможністю громад до економічного розвитку та підвищення якості надання послуг населенню (67% бюджетів територіальних громад, які перебувають на прямих міжбюджетних відносинах, є дотаційними). Недостатній професійний рівень посадових осіб місцевого самоврядування, місцевих держадміністрацій унеможливило отримання повного спектру публічних послуг жителями територіальних громад (за даними соціологічних досліджень, в 2018 р. загалом позитивно оцінили роботу голови громади 37,5% респондентів, 26% – діяльність місцевої ради, 23% – виконавчих комітетів). Відсутній механізм координації та узгодження дій центральних та місцевих органів влади щодо пріоритетного спрямування бюджетних коштів на розв'язання першочергових проблем розвитку територій, що мають міжрегіональний та/або національний характер. Недостатня інституційна та фінансова спроможність агенцій регіонального розвитку до впровадження інноваційних механізмів залучення інвестицій, стимулювання розвитку територій [1].

Резюмуючи вище наведені проблеми щодо забезпечення ефективної системи державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів України необхідно зазначити, що завданням держави є створення інституційного макроекономічного середовища, збалансованого з регіональним розвитком, при цьому відносини між державою і регіонами мають бути засновані на наступних принципах:

- децентралізація. Перенесення центрів прийняття рішень щодо регіонального розвитку на регіональний рівень;
- вмотивованість. Мотиваційні держави створюють умови для місцевих інтересів унікального розвитку, особливо за рахунок оптимізації розвитку проєктів партнерства національного доходу, фінансування і реалізації;
- підзвітність. Держави управляють місцевими органами влади та здійснюють контроль за недотримання адміністративних, економічних та соціальних зобов'язань.

Список літератури

1. Державна стратегія регіонального розвитку 2021-2027 рр. <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/02/DSRR-2027.-Olena-Boyko.pdf>

ПЕРЕДУМОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ НАВЧАЛЬНО-МОТИВАЦІЙНИХ ФАКТОРІВ У СУЧАСНИХ СТУДЕНТІВ ЗАРУБІЖНИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ВНЗ

*к.е.н., доцент Матвєєва Ю.Т.,
студентка Лісовська Д.В.
Сумський державний університет, Україна*

*Якщо правильно пояснити людям «навіщо»,
то вони завжди знайдуть спосіб «як»
Джордан Белфорт*

Дана робота висвітлює актуальність проблеми мотивації сучасних студентів вітчизняних та закордонних вузів, а також висуває ідею про взаємозв'язок між навчально-мотиваційними факторами у студентів ВНЗ та трудоєфективністю населення. Таким чином, метою даного дослідження є виявлення навчально-мотиваційних факторів сучасних студентів вітчизняних та зарубіжних вузів. Підґрунтям до формування даного дослідження є наступні запитання: «Чому українська молодь обирає закордонні ВНЗ?», «Що може демотивувати сучасного українського студента до навчання?», «Які насправді мотиви переслідують студенти у навчанні?», «Як мотивація студента сьогодні вплине на його ставлення до роботи завтра?».

Проблема мотивації є актуальною завжди для кожної людини протягом усього її життя, у будь-якій сфері її діяльності.

Дослідження про природню «вроджену» мотивацію присвячені праці Т. Малон і М. Лепер, які визначили внутрішню мотивацію як діяльність, яку людина здійснює без зовнішнього підкріплення, в свою чергу М. Чіксентміхал є дослідником інтенсивної мотивації, Серед учених, що досліджували проблеми мотивації навчальної діяльності студентів є Й. Лінгардт, Г. Костюк, О. Дусавицький, В. Семиченко, Є. Ільїн, О. Коваленко, Скрипченко, Д. О. Леонтєв, С. Максименко, А. Маслоу, А. Маркова, В. М'ясищев та ін.

Так, Прудська О. у своїй роботі «Дослідження факторів психологічної адаптації студентів-першокурсників до навчально-професійної діяльності» зазначила, що численні дослідження встановлюють наявність залежності ефективності діяльності від сили мотивації: що вища сила мотивації, то вища результативність діяльності; саме наявність у студентів сформованої професійної мотивації відрізняє сильних студентів від невстигаючих.

Навчально-мотиваційні фактори ми визначаємо як сукупність елементів, умов, які зацікавлюють, заохочують до студентського життя та сприяють

ефективній діяльності студентів у галузі навчання, а також спонукають та зацікавлюють до майбутньої професії.

Нами передбачається, що навчально-мотиваційні фактори у вітчизняних та зарубіжних студентів можуть дещо відрізнятись. Також рівень вмотивованості може бути відмінним.

Для того, щоб визначити навчально-мотиваційні фактори сучасних вітчизняних та зарубіжних студентів нами пропонується провести анкетування серед студентів різних курсів та спеціальностей.

На нашу думку анкета має містити такі запитання: «Що Вас спонукає до навчання більше: внутрішні чи зовнішні фактори?», «Які люди з вашого оточення можуть Вас мотивувати/демотивувати до навчання?», «Які фактори могли (б) Вас демотивувати до навчання?», «Які навчально-мотиваційні фактори можуть позитивно вплинути на вашу трудову активність у майбутньому?», «Які навчально-мотиваційні фактори діють у Вашому навчальному закладі».

Одним з ключових питань є наступне: «Яких навчально-мотиваційних факторів бракує у Вашому Вузі або інституті, або спеціальності, які існують в інших вузах, інших країнах? Як би Ви хотіли, щоб Вас заохочували до навчання?». До переліку варіантів відповідей ми включили: «Оптимальна кількість бюджетних місць», «Актуалізація методів навчання», «Співпраця із закладами майбутнього працевлаштування студентів», «Можливість вибору викладача», «Можливість створення індивідуального графіку навчання за умов праці за іншою спеціальністю» тощо.

На нашу думку визначення навчально-мотиваційних факторів сучасних студентів різних країн світу та урахування цих факторів в навчальному процесі не лише сприятиме підвищенню рівня якості освітньої діяльності, а й продуктивності праці. Крім того, результати анкетування студентів стануть рушійним фактором у дослідженні сучасної системи мотивації та виявленні її прогалин. Якщо буде виявлено, що від мотивації студентів залежить їх трудова ефективність у майбутньому, то, це означатиме, що мотивація матиме вплив на економічну ситуацію в країні в цілому.

ПОЗИТИВНІ СТРОНИ КОНФЛІКТУ В ОРГАНІЗАЦІЇ

*к.е.н., проф. Жулавський А.Ю.,
студентка Пушкарь А.Я.*

Сумський державний університет, Україна

Люди на роботі різняться у своїх ідеях, навичках та мисленні. Ці відмінності можуть призвести до індивідуальних та групових відмінностей. Такі розбіжності є основою організаційного конфлікту. Конфлікт неминучий в організації. У будь-яких ділових або особистих стосунках будь-якої глибини конфлікти можуть траплятися часом. Серйозність конфлікту залежить від характеру конфлікту. Не всі конфлікти на робочому місці є поганими.

Конфлікт має три елементи. Першим елементом конфлікту є існування певних протиріч. По-друге, залучені сторони повинні мати або вважати, що мають несумісні цілі. Нарешті, між людьми, які беруть участь, має існувати певна ступінь взаємозалежності (Анцупов А. Я., 1999).

Конфлікт може бути конструктивним і деструктивним. Розмежування базується на способі управління конфліктом. Не завжди можна уникнути конфлікту. Багато позитивних результатів може бути результатом роботи через конфлікт. Правильно керований конфлікт може допомогти здійснити конструктивні зміни.

Конфлікт - це будь-яка ситуація, коли дві або більше сторін відчують себе в опозиції. Це міжособистісний процес, що виникає внаслідок розбіжностей щодо цілей або методів їх досягнення. Отже, конфлікт можна визначити як виражену боротьбу принаймні двох взаємозалежних сторін, які сприймають несумісні цілі, обмежені ресурси та втручання іншої сторони у досягнення своїх цілей (Берн Е, 1988).

Деякі важливі особливості конфлікту в організації:

1. Це допомагає аналітичному мисленню – конфлікт може спричинити заперечення поглядів, думок, правил, політики, цілей, планів тощо., що потребуватиме критичного аналізу для того, щоб обґрунтувати їх такими, які вони є, або внести необхідні зміни. Як висловився Х. М. Карлайл - "Жодна ситуація не є більш згубною для організації, ніж неприпустимість невинуватених рішень".

2. Це сприяє посиленню згуртованості – конфлікт між різними організаціями розвиває лояльність і згуртованість в організації, а також посилює почуття ідентифікації групи, щоб конкурувати з сторонніми. Це допомагає відданості та відданості організаційним цілям.

3. Конфлікт сприяє конкуренції і, отже, призводить до збільшення зусиль – було помічено, що деякі люди сильно мотивовані конфліктом та жорсткою

конкуренцією. Наприклад, професор, якому відмовлено в підвищенні через конфлікт на кафедрі, може докласти більше зусиль, щоб довести, що він більш здібний і заслуговує на підвищення. Таким чином, це може призвести до високого рівня зусиль та результату.

4. Він служить фундаментом для організаційного розвитку – конфлікт із статусом-кво є обов'язковою умовою змін. Творчі та інноваційні люди завжди шукають підстав кинути виклик існуючому стану. Ці виклики ведуть до пошуку альтернатив існуючим шаблонам, що призводить до організаційних змін та розвитку.

5. Це зменшує напруженість – деякі незгоди, якщо вони не виражені, можуть призвести до викривлення істини, почуття розчарування та напруженості, високих психічних перебільшень та упереджених думок, що призводять до страху та недовіри (Гришина Н. В., 2000) .

Наслідки конфлікту можуть мати як позитивні, так і негативні наслідки для організації в залежності від того, як конфлікт дозволений. Якщо конфлікт дійсно вирішено на задоволення всіх учасників, може бути закладена основа для більш тісних відносин; або учасники свого прагнення до більш упорядкованим відносин можуть зосередитися на прихованих конфліктах, які раніше не сприймалися і не вирішувалися. З іншого боку, якщо конфлікт просто придушується, але не дозволяється, приховані умови конфлікту можуть посилитися і вибухнути в більш серйозній формі, поки вони не будуть виправлені (Кармін А.С., 1999)

Отже, яким би не був конфлікт руйнівним по своїй природі, він має багато позитивних особливостей, які служать тільки на користь як організації, так і працівника окремо.

Список літератури

1. Анцупов А. Я., Шипілов А. І. (1999). Конфліктологія. Москва: ЮНИТИ.
2. Берн Е. (1998). Ігри, в які грають люди. Люди, які грають в ігри. Москва: Університетська книга.
3. Гришина Н. В. (2000). Психологія конфлікту. СПб: Питер.
4. Кармін А.С. (1999). Конфліктологія. СПб.: Лань.

ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

*к.е.н., проф. Жулавський А.Ю.,
студентка Білоус Д.А.
Сумський державний університет, Україна*

В умовах реформи децентралізації, коли були започатковані об'єднані територіальні громади (ОТГ) швидких обертів набрала зацікавленість суспільства з питань екології, зросли законодавчі формальності щодо систем управління навколишнього середовища, серед органів місцевого самоврядування виник надзвичайний інтерес до системи екологічного менеджменту.

На сьогодні, особливе місце займає екологічна політика, адже є однією з основних складових національної політики. Зрозуміло, що головними питаннями щодо екології займається уряд, але на місцевому рівні вирішуються не менш глобальні проблеми.

ОТГ безпосередньо враховують інтереси населення щодо екології та її збереження, через них втілюється правило збалансованого розвитку. Через систему екологічного менеджменту втілюється охорона навколишнього середовища, сприяння еко-балансу. ОТГ віддає пріоритет саме інтересам населення, адже в них переплітаються духовні, екологічні, моральні традиції.

До обов'язків місцевої влади входить забезпечення комунальної інфраструктури для населення, а саме системи каналізації, питної води, контроль промислових об'єктів, формування природоохоронного фонду та встановлення норм охорони навколишнього середовища, тощо.

Не рідше ніж один раз на рік територіальна громада проводить зустрічі з депутатами рад та посадовими особами самоврядування, де відбувається слухання та висунання своїх думок щодо таких питань як користування природними ресурсами, що є власністю ОТГ, реалізація планів та програм охорони навколишнього середовища, аналіз станів використаних територій.

Територіальні громади делегують свої повноваження органам місцевого самоврядування – міським, селищним, сільським радам.

За Законом України "Про місцеве самоврядування України" місцеві органи влади повинні притримуватися екологічних компетенцій для вирішення питань, які постають перед ними:

- розробка та схвалення місцевих екологічних програм;
- схвалення коштів місцевого бюджету для природоохоронних заходів;
- встановлення розмірів екологічних податків, визначених законом;

- схвалення рішень про надання дозволу щодо використання природних ресурсів;
- встановлення розмірів плати ставок земельного податку за використання природних ресурсів, що є безпосередньо власністю ОТГ.

Розв'язок вище перерахованих питань спрямований для соціально - екологічного розвитку територій.

Сенс екологічної політики полягає в тому, аби забезпечити комплексне використання природних ресурсів, упроваджувати різні сучасні екологічні технології, що застосовуються для боротьби з шкідниками та для очищення водоймищ без шкоди для навколишнього середовища.

Таким чином, ОТГ повинна забезпечувати екологічну безпеку населення, знаходити раціональні підходи для використання природних ресурсів, підвищувати рівень ефективності соціально-екологічного розвитку і робити життя мешканців кращим, тобто проводити екологічну модернізацію.

APPROACH TO THE FORMATION OF CITY BRAND MANAGEMENT

associate professor **Smolennikov Denys**,
student **Dubrovina Olena**
Sumy State University, Ukraine

After 30 years of independence, the full image of Ukraine has not been formed. That is one reason why the cities of Ukraine are not popular among tourists and other stakeholders. Territory and city brand management is a relatively young phenomenon. To increase their competitiveness, cities, like companies, need to create their image, which could position the city on the best side for the target audience, improve its investment climate.

A well-formed brand makes the city competitive for investment, tourists, residents, labour and is a necessary component of the city's development strategy. The brand provides an opportunity to effectively use its potential, solve the town's social problems, activate the civic position. Creating brands of certain territories of Ukraine today is only at the initial stage of formation.

The main aim of branding is to ensure the information presence of the brand in a variety of sources, recognizability of its name in the mass consciousness through images of local exclusive differences, image characteristics and reputation, providing the opportunity to become a force of influence, to broadcast independent decisions and to increase own resources [1].

The brand of the city is not only a graphic image (logo, picture). It is formed based on the dissemination of information about it, real arguments about its functioning and opportunities for stakeholders. It is necessary to use modern marketing tools, including advertising, public relations, sales, e-commerce, visitor feedback, etc., to build a powerful and effective city brand. Equally essential tools for creating a city brand are identity and event marketing groups [2].

In 2020, the company Resonance Consultancy presented their last study, "The World's Best Cities in 2021 Revealed", where cities were evaluated according to the following criteria:

- place (taking into account the quality of the natural environment and built environments);
- product (taking into account city's key institutions, attractions and infrastructure);
- people (or human capital);
- prosperity (includes the standard of living, income of citizens and the presence or absence of big corporations);
- programming (or the experiential pillars for visitor who likes culture, nightlife, dining and shopping);

- promotion (the frequency and number of social media coverage – Facebook check-ins, TripAdvisor reviews, number of Google search results, popularity in Google Trend, Instagram hashtags) [3].

As for the Ukraine cities, only the city of Kyiv, which took 87th place, was included in the rating. According to the "place" criterion, the town ranked 211th, according to the "product" – 101st, according to the "programming" criterion – 71st, "people" – 94th, "prosperity" – 61st, and according to the "promotion" criterion, Kyiv took 66th place. So, the best result is for "prosperity" and "promotion" criterion, and the worst is for "place" and "product" criterion. It should be said that Kyiv has worsened its performance by several positions compared to the previous ratings from Resonance Consultancy.

Today, local governments play a crucial role in shaping the city brand in most countries. It is the mayor, his team and the deputies who must lead this process. Creating a city brand becomes the responsibility of local authorities, which have the administrative and information resources to do so [4].

There is no single system for forming the city's brand. Each municipality is unique, has its inhabitants and its history, its values, advantages and disadvantages. Consequently, the approach to brand formation is different. Based on [5], we have developed an algorithm of actions for local governments to form city brand management.

Step 1. Development of positioning of the mission and goals of the brand. The brand project must be holistic and realistic, with a clear vision of the future. The mission is the primary goal of brand management. It should be based on specific actions on competitive advantages and evaluation of the city, investment orientation and local benefits.

Step 2: Analysis of the existing brand. The main thing in the analysis is to answer the question: "What is the city like now, and how we want to see it?"

Step 3. Creating a new brand identity of the city. At this stage, the development of corporate identity is based on research.

Step 4. Introduction of the brand in the city environment. In our opinion, this step is the most important because it makes no sense to develop a brand if it is not implemented.

Step 5. Brand monitoring. If the city residents have accepted the brand and take part in its implementation, the brand can be considered effective and successful. This is the most crucial aspect. Then you can evaluate the brand by capital, population growth, other socioeconomic indicators, participation in ratings.

Quite important is the fact that brand management processes never end. The brand must be constantly maintained, developed and periodically updated.

References

1. Нагорняк Т. (2011) Брендинг території як предмет міждисциплінарного наукового знання. Сучасна українська політика. № 24. С. 35–42.
2. Нечай О. (2010) Маркетинг регіону, як метод підвищення конкурентоспроможності. Економіка і регіон. № 25. С. 41–45.
3. The World's Best Cities in 2021 Revealed (2020). URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/the-worlds-best-cities-in-2021-revealed-301162587.html>
4. Роль брендинга городов в эпоху перемен (2012). Под общей ред. О. И. Соскина. – Киев : Институт трансформации общества, 2012. – 112 с.
5. 5-Step Approach to Place Branding: Guide for Place Developers and Brand Managers (2015). URL: <https://placebrandobserver.com/five-step-place-branding-approach/>

МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПАРАМЕТРИЗАЦІЯ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

аспірант Котенко С.І.

Сумський державний університет, Україна

В теперішній час термін «конкурентоспроможність» є одним з найбільш вживаних в засобах масової інформації та науковій літературі у сфері економічних дисциплін як на території України, так і у всьому світі. «Конкурентоспроможність» досить часто поєднують з термінами «інвестиційна привабливість» та «інноваційний розвиток» економіки.

Існують різноманітні методики оцінки конкурентоспроможності організацій, але при цьому в Україні не існує загальноприйнятої методики, яка була би універсальною для організацій різних форм власності та більшості галузей.

Конкурентоспроможність організації може оцінюватися за багатьма параметрами, пов'язаних з особливостями виробництва, збуту і споживання продукції, з ефективністю окремих видів діяльності, елементами господарського процесу.

На основі аналізу літературних джерел (Балацький, 2006; Котенко, 2018а-2018б; Котенко, 2017; Кривіцька, 2019; Сахно, 2012; Швед, 2017) був сформований перелік з 5 параметричних методів аналізу конкурентоспроможності, які використовують різні індикатори та показники діяльності організації:

1. Методика аналізу конкурентоспроможності організації по окремих елементах комплексу маркетингу. Методика заснована на тому, що критерії конкурентоспроможності організації групуються по окремих елементах комплексу маркетингу: продукт; ціна; доведення продукту до споживача; просування продукту (маркетингові комунікації). Для розрахунків по перерахованих елементах використовуються кількісні параметри. Крім того, використовуються параметри ділової активності та ефективності діяльності підприємства.

2. Експрес-оцінка конкурентоспроможності організації. Дана методика заснована на оцінці безлічі факторів та параметрів, що сприяють або перешкоджають підвищенню конкурентоспроможності організації. Фактори оцінюють за 5-бальною шкалою шляхом опитування експертів (керівників, співробітників підприємства). Даний метод може поєднуватись з матрицею МакКінзі (McKinsey, 2006).

3. Методика, яка використовує в якості основи оцінку конкурентоспроможності товару (послуги). Ця методика заснована на твердженні про те, що конкурентоспроможність виробника тим вище, чим

вище конкурентоспроможність його продукції. Як кількісні індикатори та параметри конкурентоспроможності, використовують співвідношення якісних і цінових характеристик товару.

4. На основі теорії ефективної конкуренції розроблена методика оцінки конкурентоспроможності для промислових підприємств (Кривіцька, 2019; Швед, 2017). Комплексний показник конкурентоспроможності оцінюється через:

- ефективність виробничої діяльності;
- ефективність організації збуту і просування товару на ринку;
- фінансове становище;
- конкурентоспроможність продукції з урахуванням вагових коефіцієнтів.

5. Методика оцінки рівня конкурентоспроможності організації з урахуванням конкурентного потенціалу організації (Балацький, 2006). У методиці внутрішні конкурентні переваги, що визначають ринкові позиції господарюючого суб'єкта, групуються за шести категоріями:

- 1) конкурентоспроможність виробів;
- 2) фінансовий стан підприємства - оцінюється через коефіцієнт забезпеченості власними коштами;
- 3) ефективність маркетингової діяльності - оцінюється через валовий дохід та валові витрати, витрати на маркетинг, потенціал маркетингових досліджень;
- 4) рентабельність продажів (реалізації);
- 5) тенденції оновлення потенціалу організації (ступінь оновлення основних фондів, рівень їх зношеності);
- 6) ефективність менеджменту - оцінюється через відношення прибутку до виручки від реалізації продукції.

Рівень конкурентоспроможності організації по кожному з напрямів можна відобразити графічно, за допомогою багатокутнику конкурентоспроможності.

На основі процесного підходу сформована методика оцінки конкурентоспроможності для виробничих підприємств. Всі показники в методиці систематизовані за видами процесів. Виділяють групи показників:

- 1) щодо забезпечення процесу виробництва необхідними ресурсами;
- 2) по виробничому процесу;
- 3) з фінансових процесів;
- 4) з маркетингових та збутових процесів.

Таким чином, проведений вище аналіз методик оцінки конкурентоспроможності підприємств та організацій показує, що кожна з них

має свої області застосування і можлива їх адаптація до сфери діяльності підприємства.

Список літератури

1. McKinsey & Company (2008) Enduring Ideas: The GE–McKinsey nine-box matrix. URL: http://www.mckinsey.com/insights/strategy/enduring_ideas_the_ge_and_mckinsey_nine-box_matrix
2. Балацкий, О. Ф. (2006). Экономический потенциал административных и производственных систем: монография. *Университетская книга, Сумы*, 972.
3. Котенко, С. І. (2018а) Проблеми оцінки конкурентоспроможності підприємств як індикатора стратегічного розвитку. *Проблеми економіки*, № 3, 104-112. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2018_3_15.
4. Котенко, С.І. (2018б). Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств, *Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених, присвяченої пам'яті професора Олега Балацького (м. Суми, 23 – 27 квітня 2018 р.) / за заг. ред.: Т. А. Васильєвої, Г. О. Швіндіної. Суми : Сумський державний університет, 223.*
5. Котенко, С.І. (2017) Сучасні методи та механізми оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств, *Конкурентоспроможність підприємств в умовах трансформаційних процесів в економіці України : Збірник матеріалів II Міжвузівської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених (16 листопада 2017 року). Харків: ХТЕІ КНТЕУ, 139-141.*
6. Кривіцька, В. В., Несен, Л. М. (2019). Інтегральна оцінка конкурентоспроможності підприємства альтернативного водозабезпечення, *Ефективна економіка*. вип. 5. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7074>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.5.150
7. Сахно, І. В. (2012). Аналіз основних методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств, *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*, № 2 (2), 385–390.
8. Швед, Т. В. (2017). Оцінка конкурентоспроможності підприємства, *Економіка і суспільство*, №8, 405-410.

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

*к.е.н., ст. викладач Мартинець В. В.,
студентка Ісаєва О. М.*

Сумський державний університет, Україна

Динамічні зміни соціально-економічної сфери розвитку людства кінця ХХ – початку ХХІ століть зумовили появу багатьох інноваційних ідей, які стали рушіями еволюції сучасних країн. Виникають проекти, які характеризуються високим ступенем ризику та обмеженістю ресурсів. Для їх фінансування застосовується венчурне інвестування, процесом якого фактично займаються структури венчурного підприємництва, а ефективний розвиток якого в межах держави забезпечується сприятливими соціально-економічними та політичними факторами. В Україні роль венчурного інвестування ще досліджена не в повній мірі, саме тому питання впливу обсягів ринку венчурного капіталу на національну економіку є актуальним.

Венчурне підприємництво – це ініціативна ризикова діяльність, що спрямована на реалізацію перспективних інноваційних ідей, розробок, упровадження нових технологій шляхом залучення фінансових та інтелектуальних ресурсів, характеризується відсутністю гарантій щодо окупності проектів, які підлягають втіленню; мета – одержання надприбутків за допомогою комерціалізації інновацій. Джерелом венчурного інвестування є венчурний капітал – «це довгостроковий, ризиковий капітал, що інвестується в акції нових компаній, які швидко зростають, для отримання великого прибутку після реєстрації акційних компаній на фондовій біржі» (трактування Української асоціації венчурного бізнесу) (Мордань та ін., 2018). Розрізняють інституційних (власне інвестори, банки, державні установи, страхові компанії, пенсійні фонди), корпоративних та індивідуальних («бізнес-янголі») венчурних інвесторів. Цілі венчурного інвестування варіюються:

- для інституційних інвесторів – зростання цінності акціонерного капіталу;
- для «бізнес-янголів» – зростання рівня власного прибутку;
- для корпоративних інвесторів – стратегічний розвиток корпорацій;
- для компаній, у які інвестують, – швидкий розвиток;
- для економіки держави – мобілізація та перерозподіл національного капіталу, спрямований на найбільш перспективні галузі діяльності, стрімкий розвиток інновацій, що забезпечує конкурентоспроможність економіки (удосконалення систем обладнання

традиційних виробництв, імпорт технологій, створення нових робочих місць для висококваліфікованих працівників тощо) (Полішук, 2017).

Для України активний розвиток інституту венчурного інвестування означає перехід до інноваційно-орієнтованої економіки, однак на сьогодні існує багато перешкод, які заважають встановленню такої тенденції:

- недостатня обізнаність зацікавлених структур із можливостями та способами ведення інвестиційної діяльності, що спричинює неефективність їх функціонування;
- недостатньо розвинена інфраструктура;
- недостатньо прозора система реалізації інноваційних проєктів, значний рівень бюрократизації процесів;
- недостатньо врегульовані законодавчі аспекти, що перешкоджає розумінню правових меж ведення венчурного бізнесу (наприклад, відсутність закону про функціонування венчурних фондів).

Наслідком усіх вищезазначених проблем є відсутність значної кількості інвесторів-професіоналів, що готові фінансувати ненадійні інноваційні проєкти в умовах економічної нестабільності та невизначеності законодавчого регулювання. Варто зазначити, що різногалузевих ідей і потенційних проєктів в Україні досить багато. Станом на 26.04.2021 в Україні зареєстровано 322 стартапи, за кількістю яких держава посідає 40 місце (StartupRanking). Більшість стартапів фінансується іноземними інвесторами, що негативно впливає на розвиток національної інвестиційної галузі.

На основі даних щодо країн G-7 за 2015-2019 роки (б. д.. The World Bank; Venture capital investments, б.д.)ми виявили залежності між обсягами вкладень венчурного капіталу та ВВП на душу населення, обсягами експорту високотехнологічних товарів. Результати проведеного дослідження такі:

- взаємозв'язок між обсягами венчурних інвестицій у розвиток інноваційних галузей та ВВП на душу населення значний і прямий – близько 0,8, що є свідченням вагомого впливу першого показника на другий; застосування венчурного інвестування активізує різні галузі економіки України (ІТ, робототехніку, нанотехнології, а також опосередковано машинобудування, будівництво, електроенергетику, аграрний сектор тощо);
- взаємозв'язок між обсягами венчурних інвестицій та обсягами експорту високотехнологічних товарів значний і прямий – близько 0,7; якщо інвестори ефективно аналізують ринкові потреби, знають методи оцінки проєктів з високим ступенем ризику, розуміються на супроводі таких проєктів, застосовують на практиці все вищезазначене, то результатом цього

є розширення й удосконалення високотехнологічних галузей, експорт як технологій, так і готової продукції.

Для нівелювання перешкод, які заважають активізації ведення венчурного бізнесу в Україні, можна запропонувати такі заходи:

- забезпечити належне функціонування фондового національного ринку;
- збільшити державні витрати на розробки та дослідження;
- удосконалити судову систему;
- врегулювати нормативи захисту інтелектуальної власності;
- удосконалити законодавчу базу щодо функціонування інституту венчурного підприємництва;
- зменшити рівень бюрократизації процесів у галузі;
- урізноманітнити форми функціонування інноваційних та венчурних структур задля їх більшої адаптованості до конкретних умов.

У результаті проведеного нами дослідження виявлено, що вплив інституту венчурного інвестування на економіку є значним. Венчурне інвестування – це двигун інноваційного прогресу, який стимулює як високотехнологічні, так і традиційні галузі діяльності держави. В Україні обсяги вкладень венчурного капіталу досі не є значними через низку проблем, пов'язаних з нестабільною загальноекономічною ситуацією, недосконалою законодавчою базою, надмірною бюрократизацією процесів. Ініціатором активізації системи венчурного інвестування має стати держава, яка здатна створити сприятливі умови для ефективного функціонування даного інституту, що сприятиме переходу української економіки до ринкової інноваційно-орієнтованої.

Список літератури

1. The World Bank. Data. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/>
2. Мордань, Є. Ю., Відменко, Ю. В., & Кобець, Ж. О. (2018). Венчурне інвестування в Україні та світі: сучасні тенденції та особливості розвитку. *Гроші, фінанси і кредит*, (17). URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/69708/1/Mordan_venture_financing.pdf
3. Поліщук, О. Т. (2017). Сутнісні характеристики венчурного інвестування та його місце у розвитку національної економіки. *Фінанси, облік, банки*, (1(22)). URL: <https://jfub.donnu.edu.ua/article/view/5022>
4. *Venture capital investments*. (б. д.). OECD Statistics. Retrieved from: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=VC_INVEST
5. Startup Ranking. Retrieved from: <https://www.startupranking.com/>

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ (НА ПРИКЛАДІ АТ "АЛЬФА-БАНК")

*к.е.н., ст. викладач Мартинець В. В.,
студент Пилипенко А. Ю.*

Сумський державний університет, Україна

У сучасних умовах швидкозмінного ринкового середовища, умовах глобалізації та загострення економічно-фінансових криз, надійність банківської системи є одним з найвагоміших показників стабільного розвитку та функціонування країн. Економічне становище держави можна оцінити та охарактеризувати за станом надійності банківського сектору. Для цього необхідно проаналізувати фінансову стійкість кредитно-фінансових установ та виявити рівень довіри та привабливості з боку партнерів та вкладників.

Під фінансовою стійкістю банку (*financial resilience of a bank*) розуміється стан банківської системи, за якої можливе нормальне, стабільне функціонування без загрози банкрутства (Чернова Н., 2020). Це означає, що банк спроможний підтримувати комерційну діяльність за рахунок рівня доходу, який є сприятливим для підтримки рентабельності, ліквідності та платоспроможності.

Фінансова стійкість банку поділяється на три види (в залежності від стабільності роботи): нормальна фінансова стійкість, нестабільна фінансова стійкість, кризова фінансова стійкість.

1. Нормальна фінансова стійкість (4-5 б.) - кредитно-фінансова установа спроможна забезпечувати стабільну роботу, має достатньо коштів для забезпечення прибутковості на високому рівні та відсутністю затримок по виконанню своїх прямих зобов'язань.

2. Нестабільна фінансова стійкість (3-4 б.) - за такого виду фінансової стійкості рівень рентабельності знаходиться на низькому рівні, спостерігається несвочасне виконання деяких фінансових зобов'язань та невчасність фінансових платежів.

3. Кризова фінансова стійкість (0-2 б.) - за такого виду фінансової стійкості банк не спроможний виконувати свої зобов'язання, діяльність характеризується простроченими заборгованостями та неможливістю фінансувати поточну діяльність, що рано чи пізно призводить до банкрутства.

АТ "Альфа-Банк" - український банк з міжнародним капіталом, який належить до складу холдингової приватної інвестиційної компанії "АВН Holdings SA (АВНН)". Динаміка фінансової стійкості Альфа-Банку за 2017-2020 роки представлена на рис 1.

Фінансова стійкість - комплексний показник, для її розрахунку використовують такі складові як: стресостійкість комерційного банку, лояльність вкладників, а також оцінку експертної групи.

Динаміка фінансової стійкості АТ "Альфа-Банк"

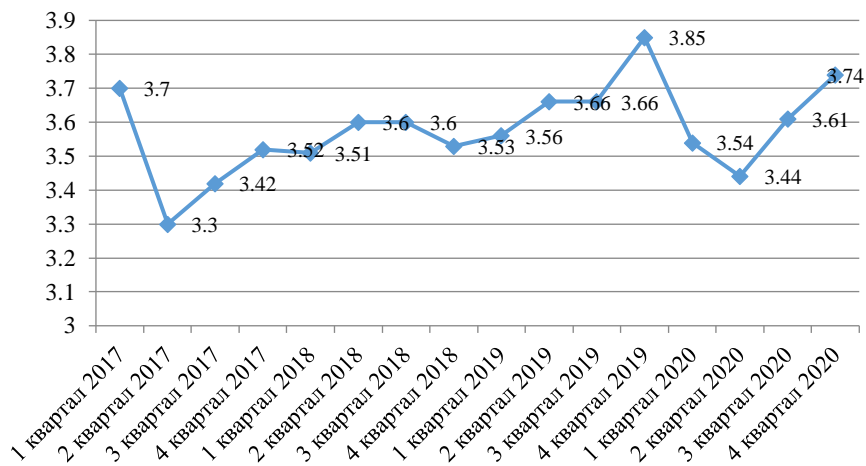


Рисунок 1. Динаміка зміни фінансової стійкості АТ "Альфа-Банк"

Складено автором за даними [2]

Максимальний показник фінансової стійкості, який може отримати кредитно-фінансова установа за методологією розрахунку - 5 балів. Як бачимо, статистичні значення вибірки фінансової стабільності АТ "Альфа-Банк" по кварталах на 2017-2020 рр. мають наступні значення: мінімальне значення $MIN=3,30$; максимальне значення $MAX=3,85$; розмах вибірки становить $R=MAX- MIN=3,85-3,30=0,55$; середнє арифметичне значення $X_{сер}=3,56$.

АТ "Альфа-Банк" за 4 квартал 2020 року серед банків України за рейтингом фінансової стійкості "Альфа-Банк" займає 8 позицію з 32 (рис 2). Банк покращив свій результат у порівнянні з 3 кварталом 2020 року і піднявся з 9 на 8 поділку. Показники стресостійкості банку оцінюються у 2,9 бала, а лояльності вкладників - 4,5 бала.

За рейтингами банків України та показниками фінансової стійкості АТ "Альфа-Банк" спостерігається позитивна динаміка зміни фінансової стійкості. На основі проведених досліджень, можна зробити висновок, що

для банку досягнення нормальної фінансової стійкості є стратегічною ціллю, а не короткостроковим завданням.

Рейтинг фінансової стійкості банків за 4 квартал 2020 р.

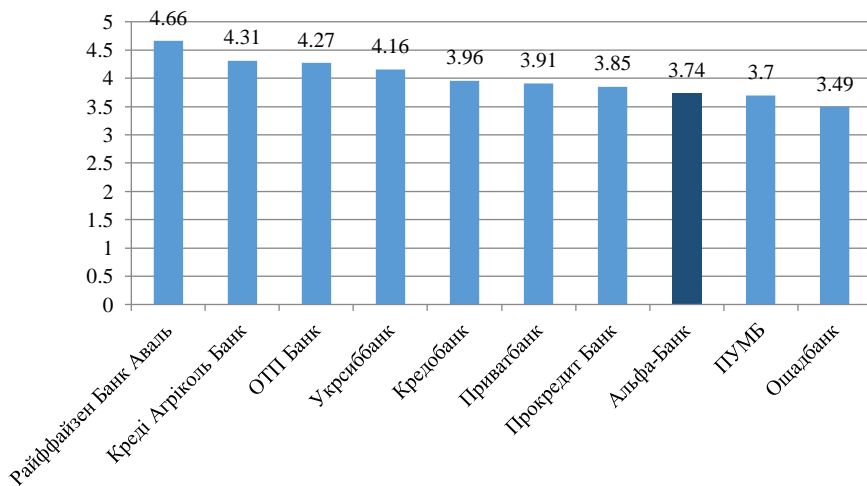


Рисунок 2. Рейтинг фінансової стійкості за 4 квартал 2020
Складено автором за даними [2]

Таким чином, фінансова стійкість є динамічною характеристикою банку і, що не менш важливо, для того, щоб вважати банк "стабільним", а отже - "надійним", усі показники фінансової діяльності мають бути на стабільно високому рівні. Фінансова стійкість АТ "Альфа-Банк" є нормально і складає 3,74 бали. Для ефективного розвитку банку необхідно підвищувати рівень довіри вкладників; залучати нових клієнтів і партнерів; швидко реагувати на зміну чинників зовнішнього середовища; забезпечувати належний рівень фінансової безпеки.

Список літератури

1. Чернова, Н. (2020). Фінансова стійкість комерційного банку: сутність та управління. *Матеріали конференції Молодіжної наукової ліги*, 113-115.
2. Рейтинг фінансової стійкості. URL: <https://minfin.com.ua/ua/banks/rating/?date=2021-02-19>

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

*к.е.н., доц. Кобушко Я.В.,
студентка Дубровіна О.*

Сумський державний університет, Україна

Сучасні тренди розвитку організацій свідчать про зростання вагомості інтелектуальної складової у створенні конкурентних переваг. Успішний розвиток організації є можливим завдяки плануванню її діяльності на довготривалу перспективу. Важливу роль при цьому відіграє правильна організація та розподіл інтелектуального потенціалу, що відображається у кадровій стратегії організації.

Ключові вектори кадрової стратегії ґрунтуються на засадах кадрової політики, яка окреслює пріоритетний напрямок дій, виявлений керівництвом організації, стратегічні завдання та ресурсні можливості, необхідні для досягнення довгострокових цілей щодо формування високопрофесійного, згуртованого та відповідального колективу.

Кадрова стратегія організації є сукупністю принципів та методів, форм та організаційного механізму з вироблення цілей та задач, що спрямовані на збереження, зміцнення та розвиток кадрового потенціалу організації, на створення висококваліфікованої та продуктивної команди, яка здатна вчасно реагувати на вимоги ринку, які постійно змінюються.

Процес розробки та реалізації кадрової стратегії в організації є безперервним і взаємопов'язаним з вирішенням стратегічних завдань організації як на короткостроковий, так і довгостроковий період. Тому дослідники доводять, що кадрова стратегія є основоположною в реалізації загальнокорпоративної стратегії (Довбня та ін., 2017).

Конкретизація кадрової стратегії втілена в стратегічному плані, де містяться завдання та конкретні заходи щодо її виконання, терміни та відповідальні особи за кожен вид задач, обсяг ресурсів, який необхідний для реалізації стратегії. Розроблена стратегія повинна сприяти посиленню можливостей організації, протистояти конкурентам на ринку праці, максимально ефективно використовуючи свої сильні та слабкі сторони в зовнішньому середовищі, збільшенню конкурентних переваг організації, шляхом створення умов для ефективного використання та розвитку трудового потенціалу, формування компетентного та кваліфікованого персоналу, відкриттю в співробітниках навичок інноваційного та творчого розвитку. При розробці кадрової стратегії організації обов'язково враховуються наступні фактори: економічні, соціальні, політичні, правові та фактор впливу зовнішнього середовища.

Кадрова стратегія базується на визначенні стратегічних намірів та стратегічних напрямків. Під стратегічними намірами слід розуміти створення конкурентних переваг організації шляхом підвищення рівня відповідальності її персоналу за допомогою різноманітних інструментів, таких як критерії відбору, оцінки персоналу, управління корпоративною культурою і т.і.

Конкурентні переваги організації зростають завдяки нарощуванню характеристик людського потенціалу, зокрема в частині підвищення професійної компетентності працівників. Стратегічні напрямки конкретизують шляхи досягнення цілей організації. Це відбувається на основі результатів SWOT-аналізу кадрового потенціалу організації, матриці можливостей та загроз, що пов'язані з зовнішнім ринком праці. Діагностування сильних та слабких сторін в сфері управління персоналом відображає самооцінку організації і дає можливість порівнювати себе з конкурентами. Формування конкурентного рівня заробітної плати та системи винагороди персоналу, яка базується на оцінюванні досягнутих результатів, компетенцій працівників, рівня їх вкладу є стратегічними напрямками.

Кадрова стратегія організації розподіляється за складовими елементами: 1) планування кадрового потенціалу; 2) організація праці та відносин з працівниками; 3) розроблення мотиваційного інструментарію; 4) контроль за розвитком персоналу (Мамотенко, 2015).

Заслугує на увагу вибір типу кадрової стратегії в залежності від параметрів залучення людських ресурсів та спрямування системи контролю: стратегія взаємних зобов'язань, стратегія вільного агента, стратегія патерналізму, вторинна стратегія (Peter et al., 2000). Підсумовуючи, слід зазначити, що завдання кадрової політики в частині дотримання балансу якісного та чисельного складу персоналу, його розвитку відповідно до потреб організації, вимог чинного законодавства, стану ринку праці є ключовими орієнтирами розбудови кадрової стратегії в сучасних організаціях.

Список літератури

1. Довбня С.Б., Письменна О.О. (2017). Кадрова стратегія: сучасний зміст та класифікація її видів. *Проблеми економіки та політичної економії*, 2, 162-174, URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pepe_2017_2_11
2. Мамотенко, Д. Ю. (2015). Розробка кадрової стратегії організації в сучасних умовах. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*, (14 (3)), 49-52.
3. Peter A., Bamberger & Meshoulam I. (2000). *Human Resource Strategy: Formulation, Implementation, and Impact (Advanced Topics in Organizational Behavior)*. SAGE Publications, 226 p.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ КОМУНАЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*аспірантка Лаврик Є. І.
Сумський державний університет, Україна*

В сучасних ринкових умовах виникає потреба у ефективному управлінні комунальними підприємствами для покращення економічного і соціального розвитку країни. Нині стан комунальних підприємств – незадовільний, не має достатнього обсягу фінансових ресурсів, не відповідає наявним вимогам і потребам споживачів, має фізичну та моральну зношеність основних фондів, а також низький рівень менеджменту (Галенко, 2011). Рівень життя населення країни має пряму залежність від того, як справляються комунальні підприємства зі своїми важливими обов'язками. Таким чином, актуальною проблемою є запровадження ефективного управління комунальних підприємств, що є передумовою зростання економічного та соціального добробуту населення.

Комунальне підприємство являє собою підприємство, яке створене рішенням органів самоврядування на власності громади, і виконує переважно хоча б один з видів робіт, які забезпечують створенню соціальних зручностей в інтересах соціальної громади і перебуває в його повній чи переважній власності. Комунальні підприємства є часто монополістами в галузі, яку обслуговують. До комунальної власності належить обслуговування енергетичних мереж, транспорту та мереж, закладів соціального та побутового спрямування, просвітництва, культури та здоров'я.

Вдосконалення управління комунальних підприємств відіграє важливу роль, адже розрахунок платежі та якість послуг залежить від кількісних і якісних параметрів надання житлово-комунальних послуг. Нинішня ситуація в країні показує, що населення не задоволене якістю послуг, що призводить до накопичення боргів бюджетних підприємств. Таким чином, відбувається перевищення витрат над доходами комунальних підприємств, і гальмує їх розвиток.

Менеджмент комунального сектора являє собою складну систему, що включає взаємопов'язані елементи, сукупність яких утворює управління як специфічне соціальне значення. Ця система включає в себе управлінські погляди, ідеї, теорії, соціальні технології, організаційні форми вираження, функціонування і розвитку управлінських відносин, сукупність організацій, установ певного суспільства. Але, елементи управління комунальними підприємствами мають відносну самостійність. Крім того, це управління утворюється, коли з'являється спільна діяльність людей, управління якої дає змогу досягти організованості цих відносин (Гуськова, 2013).

З метою покращення рівня управління комунальними підприємствами використовуються комплекс методів (рис 1.). Ці методи потребують особливої уваги, так як забезпечують ефективне управління. Але, які саме методи, на якому етапі управлінського процесу мають застосовуватися, на нормативно-правовому рівні не отримали належного закріплення. Правильне використання цих методів дотримуватися законності, економічної раціональності та цільового використання об'єктів комунальної власності.



Рисунок 1. Методи управління комунальним підприємством (Борсук, 2019)

В наш час найбільш популярні методи – адміністративні. Ці методи базуються на наказах і розпорядженнях, та не враховують інтереси учасників та економічно обґрунтовані рішення. Це призводить до низької якості виконання робіт та неефективного функціонування підприємства. Таким чином, перехід до економічних методів управління допоможе підприємствам покращити рівень та якість послуг, скорочення видатків, погашення боргів тощо.

Підсумовуючи викладене вище, управління комунальними підприємствами є складним процесом, та необхідним в удосконалені. Наявні методи прописані, але не діють. Проблема менеджменту таких підприємств існує і потребує розробки ефективної системи. Тому, актуальним напрямом виступає знаходження оптимальних шляхів управління комунальним сектором.

Список літератури

1. Борсук Н. Я. (2019). Дисертація: Організаційно-правове забезпечення управління комунальною власністю в Україні, 425 с.
2. Галенко С. М. (2011). Економічна наука. Управління комунальними підприємствами: проблеми та шляхи їх вирішення, с. 96-97.
3. Гуськова І. (2013). Збірник наукових праць, вип. 35: Система управління комунальною власністю, с. 229-235.

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ПРИНЦИПІВ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

*аспірантка Балагуровська І.О.
Сумський державний університет, Україна*

Основою діяльності будь-якого суб'єкту господарювання є визначені ним ключові засади - принципи. Від того, наскільки ці принципи є конструктивними, залежить рівень ефективності діяльності організації. Лідер, який провадить свою діяльність на основі принципів ефективності забезпечує високу результативність організації. Саме таких лідерів потребує сучасна українська економіка.

На сьогоднішній день не існує єдиної системи оцінювання управлінської діяльності. Така ситуація обумовлює актуальність цього дослідження.

Ефективністю (англ. efficiency, effectiveness) в менеджменті називають максимізацію результату при мінімальних витратах. (Завадський Й.С., 2006).

В 1913 році Емерсон Харрінгтон запропонував дванадцять принципів ефективності управління (Emerson H., 1924), які на сьогоднішній день вважаються класичними:

1) наявність чітко виражених ідеалів (clear defined ideals), тобто кожен учасник виробничого процесу має чітко розуміти місію організації і бути націлений на її досягнення;

2) здоровий глузд (common sense), який має застосовуватись для вирішення тактичних та стратегічних завдань;

3) експертна рада (competent counsel), тобто розуміння керівником необхідності консультацій технічних експертів (юристів, бухгалтерів, ін.);

4) дисципліна (discipline), яка проявляється у формі співробітництва;

5) чесне ведення справи (fair deal) забезпечується такими якостями менеджера як розуміння інтересів співробітників, креативність та почуття справедливості;

6) ведення прямого, адекватного і постійного обліку (keeping reliable, immediate, adequate), як інструмент для аналізу минулого досвіду і прогнозування майбутнього організації;

7) диспетчеризація (dispatching), тобто планування часу і витрат;

8) стандарти і графіки (standards and schedules), що визнані в конкретній сфері діяльності;

9) стандартні умови (standardized conditions), тобто використання актуальних технічних прийомів;

10) стандартизація операцій (standardization of operations) забезпечує ефективність результатів при наявності відповідних розумових, вольових і організаційних навичок лідера;

11) нормативні і практичні інструкції (standard practice instructions written), які необхідні для постійного навчання персоналу;

12) винагорода за ефективну працю (efficiency reward) базується на адекватній системі оплати праці працівника.

Кожен принцип може реалізовуватись певним методом управління. В таблиці 1 описано взаємозв'язок конкретного принципу ефективності запропонованого Емерсоном Г. з методом управління.

Таблиця 1. Реалізація принципів ефективності методами управління

Метод	Принципи ефективності
Адміністративно-розпорядчий	Експертна рада; диспетчеризація; дисципліна; стандарти і графіки; стандартні умови; стандартизація операцій; нормативні і практичні інструкції,
Економічний	Ведення прямого, адекватного і постійного обліку; винагорода за ефективну працю
Соціально-психологічний	Наявність чітко виражених ідеалів; здоровий глузд; чесне ведення справи

Як видно з табл.1, запропоновані принципи мають високу практичну цінність.

Описані принципи ефективності є актуальними і універсальними для всіх сфер діяльності. На основі цих принципів можливо вивести перелік критеріїв оцінки ефективності управління. Це питання буде розглянуто в подальших роботах.

Список літератури

1. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. (2006). Економічний словник. Київ: Кондор.
2. Emerson H. (1924). Twelve Principles of Efficiency. New York. The Engineering Magazine Co.

ВИБІР СТИЛЮ УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

*к. е. н. Кубатко В. В.,
студентка Криштопа С. В.
Сумський державний університет, Україна*

На успішність діяльності сучасних організацій впливають ряд факторів, серед яких можна виділити організаційну структуру, особливості виробництва, збуту, маркетингову діяльність, фінансову систему та ін. Ці процеси потребують ретельного планування та управління. Тому особливу роль в ефективному функціонуванні організації відіграє стиль управління. Адже схвалений працівниками стиль керівництва забезпечує для менеджменту досягнення бажаних показників діяльності організації, а неефективне управління призводить до зниження ефективності її роботи. Окрім того, вдало обраний стиль управління дозволяє розвивати потенціал персоналу, розкривати його можливості та розвивати здібності. Результатом цього є підвищення рівня задоволеності працівників роботою, формування сприятливого психологічного клімату в колективі та зростання продуктивності праці (Вініченко, 2011).

Метою даного дослідження є аналіз стилів управління сучасних керівників зарубіжних компаній та вітчизняних організацій.

В сучасній науковій літературі виділяють три ключових стилі управління: авторитарний, демократичний та ліберальний. Авторитарний стиль керівництва характеризується абсолютною владою керівника при виконанні функцій, прийнятті рішень. Цей стиль управління є притаманним для централізованих, а також бюрократичних структур, адже вся інформація має потрапляти до керівника, а також узгоджуватися з ним.

Досить поширеним у сучасних організаціях є демократичний стиль управління. Він характеризується врахуванням керівником думки колективу, але остаточне рішення приймається керівником. Такий стиль не виключає наявності творчого підходу до вирішення завдань, можливості працівників проявити свої здібності та розвитку потенціалу.

Ліберальний стиль управління характеризується тим, що керівник не проявляє помітної активності в управлінських процесах, ініціативу виявляє колектив. Основною метою керівника в організаціях з ліберальним стилем управління є уникнення конфліктних ситуацій в колективі (Шушкевич, 2018).

Національні особливості, ділова культура, стан зовнішнього середовища, особливості організації впливають на стиль управління сучасних керівників. Наприклад, поведінка європейських менеджерів значною мірою ґрунтується на досвіді, ними ретельно приймаються рішення, а також велика увага

приділяється якості прийнятим управлінським рішенням та самого процесу управління персоналом та організацією.

Американські менеджери, в свою чергу, схильні зосереджуватися на перспективах, тобто на стратегічному плануванні діяльності компанії, що також впливає значною мірою на стиль управління. Японці ж вважають, що краще приймати групові рішення та перекладають відповідальність на колектив. Ці стилі управління склалися історично, мають свої переваги та недоліки (Дашко, 2018).

На стиль управління в сучасних вітчизняних компаніях теж вплинули історичні передумови. Керівники організацій довгий час використовували авторитаризм. Це було зумовлено переконанням у тому, що працівники не організовані, досить ледачі та їх потрібно постійно контролювати.

Сьогодні, коли в Україні з'являється все більше представників європейських компаній з демократичними поглядами на управління, дотримуватися жорстких методів не ефективно. Тому оптимальним стилем управління для українського менталітету є демократично-тоталітарний стиль. Коли менеджер обговорює зі своїм колективом актуальні ідеї, уважно вислуховує їх думки, але остаточне рішення приймає сам.

Тому при впровадженні будь-яких інновацій, запозичених у інших культур, необхідно враховувати менталітет, територіальне розташування та специфіку діяльності організації. Особливо важливо, щоб свою працю менеджери направляли в трьох напрямках: управління виробництвом, управління персоналом і управління собою.

Як висновок слід зазначити, що національні культурні відмінності істотно впливають на поведінку менеджерів. На стиль управління мають вплив особливості цінностей та потреб, сприйняття ризику, шляхи формування менеджменту і мистецтво спілкування. Таким чином, кожен менеджер повинен розуміти, що світовий досвід управління організаціями потрібно адаптувати до вітчизняної культури та водночас виробляти свій підхід до реалізації управлінської діяльності.

Список літератури

1. Вініченко, І.І., Дідур, К.М. (2011). Сутність та теоретичні основи стилю управління. *Агросвіт*, № 21, 28 – 32.
2. Шушкевич, М. В. (2018). Вплив стилю керівництва на динаміку взаємовідносин в колективі, *Актуальні задачі сучасних технологій* (с. 256 – 257). Тернопіль.
3. Дашко, І. М., Арабаджи, Ю. І. (2016). Психологічні особливості формування ефективного стилю управління менеджера. *Глобальні та національні проблеми економіки*, випуск 9, 284 – 289.

ВІДАЛЕНА РОБОТА ЯК ОДНА ІЗ СУЧАСНИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ

*к. е. н. Кубатко В. В.,
студентка Мишакова М. В.
Сумський державний університет, Україна*

У сучасному світі дуже розповсюджена практика роботи з дому. Існує безліч успішних компаній, які вже багато років організовують свою діяльність за межами офісу. До них можна віднести такі з них як Skillcrush, 10up, Aha!, Buffer, Ghost, InVision та інші.

Віддалену роботу називають Remote. Такий вид діяльності характеризується роботою за межами офісу компанії, вона може бути постійною або тимчасовою (є можливість працювати 1-2 дні на тиждень з дому), короткостроковою (декілька днів) чи довгостроковою (більше, ніж один тиждень), добровільною або вимушеною (карантин) (Вісник, 2021).

Багато працівників мають страх перед роботою з дому та обирають звичний та знайомий офіс, хоча він має безліч мінусів. Наприклад, в офісі люди схильні часто відволікати один одного. Коли робітник мусить зосередитися на вирішенні низки дуже важливих питань, його неодноразово буде відволікати шум, несподівані звернення колег та ін. Таким чином робітник втрачає концентрацію, що в свою чергу призводить до зменшення його продуктивності. Наступний фактор, який грає не на користь офісній роботі - низький рівень кисню та високий рівень вуглекислого газу. Зазвичай мало керівників звертають на це увагу, хоч досліді по цій тематиці говорять про важливість вимірювання в офісі рівня вуглекислого газу. Існує пряма залежність між ним та зниженням продуктивності праці (Соцький, 2014). Оскільки високі показники рівня CO₂ у робочому приміщенні викликають у людей втомленість, головний біль та інші небажані симптоми, які заважають ефективній роботі. Наступним фактором не на користь офісу стають сотні непотрібних та зайвих зустрічей. Це виникає через те, що працівники знаходяться в одному просторі, їм легше змарнувати час на непотрібну розмову. Останнім фактором є час, який людина витрачає на дорогу до офісу та додому. В масштабах великого міста він може перевищувати три години (Мережа, 2021).

В свою чергу, робота за межами офісу має наступні можливості:

- більш тривалий робочий день;
- відбуваються лише ті зустрічі, зібрання, наради, які мають реальну необхідність;
- мінімум відволікання (при правильній організації тайм-менеджменту);
- можливість побути наодинці та зосередитися;

- краща адаптація під особисті потреби та можливості працівника.

Для компанії в цілому існують такі стратегічні переваги віддаленої роботи як доступ до талановитих робітників по всьому світу. Тобто стає можливим наймати людей з інших міст та навіть країн. На основі цієї переваги впливає інша – кращий вибір потенційних підлеглих та нижча ціна їх найму. Велика кількість дуже талановитих людей на сьогоднішній день працюють в досить невеликих містах, вони мають можливість за допомогою інтернету отримати бажане робоче місце в компанії, а компанія - їх. Друга стратегічна вигода віддаленої роботи - це значна економія на офісних затратах, таких як: плата за оренду та обслуговування приміщення, комунальні витрати, внутрішнє оформлення приміщення і т. д. Цього можна позбутися за допомогою переведення робітників на Remote. Наступною перевагою є відсутність відчуття, що «якщо людина в офісі, то вона працює». В багатьох компаніях існує дана помилкова думка. В свою чергу, при організації роботи з дому компанія використовує інструменти управління та оцінювання результатів роботи, які не дозволяють працівникові просто бути присутнім протягом робочого дня і нічого не робити. Його ефективність для підприємства буде заснована на його результатах (Мережа, 2021).

Але віддалена робота є не менш відповідальною та складною, ніж в офісі. Є багато аспектів, які необхідно контролювати й організувати компанії та працівнику задля ефективної роботи. Наприклад, упорядкування сну людини, харчування, облаштування місця роботи комп'ютером/ноутбуком, камерою для онлайн зустрічей, зручним столом та стільцем, внесення нових технологій та правил в роботу. Отже, за умов неможливості працювати в офісі віддалена робота працівників може бути ефективним способом організації робочого процесу, що дозволить компанії забезпечити її ефективне та безперебійне функціонування.

Список літератури

1. Соцький, А. М. (2014). Правові основи управління робочим часом працівників. *Митна справа*, № 6 (96), 279 – 282.
2. Мережа правового розвитку. (21.04.2021). *Як ефективно організувати дистанційну роботу вашої команди в період карантину і не втратити продуктивність*. <https://ldn.org.ua/useful-material/yak-efektyvno-orhanizuvaty-dystantsiynu-robotu-vashoi-komandy-v-period-karantynu-i-ne-vtratytu-produktyvnist/>.
3. Вісник державної фіскальної служби України. (22.04.2021). *Дистанційна робота і гнучкий графік: правила застосування в карантинний період*. <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100018093-dystantsiyna-robota-i-gnuchkiy-grafik-pravila-zastosuvannya-v-karantinni-period>.

ASPECTS OF NATIONAL INVESTMENT POLICY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS IN UKRAINE

Ph.D., senior lecturer **Mayboroda Tetyana,**
student **Chumakova Daniela**
Sumy State University, Ukraine

The implementation of the effective national investment policy to the national economy is one the ways to ensure a sustainable development in Ukraine during a COVID-19 pandemic.

The lack of the consistent measures for the development and implementation of the national investment policy actualise the subject of this study.

The regulatory tools are too general, ensuring the improvement of the investment climate and introducing measures to encourage foreign and domestic investors to invest with the priority given to investments aimed at achieving the goals of the Strategy of the Sustainable Development of Ukraine; introduction of a new model of the national investment policy in order to increase investments in high-tech and export-oriented sectors of the economy. (Str2020)

In the World Investment Report 2020 is said that the COVID-19 crisis will cause a dramatic fall in foreign direct investment. Global foreign direct investment flows are forecast to decrease by up to 40 per cent in 2020. (World)

Today in Ukraine there is a vision that only domestic investment accumulations are the basis for normal economic growth of the country. The influence of the large inflow of the foreign capital is greatly exaggerated. Long-term foreign loans, despite their importance, only support the restructuring of the economy.

In modern conditions, an important component of the implementation of sustainable development strategy is an effective investment policy, which is an integral part of the national socio-political and economic policy. The growth of the country's production potential, the rate of economic growth, the increase in the volume and quality of production and the development of infrastructure depend on investment policy.

The formation and implementation of investment policy cannot contradict to the sustainable development goals, taking into account social, economic and environmental processes.

Sustainable investment allows to manage potential risks in the long perspective. The pandemic showed that companies that invested in sustainable development were more prepared for sudden changes in the market, so their viability is higher than that of competitors. Online work, employee involvement, environmental issues affect business profits and require a separate management tool. This tool is a sustainable investment.

Increasing sustainable development strategies leads to increasing the efficiency of the company. For example, it happens when the company reduces the cost of using water or electricity or invests in innovative projects.

Ukrainian companies can start investing in their own sustainable development through the following steps.

Firstly, build a sustainable business model. Typically, a company's business model is based on making profits and achieving other business goals. However, the potential risks, the impact of the company's activities and the relationship with stakeholders are not taken into account during the strategy development phase. This can be partly explained by the lack of tools that would provide a detailed picture and practical experience for companies. And the best option for this is to include sustainable development in the business model.

Then, the strategy of sustainable development should be directly related to the business goals of the company. Through the involvement of all employees and top management it is possible to integrate sustainable development into the company's activities and involve employees in social responsibility projects.

Sustainable enterprises are transparent and open in their actions and results to the customers. Their websites contain all information about them. It is also important to provide information about the company's CSR strategy and CSR projects.

According to the Decree of the President of Ukraine about the sustainable development strategy "The Ukraine-2030" to implement the achievement of the goals by 2030, investors and companies must attract and direct new capital to solve social and environmental issues in their business activities. Sustainable investment leads to achieving competitive results and creating a positive impact on society and the environment.

References

1. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_overview_en.pdf
2. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020" <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>
3. УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА УКРАЇНИ №722/2019 Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року www.president.gov.ua/documents/7222019-29825

ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ В ТЕРИТОРІАЛЬНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

*к.е.н., доц. Павленко О.О.,
аспірант Максименко І.О.,
аспірант Шкуліпа О.І.*

Сумський державний університет, Україна

За останнє десятиліття кластерна концепція планування розвитку територіального утворення України набуває все більшого значення, відповідно до цієї концепції конкурентоспроможність регіону залежить від наявності на його території кластерів взаємопов'язаних галузей, що вимагає комплексної оцінки умов на території, її сильних і слабких сторін, потенційних загроз та можливостей для розвитку. Удосконалення поточного механізму підготовки стратегії розвитку та розробки довгострокової документації з просторового планування на регіональному рівні вимагає розширення набору аналітичних інструментів для комплексної оцінки потенціалу території, інвестиційних потенціалів та ризиків, аналізу передумов та пріоритети розвитку виробничих кластерів з метою оптимізації територіального розвитку.

Кластер представлений як система взаємопов'язаних просторових об'єктів (підприємств, освітніх та дослідницьких установ тощо) в регіоні. Аналізування кластерів дозволяє сформулювати у затвердженій частині схеми територіального планування територіального утворення України рішення щодо розміщення об'єктів, що мають значення на регіональному рівні в районах транспортної, інженерної та соціальної інфраструктур, які будуть необхідні для ефективного функціонування та розвитку виробничих потужностей на певній території (Теліженко 2019, Павленко 2018).

Основою використання кластерного підходу в стратегії розвитку територіального утворення України є те, що найбільш значні інвестиційні проекти на мезорівні, вбудовані в загальний вектор регіонального розвитку, що підвищують ефективність і конкурентоспроможність території, поєднані ефективною соціально-економічною політикою місцевих органів влади, створюючи потужний синергетичний ефект та комплексний вплив на інтеграцію всього конгломерата ресурсів (включаючи людський, виробничий, технічний, організаційний та науковий потенціал) у загальних межах для напрямку економічного розвитку територіальної одиниці. У той же час існує низка труднощів із впровадженням механізму територіального планування, особливо помітних на муніципальному рівні, що знайшло своє відображення у низці джерел (Тео Дж. А. Роландд 1999, Європейський кластерний меморандум, 2007)

Очевидно, що інфраструктуру слід створювати саме там, де поява виробничих потужностей, що забезпечують зайнятість та матеріальний добробут населення, потенційно можливо, є найбільш вірогідним або бажаним. Територія повинна бути готова для появи на ній виробничих потужностей. Слід зазначити, що такий підхід до розробки схеми територіального планування для територіального утворення України також дозволяє оцінити вплив потенційних об'єктів на формування та сценарій розвитку відповідного регіону в цілому. В результаті, враховуючи планове розміщення регіональних об'єктів та очікувані тенденції розвитку виробничих кластерів у матеріалах щодо обґрунтування схеми територіального планування для територіального утворення України, приймаються рішення про створення територій, що є інвестиційними привабливим і, відповідно, організувати інвестиційні майданчики у структурі виробничих кластерів.

Аналіз передумов та пріоритетів розвитку виробничих кластерів на території регіону, оцінка інвестиційного потенціалу та ризиків пріоритетних видів економічної діяльності для регіону застосовуються як засіб комплексної оцінки території. Ця робота включає ряд послідовних кроків:

1. Збір вихідних даних для всіх ключових сфер регіональної економіки.
2. Ідентифікація кластерних структур. Цей етап дозволяє на основі кількісних та якісних показників виявити існуючі та потенційні кластерні структури в регіоні, які в майбутньому можуть стати повноцінними.
3. Формування сертифіката для кожної групи взаємопов'язаних гілок, в якому вказується узгодженість або невідповідність основним ознакам, що характеризують структуру кластера. Основними критеріями ідентифікації кластерних структур, відображених у паспорті, є: високий експортний потенціал членів кластеру; вигідне географічне положення, доступ до сировини; географічна концентрація та близькість кластерних спільнот; наявність постачальників сировини, продукції, послуг; дослідження, освітні структури тощо.
4. Аналіз технологічної структури існуючого або потенційного кластера з метою виявлення відсутніх ланок у структурі кожного з кластерів (включаючи потенційні). Такий аналіз дає змогу визначити можливі напрями розвитку окремих секторів регіональної економіки, створення яких сприяло б формуванню повноцінної кластерної структури в майбутньому.
5. Розробка рішень щодо формування інвестиційно привабливих територій в регіоні. Водночас також визначені напрямки, сприятливі для виникнення ключових виробничих потужностей на даній території, що відповідає стратегічним пріоритетам регіонального розвитку.
6. В якості методичної основи моделі може бути використаний підхід Рейтингового агентства "Експерт" при оцінці конкурентоспроможності

регіонів. Принцип моделі полягає в графічному відображенні умов, що впливають на ступінь сприятливих умов для розміщення потужностей.

7. Формування інвестиційних пропозицій щодо створення нових підприємств та організацій в рамках кластерних структур. При визначенні розміщення виробничих потужностей враховуються отримані результати для аналізу інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків території, логіка та закономірності розвитку кожного кластера, а також структура технологічних ланцюгів. Для кожного інвестиційного проекту проводиться приблизний розрахунок кількох економічних показників (собівартості, окупності, рентабельності, прибутку, виручки тощо).

8. Розрахунок бюджетного, комерційного та соціального ефекту від реалізації запропонованих інвестиційних проектів з метою відображення можливих позитивних результатів від реалізації рішень схеми територіального планування. Це дозволяє їм продемонструвати потенційні зміни в стані регіональної економіки в результаті очікуваної реалізації інвестиційних пропозицій на основі кластерного підходу.

9. Вироблення рішень та визначення місця розташування та ключових параметрів інвестиційних майданчиків на основі прогнозу щодо створення нових підприємств та організацій у рамках кластерних структур.

Комплексний аналіз розвитку кластерів, інвестиційного потенціалу та інвестиційних ризиків дозволяє зробити висновки про стан та розвиток кластерів у регіоні, визначити перспективні напрямки розвитку території.

Список літератури

1. Telizhenko, O., Pavlenko, O., Martynets, V., & Rybalchenko, S. (2019). Modeling the influence of cluster components on the economic development of a territory. *TEM Journal*, 8(3), 900.

2. Павленко, О. О., Мартинець, В. В., & Рибальченко, С. М. (2018). Розробка моделі використання кластерного підходу при формуванні соціо-еколого-економічної рівноваги регіону.

3. Павленко, О. О., Мартинець, В. В., & Рибальченко, С. М. (2018). Еколого-орієнтований кластерний підхід до розвитку об'єднаних територіальних громад. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/72660>

4. Тео, Дж. А. Роландд, Пім, ден Гертог (1999) Кластерний аналіз та кластерна політика в країнах ОЕСР, різні підходи, результати Earl та наслідки для політики <http://www.oecd.org/daf/corporate>

5. Європейський кластерний меморандум (2007) Сприяння європейським інноваціям через кластери: Порядок денний для політичних дій <http://www.clusterobservatory.eu>.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ PR-ТЕХНОЛОГІЙ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

*к.е.н., доцент Древаль О.Ю.,
студентка Єфімова Ю.С.*

Сумський державний університет, Україна

В сучасних умовах заклади вищої освіти, як і комерційні так і некомерційні організації, для ефективного функціонування повинні застосовувати новітні засоби і технології управління діяльністю, в тому числі і використовувати PR-технології. Це обумовлено вимогами до закладів вищої освіти, якості освітньої діяльності як з боку держави, суспільства в цілому так і споживачів освітніх послуг. Застосування закладами вищої освіти PR-технології спрямовано на досягнення довгострокових цілей, таких як формування іміджу високорейтингового ЗВО, який дає якісну освіту, випускники якого затребувані у професійній сфері, заклад має потужний науковий потенціал тощо.

Заклади вищої освіти ставлять перед собою завдання PR-діяльності, основними серед яких є: аналіз громадської думки; формування іміджу закладу вищої освіти; формування довірливих відносин, встановлення широкіх професійних зв'язків з роботодавцями і не тільки в регіоні, де розташований заклад вищої освіти, покращення зв'язків із цільовою аудиторією (споживачами освітніх та наукових послуг), в тому числі із випускниками; популяризація діяльності закладу вищої освіти, підтримка зв'язку з засобами масової інформації та іншими комунікативними каналами; впровадження інновацій в освітній діяльності, покращення репутації.

Основні напрямки застосування PR-технології закладами вищої освіти можна згрупувати наступним чином: внутрішній PR із персоналом та студентами закладу вищої освіти; зовнішній PR із роботодавцями та абітурієнтами; зовнішній PR із державними фінансовими установами, приватними та корпоративними інвесторами (замовниками освітніх або наукових послуг); зовнішній PR із урядовими органами, органами місцевого самоврядування, громадою; зв'язки з засобами масової інформації. Далі розглянемо перші два напрямки.

Використання PR-технологій всередині закладу вищої освіти передбачає налагодження внутрішніх комунікацій. Основною метою внутрішнього PR є підтримання у науково-педагогічного персоналу та співробітників ЗВО корпоративного духу організації, стимулювання персоналу до виконання їх роботи якнайкраще. Серед способів, що можуть застосовувати заклади вищої освіти є наступні: офіційні web-сайти університетів, інститутів, коледжів; спільноти у Facebook, Instagram; видання корпоративного журналу, газети (в тому числі і електронні), які публікують основні аналітичні матеріали,

стратегічні задачі, вітають зі святами, описують основні події, що відбулися у ЗВО та ті, що заплановані; професійні конкурси для співробітників («Кращий викладач очима студентів», «Конкурс педагогічних інновацій» тощо); заходи, що проводять для співробітників чи їх родин, дітей (такі як спартакіада, «Новорічні ялинки»); урочисті заходи з відзнакою певних співробітників («День факультета / інститута»).

Серед PR-технологій для встановлення зв'язків зі студентами можна запропонувати наступні: опитування студентів щодо покращення навчального процесу («Освітній процес очима студентів», анкетування стосовно навчальних дисциплін), проведення різних конкурсів («КВК», «Міс-Університет», «Містер-Університет», «Брейн-ринг», спартакіада), урочисті події, такі як «Посвята у студенти», випускні вечори тощо. Налагоджування зв'язків з роботодавцями передбачає не тільки укладання двосторонніх договорів щодо працевлаштування випускників, навчання певної категорії працівників на курсах підвищення кваліфікації або перекваліфікації персоналу, а також широко коло заходів таких як: «Ярмарок вакансій», «День кар'єри» тощо. Для популяризації науки заклади вищої освіти проводять «Дні науки», де бажаючі можуть побачити різні експерименти, наукові пристрої, нову техніку які розробляють, застосовують студенти, науковці технічних ЗВО. Це також є елемент PR-технологій направлений на майбутніх абітурієнтів, щоб зацікавити їх, привернути більшу увагу.

Серед самих поширених на цей час технологій, що застосовують заклади вищої освіти в рамках PR для прихильності абітурієнтів це соціальні мережі, мережа Інтернет. Навіть цікава інформація, що надається у вигляді інтерв'ю зі студентами або з випускниками, їх досвідом у навчанні, їх успіхам, міжнародному стажуванню, подальшому працевлаштуванню позитивно впливає на майбутній вибір закладу вищої освіти. Одним з заходів які позитивно впливають на імідж ЗВО є «День відкритих дверей» для абітурієнтів. Можна відмітити, що майбутніх абітурієнтів не тільки цікавлять умови навчання, але й вся інфраструктура закладу вищої освіти: сучасні бібліотеки, їдальні, гуртожитки, спортивні та тренажерні зали, басейни, актові та навіть танцювальні зали, це свідчить про те, що здобувачі цікавляться як навчальною так і позанавчальною діяльністю. Важливе значення для дорослих споживачів освітніх послуг чи батьків майбутніх абітурієнтів має рейтинг закладу вищої освіти як серед ЗВО в Україні так і міжнародний рейтинг. Це говорить про престижність навчання в такому високо рейтинговому закладі.

Підсумовуючи вищенаведене можна відмітити, що велике значення для PR діяльності закладів вищої освіти є офіційний web-сайт університетів, інститутів, коледжів. Основною вимогою для них повинно бути зручність у пошуку інформації та інформаційною наповненістю задля задоволення потреб їх користувачів.

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

*к.е.н., доцент Древаль О.Ю.,
студентка Перепелиця А.Ю.*

Сумський державний університет Україна

В сфері вищої освіти України в останні роки відбуваються суттєві зміни, що зумовлені її інтеграцією в Європейський простір вищої освіти. Автономність і самоврядування закладів вищої освіти, прозорість і інформаційна відкритість – нові принципи, на яких ґрунтується новітня освітня політика України.

Заклади вищої освіти України отримали автономію щодо прийняття багатьох рішень. Серед яких є рішення стосовно організації освітнього процесу, внутрішньої системи управління закладом. Ця автономія з боку закладів освіти передбачає прозорі та публічні процеси самоорганізації та саморегулювання. Інформатизація закладів вищої освіти є пріоритетом державної освітньої політики. Університети, інститути, коледжі розширюють використання нових інформаційно-комунікативних технологій як того вимагає законодавство та суспільство. Наразі актуальним залишається питання розроблення автоматизованих інформаційних систем і технологій, що сприяють вирішенню задач збору, оброблення, зберігання й ефективного використання інформації під час організації діяльності закладів вищої освіти. Формування в закладах освіти інформаційної системи управління і застосування інформаційно-комунікаційних технологій забезпечать якість як освітнього процесу так і швидкість вирішення поточних задач, що виникають в системі управління закладами вищої освіти.

Інформаційні системи, що застосовують чи повинні застосовувати заклади вищої освіти можна згрупувати наступним чином:

- інформаційні системи організації освітнього процесу;
- інформаційні системи управління закладом вищої освіти;
- інформаційні системи, технології щодо запобігання і виявлення академічного плагіату;
- сайти закладів вищої освіти.

Інформаційні системи організації освітнього процесу передбачають досить широке коло інформаційних продуктів, серед яких можна виокремити: платформи та програми для дистанційного або змішаного навчання; елементи віртуального навчання, в тому числі і самостійного (електронні бібліотеки, навчальні тренажери, тестування тощо); електронний кабінет викладача та студента, електронний розклад; технології, що дозволяють транслювати в режимі реального часу захисти здобувачів

третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти тощо. Останній пункт передбачений законодавством.

Інформаційні системи управління закладом вищої освіти передбачають застосування електронного документообігу, електронних підписів, програми щодо розподілу аудиторного фонду закладу освіти, програми розрахунку навантаження викладачів; програмні продукти з обліку кадрів, програми обліку періодичності підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників, застосуванням новітніх комунікативних програм для проведення онлайн нарад тощо.

Відповідно чинного законодавства, заклади вищої освіти повинні мати інформаційні системи, технології щодо запобігання і виявлення академічного плагіату для забезпечення дотримання академічної доброчесності як науково-педагогічними працівниками закладів вищої освіти так і здобувачами вищої освіти (Закон, 2014).

Зклади вищої освіти широко застосовують сайти, як ефективний елемент зв'язків з громадськістю. Це обумовлено сучасною тенденцією глобального пріоритетного використання мережі Інтернет для пошуку інформації. Прозорість і відкритість діяльності закладів вищої освіти передбачає обов'язкове оприлюднення інформації на офіційних веб-сайтах. Так, відповідно до Закону (Закон, 2014) заклад вищої освіти повинен забезпечити публічність інформації стосовно всіх освітніх програм, за якими відбувається підготовка здобувачів вищої освіти за всіма ступенями; умови прийому на навчання та розмір плати за весь строк навчання; кошторис витрат та інформацію про проведення тендерних процедур; звіт про надходження коштів та їх використання; штатний розпис тощо.

Відповідно до Закону (Закон, 2017) всі заклади освіти зобов'язані розмішувати на своїх офіційних веб-сайтах загальну інформацію: статут, ліцензії, сертифікати про акредитацію, ліцензований обсяг та фактичну кількість осіб, що навчаються, матеріально-технічне забезпечення тощо. Прозорість і інформаційна відкритість закладів вищої освіти дозволяє оцінити відповідність ліцензійним умовам провадження освітньої діяльності.

Широке застосування інформаційних технологій закладами вищої освіти обумовлено не тільки вимогами законодавства та суспільства. Виклики, що постали перед університетами, інститутами, коледжами в умовах карантинних обмежень задля запобігання і поширення COVID-19, зумовили прискорення розробки та застосування новітніх інформаційних технологій не тільки в організацію самого процесу навчання, але й систему управління закладами вищої освіти.

Список літератури

1. Закон України «Про вищу освіту» (2014), текст зі змін. станом на 23.04.2021 //
2. Закон України «Про освіту» (2017). текст зі змін. станом на 23.04.2021 //

ІНСТИТУЦІЙНА АКРЕДИТАЦІЯ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ СТАТУСУ ДОСЛІДНИЦЬКОГО: ВИБІР ІНДИКАТОРІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ

докторант Артюхов А.Є.

Сумський державний університет, Україна

Стаття 30 Закону України «Про вищу освіту» [1] визначає таке:

«Заклад вищої освіти може отримати статус дослідницького університету в разі:

- 1) наявності інституційної акредитації;
- 2) присутності в міжнародних рейтингах закладів вищої освіти, перелік яких визначається Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти;
- 3) одержання за результатами проходження державної атестації в частині провадження ним наукової (науково-технічної) діяльності впродовж не менше трьох із попередніх п'яти років найвищої позиції не менш як за одним науковим напрямом або однієї з трьох найвищих позицій не менш як за трьома науковими напрямами».

Таким чином, статус дослідницького – комплексний показник діяльності закладу, який залежить, у тому числі, від соціально-економічних факторів впливу на процес інституційної акредитації.

У роботі пропонується дворівнева структура факторів соціально-економічного впливу при оцінці процедури отримання закладом статусу дослідницького та наслідків цього визнання на національному рівні. Індикатори першого рівня чинять вплив на процес інституційної акредитації, індикатори другого рівня є наслідком досягнення закладом певних показників, які вимірюються рейтинговими агенціями та показниками атестації наукової діяльності.

В якості прикладу індикатора соціального впливу першого рівня можна запропонувати наявність конкурентів на освітньому ринку, у тому числі закордонних. До індикаторів економічного впливу першого рівня можна віднести, наприклад, фінансову спроможність закладу вищої освіти забезпечити належну інфраструктуру для освітньо-наукової діяльності в рамках визначеної освітньої програми та матеріальне стимулювання кадрів вищої кваліфікації. Визначальним індикатором соціального впливу другого рівня може стати популярність освітньої програми для абітурієнтів. Додаткове фінансування на розвиток інфраструктури та дослідницької бази за рахунок застосування «формули фінансування» [2] може стати вагомим фактором економічного впливу другого рівня.

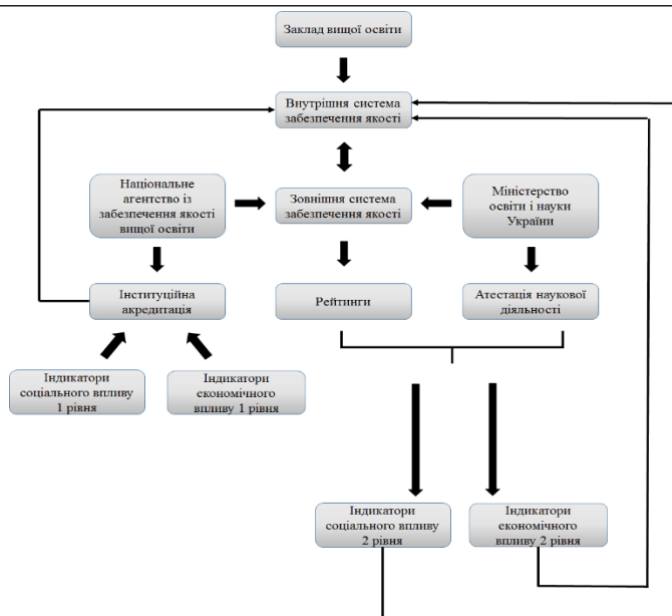


Рисунок 1. Виділення індикаторів соціально-економічного впливу в процедурі отримання статусу дослідницького університету.

Джерело: авторська розробка

Оцінка ступеню впливу індикаторів кожного рівня з урахуванням форми (державний, приватний, комунальний) і типу (класичний, медичний, технічний тощо) закладу освіти, регіону його розташування, демографічної ситуації та інших факторів є підґрунтям для створення критичного звіту із самооцінювання діяльності закладу та формування дієвої стратегії його розвитку. Таку оцінку можна проводити, наприклад, за допомогою LONGPEST-аналізу.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про вищу освіту». Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text> (дата звернення: 25.04.2021).
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про розподіл видатків державного бюджету між закладами вищої освіти на основі показників їх освітньої, наукової та міжнародної діяльності». Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1146-2019-%D0%BF#Text> (дата звернення: 25.04.2021).

ВПЛИВ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ КЕРІВНИКІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ НА ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ

аспірантка Івахненко О.М.

Сумський державний університет, Україна

Земельні ресурси є невід’ємною складовою ресурсного забезпечення аграрного бізнесу та основним засобом виробництва сільськогосподарської продукції. Їх важливість для здійснення господарської діяльності аграрних підприємств незаперечна, адже від родючості ґрунту залежить кількість отриманого врожаю, а від кількості земельних площ та рівня їх господарського використання залежить рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств.

Управлінські рішення, які приймають керівники та власники аграрного бізнесу мають значний вплив на стан земельних ресурсів. Насамперед, саме від їх управлінських рішень залежить ефективність використання земельних ресурсів. Управлінське рішення керівника або власника аграрного бізнесу, як і будь-яке інше рішення, є результатом розумово-психологічної і творчої діяльності керівника та продуктом його управлінської праці (Мала, 2007). При цьому, сам процес прийняття рішення складається не тільки з вибору кращого варіанту вирішення конкретної ситуації, а й аналізу ситуації, вибору критеріїв оцінки та пошуку альтернативних рішень (Височан, 2005). Слід зазначити, що рішення як результат вибору пов’язане з великим обсягом інформації, на основі якої розглядаються варіанти досягнення поставленої мети (Смоленніков, 2008).

Для дослідження впливу управлінських рішень керівництва аграрних підприємств на земельні ресурси нами було адаптовано та спрощено структуру DPSIR (Driving forces – Pressure – State – Impact – Response) Європейської Агенції охорони навколишнього середовища (European Environment Agency), яка для оцінки екологічних проблем рекомендує використовувати спеціальну структуру. (Gabrielsen, 2003). Відповідно до запропонованої системи DPSIR існує ланцюжок причинно-наслідкових зв’язків, в якому рушійні сили здійснюють тиск на навколишнє середовище в наслідок чого змінюється стан навколишнього середовища. Така зміна призводить до наслідків які можуть викликати соціальну реакцію. Реакція, в свою чергу, забезпечує зворотний зв’язок з рушійними силами, тиском, станом або впливом шляхом адаптації лікувальної дії.

В адаптованому автором варіанті DPSIR – моделі (рис.1) рушійними силами виступають управлінські рішення, які приймаються керівництвом аграрних підприємств для ведення своєї сільськогосподарської діяльності.



Рисунок 1. DPSIR – модель впливу управлінських рішень на земельні ресурси
Джерело: розроблено автором

Під час ведення сільськогосподарської діяльності керівництвом аграрного підприємства приймається дуже велика кількість різного роду рішень, які відрізняються між собою по рівню складності, характеру вирішуваних задач,

по способу аналізу і обґрунтування, ступеню новизни, наслідками впливу, тривалістю дії, тощо. Деякі з управлінських рішень спричиняють зміни в стані земельних ресурсів. Під їх тиском може змінитися рівень забруднення, еродованості, переущільнення, заболоченості та засолення ґрунтів, рівень втрати гумусу та поживних речовин з ґрунту, змінитися якість води, на яку впливає сільськогосподарська діяльність, тощо. Як наслідок, в результаті відповідних управлінських рішень може погіршитися екологічний стан ґрунтів: стає можливим виникнення ризику деградації агроекологічних систем, забруднення ґрунту та зниження їх родючості, що в свою чергу негативно вплине на урожайність сільськогосподарських культур та в подальшому – відбудеться зниження рентабельності аграрного бізнесу в цілому. Проаналізуємо наслідки впливу прийняття деяких управлінських рішень на земельні ресурси:

– *Рішення щодо вибору способу обробки ґрунту.* З огляду на руйнівну силу ерозійних процесів аграріям треба віддавати перевагу щадним технологіям обробітку ґрунту (No-Till, Strip-Till та безпліщевий обробіток ґрунту), які не тільки знижують ризик виникнення вітрової та водної ерозії, а й сприяють підвищенню активності мікроорганізмів, і як наслідок – зростає родючість ґрунту і врожайність культур. При виборі ж традиційного обробітку ґрунту, слід враховувати, що плуговий обробіток значно пошкоджує структуру верхнього шару ґрунту і, якщо на даній земельній ділянці властиві ерозійні процеси, то цей тип обробітку призведе до посилення еродованості ґрунтів (Танчик, 2019 ; Стрельчук, 2017)

– *Рішення щодо структури сільськогосподарських угідь та набору культур для сівозмін.* Науково необґрунтоване розширення площ під культурами та недотримання сівозмін під впливом отримання збільшення доходів обумовлює посилення деструктивних процесів (ерозії, агрохімічної деградації та дегуміфікації) (Горлачук, 2018)

– *Рішення щодо рівня хімізації сільськогосподарського виробництва.* Надмірна хімізація викликає велике навантаження на земельні ресурси, які можуть порушувати природні цикли кругообігу речовин та забрудненню ґрунтів, а також сприяє підвищенню вмісту нітратів у виробленій продукції (Іванова, 2017).

– *Рішення щодо поголів'я сільськогосподарських тварин.* При надмірному випасу худоби порушується здатність пасовищ до відновлення, що веде до деградації ґрунтів та втрати біорізноманіття. Також неперероблені відходи тваринницьких комплексів можуть стати причиною забруднення водних та земельних ресурсів (Ювенко, 2019).

Для уникнення небажаних негативних наслідків впливу управлінських рішень на земельні ресурси, власникам та керівникам аграрного бізнесу необхідно раціонально використовувати земельні ресурси, обираючи

екологічно безпечні методи ведення господарської діяльності, розвивати органічне землеробство та дотримуватися оптимальної структури сільськогосподарських угідь.

Таким чином, керівник або власник аграрного бізнесу, приймаючи рішення, щодо ведення господарської діяльності, повинен передбачати наслідки від відповідних рішень, враховуючи не тільки позитивні (отримання вигоди), але й негативні наслідки та можливість їх прояву через деякий час. Саме тому, необхідно дуже зважено та відповідально ставитися до прийняття будь-яких управлінських рішень, обираючи оптимальні методи та прийоми, враховуючи всі можливі ризики.

Список використаних джерел

1. Gabrielsen, P., Bosch, P. (2003) Environmental Indicators: Typology and Use in Reporting. EEA Internal Working Paper European Environment Agency, Copenhagen.
2. Височан, О.С. (2005). Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті: навчально-методичний посібник. Львів: Видавничий відділ Інституту підприємництва та перспективних технологій при Національному університеті «Львівська політехніка».
3. Горлачук, В. В., & Лазарева, О. В. (2018). Управління земельними ресурсами. Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили
4. Іванова, В. В., & Тулаїнова, Я. П. (2017). *Вплив хімізації сільського господарства на екологічну складову навколишнього середовища* (Doctoral dissertation, Донецький державний університет управління).
5. Іовенко, А. В., Бондар, Л. П., & Півень, О. Т. (2019). Пасовищний біогеоценоз: навчальний посібник. Одеса: ТЕС.
6. Мала, Н.Т. (2007). Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття. Вісник національного університету «Львівська політехніка», № 605, 20–24. http://vlp.com.ua/files/04_31.pdf
7. Смоленніков, Д.О. (2008). Методи прийняття управлінських рішень. Суми, СумДУ.
8. Стрельчук, О., & Борис, М. (2017). Мінімізація обробітку ґрунту, як шлях до збереження родючості ґрунтів. *Аграрна наука та освіта Поділля*, 200–202 <http://188.190.33.55:7980/jspui/bitstream/123456789/2625/1/ANTOP-2017-200-202.pdf>
9. Танчик, С., Центило, Л., & Цюк, О. (2019). Вплив удобрення та обробітку ґрунту на врожайність культур сівозміни. *Вісник аграрної науки*, 97(8), 11–16.

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ

*студентка Волк А. С.,
к.е.н. Сагер Л. Ю.*

Сумський державний університет, Україна

На сьогоднішній день реклама – є невід’ємним атрибутом економіки та одним з найефективніших методів донесення інформації до споживачів. З розвитком медіа-простору постала необхідність виділити соціальну рекламу від інших видів, адже до 2003 року в законодавстві використовували термін «соціальна рекламна інформація». Цей вид реклами спрямований на донесення та популяризацію важливих цінностей та не спрямований на отримання прибутку. Завдяки своїй різноманітності і емоційності, володіє значними можливостями впливу на масову свідомість.

Стратегічною метою є зміна поведінки суспільства по відношенню до об’єкта реклами або створення нових загальнолюдських цінностей. Вона зазвичай представляє громадські або державні інтереси. Може показати людям, як вони можуть самостійно вирішити проблему або змусити їх діяти активніше.

Соціальна реклама, окрім інформативної, просвітницької та соціально-регуляторної функції, виконує комунікативну (обговорення роликів з іншими людьми), естетичну (налаштовує та демонструє позитивні або непривабливі аспекти стосовно проблеми).

На жаль, в Україні соціальна реклама є однією з найменш розвинутих галузей у сфері маркетингових комунікацій (Про рекламу, 2017).

У чинному законі про соціальну рекламу прописані основні положення, але їх недостатньо для повного розуміння та нормального функціонування цієї сфери. Часто її плутають з політичною рекламою або некомерційною (Андрусенко, 2006).

В українських реаліях відслідкувати ефективність соціальної реклами неможливо ніяк. У нас відсутні критерії за якими можливо оцінити її успіх.

Через низьку кваліфікацію кадрів, дефіцит професіоналів, нестачу коштів на її фінансування, ми можемо спостерігати велику кількість помилок при створенні соціальної реклами.

1. Часто звертаються не до потрібної або дуже широкої аудиторії, тому рекламні роликів не спрацьовують і ефекту від них ніякого. Краще розробити серію соціальних роликів спрямованих на одну проблему, але на різних за інтересами або проблемами людей.

2. Використовують неправильні слогани або образи, вони бувають дуже складні для розуміння, а в соціальному роликів це неприпустимо, як і в будь-якій рекламі.

3. Велику роль грає оформлення. Основними помилками є дрібний шрифт, погане поєднання кольорів, некоректне розташування візуальних компонентів.

4. У слоганах використовують негативні установки, тобто використання слів “не”, “ні”, “проти” й інші заперечення. Краще використовувати позитивне твердження “Ми за мир!”, “Ми за рівноправність!”. Такі позитивні короткі вислови, при повторенні закріплюються на підсвідомому рівні.

Значними поштовхами до різкого розвитком соціальної реклами стали трагічні події кінця 2013 року і до сьогоднішнього дня, епідемія COVID-19. Саме через такі ролики люди можуть знайти більше інформації та підтримки у складний для них час. Для того, щоб нарощувати темпи розвитку соціальної реклами в Україні треба проробити багато заходів.

Впровадження належного врегулювання у галузі соціальної реклами на законодавчому рівні, а саме встановлення критерій оцінювання її ефективності, законів щодо її розміщення, норм створення, контролю, особливо удосконалити систему фінансового забезпечення. Створення органу влади, що зможе вчасно регулювати закон, контролювати та перевіряти створенні соціальні ролики, робити аналіз та підбивати підсумки щодо її ефекту на суспільство. Подібні органи влади вже створені давно за кордоном, наприклад, Рада з реклами в США. Для розвинутих країн соціальна реклама – це ціла індустрія, яка працює вже десятиліттями.

Проведення тендерів, ярмарок та фестивалів для знаходження нових ідей для тем, креативних та нестандартних дизайнів зможуть покращити якість української соціальної реклами та вивести її на новий рівень, це дасть змогу конкурувати з зарубіжними соціальними програмами.

Здійснення семінарів, лекцій, презентацій, курсів для підвищення кваліфікації маркетологів, що працюють в даній сфері. Для нашої країни необхідно провести детальне дослідження, яке зможе виявити, як найефективніше використати соціальну рекламу. Тобто провадження механізму дослідження, опитування та пробного тестування.

Отже, прийняття всіх заходів, щодо внесення єдиних правових підходів до виробництва і розповсюдження соціальної реклами, стане великим трампліном для її зростання. Зараз необхідність в ній як ніяк дуже висока тому, що ми можемо найшвидшим шляхом розголосити про проблему та знайти її рішення.

Список використаних джерел

1. Про рекламу № 271/96-ВР § розд. II ст. 12. (2017)
2. Андрусенко А. (2006). Соціальна реклама в Україні. *Маркетинг в Україні*. с. 4-5.

SERVICES IN THE UKRAINIAN START-UP MARKET

Ph.D., senior lecturer **Rosokhata Anna,**
student **Moskalenko Anastasia**
Sumy State University Ukraine

Every startup always starts with an idea that aims to make life easier for people and under certain conditions can become the right product or service in the market. On the one hand, this idea can arise unexpectedly under any circumstances: at university, reading a newspaper, having breakfast with parents or even on a tourist tour. On the other hand, one specific problem can be considered, for the solution of which the team of creators by brainstorming will try to come up with many different ideas, from which they will then choose the best one and do everything to improve it.

"A startup is a human institution designed to create a new product or service in conditions of extreme uncertainty," said Eric Rice, a pioneer of the Thrifty Startup movement and a well-known high-tech business blogger, in his book *Business from Scratch. Lean Start-up*.

Accordingly, a Service is an action, benefit or way of satisfying a need that one party offers to the other.

Over the past decade, startups have become widespread around the world by lowering barriers to entry. This arose with the advent of the Internet, which is a tool of communication. It has become easier to find investors and consumers, to search for resources. Startup is considered to be one of the most important components of the economy of innovation, because due to mobility, flexibility and a large number of startup projects, the total number of innovative ideas is growing.

That is, startups include projects that have just begun to enter the market and have a well-tested innovative idea that solves the problems of the buyer, such as the same Facebook at an early stage. Xiaomi and Apple were also startups when they were just starting out. Flexibility and innovation of startups, original design thinking, which leads to the creation of effective business models, allows you to quickly adapt to market needs. In the current environment, emotions and feelings play a very important role in consumer purchasing decisions.

Talking about services in the field of startups, our Ukrainians develop many ideas and try to translate them into reality. Ukraine is becoming a country generating promising technological projects. The emergence of infrastructure for startups is encouraging - innovation will be developing.

For example, Seadora. The idea of a fish startup is online booking of fresh fish and seafood with the subsequent delivery of the catch within a few days. According to crunchbase.com, the project raised € 1.5 million from the SMRK venture fund in December 2019.

The essence of the startup is ordering fish on the website, after which fishermen from different parts of the world, including Ukraine, Iceland, France, Sri Lanka and other regions, go out to sea for fresh catch. More than 100 private fishing companies cooperate with the project. Soon the customer's order will be delivered by air or by sea. You can track the origin of fish using the Seadora Traceability service, which reads the QR code of the order and provides information about the fisherman, the boat, and the coordinates of the catch.

Second startup is Organization.GG. Organization.GG is a platform for professional gamers and streamers to interact with their fans. It allows esports players and streamers to receive a stable income, and their fans - to communicate with streamers and progamers: play with them in a team, take individual lessons to improve their playing skills, and receive personal congratulations. In February 2021, the project raised \$ 610,000 as part of a pre-seed round. The funds will be used to bring the product to new markets, create new formats for interaction between streamers and fans, and expand the catalog of games.

The third example is ChoiZY. Ukrainian startup ChoiZY is dedicated to career guidance - this online platform helps young people choose a profession, and specialists share their experience. The project was launched in the spring of 2019. "This is a platform for schoolchildren that helps them get a basic understanding of the profession. We take a specific type of activity and create an online course for it," says Alexander Pavlenko, adding that as part of the course, specialists acquaint in detail with the profession and its prospects.

And it was only three Ukrainian startups, in fact there are a huge number of them. And of course Ukrainian startups continue to conquer world markets.

References

1. Change the world - make tons of money. TOP-20 best Ukrainian startups. URL: <https://focus.ua/ratings/478494-luchshie-startapy-ukrainy-rejting-fokusa>
2. Know ours: TOP-5 Ukrainian startups that have become famous all over the world. URL: <https://dengi.ua/business/1798458-znai-nashih-top-5-ykrainskih-startapov-kotorie-proslavilis-na-ves-mir>
3. What is a startup in simple words. URL: <https://uk.binaroption.com/stati/590-chno-takoe-startap-prostymi-slovami>

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ГЛОБАЛЬНОЮ КОМАНДОЮ

*д.е.н., проф. Петрушенко Ю. М.,
студентка Білоцерківська О. Д.
Сумський державний університет, Україна*

У сучасному глобалізованому світі, особливо у сфері бізнесу, існує принципова необхідність сприйняття динамічних культур, оскільки погляди на одні й ті самі речі чи то обставини можуть мати суттєво різні тлумачення в певних культурах. Такі погляди, які вважаються важливими для однієї культурної групи в організації, можуть зустріти нейтральну або навіть ворожу позицію з боку іншої такої групи. Зрозуміло, що у такому випадку організація повинна сприймати та усвідомлювати потреби різних, з культурної точки зору, груп людей. Дуже важливо гармонізувати ці потреби.

Більш ускладненою є ситуація у випадку управління з так званою глобальною командою, члени якої «розпорошені» світом. Звісно, дана система є доволі ефективною й має суттєвий потенціал, адже співробітники однієї компанії, які живуть в різних культурах, країнах, кліматичних умовах та навіть годинникових поясах створюють можливості виходу на нові і нові ринки. Проте, віддаленість співробітників і практично неможливість їхньої фізичної присутності та взаємодії у робочому процесі «face-to-face» може призводити до послаблення зв'язку з організацією. Наслідком недостатньої емоційної віддачі в таких командах може стати зниження ефективності працівника. У такому випадку відповідальністю менеджера є забезпечити максимально якісний зв'язок, аби усі члени такої глобальної групи відчували себе залученими, причетними до чогось більшого.

Сучасна пандемія COVID-19 2020 року розкрила вповні один зі способів підтримки такого зв'язку – онлайн зустрічі та відео-конференції. Є важливим промоція комунікацій за умов неможливості офлайн взаємодії. Забезпечуючи даний тип спілкування, менеджер може розраховувати на відновлення емоційної прив'язки працівника, який працює далеко за межами штаб-квартири або офісу. Необхідно також врахувати регулярність таких зустрічей й встановити максимально комфортний за часом графік конференцій для усіх учасників. Не є даремним і залучення соціальних мереж задля підтримки командного духу, де співробітники глобальної команди можуть, наприклад, відмічати один одного, підсилюючи тим самим зв'язок.

Використовуючи цифрові технології задля комунікацій з усією командою, ефективний менеджер також має цікавитися особисто кожним, не виходячи за межі дозволеного відповідно до культури, представником якої є той чи інший член. Задля цього має бути імплементована система персональних неформальних бесід керівника з кожним членом глобальної команди. Метою

таких зустрічей є постановка цілей, що пов'язані із задачами, за виконання яких відповідає даний працівник, АПД (аналіз проведених дій), обмін конструктивними «фідбеками» – підтримка нормального психо-емоційного фону співробітників та колективу зокрема.

Немаловажливим фактором ефективного управління глобальною командою є структурованість та чіткість у загальному цілепокладанні, делегуванні задач та рапортуванні щодо виконаної роботи. Необхідно запровадити єдину систему звітування з можливістю подальшого аналізу та колективного обговорення через відео-зв'язок. Не слід забувати й про систему винагород. Грунтуючись на встановленому психотипі підлеглого менеджер може мотивувати його, згідно його стимулів та можливої візії.

Окрім звітності підлеглих керівник також має повідомляти колективу про успіхи компанії, при цьому, роблячи наголос на важливості вкладу тих членів команди, завдяки яким стали можливими дані позитивні зрушення. Це не тільки допомагає згуртувати колектив, але й продукує дух здорової конкуренції, що прямо впливає на ефективність роботи та підвищення показників.

За можливістю повинні регулярно проводитися офлайн-зустрічі з командою у визначену дату. Формат таких зустрічей має мінімально стосуватися робочих питань. Вся увага повинна бути сконцентрована на командотворенні та нетворкінгу – згуртуванні та підтримці «бойового» духу, міжособистісних комунікаціях членів колективу, які так чи інакше перетворюються на міжкультурну. Дані події мають на меті створити філософію середовища довіри та регулярно підтримувати його, знизити формальності у спілкуванні команди або взагалі їх ліквідувати, не утилізуючи почуття субординації до керівника, звісно.

Отже, задля підвищення ефективності управління глобальною командою хороший менеджер має докладати зусиль не лише задля стимулювання продуктивності праці підлеглих, але й сприяти налаштуванню стабільного емоційно фону та збереження зв'язку як між всіма членами мультикультурної команди, так і окремо кожного з організації.

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ – ПРОДОВЖЕННЯ РОЗВИТКУ ФІАТНИХ ВАЛЮТ

*студентка групи ЕН-82/1бфк Дворянова Т. В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і підприємництва Зайцев О. В.
Сумський державний університет*

Фіатна валюта – це національна валюта, що не прив'язана до ціни такого товару як золото або срібло. Вартість фіатних грошей значною мірою заснована на вірі громадськості в емітента валюти, яким зазвичай є уряд країни та/або її центральний банк. Відомими прикладами фіатних валют є фунт стерлінгів, євроб долар США тощо (Chen, 2021). Синонімом до американського терміну «фіатні гроші» виступає англійський термін «фідучіарні гроші» (Zaitsev, 2016). Національна грошова одиниця України гривня – також фіатна валюта. На поточний момент всі світові офіційні державні валюти є різновидом фіатних грошей.

Перевагами фіатної валюти є повний контроль над їх пропозицією і обігом з боку центрального банку та уряду відповідної країни. Іншими словами, уряд має можливість самостійно керувати кредитною пропозицією фіатних грошей, їх ліквідністю шляхом емісії та регулюванням процентних ставок. На відміну від повноцінних грошей, на які може вплинути відкриття нового золотого рудника, пропозиція фіатних валют цілеспрямовано регулюється і контролюється урядом та/або центральним банком відповідної країни. За таких умов існує менше ризику несподіваної девальвації, спричиненої пропозицією фіатних валют через те, що будь-яке збільшення пропозиції є переважно продуманим рішенням, прийнятим емітентами фіатної валюти.

В середині конкретної державної платіжної системи в обігу перебувають традиційні фіатні або, іншими словами, грошові кошти, що законодавчо затверджені державою. Під такими коштами маються на увазі як грошові знаки на паперових носіях (готівкові гроші), так і їх еквівалент – електронні гроші. Уся сутність електронних грошей полягає в тому, що грошова наявність зберігається на електронних носіях. Наприклад, на смарт-картах або на жорсткому диску комп'ютера. За допомогою комп'ютерних мереж, Інтернету, електронних гаманців, платіжних карт і пристроїв, що працюють із платіжними картами (банкоматів, POS-терміналів) відбувається обіг електронних грошей (Kuchma, 2017). На поточний момент електронні гроші набули самостійного обігу що узагальнено іменується електронною платіжною системою (ЕПС). Електронні гроші є подальшим розвитком традиційних фіатних грошей.

Як не дивно, але електронні гроші, по суті, не є грошима в традиційному розумінні цього терміна. Електронні гроші обмінюють на справжні, тобто на готівкові або безготівкові, тільки після закінчення певної угоди і виключно за допомогою банків, які є партнерами операторів електронних транзакцій. Але впродовж угоди реальні (готівкові та безготівкові) гроші залишаються в оператора ЕПС, і це означає, що у випадку розрахунків через ЕПС руху справжніх грошей (готівкових/безготівкових грошових знаків) не відбувається. Обіг електронних грошей здійснюється двома способами: як за власними правилами деяких недержавних електронних платіжних систем так і за встановленими та погодженими правилами з державними центральними банками (Kuchma, 2017).

Електронні гроші відносяться до грошей, які існують в банківських комп'ютерних системах та можуть бути використані для сприяння і полегшення електронних транзакцій. Не дивлячись на те, що їх цінність підтримувана фіатною валютою і може, в подальшому, бути обмінена на фізичну, тобто матеріальну готівкову форму, електронні гроші в більшій мірі використовуються для електронних транзакцій через зручність та загальну доступність такої технології

Склалося на практиці, що електронними грошима іменують і цифрові гроші. Але цифрова валюта (цифрові гроші) відрізняється від електронних грошей. Таке існує поняття як цифрова валюта не є електронними грошима у наведених вище «фіатних» характеристиках. По-перше, цифрові гроші використовуються в якості альтернативної та додаткової валюти. По-друге, цифрова валюта – це альтернативна, додаткова валюта, яка відноситься до категорії електронних грошей лише тому, що існує виключно в електронній формі. Така валюта не випускається центральними банками, та може бути не підкріпленою національною валютою.

Криптовалюта – це цифрова валюта, створення і контроль якої засновані на криптографії, тобто захищені від злому. Найчастіше цифрова валюта децентралізована і працює на технології блокчейн. Bitcoin – перша криптовалюта, що до сих пір має найбільшу капіталізацію. На другому місці зараз знаходиться ефіріум (Ethereum), на третьому – Ripple – єдина криптовалюта, в основі якої не лежить технологія блокчейн.

Доцільно, на наш погляд, гроші, що мають електронну форму але не підкріплені фіатними грошима, іменувати цифровими грошима або цифровою валютою. Таке розмежування надасть більш точної термінологічної визначеності щодо форм грошей (валют). Така визначеність відокремить електронні гроші, що є подальшим розвитком фіатних грошей, від цифрових грошей, що стали самостійною та самодостатньою формою грошей.

На завершення пропонуємо до використання такі визначення двох термінів – електронна валюта (електронні гроші) та цифрова валюта (цифрові гроші).

Електронна валюта – це частина фітних державних (долар США, фунти стерлінгів, гривня України тощо), частина фітних загальнодержавних (євро) та частина приватних грошей (Chingauer), що існують як у формі електронних записів так і у матеріальній формі (паперові купюри, монети, чеки) та легко конвертуються у готівкові грошові знаки тієї ж назви та тієї ж купівельної спроможності, що й електронні гроші.

Цифрова валюта – це гроші, що існують виключно в електронній (цифровій) формі. До них відносимо приватні гроші (WIR-франк), гроші «віртуальних спільнот» (LETS, тайм-долари), криптовалюти (Bitcoin, Namecoin, Ripple тощо).

Наша пропозиція обґрунтовується тим, що у сучасному фінансовому просторі терміни «електронні гроші (валюта)» та «цифрові гроші (валюта)» вважають термінами-синонімами, спираючись на характеристику щодо їхнього електронного існування. Проте, буття грошей характеризується не тільки способом їхнього існування, а й способами їхнього обігу.

Список літератури:

1. Bloomenthal A. (2020). Electronic Money. *Investopedia*. Retrieved from: <https://www.investopedia.com/terms/e/electronic-money.asp#:~:text=Electronic%20money%20is%20currency%20that,such%20as%20Square%20or%20PayPal> (Last accessed: 29.04.2021).
2. Chen J. (2021). Fiat Money. *Investopedia*. Retrieved from: <https://www.investopedia.com/terms/f/flatmoney.asp#citation-1> (Last accessed: 29.04.2021).
3. Kuchma S. (2017). Elektronni hroshi v Ukraini: realii rynku, pravove pidgruntia ta deiaki niuansy obliku [Electronic money in Ukraine: market realities, legal basis and some nuances of accounting]. *Auditor of Ukraine*, 9(262). 65-70.
4. Popov V. (2021). Shcho take kryptovaliuta? [Is it also a crypto currency?]. *Radio Liberty*. Retrieved from: <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28742278.html> (Last accessed: 29.04.2021).
5. The Free Encyclopaedia. (2021). *Wikipedia*. *Tsyfrova valiuta*. [Digital Currency]. Retrieved from: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%B0 (Last accessed: 29.04.2021).
6. Zaitsev O. V. (2016). *Osnovy finansovoho instrumentarii* [Fundamentals of financial tools]: *textbook*. Sumy State University, 523 p. URI: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44581> (Ukrainian).

ІНСТИТУТИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: АНАЛІЗ ПЕРЕВАГ ТА НЕДОЛІКІВ

студент групи ЕН-91/1пе **Маслій М. Ю.**
Сумський державний університет

Інститути спільного інвестування (ІСІ) суттєво впливають на загальний стан економічного розвитку будь-якої країни, бо діяльність інвестиційних фондів супроводжується зменшенням рівня безробіття, що спричинене появою кількості робочих місць; зростанням рівня розвитку промисловості та споживання у країні; збільшенням надходжень до соціальних фондів, а також до бюджетів усіх рівнів тощо.

Дослідженнями теоретичних і методичних основ, особливостей діяльності інститутів спільного інвестування, бар'єрів на шляху розвитку та вдосконалення інвестиційних фондів, переваг та недоліків тощо займався багато зарубіжних вчених, таких як: Б. Стайл, Т. Прайс, У. Баффет, М. Джонк, Є. Брігхем, А. Сміт, У. Шарп, Дж. Кейнс та інші. Вище зазначеним питанням приділялася увага й вітчизняних дослідників, таких як: К. В. Клименко, І. С. Івахненко, С. В. Науменкова, С. В. Черкасова, О. О. Євтушенко, К. В. Клименко, Л. О. Петик, І. Л. Теліжин, А. С. Веремієнко, І. М. Крейдич, М. О. Дуда, І. В. Тараненко, К. В. Назаренко, О. С. Колесник та інші. Проте, незважаючи на велику кількість досліджень та наукових публікацій, дане питання залишається актуальним.

Під поняттям інститутів спільного інвестування розуміють інвестиційні фонди, виключною діяльністю яких є інвестування в різні сфери економіки з метою отримання і розподілу прибутку між інвесторами. Тобто інститути спільного інвестування – це інструмент, за допомогою якого залучаються інвестиції від інвесторів для реалізації інвестиційних проектів, втілення в життя бізнес-ідей, залучення коштів на розвиток функціонуючого бізнесу (Все про ІСІ, 2021).

Зокрема було розглянуто визначення науковців Оніщенко Т. В. та Завора Т. М. Вони називають інститути спільного інвестування інвестиційними фондами, які здійснюють діяльність зі спільного інвестування на основі об'єднання (залучення) грошових коштів інвесторів та вкладення їх у цінні папери, корпоративні права та нерухомість з метою отримання прибутку (Оніщенко Т. В. та ін., 2017).

Проаналізувавши вище зазначенні визначення інститутів спільного інвестування, слід зазначити, що трактування аналогічні, які між собою принципово не відрізняються.

Дослідження показує, що інститути спільного інвестування мають ряд переваг, які подано в таблиці 1.

Таблиця 1. Основні переваги інвестування коштів у інститути спільного інвестування (систематизовано автором на основі (Все про ІСІ, 2021; Brazhnyk L. et al., 2020))

Переваги	Сутність
<i>Економія часу</i>	У разі використання послуг компанії з управління активами (КУА) не потрібно самостійно опанувати всі тонкощі фондового ринку, відслідковувати ринкові котирування та доходність цінних паперів.
<i>Професійне управління</i>	КУА широко обізнана із ситуацією на фондовому ринку та здатна забезпечити вищу доходність таких вкладень капіталу шляхом вибору оптимальної схеми інвестування.
<i>Більший дохід інвестора</i>	Забезпечення більш високого рівня прибутковості вкладень порівняно з традиційними видами інвестування, оскільки доходність інвестицій залежить від росту вартості чистих активів фонду. Увесь отриманий за рахунок грошей інвесторів прибуток є прибутком інвесторів, за виключенням витрат на управління.
<i>Пільгове оподаткування</i>	У межах фонду доходи інвестора не оподатковуються до моменту отримання виплат. У самому ж фонді проміжні доходи реінвестуються без необхідності сплати податків, оскільки фонд податок на прибуток не сплачує.
<i>Управління ризиками</i>	Будь-яка інвестиція – це ризик, але при бажанні ризику можна знижувати шляхом диверсифікації портфеля фонду, тобто формувати інвестиційний портфель з широкого спектра цінних паперів таким чином, щоб зниження вартості одних цінних паперів компенсувалося зростанням вартості інших.
<i>Високий рівень інформаційної прозорості</i>	Навіть у такої високоорганізованої системи, як банківська, не спостерігається такого рівня звітності перед вкладниками, як у системі спільного інвестування. Фонди оприлюднюють інформацію щодо вартості чистих активів та надають контролюючим органам (Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку) звітність щодо вартості цінних паперів та складу портфеля фонду, що робить інвестиційні фонди одним з найпрозоріших інструментів інвестування.
<i>Зниження витрат на управління інвестиціями</i>	При самостійній діяльності на фондовому ринку інвестор сплачує за послуги брокерів, депозитарних установ, несе низку інших витрат. Крім того, самостійному інвестору знадобиться великий стартовий капітал. Участь у фонді знижує витрати за рахунок ефекту масштабу та не потребує значних стартових вкладень.
<i>Надійність захисту прав інвесторів</i>	Колективні інвестори захищені Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні фонди)» та регуляторними актами, спрямованими на захист прав приватних інвесторів. Діяльність КУА ретельно контролюється Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, а також аудитором та зберігачем активів фонду (ІСІ). Інвесторам фонду (ІСІ) надана можливість контролювати роботу фонду через участь в Спостережній раді фонду. Крім того, у встановлений термін кожен учасник отримує обов'язкові звіти КУА про результати діяльності фондів.
<i>Вибір оптимальної стратегії</i>	У інвестора є можливість обрати фонд (ІСІ), який буде найкращим за співвідношенням «дохідність/ризик». Інвестор також може здійснювати інвестування в цінні папери декількох фондів, в виборі яких зможуть допомогти фахівці КУА. Розподіливши гроші в різні за стратегією фонди, інвестор додатково страхує себе від можливих збитків.

<i>Широкий спектр фінансових інструментів</i>	Інвестуючи кошти в інвестиційний фонд, його вкладники можуть одержувати доступ до фінансових інструментів, до яких приватному інвесторові доступ закритий. Крім акцій компаній і облігацій, існують і інші фінансові інструменти, у які інвестують більші фінансові установи, банки, компанії тощо. Доступ до цих фінансових інструментів звичайному інвесторові закритий через високу вартість мінімальних вкладень. Важливим моментом також залишається у силу теперішньої специфіки українського ринку, фізичні особи практично не мають доступ до ринку облігацій. Непряме інвестування через фонди знімає дані обмеження й відкриває доступ інвесторів до цього інвестиційного інструмента.
---	--

Якщо говорити про недоліки, то, перш за все, вони знаходяться у площині довіри професійним управляючим з боку індивідуальних інвесторів, що, втім, є досить актуальним для умов України на тлі традиційно високої недовіри більшості громадян до фінансового посередництва (Шевченко О.М., 2015). Також, основними недоліками залишилися ті, що були й десять років тому: відсутність законодавчо закріплених вимог до рейтингових агенцій; відсутність єдиної методологічної бази аналізу результатів діяльності ІСІ; недостатність ліквідних активів на національному ринку; дефіцит надійних фінансових інструментів; наявність законодавчих обмежень складу активів ІСІ; досить високий рівень витрат учасників ІСІ тощо (Змієнко М. О., 2011).

Отже, незважаючи на ряд переваг інститутів спільного інвестування, вони все ж не набули сьогодні достатнього розвитку в Україні та вимагають цілеспрямованої побудови та впровадження ефективних заходів для розвитку та вдосконалення інвестиційних фондів.

Список літератури:

1. Все про ІСІ. *Компанія управління активами «Інвестиційні партнери»*. 2021. <http://ip-am.com.ua/ua/isi/classification>
2. Оніщенко В. О., Завора Т. М. Ринок фінансових послуг. *Навч. посібник*. 2017. http://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PoltNTU/1624/1/ZAVORA_FSM.pdf
3. Brazhnyk L., Doroshenko O. Activities of joint investment institutions in Ukraine. *Market Infrastructure*. 2020. №. 42. <https://doi.org/10.32843/infrastruct42-47>
4. Шевченко О. М. Чи варто вкладати кошти в інститути спільного інвестування? *Телеканал «Центральний»*. 2015. <https://central-ua.tv/news/18382/>
5. Змієнко М. О. Інститути спільного інвестування: сутність, сучасний стан, проблеми та перспективи. 2011. <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/4693/1/28.pdf>

Науковий керівник к.е.н, доцент **Зайцев О. В.**

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ, ПРОБЛЕМИ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ

студентка групи ЕН-91 **Гура О. Ю.**
Сумський державний університет

Основу для виникнення електронних грошей дали стрімкий розвиток інформаційних технологій та поява Інтернету. У першій половині 90-х років почали своє функціонування перші служби онлайн-платежів. На початку, більшість сервісів були абсолютно не зручними, через те, що вимагали особливих знань для користування, потім почали використовуватись системи мікроплатежів, які намагались впровадити альтернативу готівкових грошей (Lucas, 2021). Можливості оплати еволюціонували, більша частина сучасних платіжних систем звели процес оплати до мінімуму, усі необхідні дії виконуються у кілька простих кроків та не вимагають наявності спеціального обладнання чи програмного забезпечення пристрою. Стрімкий розвиток електронних грошей та операцій з ними, постійно актуалізує їх дослідження.

Валюта, що зберігається в банківських комп'ютерних системах – саме таке трактування має визначення «електронні гроші». Основною їх відмінною від криптовалюти є забезпечення фіатною валютою, тобто вони можуть обмінюватися у матеріальній формі. З кожним роком роль електронних грошей зростає. На сьогодні велику кількість товарів та послуг можна оплачувати з їх допомогою (Bloomenthal, 2020). Існують припущення, що через прозорість, притаманну електронним грошам, збільшення їх використання може призвести до значного зниження ризику інфляції. Багато споживачів та підприємств вважають електронні гроші більш безпечними та зручними, але це не означає, що їх функціонування відбувається без власного набору ризиків та вразливостей. Воно має свої проблеми, якій у свою чергу можна розподілити на наступні три групи (Shyshkova et al., 2017; Chyhryn, 2018):

1. Проблеми фізичної безпеки коштів (виникають під час зберігання коштів на картках та електронних гаманцях, серед них: постійні лаги роботи платіжних систем, атаки вірусів та хакерів, крадіжки, шахрайство тощо);
2. Проблеми правової безпеки коштів (виникають через недосконалість законодавства в області регулювання даних відносин, серед них: відсутня досконала законодавча база, анонімність, заблокування коштів, низький шанс повернення коштів потерпілим після шахрайського банкрутства тощо);
3. Інші проблеми (пов'язані з самою сутністю електронних грошей і є наслідками, які ще об'єктивно неможливо швидко усунути, серед них: потреба спеціального обладнання для обігу та зберігання, необхідне підключення до інтернету, необхідність використання мобільних пристроїв

та зберігання паролів від електронних гаманців, недостатня обізнаність користувачів у особливостях використання тощо);

Можна прослідити, що основною поточною проблемою функціонування електронних грошей є насамперед забезпечення повної безпеки зберігання та трансакціонування коштів. Їх втрата є головним страхом для користувачів. Варто зазначити, що розв'язувати зазначені проблеми, окрім тих, що віднесено до третьої групи, є абсолютно реальним — шляхом проведення заходів із вдосконалення технічних та правових нюансів.

Але існує й інша проблема, що потребує свого дослідження. Чи не чинить поява та технології застосування електронних грошей безпосередній чи опосередкований негативний вплив на економіку України? Про це вже йшла мова (Chyhryn, 2018). Позитивний факт – для підприємств у більшості своїй електронні гроші є зручними під час ведення бухгалтерського обліку.

Нажаль, досі у стані становлення законодавча база, що ще не забезпечує всебічне та повне регулювання функціонування електронних коштів. Формування сучасної, чіткої бази регулювання, з використанням міжнародного досвіду, що забезпечить захист користувачів та ефективною державною страховою підтримкою, є не тільки актуальним для України, але й забезпечить стимулювання розвитку електронних грошей.

З постійним розвитком економічних та фінансових процесів, зазнають розширення та удосконалення й електронні гроші. З кожним роком дослідження їх функціонування не втрачає актуальності. Розвиток законодавства та технологій, що спрямовані на забезпечення повної безпеки коштів користувачів постійно буде змінювати перелік проблем пов'язаних з електронними грошима.

Список використаних джерел

1. Lucas D. (2021). *5 Turning Points in the History of E-Payments* [Securion Pay]. Retrieved from: <https://securionpay.com/blog/5-turning-points-history-e-payments/> (Last assessed: 24.04.2021).
2. Bloomenthal A. (2020). *Electronic Money* [Investopedia]. Retrieved from: <https://www.investopedia.com/terms/e/electronic-money.asp#:~:text=Electronic%20money%20is%20currency%20that,such%20as%20Square%20or%20PayPal> (Last assessed: 24.04.2021).
3. Shyshkova N. L., Moroz Ye. Yu. (2017) Elektronni hroshi: sutnist ta vykorystannia v Ukraini [Electronic money: essence and use in Ukraine]. *Economic Bulletin*, 4, 39-51.
4. Chyhryn A. M. (23-27 April 2018). *Digitization of the Economy. Proceeding of the Conference* [Economic problems of sustainable development] (Ukraine). Publisher: Sumy, P. 139-140.

Науковий керівник: к.е.н., доцент **Зайцев О. В.**

ПРОБЛЕМА ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

*ст. викладач кафедри фінансів і підприємництва Жукова Т.А.
студентка гр. Ф-71/1 Ляшко О.В.
Сумський державний університет*

Розвиток внутрішнього аудиту є необхідністю часу, оскільки без його нормальної організації неможливе адекватне функціонування економічних підрозділів, центральних органів виконавчої влади та бюджетних установ, покращення їх внутрішніогосподарських етапів.

Одночасно, при вдосталі ґрунтовному унормуванні спілки внутрішнього аудиту в Україні відповідна його будова в вищезазначених економічних агентствах і понині відсутня.

Необхідність внутрішнього аудиту впливає з того, що система внутрішнього контролю не завжди є ефективною. Як відомо, персонал поводить погано за відсутності контролю і може навмисно спотворити інформацію про фінансово-господарську діяльність компанії.

При проведенні внутрішнього аудиту на виробництві варто рахуватися з критерієм доцільності. Критерієм дозволено перейняти масштаб діяльності підприємства, котрий залежить від: чи існує додатковий контроль за функціонуванням підприємства; чи не перевищують затрати на внутрішнього аудиту корисного ефекту від його використання [2].

Адекватно до Стандартів, функціонування внутрішнього аудиту зобов'язане бути незалежним, а внутрішні аудитори мусять фігурувати об'єктивними при реалізації своїх обов'язків.

Завдання мусять втілюватися із вживанням фахової компетентності та з гожою ретельністю. Внутрішні аудитори зобов'язані володіти знаннями, навиками та іншими компетенціями, потрібними для виконання покладених на них обов'язків.

Внутрішній аудит – невідривний елемент управлінського контролю виробництва; він може бути і непідконтрольним, тобто просто підпорядковуватися не виконавчому органу фірми, а зовнішнім фундаторам.

Організація, вагомість і діяльності внутрішнього аудиту вирізняються самим економічним суб'єктом, тобто його керівництвом і (або) власниками, залежно від:

- значимості і специфіки функціонування економічного суб'єкта;
- масштабів даних фінансово-економічної практики економічного суб'єкта;
- існуючого ладу керування економічного суб'єкта;
- становища внутрішнього ревізування[1].

До ролей внутрішнього аудиту припадають: контрольна; захисна; аналітична; координаційна; інформаційна; консультаційна[2]. Синхронно, можна виразити такі принципи та вимоги щодо будови результативної систематичності внутрішнього аудиту на фірмі: надійність (встановлення безпечного порядку внутрішнього аудиту); динамічність (рухливе приведення контрольної практики); адаптивність (допомога певному балансу внутрішніх перспектив піднесенню системи внутрішнього аудиту та зовнішніх); саморегуляція (корегування порядку внутрішнього аудиту); постійність (постійне та плідне функціонування системи внутрішнього аудиту); безперервність піднесенню та поліпшенню ладу внутрішнього аудиту [3].

Висновки. Потрібність вдосконалення внутрішнього аудиту зумовлена крайністю у зниженні небезпек господарсько-фінансової функціонування корисних агентів, підняттям її рентабельності. Здобути даного можна лише за виразного визначення змісту внутрішнього аудиту, його цілі і задач, створення потрібного нормативноправового і організаційно-методологічного забезпечення, вдосконалення застосовуваних процедур, вартості дотримання внутрішніми аудитором встановлених шаблонів їх діяльності.

Список використаних джерел

1. Аудиторская деятельность [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bibliotekar.ru/audit/8.htm>
2. Внутрішній та зовнішній аудит[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://proaudit.com.ua/audit/audit_proverki/vnutrishnii-ta-zovnishnishi-audit.html
3. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту. Переклад здійснений ВГО «Інститут внутрішніх аудиторів України» та публікується з дозволу власника авторського права The Institute of Internal Auditors, 247 Maitland Avenue, Altamonte Springs, Florida 32701-4201, U.S.A.

ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ ЯК УМОВА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

*ст. викладач кафедри фінансів і підприємництва Жукова Т. А.
магістрантка ННІ БіЕМ Гривніченко Р.А.
Сумський державний університет*

Протягом останніх шестидесяти років у світовій практиці фінансового планування ми можемо побачити певну еволюцію в підходах та поглядах на зміст фінансового планування, його сутності та ролі фінансових показників у системі керування підприємством.

Фінансове планування, як функція фінансового управління, спрямоване на планування доходів і витрат підприємства, прогнозування наслідків їх руху та впливу на економічне середовище, тобто це процес створення системи фінансових планів, норм і фінансових стандартів різного змісту та цілей подальшого економічного розвитку.

Головною метою фінансового планування є визначення оптимальних обсягів грошових коштів та капіталу базуючись на прогнозі майбутніх грошових потоків із власних та позикових джерел; розробка діючого механізму управління фінансовими ресурсами для досягнення тактичних та стратегічних цілей підприємства.

Головними завданнями фінансового планування та прогнозування є [1]:

- показати першочергові напрямки фінансової політики, що здійснюються законодавчою та виконавчою владою в державі;
- закріплення кількісних та якісних показників суспільного виробництва на майбутній період;
- вибір раціональних методів фінансової підтримки очікуваного рівня економічного та соціального розвитку на основі ефективного використання наявних ресурсів у суспільстві;
- визначення раціональних форм мобілізації фінансових ресурсів та на їх основі визначення їх оптимальної структури.

На сьогоднішній день фінансове планування та прогнозування – це процес створення системи фінансових планів для конкретних аспектів фінансової діяльності, що забезпечує реалізацію фінансової стратегії компанії в майбутньому. Систему фінансового планування та прогнозування поділяють на: загальне прогнозування з періодом планування до 3-х років, поточне планування - до 1 року, оперативне планування - місяць, квартал.

Розробка фінансового плану є, логічним завершенням процесу планування бізнесу підприємства в цілому і дає можливість оцінити кінцеві результати управління ним у плановому періоді.

Розглянемо більш детально методи планування. Для більшої наглядності було згруповано в таблиці 1 за класифікаційною ознакою основні методи планування.

Таблиця 1 - Класифікація методів планування [2]

Ознака	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	•Ресурсний •Цільовий
Принципи визначення планових показників	•Екстраполяційний •Інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	•Статистичний •Чинниковий •Нормативний
Узгодженість ресурсів та потреб	•Балансовий •Матричний

Наприклад, ресурсний метод планування може застосовуватись при монопольному становищі підприємства або при слабо розвинутій конкуренції, однак при посиленні конкуренції застосовується цільовий метод планування.

Проміжні та кінцеві значення планових показників визначаються методом екстраполяції — на основі динаміки показників в минулому, допускається, що темпи і пропорції, досягнуті на момент розроблення плану будуть збережені в майбутньому. Протилежним є інтерполятивний метод.

Статистичний метод передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки. Згідно із чинниковим методом планування значення показників визначають на основі розрахунків впливу найважливіших чинників, що обумовлюють зміни цих показників. Найбільш точним є нормативний метод планування суть якого полягає в розрахунку планових показників на основі прогресивних норм використання ресурсів із врахуванням їх змін в результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді.

Суть балансового методу полягає в розробці спеціальних таблиць-балансів. Матричний метод планування є подальшим розвитком балансового методу і полягає у побудові моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками плану.

Прогнозування є важливою частиною будь-якого бізнесу. Результати прогнозів подій використовуються для підготовки планів, оперативного управління та контролю, а також для оцінки наслідків адміністративних рішень. Проблемами прогнозування в компаніях можуть займатись відділи

маркетингу та збуту, відділи (фінансовий, людські ресурси, виробництво, оновлення) відділи планування, стратегічного розвитку та прогнозування.

Висновки. Після проведеного дослідження необхідно відзначити, що фінансове планування (прогнозування) - це процес систематичної підготовки фінансових планів на основі управлінських рішень, що прямо чи опосередковано впливають на обсяг фінансових ресурсів, узгодження джерел та напрямків їх використання відповідно до виробничих та збутових планів, а також на результати діяльності компанії в плановому періоді і сприяє реалізації фінансових стратегій і тактик протягом певного періоду часу та забезпечує рішення найбільш раціональним способом. Стабільність підприємства досягається ефективною та ритмічною перебудовою підприємства, завдяки вмілому управлінню виробничими фондами та джерелами їх формування, цьому сприяє розробка бізнес-плану, що є складовою планування. За допомогою планування або прогнозування діяльність підприємства супроводжується оптимальними рішеннями, правильним напрямом діяльності, що сприяє досягненню підприємствами високих фінансових показників.

Список використаних джерел

1. Мазур Д.В. Фінансове планування діяльності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. № 6. Т. 1. С. 55–59.
2. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/5014970/page:11/>

ПІДГОТОВКА СПЕЦІАЛІСТІВ У СФЕРІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ ГАРМОНІЙНОГО РОЗВИТКУ

*ст. викладач кафедри фінансів і підприємництва Жукова Т. А.
студент Стороженко Д. В.
Сумський державний університет*

Важливу роль у реалізації концепції гармонійного розвитку відіграє підготовка спеціалістів зі сфери бухгалтерського обліку. Зміна відносин держави та суспільства, суспільства та особистості призвели до трансформації системи обліку та оподаткування. Діяльність спеціалістів зіштовхується з новими проблемами, які пов'язані зі зміною соціально-економічних циклів, державними та загально цивілізаційною економічною кризою, колапсом застарілих ідеологій та систем відносин, створення нових систем та принципів бухгалтерського обліку і оподаткування та ін [1].

Аспекти, які пов'язані з регуляцією та обліком культурного життя суспільства, а також науки, мистецтва, матеріальних та людських потоків, перенаправлення фінансів та управління ресурсами являють собою одну з провідних проблем даної проблематики нашого дослідження. Важливе значення для вирішення отриманих проблем набуває підготовка та навчання спеціалістів: глибоке розуміння своєї роботи, створення та розвиток викладачами особливої форми підходу, який суттєво зверне увагу на виправлення існуючих проблем у теоретичному та практичному процесі навчання кваліфікованих спеціалістів сфери бухгалтерського обліку та оподаткування. Також необхідно приділити увагу на аспекти, які тісно пов'язані з розвитком професійних технологій та практики обслуговування податків і обліку.

У процесі вдосконалення економічної освіти важливу роль відіграють запити практики та культури. Сьогодні системи освіти орієнтуються на форсайт-прогнози освітньої траєкторії країни з точки зору бізнесу і держави, економіки, політики, але мало уваги приділяють громадським інтересам та культурі. Бізнес сьогодні визначає свої потреби в кадрах, виходячи з прогнозування майбутнього та індивідуальних стратегічних намірів, а не на основі теперішніх потреб суспільства, які дублюються запитамі минулого та термінованими побоюваннями та кризою. Науковці, що проводять дослідження «форсайт компетенцій», які у свою чергу стануть необхідними для майбутніх спеціалістів даної сфери, виділяють декілька етапів трансформування освітніх систем: перехід від інтеграторів і трансляторів через стандартизаторів до системних архітекторів та спеціалістам, які зі свого боку підтримують розвиток підприємств та забезпечують надійність даного розвитку, формування ключових компетенцій, що пов'язані з умінням

працювати в системі зростаючої міжнародної і міжгалузевої кооперації та конкуренції, прискорення зміни технологій та росту цифровізації.

Від спеціалістів вимагатиметься мультидисциплінарність, крос-культурні компетенції та колективної творчої роботи, розуміння правил «глобальної гри», рефлексивне та системне сприйняття особистості та структури сучасного світу, вміння саморозвитку та самовдосконалення отриманих навичок, у тому ж числі і взаємодія з великими об'ємами інформації. Однак, мало уваги приділяється вмінню оцінювати майбутні зміни. Важливу роль у розвитку даного вміння відіграє «відчуття до змін» і здатність виділяти та оцінювати основні складові змін: позитивні зміни, які допомагають розвитку організації, суспільства та людини у ньому та негативні зміни, що загрожують життю системи і її благополуччю. Крім того мало уваги приділяють культурним запитам: сучасні форсайт-сценарії розвитку освіти ігнорують культуру, переводячи її до розряду «компетенцій».

Зі свого боку освіта замінюється різновидом поверхневого соціального заангажованого стилю навчального процесу: починає відноситися гарантованого економічним статусом батьків, соціального статусу студентів, або рудиментом «суспільства загального добробуту», яке підтримує всеосяжну освіту, як рудиментарний доказ свого існування. Ні система освіти, ні культура суспільства споживання не потрібні: індивідуалізація поняттям людини себе та світу, розвиваючи це, вона залишають державні і бізнес-структури безграничної влади над життям звичайних людей, створюючи конкуренцію не тільки в середині «еліти», але і з боку представників класів нижче.

Отже, отримані результати у ході нашого дослідження показали, що навчальний процес спеціалістів у сфері бухгалтерського обліку та оподаткування напряму залежить від способу його формальної організації. Для виправлення помилок необхідно в структуру додати розуміння ціннісно-сислової позиції. Спроби передачі цих знань у скороченому виді, тільки в традиційному навчанні призводить до не розумінню і відторгненню інформації. У такому випадку більш продуктивним є засоби: інтегративні, які включають традиційні та нетрадиційні, активні форми навчального процесу, котрі роблять освітнім суб'єктом само заміну і суб'єктом зміни професійної діяльності та суб'єктом культури.

Список використаної літератури»

1. Гелей І. В. Проблеми підготовки фахівців з напряму облік і аудит у контексті євроінтеграції. Облік, аналіз, аудит і оподаткування в умовах глобалізації економіки : тези доп. І Міжнар. наук.-практ. інт.-конф., 21 квіт. 2017 р. Ужгород : Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. С. 427–429.

АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

студентка Боряк Т. Ю.

д.е.н., проф. Гриценко Л. Л.

студентка Уніат Л. Д.

Сумський державний університет

Оборотні кошти є найбільш мобільною частиною авансованої вартості. Перебуваючи в постійному русі та здійснюючи кругообіг, вони суттєво впливають на фінансовий стан підприємства. Звідси постає потреба в поглибленому дослідженні джерел формування оборотних коштів підприємства та ефективності їх використання.

В економічній літературі існує велика кількість тлумачень категорії оборотних коштів, що вказує на розбіжності в поглядах на її зміст. Тож на основі аналізу різних поглядів на сутність даного поняття таких науковців, як: Бланк І. О., Ковальова А. М., Коллінз В., Моляков Д. С. та інших, пропонуємо наступне визначення поняття «оборотні кошти»: це авансована вартість частини оборотних активів підприємства для забезпечення безперервного кругообігу, які послідовно змінюють свою функціональну форму у вигляді засобів сфери виробництва та сфери обігу. Запропоноване визначення цього поняття більш повно розкриває економічну природу оборотних коштів і дає змогу виокремити основні їх відмінності від інших категорій.

Виділяють власні та залучені джерела фінансування оборотних коштів підприємств. Мінімальна потреба підприємства в оборотних коштах покривається за рахунок таких власних ресурсів: зареєстрований (пайовий) капітал (пайові внески членів засновників, внески іноземних учасників, надходження від емісії цінних паперів), відрахування від прибутку, цільове фінансування та цільові надходження (з бюджету, галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів), приріст постійних пасивів (мінімальна заборгованість із заробітної плати працівникам, відрахування на обов'язкове пенсійне страхування, на соціальне страхування, резерв майбутніх платежів, авансування покупців).

Очевидно, що перевага власних коштів у загальному обсязі джерел визначає самостійність і фінансову стійкість підприємства, його матеріальну відповідальність за збереження коштів і виконання зобов'язань перед робітниками і службовцями, банком та постачальниками щодо майбутніх платежів. Власні оборотні активи – це частина власних коштів підприємства, авансованих в оборотні активи задля забезпечення безперервного процесу виробництва й реалізації продукції.

До коштів, які можна прирівняти до власних, належать стійкі пасиви. Це кошти цільового призначення, які в результаті застосованої системи грошових розрахунків постійно перебувають у господарському обороті підприємства і разом з тим йому не належать [4].

До стійких пасивів відносять: мінімальну заборгованість із заробітної плати, платежів до бюджету з податків і соціальних відрахувань, відрахувань до позабюджетних фондів; мінімальні залишки фондів матеріального заохочення, що тимчасово не використовуються за призначенням; заборгованість постачальникам за акцептованими розрахунковими документами, час сплати яких ще не настав, та інші; резерв майбутніх витрат і платежів. За низької суми прибутку, значного розміру дебіторської заборгованості, несвоечасного надходження грошових коштів від реалізації продукції на рахунки підприємства необхідність у оборотних активах може забезпечуватися за рахунок залучення позикових джерел.

Друга група джерел формування оборотних активів підприємств – залучені кошти. Додаткова потреба в оборотних коштах забезпечується за рахунок залучених джерел. Традиційними залученими джерелами оборотних коштів на підприємстві є короткострокові банківські кредити, комерційні кредити та кредиторська заборгованість [3].

Основним залученим джерелом формування оборотних активів підприємства можна виділити короткострокові кредити банку. Вони дозволяють органічно поєднати всі джерела оборотних активів і здійснюють вплив на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів товарно-матеріальних цінностей. Проте короткостроковий банківський кредит доступний не всім підприємствам.

Ефективне використання оборотних коштів має економічне та соціальне значення для суспільства. Правильне управління оборотними коштами компанії допомагає зменшити виробничі та маркетингові витрати. Зменшення питомого споживання сировини, палива забезпечує виробництву великі економічні вигоди. Економія матеріальних ресурсів суттєво сприяє зменшенню витрат на промислову продукцію. В даний час матеріальні витрати становлять до 75% загальних виробничих витрат. Економія при споживанні матеріальних ресурсів значно зменшує виробничі витрати та позитивно впливає на фінансовий стан компанії [2].

Ефективність використання оборотних коштів характеризується швидкістю їхнього обертання, оборотністю. Чим менше вони затримуються на окремих стадіях, тим швидше завершується їхній кругообіг. Прискорення оборотності цих коштів зумовлює: по-перше, збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства; по-друге, вивільнення частини коштів і завдяки цьому створення додаткових резервів для розширення виробництва.

Унаслідок прискорення оборотності фінансових (грошових) коштів зменшується потреба в них, відбувається процес вивільнення цих коштів з обороту. Розрізняють абсолютне (зменшення потрібної суми коштів) та відносне (реалізація більшої кількості продукції за фіксованої суми коштів завдяки поліпшенню їхнього використання) вивільнення грошових коштів з обороту. Прискорення оборотності оборотних активів призводить до підвищення ефективності їх використання та зростання ефективності діяльності підприємства [4]. В умовах вигідної діяльності компанії прискорення процесу обороту оборотних коштів призводить до збільшення величини випуску та річного прибутку. Якщо існують обмеження попиту на продукцію компанії, прискорення процесу обороту призводить до вивільнення певного обсягу оборотного капіталу з обігу та можливості використання його в іншій галузі компанії для подальшого отримання прибутку або досягнення певного соціального ефекту.

При непропорційно низькому рівні оборотних коштів економічна діяльність не підтримується на належному рівні, а отже, можливі втрати ліквідності, періодичні збої та низький прибуток. Політика управління оборотним капіталом повинна забезпечувати пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю бізнесу.

Отже, поняття оборотних коштів є доволі складним і водночас комплексним. При цьому джерела їх формування можуть бути різноманітними, аналіз яких дозволить покращити показники ефективності використання оборотних коштів та здійснювати контроль динаміки зміни відповідних коефіцієнтів. Ефективне використання оборотних коштів забезпечить оптимальне співвідношення фінансових ресурсів до найкращого можливого варіанту їх використання.

Список літератури

1. Ковалева А. М. Финансы и кредит / А. М. Ковалева. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 512 с.
2. Морщенок Т. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність» / Т. Морщенок // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 5. – С. 177–184.
3. Фарінович І. В. Економічна сутність оборотних коштів та джерела їх формування / І. В. Фарінович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2018. – № 704. – С. 114–119.
4. Шматковська Т. Деякі аспекти проблематики управління оборотними активами на підприємстві / Т. Шматковська, Л. Демедюк, О. Ворона // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2016. – № 3. – С. 174–184.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ЗРОСТАННЯ

*д.е.н., проф. Гютюник І. В.,
студентка Омельченко А. О.
Сумський державний університет*

В сучасних умовах функціонування економіки, які характеризуються впливом низки негативних макро- та мікро факторів, зокрема мінливістю попиту та пропозиції, агресивністю конкурентного середовища, низьким рівнем інвестиційної привабливості без ефективного фінансового управління та реальної оцінки наявних можливостей країни до сталого фінансового розвитку державні інституції не здатні ефективно та раціонально визначати стратегічні цілі та реалізовувати заходи по їх досягненню.

Система управління фінансовими ресурсами країни тісно пов'язана із усіма елементами системи загального державного управління, а обсяг доходів державного бюджету залежить від рівня фінансового потенціалу країни, під яким, як правило, розуміють всю сукупність фінансових ресурсів уряду, бізнесу та населення, що формуються при визначених або фактичних значеннях ресурсного, трудового, інвестиційного та виробничого потенціалів.

Складність та багатогранність даної категорії та диверсифікація підходів до її трактування актуалізують потребу в більш ґрунтовному дослідженні економічного змісту даного поняття, його ролі в процесах державного фінансового управління, підвищенні рівня економічного і фінансового благополуччя населення, бізнесу країни в цілому та країни, зокрема.

Науковий інтерес до даної дефініції обумовлений особливостями функціонування економіки в кризових умовах, одним із проявів яких є пандемія COVID-19. Негативні прояви затяжної фінансової кризи в Україні посилюють відповідальність державних інституцій за свої рішення та фінансові результати своєї діяльності. Помилкові рішення уряду позначаються на показниках економічного та фінансового розвитку країни, а в окремих випадках можуть привести до зниження обсягів надходжень до бюджетів, рівня доходів населення, прибутковості підприємства. В цих умовах значно посилюються вимоги до якості інформації, на основі якої приймаються управлінські рішення, в т. ч. і щодо обсягів реальних та потенційних фінансових надходжень.

В той же час, незважаючи на вагому роль фінансового потенціалу в системі державного фінансового управління країною в академічному середовищі відсутні однозначні тлумачення щодо змісту та складових даного поняття.

Результати систематизації наукових підходів до трактування фінансового потенціалу країни дозволяють виділити декілька концепцій:

- ресурсна (кількісна) концепція, відповідно до якої фінансовий потенціал трактується як сукупність фінансових ресурсів країни, що взаємодіють між собою за допомогою різних каналів зв'язку;

- цільова (якісна) концепція, яка трактує фінансовий потенціал як здатність до використання фінансових ресурсів країни, наявність здібностей до досягнення поставлених цілей.

- функціональна концепція, яка під фінансовим потенціалом розуміє сукупність функцій, виконання яких сприяє реалізації даних здібностей.

При цьому більшість наукових шкіл досліджують фінансовий потенціал саме з позиції ресурсної концепції, покладаючи в основу оцінювання якого саме арифметичний метод (фінансовий потенціал – сума всіх фінансових ресурсів наявних в країні), наголошуючи на простоті її використання та значній економії витрат часу на формування необхідного масиву даних.

В той же час, на нашу думку, дана концепція має низку обмежень, серед яких:

- фінансовий потенціал розглядається як сума всіх наявних в країні фінансових ресурсів, нівелюючи при цьому можливість часткового їх використання;

- наявність значного обсягу фінансових ресурсів не є запорукою їх ефективного та цільового використання;

- при застосуванні ресурсної концепції не враховується вся сукупність взаємозв'язків та каналів руху грошових коштів.

Цільова концепція позбавлена даних недоліків, оскільки дозволяє оцінити всю сукупність взаємозв'язків, що виникають при русі фінансових ресурсів, врахувати специфіку даних процесів. В той же час, дана концепція не дозволяє оцінити фактичний рівень фінансового потенціалу країни, що значно ускладнює процеси фінансового планування та прогнозування.

На нашу думку, оптимальним є застосування комплексного підходу до розуміння фінансового потенціалу країни, в основі якого має лежати врахування функціональних взаємовідносин (бюджетних, інвестиційних, кредитних) між економічними суб'єктами (державою, бізнес, кредитно-фінансові організації, домогосподарства та зовнішні організації), що виникають у процесі використання фінансових ресурсів.

CURRENT TRENDS IN LOGISTICS AS AN INTEGRAL PART OF INTERNATIONAL BUSINESS

Dr. of Economics, Associate Professor **Yulia Halynska,**
student **Daniil Zenikov**
student **Maksym Kozyr**
Sumy State University

Over the past few decades, the term "logistics" has become firmly entrenched in the modern scientific and entrepreneurial vocabulary. The number of publications on logistics is growing like an avalanche, which corresponds to the undoubted interest of this category both on the part of the scientific community and specialists in various spheres of social and economic activity.

Logistics today is both a field of practical activity and a scientific direction. Logistics is associated with such activities as transportation, warehousing, cargo handling, supply, and stock formation, protective packaging, maintaining the required level of customer service, etc. The goals and objectives of logistics, which are formed at specific enterprises, which will differ depending on the level of development of logistics[1].

Despite the variety of these factors and, as a consequence, the goals and objectives of logistics at individual enterprises, we can talk about the universal purpose of logistics, or the ideal logistics model: the purpose of logistics is to provide a specific consumer at the appointed time and place with the necessary goods of the required quality and the required quantity with minimal costs. To achieve the goals and objectives of logistics, various conceptual approaches can be used that have appeared in different periods of logistics development, for example: demand-driven logistics; time-based logistics; lean logistics, etc.

The logistics sector is characterized as an industry with very dynamic changes sever year. One of the most important factors in accelerating this process is globalization. As in the rest of the world, this is an irreversible and rapidly accelerating process. Consider the main trends in the development of logistics in the world market.

1. Growth in demand for internet commerce

Over the past two years, the demand for purchases in online stores has grown tremendously. This was influenced by a series of factors that I mentioned above, but it is still necessary to highlight the main one - the Covid-19 pandemic.

Due to restrictions by the governments of many countries around the world and the imposition of hard lockdowns, most people have been deprived of the opportunity to shop in physical stores. It was simply not possible to buy new clothes, food, pet food, household appliances and much more. Business understood this perfectly, although it was not ready. The accelerated development

of deliveries of various goods to the consumer at work, home or at places of self-isolation began. Electronic commerce got a new breath, and also made life easier for many. The role of delivery services to the recipient has increased. In order not to lose ground and further develop in this direction, logistics companies and departments need to understand that electronic commerce is a new type of chains and will require optimization in accordance with the needs of the market.

2. Our future is preserving the environment

Recently, it has become very cool to follow the trend and focus on ecological production, recycling and sorting of secondary raw materials, using electric transport. Many companies will enter into contracts with contractors not only because of favorable conditions, but also because of the safety of ecology, without losing quality. Many world leaders in the automotive industry have plans to develop electric trucks. They will be more environmentally friendly than conventional ones as the exhaust gas emissions will be zero[8].

3. IT technologies are our future

A lot of funding in the IT sector will give full control over deliveries for such a dynamic and busy area as logistics. They will be able to provide transparency and keep records of operating companies, control deliveries in real time and report problems in time, plot fast routes for trucks taking into account traffic conditions anywhere in the world. This will simplify the task of purchasing, placing goods in warehouses, searching for transport for goods, and also reducing the amount of costs for finding labor resources.

4. Production opening closer to the end-user countries

In order for the customer not to wait for months his goods from China, there is a tendency to transfer capacities closer to the country of consumers. Although the opening of a plant in China has many advantages, but the growth in labor costs and transport costs forces manufacturers to relocate to European countries, since the labor force has become cheaper there, which allows not only saving on production but also on transportation costs. After all, it is much easier and faster to deliver material for the construction of a skyscraper from Romania than from South Korea[11].

5. Unmanned trucks

It's no secret that prototypes of trucks for transporting goods and parcels already exist in the development and testing phase. This vehicle is equipped with a large number of sensors throughout the body, a navigation system, artificial intelligence that allows you to assess the situation on the roads. The first such truck was presented by the Tesla Company of Ilon Mask, and many world giants have issued pre-orders. But there is also a problem with this type of transport. The unpredictability of city driving by other drivers, weather conditions, and declining jobs for skilled drivers. This transport will be able to collect absolutely any data

during its journey and transfer it to the control center, which in turn will improve future models thanks to the information received.

The development of such transport is due to the lack of drivers of the required category and the unwillingness of the citizens of North America and the European Union to work in this kind of profession[12].

6. Delivery of goods by drones

Above, we already wrote that the prospect of delivery by drones for the Ukrainian company “Nova Poshta” is a guarantee of the future. But it is also worth mentioning that this company has already conducted test deliveries which have been very successful. This was not a novelty. In 2016, global trading giant Amazon tested the delivery of small cargo in England. This type significantly reduces time and costs. Since the drones are programmed and can fly without human assistance. Some companies have also introduced the delivery of goods via automatic drones on wheels. But all this requires quite a lot of investment and patience in order to ultimately get the perfect service.

7. The strong stay afloat

Due to the Covid-19 pandemic, many small transport companies have not been able to squeeze out into this service market. And unfortunately, it remains to state only the fact that in the future there will be time-tested logistics companies on the market, which in turn will do their best to prevent someone new from entering the market. It is also necessary to take into account the fact that there have been many mergers and acquisitions by giants of small logistics businesses, which seriously influenced the circumstances of the former: new clients, equipment, data base, workers.

8. Our success is our clients

As in any business, customers are an important component. Outside the window came an era of impressions and the client is already important not only the service itself, but also the service, quality and bonuses. Investing in customer service and technology training will definitely make a person go to you every time. Boorish behavior, rudeness and indifference, on the contrary, will worsen everything [11].

The state of development of logistics in Ukraine is not in the best condition. Recent years have not been easy for both business and buyers, and the transportation sector has suffered the most. Quarantine measures, production cuts and the crisis influenced all this. If you look at the logistics efficiency index, then our country has essentially gone up, which may mean not a rapid, but all the same, development of this industry. But these rates do not suit everyone.

One of the important points of this index is the development of the country's infrastructure. Repair and construction of new roads is a sore subject for Ukraine. Poor quality work of contractors, theft of budget money and cheapening of materials have always been a problem in the infrastructure sector. But over the

past two years, there has been a debilitated road surface repair on the territory of the entire country. This can mean speeding up the process of delivering the order to the recipient. Reduced fuel consumption for trucks, fewer vehicle repairs and, of course, improved safety. The ship ports of our country require modernization. The construction of new ones will allow logistics companies to choose among several options, thereby not overloading any one. The shortage of cargo airports will affect the long waiting time for goods from abroad. Almost every region has old, unrepaired airports that, with proper funding, can be used for just such a purpose.

The condition of the railroad freight trains leaves much to be desired. Railway infrastructure is highly developed in Ukraine. Thousands of kilometers of railway tracks connect absolutely all points of our state. Reloading of trains, as well as the launch of foreign companies on the railway transportation market will significantly speed up the transportation process.

The main factor in slowing down the rapid development of logistics in Ukraine is our customs. Delay of goods that can stand for weeks or even months at the borders, waiting for permission. No customs broker can provide 100% accuracy in timely supply chains from abroad. Many logistics companies are engaged in customs processes on their own, without attracting specialized people, thereby slowing down the process of clearance and unloading. This leads to additional waste that will ultimately be reflected on consumers. Even having a specialist in this field on the staff, there is no certainty that there will be no problems at customs.

Simplification of the process of customs clearance and documentation will simplify the process of transportation and delivery and will also not scare foreign companies away from our country. To do this, you can enter online customs services. If you have all the data and documents, you can register while sitting in the office even before a truck or train appears at the border.

But the main stumbling block, as always, remains corruption. Starting from the simplest services and ending with the execution of important documents, this element, which is inherent in our country, plays the final factor for the choice of foreign companies in the work market. Corruption simply does not allow all types of business to function normally and logistics is one of the most suffering. It is very difficult to have all the documents and carry the right goods to cross the border without any problems. They will always find some kind of discrepancy in the documents, or they will add excess weight, and as a result, it will take a long time to correct it legally. But by paying a certain, unofficial amount of money, this is solved at once.

Eradication of corruption in all echelons of power is necessary for the development and functioning of business in Ukraine. Many foreign companies do not want to open their branches and shops, because they simply understand that if

you give a bribe once, they will continue to demand you constantly. We can conclude that the future of such a field of activity as logistics will grow very rapidly every year. The dynamics will be observed due to the demand for online stores to send their goods around the globe. The development of this market will not remain without visible changes, and favorable conditions from the state for companies will attract new investments to the countries of the second and third world.

The development of unmanned technologies and infrastructure will make life easier and save time and money not only for producers but also for consumers. From this, it should be said that a business should not save on deliveries, but rather look for ways to simplify and invest in modern developments.

Literature

1. Logistics history: origin, formation and development [Electronic resource] : <https://olk.su/blog/fun-logistic/istoria-logistiki-zarozhdenie-standovlenie-razvitiie/>
2. Bobkov O. Logistics: what is a logistics company in simple words - basics, types, functions and directions [Electronic resource]: <https://www.cleverence.ru/articles/biznes/logistika-cto-eto-takoe-logisticheskaya-kompaniya-prostymi-slovami-osnovy-vidy-funktsii/>
3. History of logistics development: factors, stages, trends [Electronic resource]: <https://dolphincargo.com.ua/formirovanie-sovremennoj-mirovoj-logistiki/>
4. Logistics classification [Electronic resource]: https://studme.org/58836/logistika/klassifikatsiya_logistiki
5. Goals, objectives and functions of logistics [Electronic resource]: https://studref.com/625088/logistika/tseli_zadachi_funktsii_logistiki
6. Britsko A. Supply chain management for beginners: basic, principles and examples [Electronic resource]: <https://cpb-runo.ru/news/logistika/upravlenie-tsepyami-postavok-dlya-novichkov-osnovy-printsipy-i-primery-chast-1/>
7. Pochevsky O. Supply chain management in an enterprise: what it is - methods, logistics concepts and a logical chain control system [Electronic resource]: <https://www.cleverence.ru/articles/elektronnaya-kommertsiya/upravlenie-tsepyami-postavok-na-predpriyatii-cto-eto-takoe-metody-kontseptsii-logistiki-i-sistema-k/>
8. Importance of supply chain management for IKEA [Electronic resource]: <https://logistics.ru/fmcg/news/keys-znachimost-upravleniya-cepami-postavok-dlya-ikea>
9. Kramarenko A.V. Alekseenko I.A. Dolinsky M.O. IMPROVEMENT OF THE PROCESS OF PREPARATION AND ADOPTION OF MANAGEMENT DECISIONS [Electronic resource]: <https://chmnu.edu.ua/wp->

[content/uploads/2019/07/Kramarenko-A.V.-Alyeksyeyenko-I.A.-Dolinskij-M.O..pdf](#)

10. Nova Poshta reviews [Electronic resource]:

<https://www.otzyvua.net/novaya-pochta-nova-poshta.html>

11. Top 8 trends in the transport industry [Electronic resource]:

<https://stfalcon.com/ru/blog/post/transportation-industry-trends>

12. Modern global trends in the development of transport logistics [Electronic resource]: <https://mintrans.news/logistics/iz-za-plokhoy-logistiki-tovary-v-ukraine-stoyat-dorozhe-kak-eto-rab>

13. Improving supply chains in the context of international business trends [Electronic resource]:

<https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/879/659>

14. Modern integration supply chains in international business [Electronic resource]: https://revolution.allbest.ru/international/01007482_0.html

15. Vihrov K. Innovation of the development of transport and logistics networks of the Eastern European Economic Area [Electronic resource]: <https://nam.kiev.ua/files/diplomy/mizhnarodni%20econom%20vidnosyn/dyplom-vikhrov-292-2021.pdf>

16. Delphi method [Electronic resource]: https://en.wikipedia.org/wiki/Delphi_method

17. Supply Chain Management [Electronic resource]: <https://www.businesslogistics.com/>

18. Jaiswal B. International Logistics [Electronic resource]: For B.Com. IV Semester Export Import Procedure & Documentation: https://www.lkouniv.ac.in/site/writereaddata/siteContent/202004261258144835_Bimal_Applied_International_Logistics.pdf

19. The logistics chain [Electronic resource]: <https://www.bemargroup.net/en/tools/logistics-of-international-trade/>

International Trade & Logistics [Electronic resource]: https://www.wittenborg.eu/sites/default/files/wittenborg/pdf/downloads/200_Individual%20Programme%20Curriculum%20Information%20Factsheets/BBA-IBA-Logistics-and-International-Trade-Wittenborg-University-of-Applied-Sciences-203.pdf

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ БІРЖОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

науковий керівник, канд. екон. наук **Касьяненко Т.В.**
студент **Хурсенко Б.В.**
Сумський державний університет

Біржова діяльність в Україні відстає за розвитком від інших розвинутих країн. Хоча ця сфера є однією з головних елементів складової частини економіки України. Біржовий ринок, а саме фінансова біржа займається фінансовим обліком цінних паперів, також оформленням угод "купівлі-продажу", також здійснює контроль над курсом та багато інших корисних функцій, що в свою чергу допомагає економіці країни. Саме тому потрібно підтримувати та розвивати дану сферу.

Сама ж історія розвитку цього сектора економіки нам говорить про наступне, що розвиток біржової діяльності відбувався з 1991р. – 2015р.. Під час цього періоду біржа набула не аби якого розвитку та популярності. Це був майданчик для оптової торгівлі товарами чи цінними паперами. Все це залежало від виду біржі, а саме виділяють 3 основних вида: універсальні; товарні та товарно-сировинні; агропромислові.

Розглянемо конкретні цифри на базі фінансової біржі ПФТС. За даними звітності у 2020р. дохід біржі дорівнював майже 8,6 млн. грн., в той час коли у 2019р. ця цифра дорівнювала 4,5 млн. грн., тобто результат покращився у декілька разів. Що стосується сукупного доходу, то біржа має збитки у розмірі 227 тис. грн., коли у попередньому році ці збитки перевищували 16 млн. грн. Капітал самої біржі у 2020р. зменшився на 227 тис. грн через сукупні доходи і дорівнював 38,9 млн. грн., а за 2019 рік капітал зменшився на 16 млн.грн. Тобто ми можемо бачити, що загальна картинка становиться кращою в порівнянні з останніми роками але до ідеалу ще далеко. [1]

Стосовно нормативно-правового регулювання, то тут можна виділити декілька основних моментів[6]:

- 1991р.- прийняття Закону «Про товарну біржу» [2]- саме цей документ є фундаментом нормативно-правових регулювань і залишається ним до сьогодні;
- 1995р.- Постанова КабМіну «Про прискорення організації біржового сільськогосподарського ринку»- ця постанова говорила про підвищення сільськогосподарської продукції на ринку.

Крім зовнішнього регулювання бірж, існує також внутрішнє, що регулюється ст.6 та ст. 17 ЗУ «Про товарну біржу». Це регулювання не має ту кількість прав, як зовнішнє, щоб регулювати належним чином. [2]

Попри не поганого розвитку біржового ринку в Україні в період 1991р.-2015р. існує також і безліч проблем про них можна говорити багато, але зараз наведемо тільки головні[4]:

- Капіталоспроможність ринку досить низька від потрібної
- Нормативно-правове регулювання не спрямоване на розвиток цієї сфери

- Волатильність ринку висока
- Через високий рівень тіньової економіки, ринок не є прозорим
- Нестача кваліфікованих працівників
- Через низький рівень саморегулювання, відсутня «біржова культура»

Крім цих проблем, також, існують політичні, які впливають на біржі. Особливо цей вплив був відчутний у 2013р.-2015р.

Щоб вирішити ці проблеми та підняти біржовий ринок на світовий рівень, потрібно реформувати цю систему, а саме[3]:

- Знайти капіталоспроможних інвесторів, які б змогли покращити ситуацію на ринку

- Змінити нормативно-правову сферу, для полегшення оподаткування
- Знизити рівень тіньової економіки
- Залучити досвід зарубіжних країн, а саме впроваджувати інновації та підвищити кількість індексів.

І це далеко не всі шляхи рішення даних проблем. Для початку потрібно змінити нормативно-правове регулювання, щоб привернути увагу платоспроможних інвесторів та надати потрібну кількість пропозицій.

Отже, біржовий ринок знаходиться у занепаді хоча мав чи малий прогрес. Щоб підняти цю сферу з колін потрібно внести чи малий вклад та вирішити чи мало проблем сьогодні. Цей процес буде тривати не один рік і не два, а значно більше. На даний момент представники нашої країни вже їздили в інші країни для набуття нового досвіду, щоб упровадити зміни в нормативно-правову сферу регулювання. Відновити цю сферу до світових рівнів є край важливо, оскільки біржа займає все більшу і більшу частину економіки.

Список використаної літератури:

1. Звітність фінансової біржі ПФТС за 2020 та 2019 р.р.
<https://pfts.ua/stock-exchange-pfts/pfts-publication/pfts-report>
2. Закон України «Про товарну біржу».
<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1956-12>.
3. Аналіз сучасного стану біржового ринку України. Режим доступу:
<https://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/29361/1/038969000%20%281%29.pdf>

ТРАНСФОРМАЦІЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ НА ОСНОВІ ЧОТИРЬОХ «СТОВПІВ» ОСВІТИ

к. е. н. **Анна Воронцова,**
студентка **Ольга Єременко,**
Сумський державний університет, Україна

Освіта завжди грала і далі гратиме фундаментальну роль як в особистому, так і в соціальному розвитку. У світі, в якому все більше домінують інноваційні технології, необхідно приділяти особливу увагу їх використанню для розвитку освіти, адже становлення особи людини відбувається на основі розуму, і лише при правильному вихованні та навчанні людина стає розумною.

Сучасні глобальні мегатренди, такі як глобалізація, прискорення темпу соціального розвитку та розширення мережевого простору, за всіх своїх переваг сприяють пред'явленню подвійних вимог до освіти та якості самого освітнього процесу, які на перший погляд здаються майже суперечливими. З одного боку, освіта має ефективно передавати все більше знань та навичок, які постійно розвиваються та є співмірними з рівнем загального когнітивного розвитку, бо це основа для виховання майбутніх талантів. У той же час освіта повинна знаходити і відзначати критерії для якісної оцінки речей, щоб люди не дозволяли збивати себе з пантелику стрімким потоком знань, який можна охарактеризувати як великі обсяги інформації, що швидко змінюються.

Щоб адаптуватися до своєї місії, у 1996 році члени Міжнародної комісії ЮНЕСКО з освіти для XXI століття дійшли висновку, що освіта має бути організована навколо чотирьох базових «стовпів». Таким чином, звіт «Навчання: скарб усередині» відобразив у собі ідею про чотири напрямки, які насправді не можуть йти окремо один від одного, оскільки утворюють єдине ціле у прогресі світової освітньої системи та управління якістю освітнього процесу. Ці стовпи включають: вчись, щоб знати; вчись, щоб працювати; вчись, щоб жити разом і вчись, щоб розвиватись (Delors et al., 1996).

Вчись, щоб знати. Ця складова повинна дозволити кожному навчитися розуміти світ навколо, принаймні щоб дати йому можливість жити гідно, розвивати професійні навички та спілкуватися. Зрештою, його основа – це готовність розуміти, впізнавати та відкривати. Розширення знань може допомогти кожному краще зрозуміти навколишнє середовище з усіх боків, пробудити цікавість до знань, стимулювати критичний настрій та відрізнити правільне від неправильного на основі незалежного критичного мислення.

Вчись, щоб працювати. Навчитися розпізнавати і навчитися робити речі багато в чому нероздільні. Однак останнє тісно пов'язане з проблемою професійного навчання щодо необхідності навчити студентів застосовувати

на практиці те, що вони дізналися на лекціях. Навчання повинно мати відповідний розвиток та зміни, і його не можна більше розглядати як просто більш-менш повторювані методи педагогічної практики, навіть якщо ці методи все ще мають певний освітній ефект, який не можна ігнорувати.

Вчись, щоб жити разом. Людська історія – це завжди історія конфліктів. Через засоби масової інформації широка публіка стає слабкими та некомпетентними спостерігачами за тими, хто створює чи підтримує конфлікти і навіть стає їх заручниками. На жаль, поки що освіта мало зробила, щоби змінити цю ситуацію. Але слід пам'ятати, що суперечки ефективно вирішуються у вигляді діалогу – це і є засіб, необхідний освіті в XXI столітті.

Вчись, щоб розвиватись. Основна роль освіти здається більш ніж будь-коли у забезпеченні того, щоб кожен користувався свободою думки, суджень, почуттів та уяви, необхідної їм, щоб повною мірою реалізувати свої таланти і якомога твердіше дотримуватися своєї власної долі на благо суспільства. У XXI столітті потрібні не тільки видатні лідери, але й різні таланти та особистості, які, звичайно ж, дуже важливі в будь-якій цивілізації. Тому молодим людям мають бути надані всі можливі естетичні, художні, спортивні, наукові, культурні та соціальні відкриття та можливості для експериментів, які доповнюватимуть звернення людей до творів попередніх поколінь чи сучасних науковців та митців у цих галузях.

Ми усвідомлюємо, що розвиток людини – це діалектичний процес від життя до смерті, що починається з пізнання себе, а потім встановлення відносин з іншими. У цьому сенсі освіта – насамперед внутрішня філіція, та її різні етапи, які відповідають постійній зрілості особистості.

Як висновок відмітимо, що основною метою чотирьох стовпів освіти є прагнення зробити людину досконалішою; створювати його особистість багатою та яскравою, а також допомогти висловлювати складні та різноманітні ідеї. Освіта як досягнення успішного соціального та професійного життя – це дуже особистий процес і водночас побудова соціальних відносин, які впливають один на одного. Врахування таких ідей в процесі управління освітнім процесом допоможе підвищити його якість та вдосконалити відповідно до вимог сучасного світу, дозволить налагодити зв'язки з іншими системами в національній економіці та підвищити конкурентоспроможність країни в цілому.

Список літератури

1. Delors J. et al. (1996). Learning: the treasure within : report to UNESCO of the International Commission on Education for the Twenty-first Century. Paris : Unesco Publishing.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

студентка **Горобець Є. В.**

д.е.н., проф. **Гриценко Л. Л.**

аспірантка **Чепурко В. О.**

Сумський державний університет

Станом на сьогодні використання оборотних коштів на підприємстві є важливою та актуальною темою, оскільки чітка організація, підтримка та ефективність використання оборотних коштів необхідні для забезпечення безперервного процесу суспільного відтворення, стабільного фінансового стану всіх підприємств, нормального обігу грошей, реального накопичення національного багатства.

Чітке розуміння сутності оборотних коштів має велике практичне значення, адже правильне сприйняття економічної термінології спрощує роботу кожного підприємця, допомагає прослідкувати та виявити взаємозалежності між різними факторами виробничої діяльності, що надалі дозволить не лише раціонально споживати наявні фінансові ресурси, а й будувати обґрунтовані економічні прогнози щодо доцільного використання та управління оборотними активами підприємства. Без оборотних коштів економічна та підприємницька діяльність неможлива. Правильно та чітко визначити потребу в оборотних коштах є однією з головних складових у процесі управління компанією. Їх значення має бути мінімальним, але достатнім, тобто, таким, що забезпечує постійне та безперербійне фінансування планових витрат на виробництво та реалізацію продукції, а також своєчасне виконання розрахунків. Переоцінка оборотних коштів призводить до їх надмірного перенаправлення в запаси, до заморожування фінансових ресурсів. Заниження оборотних коштів може призвести до переривання виробництва та реалізації певного продукту та до передчасного та несвоєчасного виконання своїх зобов'язань [1].

В економічній літературі відсутня єдина думка щодо визначення поняття «управління оборотними коштами», так Мануйлович Ю. М [2] вважає, що під «управлінням оборотними коштами пропонується розуміти комплекс заходів, спрямований на забезпечення умов оптимізації та безперервності процесу їх обороту, формування їх достатнього обсягу, раціональної структури організації їх використання». Пархоменко О. П. [3] пропонує таке визначення цього поняття: «управління оборотними коштами – оптимізація обсягу, структури оборотних коштів та джерел їх фінансування, прискорення їх оборотності для підвищення ефективності діяльності й досягнення встановленої мети підприємства».

Ефективне управління оборотним капіталом впливає на результати діяльності підприємства, на баланс вхідних та вихідних грошових потоків, а отже, на платоспроможність, фінансову стійкість, тривалість операційного та фінансового циклів, прибутковість, тобто і є головною метою управління.

Важливим завданням в управлінні оборотними коштами є забезпечення оптимального співвідношення платоспроможності та рентабельності при збереженні відповідного розміру та структури оборотних активів [2]. Слід також зазначити, що підприємство повинно підтримувати оптимальне співвідношення власного капіталу та позикових оборотних коштів, оскільки це безпосередньо впливає на його фінансову стійкість та незалежність, можливість отримання нових позик. У сучасних умовах надзвичайно важливо правильно визначити потребу в оборотних коштах. Оборотний капітал компанії повинен розподілятися на всі фази циклу у відповідній формі та у мінімальній, але достатній кількості. Надлишки запасів відволікають гроші від обігу, вказують на недоліки в логістиці, нерегулярність виробничих процесів і збуту. Все це призводить до відсутності ресурсів, їх неефективного використання. Як відомо, критерієм ефективності управління оборотними коштами є фактор часу. Чим довші оборотні кошти в однаковій формі (готівкові чи товарні), за інших обставин вони однакові, тим менша ефективність їх використання і навпаки [1].

У практиці зарубіжних та вітчизняних підприємств застосовують такі методи управління оборотним капіталом [4]:

- метод коефіцієнтів – розраховуються показники, що характеризують стан товарообігу капіталу (частка запасів, грошових коштів, дебіторської заборгованості в загальній сумі оборотних активів), стан ресурсів оборотних коштів (наявність різних джерел фінансування оборотних коштів: власних, позикових, залучених) та ефективність їх використання;

- нормування – визначення потреби в оборотних коштах, що залежить від різних факторів: організації виробничого процесу, умов доставки запасів та умов реалізації готової продукції;

- метод ABC – метод, згідно з яким усю номенклатуру запасів, що використовуються на виробництві, залежно від їхньої цінності, поділяють на три категорії;

- оптимізація – вибір між усіма можливими варіантами прогнозованого обсягу оборотних коштів найкращого, що сприятиме досягненню максимального ефекту. Для оптимізації запасів на практиці використовують метод XYZ, який поділяє сировину (матеріали) на три класи відповідно до рівномірності їх споживання у виробництві.

Стан і рівень ефективності використання оборотних коштів є одними з головних умов фінансового успіху діяльності компанії. Це означає, що загострення фінансової кризи безпосередньо визначає інші умови для розробки

управлінської політики оборотного капіталу, і оновлюється одночасно проблема визначення оптимального рівня інвестицій в оборотний капітал, і, отже, показує напрямок вибору стратегії фінансування оборотних коштів.

Пріоритетними завданнями оптимізації управління оборотними активами вітчизняних компаній є розробка сучасних механізмів управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями, запасами. По-перше, це застосування портфельного підходу до управління дебіторською заборгованістю; по-друге, запровадження узгоджених методів управління готівкою та поточних фінансових інвестицій; по-третє, використання методів, адаптованих до особливостей функціонування вітчизняних підприємств логістичного управління запасами. Наслідками впровадження ефективної політики управління поточними активами мають бути: забезпечення безперерйного ведення бізнесу; зменшення оборотних активів і, як результат, зменшення витрат на їх фінансування; прискорення оборотності оборотних активів; максимізація прибутку компанії при збереженні ліквідності. Отже, управління оборотними активами повинно, в першу чергу, включати визначення оптимальної вартості, розробку варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання. Оптимальна вартість оборотних активів повинна, з одного боку, забезпечувати безперерйну та ефективну роботу компанії, з іншого – мінімізувати наявність неактивних оборотних активів [4].

Тож можна зробити висновок, що для ефективної роботи підприємства потрібно постійно оптимізувати структуру та обсяг виробничих запасів, контролювати та звести до мінімуму витрати на їх зберігання, обслуговування. Завдяки цьому можливе підвищення платоспроможності підприємства, адже ефективне управління оборотними коштами забезпечує для підприємства технологічну та фінансову стійкість.

Список літератури

1. Григор'єва Т. Ю. Управління оборотними засобами підприємств : підручник / Т. Ю. Григор'єва. – К. : Либідь, 2010.
2. Мануйлович Ю. М. Проблеми управління оборотними засобами підприємства в сучасних умовах функціонування / Ю. М. Мануйлович // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 132–135.
3. Пархоменко О. П. Система управління оборотним капіталом промислового підприємства / О. П. Пархоменко // Торгівля і ринок України. – 2009. – Вип. 28. – Т. 2. – С. 232–240.
4. Швець Ю. О. Управління оборотними активами підприємств / Ю. О. Швець, А. В. Скворцова // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2017. – № 13. – С. 127–130.

РОЛЬ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ ЕКОНОМІКИ

*к.е.н., доцент Кубах Тетяна Григорівна
студентка Ковальова Євгенія Миколаївна
Сумський державний університет, м. Суми*

Грошово-кредитна політика держави відіграє значну роль для суспільства через свій вплив на всі сфери економіки країни. Від того наскільки ефективно відбувається реалізація грошово-кредитної політики і залежить економічне зростання держави. На сьогоднішній день тема не втратила свою актуальність через вплетення грошово-кредитних відносин у суспільне життя населення. Забезпечення сталості національної грошової одиниці, зниження інфляції, стабільність цін, належне виконання функцій банківською системою та підтримання фінансової стабільності формують основу економічного розвитку.

Відповідно до закону України «Про Національний банк України» грошово-кредитна політика (monetary policy) - це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України шляхом використання визначених законом засобів і методів.

Головним об'єктом грошово-кредитного регулювання з боку національного банку є наявна готівкова та безготівкова маса в економіці.

Головним суб'єктом грошово-кредитної політики є Національний банк України. Крім нього, у виробленні грошово-кредитної політики беруть участь інші органи державного регулювання економіки – профільні міністерства, безпосередньо уряд, Верховна Рада.

Стан основних макроекономічних показників відображають цілі грошово-кредитної політики. Здійснення державою запланованої грошово-кредитної політики передбачає поділ на стратегічні, проміжні та тактичні цілі.

Стратегічні цілі грошово-кредитної політики підпорядковані загальним стратегічним цілям соціально-економічної політики держави: стабілізації сукупного обсягу виробництва, зайнятості та рівня цін.

Тактичні цілі грошово-кредитної політики характеризуються короткостроковістю, здійснення оперативних заходів виключно центральним банком, багатоаспектністю та єдністю, метою є забезпечення внутрішньої стабільності грошей, тобто оптимальної рівноваги між попитом і пропозицією грошей.

Проміжні цілі виявляються у змінах економічних процесів для досягнення стратегічних цілей. Характерною особливістю проміжних цілей є

те, що вони встановлюються на тривалі часові інтервали, протягом яких можуть бути реалізовані.

Також, грошово-кредитну політику розділяють за такими видами:

– стимулююча – вона проводиться в період спаду, її метою є стимулювати зростання ділової активності в цілях боротьби з безробіттям. Вона полягає в проведенні центральним банком заходів зі збільшення пропозиції грошей. Її інструментами є зниження норми резервних вимог, зниження облікової ставки відсотка, покупка центральним банком державних цінних паперів.

– стримуюча – проводиться в період буму і спрямована на зниження ділової активності в цілях боротьби з інфляцією. Метою даної політики є використання центральним банком заходів щодо зменшення пропозиції грошей. До них належить підвищення норми резервних вимог, підвищення облікової ставки відсотка та продаж центральним банком державних цінних паперів.

Також, крім цілей виділяють інструменти грошово-кредитної політики – це заходи та дії центрального банку спрямовані на досягнення мети. Інструменти монетарної політики мають короткостроковий характер і використовуються здебільшого країнами, що розвиваються. Національний банк України проводить грошово-кредитну політику шляхом застосування ряду інструментів серед яких найбільшої популярності набули - нормування обсягу обов'язкових резервів, регулювання процентних ставок, рефінансування, валютні інтервенції, операції з цінними паперами.

Визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для банків її в сенс в тому, що мінімальні резервні вимоги визначають обсяг грошей, які комерційний банк обов'язково має зберігати у власному резерві. В залежності від встановленого обсягу, банк не має права використовувати дану суму для кредитування своїх клієнтів. Даний інструмент демонструє суттєвий вплив на ринок та може виявитися досить непередбачуваним, оскільки збільшення/зменшення відсотку обов'язкового мінімального резерву збільшує/зменшує обсяг усіх вільних коштів в обігу.

Процентна політика полягає у встановленні та регулюванні основних процентних ставок: облікової ставки, рефінансування, ставок за кредитами овернайт, за депозитами овернайт. Дані ставки відображають орієнтири щодо вартості розміщених та залучених грошових коштів для суб'єктів грошово-кредитного ринку.;

Рефінансування банків порядок рефінансування здійснюється на основі ставки рефінансування, яка показує величину зобов'язання повернення коштів за використання кредиту комерційним банком – центральному банку. Кредитування здійснюється на визначений термін і має на меті збільшення або скорочення коштів в обігу шляхом стимулювання комерційних банків до залучення позик. В

Валютні інтервенції (купівля-продаж валютних цінностей на валютних ринках) – сприяють досягненню цінової стабільності та накопиченню міжнародних резервів.

Операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку центральний банк має можливість контролювати пропозицію грошей шляхом регулювання ринку цінних паперів. Якщо прослідковується перенасичення грошових коштів в обігу, він починає активно пропонувати державні цінні папери комерційним банкам та населенню, пропозиція державних цінних паперів збільшується, їх ринкова ціна падає, процентні ставки по ним ростуть, і, відповідно, зростає їх "привабливість" для покупців. Населення і банки починають скуповувати урядові цінні папери, і в результаті, це призводить до скорочення банківських резервів, зменшення пропозиції грошей.

Якщо на грошовому ринку навпаки спостерігається нестача грошової маси центральний банк проводить політику, спрямовану на поширення грошової пропозиції, скуповуючи цінні папери тим самим збільшує попит на них. В результаті їх ринкова ціна зростає, а процентна ставка по ним падає, що робить казначейські цінні папери «непривабливими» для їх власників. Населення і банки починають активно продавати державні цінні папери. В кінцевому рахунку це призводить до збільшення банківських резервів і до збільшення грошової пропозиції.

Отже, грошово-кредитна політика відіграє значну роль, як механізм з забезпечення платоспроможності суб'єктів економіки. Щоб досягти своїх кінцевих цілей, а саме стабільність грошової одиниці, зайнятість населення, зниження інфляції та зростання ВВП регулятора треба обрати ефективний інструмент та режим проведення монетарної політики.

Список використаних джерел

1. Андрейків Т. Я. Особливості та основні напрями вдосконалення грошово-кредитної політики в Україні. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2014. Вип. 1. С. 228-235.
2. Гудзовата О. О. Напрями та інструменти забезпечення збалансованості грошової маси в контексті реалізації ефективної грошово-кредитної політики в Україні // Інтелект-XXI. № 4, 2018. С. 53-57.

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У ФУНКЦІОНУВАННІ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

*д.е.н., проф. Гютюник І. В.,
студентка Шахова В. Д.*

Сумський державний університет

Тенденції та характер зміни індикаторів функціонування тіньового сектору економіки засвідчують суттєву їх залежність від процесів глобальної цифрової трансформації і наслідків Covid 19. Стрімкий розвиток новітніх інформаційних технологій та цифровізації економіки супроводжується зростанням кіберзлочинності, підвищує вразливість персональних даних населення, підсилює витоки та викривлення інформації, появу нових цифрових можливостей для тінізації доходів, загроз базам даних, що в загальнонаціональних масштабах завдає суттєвих фінансових втрат для держави та створює значні загрози для її макроекономічної стабільності (за прогнозами у 2021 р. обсяг збитків від цієї діяльності перевищить 6 трлн дол). Найчастіше об'єктом кіберзлочинів стає фінансовий сектор економіки (у 300 разів більше, ніж інші галузі), середня вартість витрат на кіберзлочинність в якому у 2018 та 2019 роках становила 18,3 млн дол. На сьогодні інструменти участі окремих суб'єктів у тіньових операціях досліджуються відокремлено, тоді як застосування цілісної концепції детінізації економіки, що базується на системному дослідженні всіх можливих траєкторій взаємодії суб'єктів фінансової екосистеми при реалізації ними тіньових операціях.

Стрімкий розвиток процесів цифровізації, які в умовах Covid 19 набули прискорених темпів проникнення та впровадження в усі сфери суспільного та економічного життя, став тригером до зміщення акцентів при формуванні організаційно-економічних та практичних механізмів управління економічними процесами в країнах, зокрема при реалізації з боку держави політики детінізації економіки. Так, визначний вплив на індикатори соціально-економічного зростання країни відіграють важелі макроекономічної нестабільності, серед яких одну з пріоритетних позицій займає обсяг неформальної (тіньової) економіки. Впровадження ефективної та послідовної антикорупційної політики в країні дозволить знизити та в окремих випадках уникнути ризиків економічного та фінансового характеру та сприятиме підвищенню індикаторів соціально-економічного розвитку країни.

Формування об'єктивного та комплексного набору антикорупційних заходів з боку органів державного управління та фінансового моніторингу в роботі має здійснюватися на основі узгодження індикаторів фінансової

інклюдії населення країн, тобто доступу до капіталу серед населення, та індикаторів забезпечення ефективності заходів політики з протидії тінізації економіки в процесі моніторингу фінансово-економічних транзакцій.

Не зважаючи на перманентне підвищення уваги з боку світової спільноти до проблем тінізації економіки (рис. 1), уніфікованого розуміння її змісту, атракторів та наслідків існування відсутні. Науковцями та аналітиками розроблений широкий інструментарій підходів до трактування даної дефініції. Досить часто, поняття тінізації ототожнюють із поняттями неофіційної чи неформальної економіки, чорної чи сірої економіки, паралельної, незарєстрованої чи неофіційної діяльності тощо.

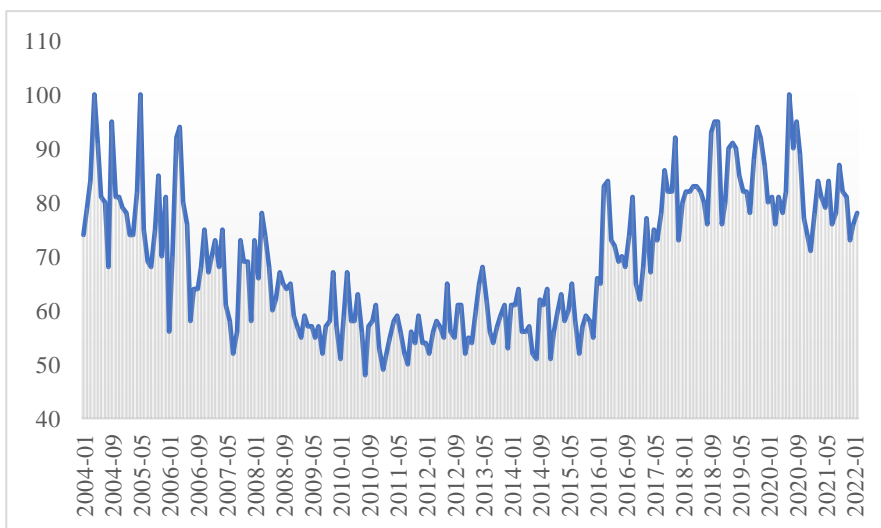


Рисунок 1. Трендовий аналіз зміни кількості пошукових запитів щодо проблем тінізації економіки в пошуковій системі Google

Джерело: побудовано за допомогою Google Trends

Результати аналізу пошукових запитів в міжнародному просторі (рисунок 2) засвідчують перманентне зростання уваги до даних питань у більшості країн світу.



Рисунок 2. Кластеризація регіонів за кількістю пошукових запитів з питань тінізації в системі Google

Джерело: побудовано за допомогою Google Trends

Таким чином, результати бібліометричного аналізу засвідчують значний інтерес науковців до даних питань, суттєвий зв'язок тінізації економіки з низкою економічних категорій.

MARKETING BUSINESS PROCESSES MANAGEMENT FOR SME

PhD Student **Khaba A. P.**,
PhD Student **Khomenko L. M.**
Sumy State University, Ukraine

Small and medium enterprises play an important role in the county's economy. Marketing activity contributes to a better satisfaction of consumers' needs, rising of competitiveness and maintaining existing market positions, and making a profit. Marketing budgets of small and medium enterprises are smaller than once of large businesses. That's why there is a need to constantly improve the management of the company marketing activities (Хоменко, 2020; Хоменко та ін., 2020; Люльов та ін., 2020; Хоменко, 2021; Khomenko, 2020).

The main purpose of this study is to understand the essence and characteristics of existing research in this field to determine the direction of future research for both: scientists and practitioners.

We started with a systematic review of the literature and carrying out a bibliometric analysis to characterize existing knowledge about the field of study and identify those gaps that provide opportunities for new researches (Khomenko et al., 2020; Rosokhata et al., 2021). There were included only articles, reviews and chapter books. Proceeding papers and other types of publications were excluded. More than 50 journals were found.

Articles, which had been published from 1998 to 2020, were taken into this analysis. After analyzing all the titles of articles for relevance to the research topic, 140 publications (including 3 reviews, 137 articles and 8 chapters) related to market management in SME were analyzed.

We used Web of Science data to analyze existing marketing management publications in small and medium enterprises. This choice was based on the comprehensive nature of the database, as well as its widespread use in existing research.

One of the main tasks of our study is a content analysis and visualization of science literature about marketing management in small and medium enterprises. We applied content analysis to the annotations of 140 publications. It helps to identify unstructured ontology and conceptual representations, using keywords in the selected set of articles. For clarity, we divided all the used publications into 4 time periods.

In the period 1998–2005, there were published only 9 papers about marketing management in small and medium enterprises. All the keywords, excluded SME and country names were analyzed. The vast majority of works in this period focuses on issues of work on the international market and internationalization,

marketing strategies and practices, marketing technologies and problems of marketing education.

We found 6 publications for the period 2006-2010. They are focused on performance, strategies and models. Two studies are directed on creation and brand management in the context of SME and its effectiveness (Berthon et al, 2008; Spence & Essoussi, 2010). The topic of marketing and sales studying (Erdem et al., 2010), strategies of knowledge management during the period of new product creation are also developing. Some studies confirm the importance of market strategies (Danis et al., 2010).

In the period 2011–2015 there were published 33 publications. They are focused on performance, market orientation, marketing models, marketing management strategies. 5 studies relate to online marketing (Orzan et al., 2012), interactive features of the Internet (McMahon & O'Donnell, 2011), internet apps, perceptions and attitudes of purchase by the impact of digital marketing (Pelayo, 2012) and interconnection between Internet marketing orientation, market orientation, study orientation, innovation opportunities and efficiency (Aziz, & Omar, 2013). Another 5 are about strategies of brand development and its management (Renton, 2015;) and the impact of relations in social and business networks on the SME brand image (Malaska et al., 2011). There is also emphasis on SME innovation and reaching market competitiveness (Lee et al., 2014) and its impact on the firm's performance and efficiency (Aziz & Omar, 2013).

In the period 2016–2020 there were published 92 publications. They are focused on management, impacts on performance, innovations (Fig. 1).

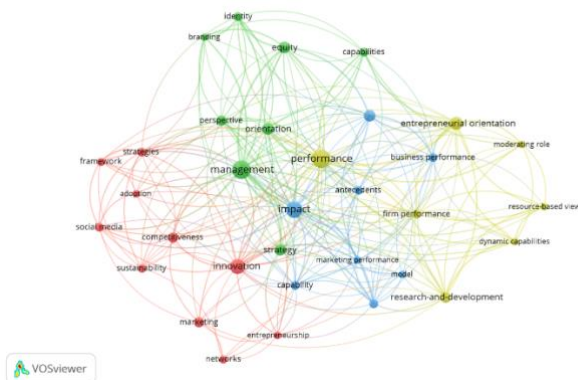


Figure 1. Areas of research in 2016–2020

Most researches are devoted to Internet marketing and social media marketing, competitiveness and innovation capability, branding (Koporcic, 2020) and brand

management (M'zungu et al., 2019). It's also about marketing practices, knowledge in marketing decision, entrepreneurial marketing models, financial performance and employee loyalty.

Some publications concern marketing communication (Adamska, 2020), exhibition and fair activity, marketing strategies (Guevara, 2019), pricing and other components of marketing mix.

The number of publications about corporate social responsibility increased and segmentation studies also appeared (Kruszelnicki et al., 2020).

This time period demonstrates maturity in the thematic area. It is dominated by a focus on marketing management.

The research empirically confirms and theoretically proves that it is advisable to focus on the effectiveness, marketing strategies and practices, innovations and competitiveness. It is also recommended to pay attention on corporate social responsibility, sustainability, achieving the loyalty of SME employees, segmentation and clustering of SMEs, marketing models.

References

1. Aziz, N.A., Omar, N.A. (2013). Exploring the effect of internet marketing orientation, learning orientation and market orientation on innovativeness and performance: sme (exporters) perspectives. *Journal Of Business Economics And Management*. S257-S278. DOI: 10.3846/16111699.2011.645865
2. Adamska, M. (2020). Practical application of forms and tools of marketing communication in the sme sector. *E & M Ekonomie A Management*. 23(2). 193-209. DOI: 10.15240/tul/001/2020-2-013
3. Berthon, P., Ewing, M., Napoli, J. (2008). Brand management in small to medium-sized enterprises. *Journal Of Small Business Management*. 46(1). 27-45. DOI: 10.1111/j.1540-627X.2007.00229.x
4. Constantinides, E. (2012). Connecting Small and Medium Enterprises to the New Consumer: The Web 2.0 as Marketing Tool. *E-Marketing: Concepts, Methodologies, Tools, And Applications*, Vol I. 439-459. DOI: 10.4018/978-1-4666-1598-4.ch027
5. Danis, W., Chiaburu, D., Lyles, M. (2010). The impact of managerial networking intensity and market-based strategies on firm growth during institutional upheaval: A study of small and medium-sized enterprises in a transition economy. *Journal Of International Business Studies*. 41(2). 287-307. DOI: 10.1057/jibs.2009.45
6. Erdem, E., Korkut, D.S., Duru, M.N. (2010). Sales and marketing problems of small and medium sized forest products enterprises in Turkey. *African Journal Of Business Management*. 4(7). 1416-1422.

7. Ferreira, J. & Coelho, A. (2020). Dynamic capabilities, innovation and branding capabilities and their impact on competitive advantage and SME's performance in Portugal: the moderating effects of entrepreneurial orientation. *International Journal Of Innovation Science*. 12(3). 255-286. DOI: 10.1108/IJIS-10-2018-0108
8. Guevara J.A.U., Alvarez W.T.S., Villacis M.D.M., Moreno G.E.C., Morales E.D.S., Moreno C.E.A., (2019). Marketing Mix strategies for Nutri Barf Small and Medium Enterprises. *Dilemas Contemporaneos-Educacion Politica Y Valores*, 6 (SI).
9. Kruszelnicki, J., Golunski, M., Ciochon, P., Noya, M., Pelayo, E., Zyra, J. (2020). SME segmentation and regional development agencies' innovation support measures. *Regional Studies Regional Science*. 7(1). 511-531. DOI: 10.1080/21681376.2020.1811753
10. Khomenko L.M. (2020). Some elements of marketing activities in blood service companies: content strategy of the site. *Socio-Economic Challenges: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference*. Суми : Сумський державний університет. С. 360-364.
11. Khomenko L., Saher L., Polcyn J. (2020). Analysis of the Marketing Activities in the Blood Service: Bibliometric Analysis. *Health Economics and Management Review*. 1. С. 20-36. DOI:10.21272/hem.2020.1-02
12. Koporcic, N. (2020). Interactive Network Branding: demonstrating the importance of firm representatives for small and medium-sized enterprises in emerging markets. *Journal Of Business & Industrial Marketing*. 35(7). 1179-1189. DOI: 10.1108/JBIM-10-2018-0301
13. Lee, D.H., Choi, S.B., Kwak, W.J. (2014). The Effects of Four Dimensions of Strategic Orientation on Firm Innovativeness and Performance in Emerging Market Small- and Medium-Size Enterprises. *Emerging Markets Finance And Trade*. 50(5). 78-96. DOI: 10.2753/REE1540-496X500505
14. Malaska, M., Saraniemi, S., Tahtinen, J. (2011). Network actors' participation in B2B SME branding. *Industrial Marketing Management*. 40(7). 1144-1152. DOI: 10.1016/j.indmarman.2011.09.005
15. McMahon, F. & O'Donnell, A. (2011). Exploring the Potential of e-CRM in SME Marketing Practice. *E-Adoption And Socio-Economic Impacts: Emerging Infrastructural Effects*. 149-166. DOI: 10.4018/978-1-60960-597-1.ch008
16. M'zungu S., Merrilees B. & Miller D. (2019). Strategic and Operational Perspectives of SME Brand Management: A Typology. *Journal Of Small Business Management*, 57 (3), 943-965. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12387>
17. Pelayo, C.A.D., Monroy, R.G., Ortiz, C.L.P. (2012). Perceptions and attitudes of purchase by the impact of digital marketing in the South Coast region of Jalisco: Blended Marketing a way to blend old and new formats for micro

businesses marketing. *Retos Y Perspectivas De La Micro, Pequena Y Mediana Empresa Ante La Crisis Economica*. 103-125.

18. Renton, M., Daellenbach, U., Davenport, S., Richard, J. (2015). Small but sophisticated Entrepreneurial marketing and SME approaches to brand management. *Journal Of Research In Marketing And Entrepreneurship*. 17(2). 149. DOI: 10.1108/JRME-05-2014-0008

19. Rosokhata A., Minchenko M., Khomenko L., Chygryn O. (2021). Renewable Energy: A Bibliometric Analysis. *E3S Web of Conferences* 250, 03002. DOI:10.1051/e3sconf/202125003002

20. Spence, M., Essoussi, L.H. (2010). SME brand building and management: an exploratory study. *European Journal Of Marketing*. 44(7-8). 1037-1054. DOI: 10.1108/03090561011047517

21. Люльов О.В., Пімоненко Т.В., Хаба А.П., Ус Я.О., Гусейнадзе К. Р. (2020). Управління бізнес-процесами в туристичній галузі: вплив пандемії COVID-19. *Вісник Сумського державного університету*. 3. с. 239-246

22. Хоменко Л.М., Сагер Л.Ю., Любчак В.В. (2020). Аналіз реклами служби крові в друкованих ЗМІ (на прикладі Сумського обласного центру служби крові). *Галицький економічний вісник*. 5(66). С. 170-179. DOI: 10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.05.170.

23. Хоменко Л.М., Сагер Л.Ю., Любчак В.В. (2020). Аналіз використання мобільних додатків в стратегіях бренд-менеджменту служби крові. *II Міжн. наук.-практ. конф. "Бренд-менеджмент: маркетингові технології"* : тези доповідей . Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. С. 146-148.

24. Хоменко Л.М. (2020). Pinterest як сучасний маркетинговий інструмент в цифровій економіці. *III Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф "Маркетинг в умовах розвитку цифрових технологій"* : тези доповідей . Суми : ІВВ Луцького НТУ. С. 208-211.

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У ФУНКЦІОНУВАННІ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Кубах Тетяна Григорівна

к.е.н., доцент

Сумський державний університет, м. Суми

Ковальова Євгенія Миколаївна

студент

Сумський державний університет, м. Суми

Стрімкий розвиток процесів цифровізації, які в умовах Covid 19 набули прискорених темпів проникнення та впровадження в усі сфери суспільного та економічного життя, став тригером до зміщення акцентів при формуванні організаційно-економічних та практичних механізмів управління економічними процесами в країнах, зокрема при реалізації з боку держави політики детінізації економіки. Так, визначний вплив на індикатори соціально-економічного зростання країни відіграють важелі макроекономічної нестабільності, серед яких одну з пріоритетних позицій займає обсяг неформальної (тіньової) економіки. Впровадження ефективної та послідовної антикорупційної політики в країні дозволить знизити та в окремих випадках уникнути ризиків економічного та фінансового характеру та сприятиме підвищенню індикаторів соціально-економічного розвитку країни.

Формування об'єктивного та комплексного набору антикорупційних заходів з боку органів державного управління та фінансового моніторингу в роботі має здійснюватися на основі узгодження індикаторів фінансової інклюзії населення країн, тобто доступу до капіталу серед населення, та індикаторів забезпечення ефективності заходів політики з протидії тінізації економіки в процесі моніторингу фінансово-економічних транзакцій.

Визначенню участі суб'єктів фінансової екосистеми у тішовій діяльності присвячено значна кількість наукових публікацій. Використання ІКС в банківській сфері під час здійснення фінансового моніторингу дозволить знизити репутаційні ризики, мінімізувати збитки та підвищити якість та ефективність перевірок клієнтів за рахунок вирівнювання людського фактору, максимальної швидкості виявлення підозрілих операцій.

В умовах оцінювання впливу тішового сектору економіки країни на індикатори її соціального, економічного та фінансового характеру постає необхідність дослідження особливостей формування та впровадження політики протидії тішовим фінансовим операціям - політики детінізації - з

боку держави в умовах таких сьогоденних глобальних викликів, як пандемія Covid 19 та діджиталізація.

На основі відкритих даних, акумульованих організацією FATF від країн-членів даної організації і таких міжнародних організацій як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк та Організація Об'єднаних націй, ключовими загрозами впливу Covid-19 на особливості комплекс заходів глобальної боротьби з тіншовими фінансовими потоками визначені наступні: збільшення кількості шахрайств за участі посадових осіб; підробку, у тому числі товарів першої необхідності (таких як медичні товари та ліки); збір коштів для неіснуючих благодійних організацій; реалізація операцій псевдоінвестування; кіберзлочинність, включаючи фішинг-атаки за допомогою електронної пошти та SMS, шахрайство з компрометацією ділової електронної пошти, атаки програм-вимагачів; вплив на інші основні злочини, до яких слід торгівля людьми та експлуатація працівників, експлуатація дітей в Інтернеті, організована злочинність власності.

До контекстуальних факторів, що впливають на обсяги відмивання грошей віднесені: 1) як результат економічної кризи – зміна фінансової поведінки населення, яке змушене звернутись до неофіційних джерел фінансування (тригерами таких змін вступають збільшення віддалених транзакцій, незнайомство з онлайн-платформами, нерегульовані фінансові послуги); 2) нецільове спрямування державної фінансової допомоги чи міжнародної фінансової допомоги та підвищення ризиків корупції в цих процесах; 3) підвищений рівень фінансової та економічної волатильності в результаті впливу пандемії, що зумовив появу нових вразливих зон – внутрішня торгівля, економічний спад та збільшення фізичних операцій з готівкою.

Всі ці фактори визначають поведінку суб'єктів фінансової екосистеми на офіційному ринку та призводять до зростання обсягу тіншових фінансових операцій. Так, за даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі рівень тінзації в Україні вже протягом багатьох років знаходиться на рівні 30%.

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ ТА ІНШИХ ФАКТОРІВ У РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ І FINTECH-ІННОВАЦІЙ

*доцент Рубанов П.М.,
студентка гр.Ф–71 Тесля Н.А.,
Сумський державний університет*

Швидкий розвиток фінансових технологій формує потребу споживачів фінансових послуг у нових знаннях щодо наявних можливостей і ризиків FinTech. Важливим фактором у прийнятті індивідуумами ефективних фінансових рішень є рівень їх фінансової грамотності. У досягненні нового сучасного рівня фінансової грамотності зацікавлені не лише споживачі, а й надавачі фінансових послуг і держава, оскільки використання нових фінансових технологій дозволяє реалізовувати нові фінансові можливості, підвищувати зручність і швидкість проведення фінансових операцій, зменшувати витрати, підвищувати прозорість і конкурентоспроможність тощо. Особливо ефективними заходи з підвищення фінансової грамотності і поширення фінансових технологій можуть бути для країн, де складові фінансової системи знаходяться на етапі формування або реформування, оскільки дозволяють більш швидкими темпами і мінімальними інвестиційними витратами сформувати ефективно діючу фінансову систему, інтегруватися у глобальний фінансовий простір. Разом з тим, актуалізується проблема пріоритетності заходів з підвищення фінансової грамотності у порівнянні з іншими детермінантами розвитку FinTech-інновацій в Україні.

У дослідженні Lusardi (2019), на основі даних проекту "Фінансова грамотність у всьому світі" (FLat World), який охоплював здебільшого країни з розвиненими економіками і фінансовими ринками, констатується, що фінансова грамотність у всьому світі знаходиться на кризовому рівні. На три питання щодо процентних ставок і інфляції, які характеризують фінансову грамотність, змогли правильно відповісти лише біля 30 % респондентів з 15 країн, а дві правильні відповіді дали лише близько 50 %.

У наукових публікаціях, зокрема у (Захарченко, 2020; Луцків, 2020; Lusardi, 2019), фінансова грамотність розглядається як головна передумова фінансової інклюзії. Як наслідок, рекомендації з поширення FinTech-інновацій зосереджуються на виконанні заходів, спрямованих на просвітницьку роботу серед населення з підвищення фінансової грамотності і популяризації FinTech-інновацій. Але слід зазначити, що у цифровій економіці і цифровому суспільстві існує достатньо каналів комунікації й отримання інформації, спроможних цілком забезпечити потреби потенційних споживачів FinTech-інновацій (спеціалізовані сайти надавачів фінансових

послуг і ЗМІ, YouTube канали і блоги професіоналів і авторитетів у сфері фінансів тощо).

Досвід швидкого поширення мобільного банкінгу у країнах Африки (на основі системи мобільних платежів М-PESA у Кенії, Танзанії, Лесото, Зімбабве тощо) ілюструє, що успіх цієї FinTech-інновації базувався не на інформаційних заходах з підвищення фінансової грамотності населення, а перш за все на відсутності суттєвих нормативно-законодавчих обмежень для розрахункових операцій (на відміну від більш розвинених країн), відсутності протидії традиційних фінансових посередників через їх слабкий розвиток, наявності незадоволеного попиту на безготівкові розрахунки, які не змогла забезпечити традиційна банківська система (через проблеми з рентабельністю і окупність інвестицій при дрібних середніх сумах грошових переказів) (Zins & Weill, 2016), зацікавленості західних інвесторів через можливість масштабування розрахункового сервісу у багатьох країнах Африки тощо.

Широке впровадження FinTech-інновацій залежить не лише від їх наявності і доступності, а перш за все від сприйняття і попиту з боку споживачів. Окрім обізнаності і знань щодо FinTech-інновацій, довіри до них, найважливішою складовою їх поширення є об'єктивний попит на відповідні фінансові продукти і операції. Так, згідно глобального дослідження Allen et al. (2016), вірогідність наявності банківського рахунку, заощаджень у фінансових установах і можливості отримання позики більша у заможних, освічених, одружених чоловіків похилого віку. Згідно іншого дослідження факторів, які впливають на фінансову інклюзію в Китаї, у більш освічених людей зростає занепокоєність стосовно витрат і довіри до банківської системи, але при цьому не спостерігається зростання банківських позик (Fungáčová & Weill, 2015). Разом з тим висока якість фінансової і правової системи, політична стабільність, довіра, забезпечена системою гарантування вкладів, і податкове стимулювання сприяють підвищенню фінансової інклюзії. Тоді як збільшення витрат на відкриття і використання банківських рахунків, просторова віддаленість від фінансової установи і підвищення вимог до розкриття інформації викликають зменшення фінансової інклюзії (Allen et al., 2016).

У дослідженні Zins & Weill (2016) констатується, що бідність населення зменшує вірогідність використання як банківського рахунку на $-7,6\%$, так і мобільного рахунку на $-18,7\%$ для найбіднішого квінтіля. Тому основним фактором прискореного впровадження FinTech-інновацій і паралельного підвищення фінансової і цифрової грамотності, фінансової інклюзії до рівня найбільш розвинених країн є наявність такого ж високого рівня попиту на фінансові послуги і підвищення добробуту та забезпеченості достатніми фінансовими ресурсами, які можуть бути спрямовані на створення

фінансових заощаджень, здійснення інвестицій і запозичень. Країни з недостатньо заможним населенням не зможуть досягти такого ж рівня фінансової грамотності та інклюзії, як у розвинених країнах, через відсутність можливостей практичного використання FinTech-інновацій для значної частки фінансово незабезпеченого населення. Це потребує коригування цільових орієнтирів, кількісних і якісних параметрів фінансової грамотності та інклюзії з урахуванням реальної фінансової спроможності домогосподарств здійснювати відповідні фінансові операції.

Важливим фактором впровадження FinTech-інновацій, підвищення фінансової грамотності та інклюзії є детінізація економіки, оскільки легальні фінансові інновації забезпечують максимальну прозорість та транспарентність здійснюваних операцій, що несумісне з нелегальною чи напівлегальною фінансово-економічною діяльністю.

Також існує потреба у мінімізації базових фінансових і юридичних ризиків для усіх ринкових агентів, оскільки впровадження FinTech-інновацій збільшує фінансові ризики через новизну і/або складність нових фінансових інструментів, нормативно-законодавчу неврегульованість і незахищеність контрагентів, глобалізованість і невизначеність юрисдикцій, можливості анонімізації тощо. Більше того, з точки зору поведінкових фінансів, вірогідний негативний практичний досвід найбільш активних користувачів фінансових новацій, отриманий у середовищі з підвищеними ризиками сформує додаткові особисті обмеження і несприйняття щодо відповідних FinTech-інновацій у майбутньому, при створенні більш сприятливих умов їх використання.

Проведений аналіз показує, що для реалізації потенціалу програм з підвищення фінансової грамотності у напрямку розвитку FinTech-інновацій першочергово потрібно створити відповідні фінансово-економічні передумови розвитку фінансових технологій з урахування специфіки розвитку фінансової системи і економіки України.

Список літератури

1. Zins, A., & Weill, L. (2016). The determinants of financial inclusion in Africa. *Review of Development Finance*, 6, 46–57.
2. Fungáčová, Z., Weill, L., 2015. Understanding financial inclusion in China. *China Economic Review*, 34, 196–206.
3. Allen, F., Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., & Martinez Peria, M. S. (2016). The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts. *Journal of Financial Intermediation*, 27, 1–30.

4. Захарченко, Н. В. (2020). Фінансова інклюзія для підвищення добробуту населення та економічного зростання держави. *Фінанси України*”, 6, 105–116.

5. Луцків, О. М. (2020). Фінансова інклюзія як драйвер економічного зростання регіонів України. *Формування ринкових відносин в Україні*, 6, 105–111.

6. Lusardi, A. (2019). Financial literacy and the need for financial education: Evidence and implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155(1), 1–8.

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ДРАЙВЕР ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

к. е. н., асистентка **Самойлікова А. В.**,
студентка гр. ЕН-92/3ф **Чухно Р. Ю.**
Сумський державний університет

Сучасні умови функціонування підприємств, що характеризуються посиленням конкуренції, підвищенням динамічності зовнішнього середовища, збільшенням кількості підприємств, відносно яких ініціюють процедуру банкрутства, зростанням ризиків, обумовлених глобалізацією, та іншими викликами [1], викликають підвищену увагу до управління фінансовим станом підприємства і впровадження превентивних антикризових заходів [2]. Комплексна оцінка фінансового стану є тією потенційною можливістю, що дозволяє оцінити економічний потенціал суб'єкта господарювання, своєчасно виявити перші негативні ознаки порушення ефективної діяльності підприємства, попередити настання можливої фінансової кризи та вчасно розробити дієві заходи щодо найбільш швидкого її подолання з найменшими витратами і втратами. Тому розвиток теоретичних, методологічних і практичних аспектів комплексної оцінки фінансового стану підприємства є актуальним завданням сучасної економічної науки.

Комплексна оцінка фінансового стану охоплює низку взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих показників діяльності суб'єкта господарювання в процесі дослідження системи багатограних фінансово-економічних процесів, що віддзеркалюють узагальнену інформацію про фінансовий стан економічного агента, та пов'язані з ним питання (виробництво, збут тощо), надає можливість оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси, власний та залучений капітал, необоротні і оборотні активи. У той же час вибір методу проведення комплексної оцінки фінансового стану підприємства залежить від низки факторів зовнішнього та внутрішнього впливу: стану трансформаційних економічних процесів, рівня ринкової капіталізації, моделі та умов ведення бізнесу, галузевих особливостей, виду діяльності, форми власності, особливостей розвитку, ефективності фінансового менеджменту, стратегічного планування та прогнозування.

Методи оцінки можуть використовуватись як паралельно, так і частково, доповнюючи один одного. Згідно з положеннями затвердженої Наказом Міністерства фінансів України від 14.02.2006 р. № 170 методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, як правило, широко застосовуються наступні методи фінансового

аналізу: факторний, трендовий, порівняльний, вертикальний, горизонтальний, коефіцієнтний тощо [3]. Розглянемо ключові особливості комплексної оцінки фінансового стану підприємства як драйвера його сталого розвитку на прикладі державного підприємства «Національна атомна енергогенеруюча компанія «Енергоатом» (ДП «НАЕК «Енергоатом»», базуючись на аналізі фінансової звітності за 2017–2019 рр. (обмеження 2019 р. обумовлено наявністю відкритих даних на офіційному веб-сайті підприємства на момент звернення) [4]. Зауважимо, що ДП «НАЕК «Енергоатом» функціонує з 1996 р., будучи оператором атомних електростанцій в Україні, зокрема чотирьох діючих з експлуатованими п'ятнадцятьма атомними енергоблоками.

За результатами дослідження показників ділової активності можна констатувати, що протягом аналізованого періоду практично всі коефіцієнти мають позитивну динаміку й відповідають нормальній діловій активності. При цьому аналіз чистого фінансового результату надав змогу встановити, що у 2019 р. спостерігалось зниження фінансового результату у порівнянні з 2018 р. на 858 187 тис. грн, але в цілому за аналізований період відбулося зростання прибутку на 5 095 396 тис. грн. У той же час результати розрахованих показників майнового стану ДП «НАЕК «Енергоатом» відображають наявність негативних тенденцій, що відбуваються в динаміці активів підприємства, а саме: збільшення ступеня зносу основних засобів на 1,49 %, зменшення частини реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства на 1,32 %, а також зменшення придатної частки основних засобів для експлуатації на 3,03 %. Оцінка рентабельності підприємства показала, що підприємство має негативні показники рентабельності, а ліквідності та платоспроможності – виявила, що протягом аналізованого періоду відбулося зменшення всіх коефіцієнтів, а саме: коефіцієнта поточної ліквідності на 36,02 %, коефіцієнта швидкої ліквідності на 84,78 %, коефіцієнта абсолютної ліквідності на 70,0 %, а також зниження величини робочого капіталу на 95,02 %. Це свідчить про те, що підприємство має потребу в додаткових фінансових ресурсах, не має можливості для розширення діяльності та нездатне сплати поточні борги.

На основі аналізу показників фінансової стійкості ДП «НАЕК «Енергоатом» можна зробити висновки, що підприємство отримує прибуток, але в той же час воно залежить від позикових коштів. Також було встановлено, що у 2017 р. тип фінансової стійкості – нестійкий, а у 2018–2019 рр. – кризовий, що виник внаслідок зменшення частки власного капіталу на 24 298 295 тис. грн за аналізований період. У такому випадку платоспроможність є мінімальною, тому доцільно провести діагностику банкрутства [5, 6] та вкрай важливо розробити шляхи підвищення фінансової стійкості підприємства. За п'ятифакторною Z-моделлю Е. Альтмана було

встановлено, що ДП «НАЕК «Енергоатом» у 2017 р. мав індекс $Z = 2,08$, що свідчить про середню ймовірність банкрутства, у 2018 р. – $Z = 1,26$, а у 2019 р. – $Z = 1,28$. Рівень ймовірності банкрутства протягом 2018–2019 рр. – дуже високий, що вказує на неефективне управління підприємством, яке має низький рівень фінансового потенціалу, є фінансово нестабільним.

Відповідно до проведених розрахунків доцільно запропонувати шляхи покращення фінансової діяльності ДП «НАЕК «Енергоатом», а саме: примноження суми доходу від основної діяльності, здійснення рефінансування дебіторської заборгованості, мобілізації внутрішніх резервів, пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу, розробка ефективної маркетингової стратегії, покращення виробничого менеджменту, постійне підвищення кваліфікації працівників, інноваційні розробки та прискорення впровадження результатів НТП. Також було зроблено прогноз показників балансу та фінансового результату ДП «НАЕК «Енергоатом» на 2020-2021 рр. і встановлено, що після застосування запропонованих вище заходів можливо досягти збільшення валюти балансу.

Отже, ефективне управління будь-яким підприємством неможливе без визначення ризиків, які можуть негативно вплинути на подальшу його діяльність. Недостатньо лише ідентифікувати загрози, необхідно приймати якісні управлінські рішення, які є основою забезпечення фінансової стабільності і сталого розвитку суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Vasilyeva, T.A., Boronos, V.M. & Humenna, Y. (2020). Formalization of financial risks of industrial enterprises in the context of value management on the basis of VBM-approach. *Visnyk of Sumy State University. Economy series*, 3, 72-83.
2. Shyshova, Yu. H. (2012). Transformation of the financial management system at the enterprise: new tasks and requirements. *Economic space*, 68, 290-300.
3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки» від 14 лютого 2006 р. № 170. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06#Text>
4. Фінансова звітність ДП «НАЕК «Енергоатом» за 2017–2019 рр. (2020). ДП «НАЕК «Енергоатом»: веб-сайт. URL: <https://www.energoatom.com.ua/ua/actvts-16/financial-statements-126>
5. Хринюк, О. С., Бова, В. А. (2018) Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*, 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6121>
6. Швець, Ю. О. (2017). Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на промислових підприємствах. *Вісник Запорізького національного університету*, 2, 36-45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2017_2_7

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФОНДІВ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ І ФОНДІВ ПРЯМИХ ІНВЕСТИЦІЙ

*доцент Рубанов П.М.,
студентка гр.Ф-71 Ляшко О.В.,
Сумський державний університет*

Важливою передумовою розвитку інноваційного бізнесу, малого і середнього підприємництва є наявність розвиненої індустрії фондів венчурного капіталу і фондів прямих інвестицій. Незважаючи на певну схожість і часте ототожнення цих різновидів інституційних інвесторів, існує потреба чітко розмежовувати їх цілі і сфери діяльності, відмінні характеристики тощо. Актуальність дослідження їх відмінностей проявляється як на мікрорівні (для вірного розуміння інвестиційних перспектив бізнесу), так і на макрорівні (для створення і використання більш адекватного механізму стимулювання інновацій і інвестицій).

Незважаючи на те, що поняття «венчурний капітал» (venture capital, VC) і «приватний капітал» (private equity, PE) можуть використовуватися як тотожні, вони є суттєво відмінними за своїм змістовним наповненням, що потрібно враховувати у певних ситуаціях. Зокрема, складності, пов'язані з неточною ідентифікацією цих різновидів інвестицій можуть виникати щодо встановлення конкретних раундів фінансування, враховуючи те, що приватні/прямі інвестиції часто поєднуються з більш пізніми стадіями венчурного інвестування. У випадку здійснення фінансових інвестицій шляхом придбання міноритарного пакету акцій, цей етап повинен ідентифікуватися як стадія/раунд зростання саме прямих інвестицій, а не як стадія венчурного інвестування (КРМГ, 2020).

Венчурні інвестиції потрібно розглядати як окремий випадок прямих інвестицій у компанії, які перебувають на венчурних етапах інвестування і пов'язані з наявністю таких якісних і кількісних ознак (Лапицкая, 2019; РАВИ, 2017; Cumming & Johan, 2009):

якісні ознаки:

– наявність права вето і додаткових прав з корпоративного управління у венчурного інвестора для реалізації ним стратегічної і контролюючої функції з метою зниження його інвестиційних ризиків;

– інвестиції здійснюються через прямі/позабіржові вкладення в акціонерний капітал і інвестор не має обмежень щодо розміру його частки вкладень у капітал компанії;

– інвестиції спрямовуються на розробку і виробництво інноваційних продуктів і технологій, на створення бізнесу на основі нової бізнес-моделі, на відміну від викупу акцій фондами прямих інвестицій у існуючих акціонерів,

що здійснюється з метою розширення бізнесу і підвищення його рентабельності;

– інвестиції у бізнес здійснюються на більш ранній стадії «посіву» або стартапа;

кількісні ознаки:

– більш високий потенціал доходності інвестицій, коли очікувана дохідність проєкта перевищує 15%;

– обсяг інвестицій у кожному окремому раунді не перевищує 100 млн дол. США;

– цільові і фактичні темпи збільшення обсягів реалізації продукції перевищують темпи їх зростання у відповідному сегменті ринку;

– з моменту створення бізнесу у який інвестуються кошти пройшло не більше 5 років для сфери промислових і інформаційно-комунікаційних технологій або не більше 7 років для сектору біо-медичних технологій.

Хоч капітал венчурних фондів, який формується за рахунок інституційних інвесторів, складає, здебільшого, не менше ніж 50 млн дол. США, а часто і перевищує 100 млн дол. США, у процесі диверсифікації інвестицій венчурні фонди вкладають у створювані компанії, як правило, від 1 до 20 мільйонів дол. США. Натомість фонди прямих інвестицій, що інвестують у вже діючі компанії, управляють суттєво більшим капіталом, який може перевищувати 10 млрд доларів [Cumming & Johan, 2009].

Таким чином, венчурний капітал слід розглядати як специфічну форму прямих інвестицій, враховувати його особливості і ознаки для виокремлення та пріоритетного стимулювання інноваційного підприємництва в Україні. Окрім того, ці відмінності потрібно враховувати для виокремлення венчурних інвестицій зі статистичних даних, що надаються асоціаціями венчурних і прямих інвесторів України (UVCA, УАІБ), країн Європи (EBAN, Invest Europe, EVPA, BVCA, SECA тощо), США (NVCA, EVCA) та інших країн.

Список літератури

1. Лапицкая, Л. М. (2019). *Венчурное финансирование: Учеб. пособие*. Минск: БГУ.

2. РАВИ. (2017). *Методология сбора и анализа основных параметров деятельности российских фондов прямых и венчурных инвестиций* (3-е изд.). Retrieved from <http://www.rvca.ru/upload/files/lib/methodology-of-data-collection-and-analysis.pdf>.

3. Cumming, D. J., & Johan, S. A. (2009). *Venture capital and private equity contracting: An international perspective*. Burlington, MA: Elsevier Inc.

4. KPMG. (2020). *Venture Pulse Q3 2020: Global analysis of venture funding*. Retrieved from <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/10/venture-pulse-q3-2020-global.pdf>.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ БІЗНЕСУ

к.е.н., доц. Захаркіна Л.С.

аспірант Новіков В.М.

Сумський державний університет

У сучасних нестабільних умовах соціально-економічного розвитку бізнес потребує нового погляду в управлінні вартістю для її нарощення та максимізації, через постійно зростаючі конкурентні умови ведення господарської діяльності, підвищення ролі біржових інструментів та фондового ринку в цілому. Для цього є важливим якісне інформаційне забезпечення щодо усіх внутрішніх і зовнішніх чинників впливу, застосування дієвих методичних управлінських підходів (Petřiv, 2017).

Метою дослідження є аналіз сучасних науково-методичних підходів управління вартістю бізнесу, а також вивчення можливості їх використання у конкретних умовах.

Як зазначають Томаля Т. С. та Пастушок В. М. (Tomalia et al., 2017) управління вартістю – це процес досягнення намічених стратегічних орієнтирів компанії за рахунок консолідації зусиль менеджерів на ключових вартісних факторах. Лойко В. В. та Калабухова А. В. (Loiko et al., 2015), розуміють словосполучення «управління вартістю» як сукупність методів впливу на фактори внутрішнього середовища бізнес-одиниці, та частково на зовнішні, з метою її стійкого функціонування на ринку та збільшення привабливості серед інвесторів. Вчені пропонують власну методичну систему вартісного управління, що складається з таких етапів: 1. Розробка моделі руху фінансових потоків структурних одиниць компанії, які генерують вартість, та обслуговуючих філій, які не створюють вартості. 2. Формування групи внутрішніх та некерованих зовнішніх факторів, які впливають на зміну вартості та їх включення при розробці стратегічного плану нарощення ринкової вартості. 3. Розробка самої стратегічної карти максимізації вартості. 4. Проведення критичної оцінки вкладу кожного зі структурних підрозділів у зростання вартості. 5. Здійснення, з певним часовим інтервалом, періодичного моніторингу результатів функціонування такої системи вартісного управління шляхом проведення зборів та обговорення наслідків з пошуком подальших шляхів зростання ефективності такої системи (Loiko et al., 2015).

Серед наукових підходів, які дозволяють проводити оцінку та, на її основі, здійснювати ефективний процес управління вартістю бізнесу, відносять дохідний, витратний та ринковий, або порівняльний. Структура таких підходів зображена на рисунку 1.



Рисунок 1. Науково-методичні підходи до оцінки вартості бізнесу (Sotnikov, 2015)

Серед представлених на рисунку 1 науково-методичних підходів зосередимо увагу на дохідному. Коваль І. Ф. виділяє у ньому метод дисконтування потоків грошей оскільки він має свої переваги серед інших. Такий метод є зручним з точки зору вкладання інвестицій у діючий бізнес. Об'єктами оцінки слугують майбутні грошові доходи від використання активів, у які були інвестовані кошти, за рахунок чого інвестори повертають вкладений капітал та отримують додатковий прибуток (Koval, 2017).

Якщо вести мову про витратний підхід, то він більше підходить компаніями, які мають монопольне становище на ринку, а також технологічно складним та унікальним підприємствам (Lukach et al., 2018). На думку Заворотнього Р. І. витратний підхід потребує використання людського ресурсу, що має свої обмеження, оскільки результати оцінки можуть мати недоліки у плані недостатньої об'єктивності у розрахунках (Zavorotnii, 2015).

Порівняльний підхід є корисним з боку оцінки перспектив бізнесу, він має зв'язок з дохідним підходом бо використовується для перевірки результатів, отриманих від його застосування, але є важким у плані перевірки даних (Lukach et al., 2018). У випадку використання порівняльного підходу обов'язковою умовою є наявність підприємства, аналогічного до того, що аналізується. Для більшості компаній, а саме молодих, прибуткових та тих, які мають фінансові труднощі, такий метод є актуальним (Kulbach, 2017).

Окрім дохідного, витратного та ринкового методичного підходу стрімко набуває популярності четвертий метод оцінки вартості, який базується на

опціонних моделях. У цьому підході головним елементом оцінки Куцик В. І., та Явтуховська І. В., визначають права на розроблення та комерційне використання запасів отриманих з корисних копалин, вартість підприємств, які мають критичний фінансовий стан щодо обслуговування зобов'язань та можуть збанкрутувати. Окрім того об'єктом оцінки може бути вартість фірм, які займаються венчурним бізнесом по розробці виключно нового інноваційного продукту та виведення його на ринок. Такий опціонний підхід має свої переваги в тому, що враховує ринкову волатильність та зміну цінкових параметрів, і за рахунок цього сприяє зростанню грошового доходу акціонерів (Kutsyk et al., 2015).

Отже, активне впровадження сучасних управлінських науково-методичних підходів до оцінки вартості бізнесу у комплексі дозволить на вищому рівні провести оцінку підсумків роботи компанії та сформувані підґрунтя для ухвалення стратегічних рішень, спрямованих на максимізацію вартості та інтенсивний розвиток бізнес-середовища.

Список використаних джерел

1. Petriv, I. (2017). Osoblyvosti otsinky vartosti pidpriemstv na osnovi metodu dyskontuvannya hroshovykh potokiv [Features of valuation of enterprises based on the method of discounting cash flows]. *Ekonomichnyi dyskurs – Economic discourse*, 2, 136-144 [in Ukrainian].
2. Tomalia, T.S., & Pastushok, V.M. (2017). Rol intelektualnoho kapitalu u formuvanni vartosti pidpriemstva [The role of intellectual capital in shaping the value of the enterprise]. *Ekonomichni nauky – Economic sciences*, 6, 217-221 [in Ukrainian].
3. Loiko, V.V., & Kalabukhova, A.V. (2015). Otsinka biznesu yak instrument upravlinnia vartistiu pidpriemstva [Business valuation as a tool for managing the value of the enterprise]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal – International scientific journal*, 8, 126-130 [in Ukrainian].
4. Sotnikov, A.V. (2015). Osnovni pidkhody ta metody otsinky vartosti pidpriemstv [Basic approaches and methods of estimating the value of enterprises]. *Visnyk NTU «KhPI» – Bulletin NTU «KhPI»*, 61, 70-73 [in Ukrainian].
5. Koval, I.F. (2017). Otsinka vartosti kompanii: metodychni pidkhody ta zastosuvannya [Valuation of companies: methodological approaches and applications]. *Molodyi vchenyi – Young scientist*, 4, 665-668 [in Ukrainian].
6. Zavorotnii, R.I. (2015). Metodolohiia otsinky vartosti pidpriemstv, shcho перебуvauiut u tryvalii finansovii kryzi [Methodology for estimating the value of enterprises in long-term financial crisis]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 2, 111-126 [in Ukrainian].

7. Lukach, A.M., & Stavvyskyi, O.V. (2018). Metody otsinky rynkovoi vartosti pidpryiemstva v umovakh suchasnoi ekonomichnoi sytuatsii [Methods for estimating the market value of the enterprise in the current economic situation]. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia – Current problems of economics and management*, 12 [in Ukrainian].

8. Kulbach, Yu.O. (2017). Mekhanizm upravlinnia vartistiu pidpryiemstva [Enterprise cost management mechanism]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, 23, 82-86 [in Ukrainian].

9. Kutsyk, V.I., & Yavtukhovska, I.V. (2015). Metody ta pidkhody do otsinky vartosti pidpryiemstva: teoretychnyi aspekt, problemy yikh vykorystannia [Methods and approaches to assessing the value of the enterprise: the theoretical aspect, the problems of their use]. *Ekonomichni nauky – Economic sciences*, 48, 82-87 [in Ukrainian].

КОРОТКИЙ ОГЛЯД РІШЕНЬ ІНТЕРНЕТУ РЕЧЕЙ ДЛЯ СКОРОЧЕННЯ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ

к.е.н., доц. **Захаркіна Л.С.**
аспірант **Охрімчук Є.І.**
Сумський державний університет

ІоТ-технології надають змогу покращувати та структурувати бізнес-процеси. Вони дозволили підняти на новий рівень їх інформативність, виявити вузькі місця, а найголовніше, знизити вплив людського фактору, та помилок, що їм властиві. Для того щоб залишатися у конкурентоспроможній середі, бізнес впроваджує апаратно-програмні комплекси моніторингу, контролю та управління на всіх етапах процесу виконання дій. Дивлячись на специфіку виробництва сільського господарства може здаватися, що дана галузь є досить консервативною, але вона одна з найперших започаткувала використання ІТ-технологій, і, зокрема, Інтернет речей.

За прогнозами експертів з Food and Agriculture Organization of the United Nations до 2050 року населення світу досягне 9,1 мільярда, при цьому значно збільшиться рівень урбанізації населення, та близько 70% населення світу буде мешкати у містах. Через це аналітики прогнозують що для того, щоб прогнудувати це населення необхідно збільшити виробництво їжі на 70%. [1]

Згідно з проведеними дослідженнями, найактивніше застосування ІТ-технології, почалося у польовому землеробстві при вирощуванні зернових культур. За допомогою використання «розумних» пристроїв галузь отримала змогу впровадити «Точне землеробство» - управління продуктивністю посівів з урахуванням змін в середовищі проживання рослин. Завдяки ІТ-технологіям сільгоспвиробники мають можливість вирішити два головних завдання - підвищення врожайності угідь та скорочення витрат на вирощування зернових культур. Але, поки що такі інновації тільки почали набирати свою популярність. Згідно звіту Міністерства сільського господарства США (USDA), середній рівень застосування технологій точного землеробства в країні варіюється від 30% до 50%, у залежності від регіону. Необхідно взяти до уваги, що США одна з провідних країн світу по використанню ІТ-технологій у різних галузях.

Стосовно України, основними користувачами нових технологій є великі агропромислові комплекси, як правило, з приватним капіталом. Так як у господарствах з невеликими фермами використання сучасних технологій не є настільки критично важливим, через можливість власноруч керувати та відслідковувати всі процеси виробництва. Тож, які можливості відкриває Інтернет речей для агросфери. За допомогою пристроїв та датчиків можна

впливати майже на всі процеси виробництва сільгосппродукції. IoT насправді вже давно використовується в сільському господарстві у вигляді безлічі різноманітних датчиків на сільгосптехніці (GPS трекер для техніки та водія, датчики рівня палива), у полях (метеостанції, датчики вологості і температури ґрунту), господарства (відеокамери) і т.д. Весь цей масив даних, який зчитується з вище перерахованих пристроїв успішно обробляється сервером і виводить керівнику або оператору інформацію у вигляді готових різноманітних звітів. Фермери користуючись постійно зростаючими масивами даних від розумного обладнання та датчиків, технологіями для обміну інформацією зможуть моніторити всі цікаві аспекти діяльності своїх господарств, та отримувати інформацію про стан здоров'я рослин, рівень вологості ґрунту, готовність урожаю до збору і т.д.

Щодо рівня опанування цих технологій в Україні, то можна сказати що зараз у більшості ми знаходимося лише на рівні установки датчиків для моніторингу певних процесів, і це не через недостатній рівень освоєння технологій, а через їх нерентабельність. Враховуючи низький рівень цін та зарплат поки що більш вигідним є залучення людських ресурсів. Також в Україні часто зустрічається проблема розкрадання обладнання, люди у зв'язку зі складною економічною ситуацією і менталітетом намагаються розжитися за рахунок чужого майна, яке погано охороняється, через що ідея з використанням дороговартісного обладнання стає досить ризиковою. Хоча для таких випадків також передбачено використання спеціальних попереджуючих датчиків IoT.

Але наразі головними перешкодами використання «розумних» пристроїв в агросекторі України, крім фінансової складової та кібербезпеки є недостатній розвиток інфраструктури та покриття бездротового зв'язку 3G / 4G, а також досить велика енергоємність існуючих технологій. Більшість з цих рішень на даний момент, враховуючи їх дороговизну скоріше підходять для передових країн світу, чим для агросектору, орієнтованого на український ринок, але ця проблема може зникнути по мірі поширення IoT, так як з розвитком будь-які технології стають більш доступними, надійними та простими у використанні.

Тож цей матеріал лише демонструє верхівку айсберга – використання технологій Інтернету речей для вирощування сільгоспкультур, проблеми та перспективи її застосування у реаліях України. Наразі існуючі варіації технологій вже активно використовуються на практиці, але через низку проблем використання дороговартісного обладнання українськими фермерами є збитковим.

Список використаних джерел

1. Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2009). *How to Feed the World in 2050*. Rome, FAO High-Level Expert Forum.

МІЖНАРОДНІ ГРАНТОВІ ПРОЄКТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ГРОМАД

к.е.н., доцент **Захаркіна Л.С.**
студентка гр. ЕН-92/3ф **Чухно Р. Ю.**
Сумський державний університет

В умовах розвитку фінансової децентралізації в Україні на перший план виходять питання забезпечення фінансової самодостатності місцевих бюджетів. Саме дотримання фінансової самодостатності є необхідною передумовою стабільного розвитку території та забезпечення її фінансової безпеки. Однак соціально-економічний розвиток місцевих громад, особливо у періоди таких викликів як пандемія COVID-19, вимагає пошуку нових підходів до формування дохідної бази місцевих бюджетів.

Процес децентралізації в Україні був направлений на створення дієвих органів місцевого самоврядування, мета діяльності яких була спрямована на сталий розвиток своїх територій, створення власної ефективної податкової бази, забезпечення функціонування надійних Центрів надання адміністративних послуг, результативного використання коштів місцевих бюджетів та зростання рівня благополуччя громадян кожної територіальної одиниці. Зі змінами в законодавстві України органи місцевого самоврядування отримали більше повноважень у прийнятті рішень щодо формування та виконання місцевих бюджетів. За рахунок передачі певних видів податків із державного бюджету, розширення бази оподаткування податку на нерухоме майно та інших податків і зборів, надання прав встановлення ставок на місцеві податки і збори та визначення пільг щодо їх сплати органи місцевого самоврядування змогли досягти розширення джерел дохідної частини місцевих бюджетів, що призвело до зростання їх фінансової незалежності.

Згідно із законодавством України органи місцевого самоврядування для розвитку своїх територій можуть використовувати власні та залучені ресурси. Нині переважна більшість місцевих громад визнані неспроможними забезпечувати свої потреби власними ресурсами, тому місцевим бюджетам надається визначений перелік трансфертів. Незважаючи на те, наскільки громада самодостатня завжди виникають такі питання, які без підтримки держави, інших фінансових установ та неурядових організацій складно вирішити лише за рахунок коштів власного бюджету. Це може бути фінансування соціальних та економічних потреб, розробка та впровадження проєктів інвестиційної привабливості, впровадження енерго- та ресурсоощадних технологій, організація ЦНАП, забудови та благоустрою населених пунктів та інше. Як показує практика, ці питання місцевого

значення можуть успішно вирішуватися за рахунок коштів закордонних донорів, які пропонують свою підтримку для активізації процесів розвитку місцевих територій та подолання нагальних проблем (Уманець, Л.В., 2018). Особливої актуальності набуло це питання і під впливом економічних наслідків пандемії COVID-19.

«У багатьох країнах одним із завдань органів місцевого самоврядування є організація пошуку позабюджетних джерел фінансування та налагодження співпраці з різноманітними фондами та грантовими програмами. Враховуючи обмеженість бюджетних коштів, та наявність великої кількості невирішених проблем в місцевих громадах, одним із напрямків діяльності органів місцевого самоврядування в Україні мала б бути робота, спрямована на пошук позабюджетних джерел» (Кульчій, І., 2020). Гранти є найбільш поширеною формою фінансування проєктів міжнародними організаціями і відкривають нові можливості для розвитку територіальних громад. «Грант – цільова фінансова допомога, яка надається на безоплатній і безповоротній основі для ведення певної діяльності чи проведення якогось заходу» (Кириленко, О.П., та ін., 2015). Грантові кошти, зазвичай, надаються на основі проведення конкурсів. Головною проблемою для успіху на таких конкурсах є підготовка проєктної заявки відповідно до вимог грантодавця.

На сьогоднішній день в Україні працює велика кількість донорських міжнародних фінансових організацій, які надають гранти на реалізацію проєктів розвитку інфраструктури, фінансування реформ децентралізації та місцевого розвитку, серед них такі:

- програма «U-LEAD з Європою» робить внесок у створення багаторівневої системи управління, яка є прозорою, підзвітною та реагує на потреби громадян;

- проєкт «Гендерне бюджетування в Україні» (ГОБ) здійснюється з метою підтримки Міністерства фінансів України в процесі впровадження гендерно орієнтованого бюджетування в Україні;

- проєкт «Підтримка децентралізації в Україні – Фаза II» (SKL) здійснюється з метою надання допомоги у впровадженні реформи децентралізації влади та забезпечення її довгострокового впливу шляхом вдосконалення місцевого самоврядування та надання послуг (Сайт «Децентралізація. Міжнародна співпраця»);

- проєкт USAID «Підтримка організацій-лідерів у протидії корупції в Україні «Взаємодія!»» направлений допомогти Україні подолати корупцію та підвищити рівень відповідальності та прозорості врядування в Україні;

- Фінсько-український трастовий фонд забезпечує грантове фінансування для стимулювання співпраці двох країн у сферах енергоефективності та відновлюваної енергетики;

- Європейський фонд для Південно-Східної Європи (EFSE) сприяє економічному розвитку шляхом додаткового сталого фінансування насамперед мікро- та малих підприємств та приватних господарств;
- грантова допомога по проєктах людської безпеки програми «Кусаноне» надається неурядовим організаціям, лікарням, початковим школам, науково-досліджувальним інститутам та іншим неприбутковим організаціям з метою надання допомоги задля здійснення проєктів їх розвитку;
- гранти від Міністерства закордонних справ Естонії. Мета гранту швидко реагувати на короткострокові потреби в пріоритетних країнах і підвищити потенціал їх урядових та муніципальних установ, а також неурядових організацій і фондів, що діють в громадських інтересах (Сайт Херсонської Обласної Державної Адміністрації);
- конкурс секторальноцільових грантів від РАСТ. Метою програми є підвищення обізнаності та рівня участі громадян у громадській діяльності на національному, регіональному та місцевому рівнях (Сайт «Ресурсного центру ГУРТ»).

Місцеві громади на даний момент мають достатньо можливостей для самостійної розробки власних програм розвитку і здійснення пошуку додаткових джерел фінансування серед діючих в Україні міжнародних фінансових донорських організацій, які дадуть змогу забезпечити розвиток територій та самодостатність місцевих бюджетів.

Список використаної літератури

1. Уманець, Л.В. (2018). Міжнародні проєкти як інструмент сприяння розвитку територіальних громад. *Облік і фінанси*, 3, 140-145.
2. Кульчій, І. (2020). Міжнародні гранти як фінансовий інструмент розвитку територіальних громад. *Актуальні проблеми менеджменту та публічного управління в умовах інноваційного розвитку економіки* : Матеріали доповідей Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференція з міжнародною участю. (Ч.1), (с.109-111). Тернопіль: ТНЕУ.
3. Кириленко, О.П., Малиняк, Б.С., Письменний, В.В., Русін, В.М. (2015). *Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади*. Київ: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ».
4. Сайт «Децентралізація. Міжнародна співпраця». *donors.decentralization.gov.ua*. Отримано з <https://donors.decentralization.gov.ua/projects>
5. Сайт Херсонської Обласної Державної Адміністрації. *khoda.gov.ua*. Отримано з <https://khoda.gov.ua/aktualn%D1%96-granti-ta-konkursi-dlja-gromad-na-2021-r%D1%96k>
6. Сайт «Ресурсного центру ГУРТ». *gurt.org.ua* Отримано з <https://gurt.org.ua/news/grants/58136/>

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЯГНЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ДОСВІД КРАЇН ЄС

Ілляшенко К.В., доц., к.е.н.

Півень Вл., студент,

Сумський державний університет

Раціональне та ефективне використання наявних ресурсів сприяє досягненню цілей сталого розвитку. Споживаючи енергоносії більш ефективно, можна не тільки зменшити плату за комунальні послуги, а й захистити навколишнє середовище, спинити темп кліматичних змін, покращити якість життя (Soogemans et al., 2019). У макроекономічному контексті це дозволить зменшити залежність від імпортованих поставок нафти та газу. Для досягнення цих цілей варто забезпечити раціональність та оптимальність використання енергоносіїв на всьому їх життєвому циклі: від виробництва до кінцевого споживання.

Європейський Союз – одна з провідних світових інтеграційних організацій, що у своїй енергетичній політиці ставить ряд амбітних цілей. Так, було ухвалено Європейський зелений курс – стратегічний документ, що передбачає засади енергетичної політики ЄС (зокрема, у напрямку енергоефективності) і ставить за мету – перетворити Європу на перший вуглецево-нейтральний континент до 2050 року (Tiutiunyk et al., 2016).

Енергоефективна політика ЄС будується на таких базових засадах: енергоефективні будівлі, когенерація енергії, зменшення використання енергоресурсів домогосподарствами та підприємствами, збільшення частки відновлювальної енергетики в загальній структурі споживання, фінансово-економічних інвестицій у зазначені заходи, економічне мислення громадян Європейського Союзу (Huseynov et al., 2021).

Так, важливими є заходи щодо впровадження будівель з практично нульовим використанням енергії. Інноваційні технології конструювання, а також використання сестейнових матеріалів при реновації будівель є ключовими для досягнення цієї мети.

Зменшення використання енергоресурсів домогосподарствами та підприємствами грає важливу роль в амбіції ЄС стати чистою та вуглецево-нейтральною економікою до 2050 року. У домогосподарствах Європейського Союзу на опалення і гарячу воду йде 79% загального енергоспоживання, відповідно до деяких досліджень (Gökgöz et al., 2018). Охолодження повітря займає невелику частку в загальній системі, але попит на нього з боку домогосподарств та бізнесу (особливо, харчової промисловості) в літні місяці традиційно зростає. У промисловості 70,6% енергії йде на забезпечення

теплом промислових процесів, 26,7% - на освітлення та інші електричні процеси та 2,7% на охолодження. Відповідно до даних Євростату за 2019 р., приблизно 75% енергії, що витрачається на опалення та охолодження, генерується з традиційних джерел енергії, а 22% - з відновлювальної енергії. Для того, щоб виконати європейські кліматичні та енергетичні цілі, має знизити енергоспоживання й, відповідно, використання енергоносіїв.

Важливим напрямком досягнення енергоефективності в контексті цілей сталого розвитку є когенерація енергії – це одночасне виробництво як електроенергії, так і корисного тепла. На підприємстві, що генерує електричну енергію, теплова енергія, що виділяється, іде в навколишнє середовище, зокрема через охолоджувальні установки. У спеціальних когенераційних підприємствах, таке «зайве» тепло йде на опалення потреб домогосподарств, підприємств та організацій. Варто зауважити, що когенераційні підприємства можуть досягати 90% рівня енергоефективності, а невеликі установки можуть стати рятівним колом для віддалених населених пунктів чи територій, де встановлення повноцінних електростанцій є високим у вартості (Shove, 2018).

Неможливо забезпечити енергоефективність без суттєвих фінансових інвестицій. Так, у Європейському Союзі існують різні способи таких капіталовкладень. Серед найбільших можна виокремити: Європейські структурні та інвестиційні фонди, Європейський фонд зі стратегічних інвестицій. Значні суми позик на енергоефективність забезпечує і Європейський банк реконструкції та розвитку. Найбільше уваги приділяється енергоефективності будівель, зокрема через прямі дотації з бюджету країн ЄС.

Особливу роль у досягненні енергоефективності відіграє економічний тип мислення громадян. Цю особливість важко дослідити, але її обов'язково потрібно враховувати. Як відомо, температура в оселях європейців взимку коливається в районі 16°-19°, хоча рівень купівельної спроможності більшості європейців дозволяє сплачувати за вищий рівень опалення (Ілляшенко, 2020).

Таким чином, країни-члени ЄС демонструють якісний приклад у досягненні енергетичної ефективності, що може бути використаний нашою державою при розробці та імплементації відповідних стратегій.

Список використаних джерел

1. Cooremans, C., & Schönerberger, A. (2019). Energy management: A key driver of energy-efficiency investment?. *Journal of Cleaner Production*, 230, 264-275.

2. Gökgöz, F., & Güvercin, M. T. (2018). Energy security and renewable energy efficiency in EU. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 96, 226-239.

3. Shove, E. (2018). What is wrong with energy efficiency?. *Building Research & Information*, 46(7), 779-789.

4. Ілляшенко К.В. Сучасні проблеми та інноваційні методи управління енергоефективністю ЖКГ в контексті посилення енергетичної безпеки держави/ К.В.Ілляшенко, Т.О. Ілляшенко, О.В. Товстуха// Траєкторії формування національної інноваційної стратегії забезпечення економічної безпеки України [Електронний ресурс]: монографія /; за заг. ред. Л. С. Захаркіної. — Електронне видання каф.

Фінансів і підприємництва. — Суми : СумДУ, 2020. — С. 133-146.

5. Tiutiunyk, I. V. & Humenna, Yu. G. (2016). Financing of eco-oriented Projects: theory and practice. Managing economic growth: marketing, management, and innovations. *Prague: Prague Institute for Qualification Enhancement*, 428-440.

6. Huseynov, I. A., Illiashenko, T., & Petroke, I. (2021). Management of Innovation Development: Critical Evaluation of the International Economic Relations. *Marketing and Management of Innovations*, 1, 266-277. <http://doi.org/10.21272/mmi.2021.1-20>

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

аспірантка **Стороженко Н.О.**,
к. е. н., доцент **Антонюк Н.А.**
Сумський державний університет

На сьогодні Україна йде шляхом децентралізації владних повноважень органам місцевого самоврядування. Реформа бере початок з 2014 року і за цей період створено 1469 територіальних громад. Основним її завданням є забезпечення економічного розвитку кожної окремої території, тому фінансова децентралізація виступає важливою умовою успішної децентралізації державних функцій.

Перші успіхи реформи очевидні: вже на кінець першого її етапу (2014-2019 рр.) в державі місцеві бюджети зросли в цілому на 206,4 млрд грн. станом на 2019 рік в порівнянні з 2014 роком.[1]

Також, варто зазначити, що завдяки внесенню змін до Бюджетного та Податкового кодексів відбулися зміни у структурі бюджетної системи та у повноваженнях органів місцевого самоврядування, відповідно до яких місцеві бюджети територіальних громад отримують пряме фінансування з Державного бюджету у вигляді міжбюджетних трансфертів, в тому числі на освіту та медицину. Зокрема, субвенція з державного бюджету є основним джерелом фінансування первинної медичної допомоги та шкіл.

Окрім трансфертів, місцеві бюджети наповнюються завдяки надходженням від діяльності промислових підприємств та за рахунок податків та зборів. Тому важливим завданням стає зміцнення ресурсної бази органів місцевого самоврядування, створення системи нових джерел їх наповнення та удосконалення управління фінансовими потоками.

Очевидно, що запроваджені зміни позитивно впливають на процес економічного розвитку країни та розвиток і збалансування бюджетів місцевого самоврядування. Зокрема, за 2020 рік фактичні надходження до зведеного бюджету Сумської області становлять 12 397,8 млн. грн.[2], в порівнянні з 2 877,03 млн. грн. за 2014 рік, що в 4,3 рази більше. Також місцевими ОТГ області за 2020 рік було отримано дохід від органів державного управління у сумі 5 046,2 млн. грн. Розподіл за видами надходжень від органів державного управління представлено на рис. 1.

Зокрема, освітня субвенція з державного бюджету для Сумської області в 2020 році складала 77,4 млн. грн. Також отримано медичну субвенцію у сумі 108,2 млн. грн. та субвенцію на фінансове забезпечення будівництва, реконструкцію, ремонт та утримання автомобільних доріг - 63,1 млн. грн.

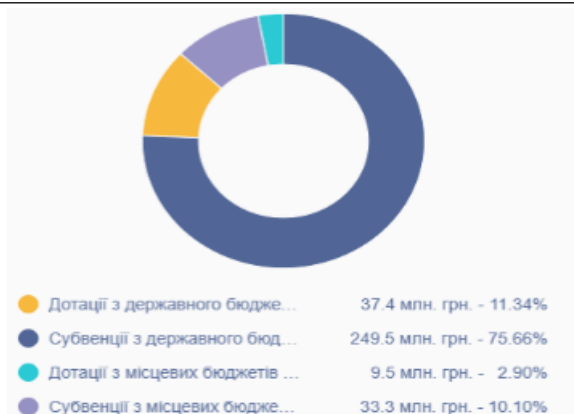


Рисунок 1. Структура офіційних трансфертів від органів державного управління у розрізі доходів до зведеного бюджету Сумської області за 2020 рік

Фінансова децентралізація надала ОТГ нові перспективи, наявність власних доходів формує їх економічну незалежність та дозволяє розвивати фінансовий потенціал територій, що, безперечно, розширює можливості органів місцевого самоврядування у задоволенні потреб населення. Проте, проблемним залишається питання, що попри надану самостійність, об'єднані територіальні громади залежать від наявності доходів від органів державного управління у вигляді дотацій та субвенцій.

Тому, слід зазначити, що розвиток та реформування місцевого самоврядування потребує більш детального вивчення необхідних завдань, що перед ним постають. Особливо гостро постає це питання на сучасному етапі трансформації системи державного управління. Зокрема, актуальним залишається питання удосконалення системи управління місцевими фінансами. Також, потребує удосконалення існуюча нормативно-правова база. Тому, на нашу думку, в подальшому, найбільшу актуальність становитимуть дослідження перспективи розвитку системи місцевих фінансів в умовах децентралізаційних перетворень.

Список літератури:

1. Децентралізація в Україні. (2014). Про реформу (2021, квітень 23). Відновлено з <https://decentralization.gov.ua/about>
2. Державний веб-портал бюджету для громадян. (2018). Зведений бюджет Сумської області (2021, квітень 23). Відновлено з <https://openbudget.gov.ua/local-budget/18000000000/info/indicators?year=2020&month=12>

ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

*к.е.н., доцент Рябушка Л. Б.
студентка Пантюшенко Е. І.
Сумський державний університет*

Нинішній розмах ринкової економіки вимагає результативного функціонування фінансової системи. Важливим джерелом фінансування економіки є один з провідних елементів фінансової системи держави – фінансовий ринок. У розвитку фінансового ринку дуже важливу частину займають саме банківські установи. На сьогодні банки задовольняють всі сфери ринкової економіки та здійснюють грошово-кредитні операції. Головна роль банків на фінансовому ринку – це мобілізувати тимчасово вільні грошові кошти та перерозподіляти накопичені ресурси для забезпечення безперебійного обігу капіталу економіки. Таким чином, дослідження діяльності банків на ринку фінансових послуг України є актуальним питанням на сьогодні.

У сучасній економічній літературі існує безліч підходів щодо визначення поняття «ринку фінансових послуг», на наш погляд, ринок фінансових послуг – це система економічних та правових взаємовідносин, які пов'язані із перерозподілом тимчасово вільних коштів між домашніми господарствами, фінансовими та не фінансовими організаціями, некомерційними підприємствами та державою шляхом взаємодії пропозиції та попиту на фінансові ресурси. Він призначений для операцій між покупцями та продавцями цих ресурсів.

Нині склалася така ситуація, що банківський сектор на теперішньому ринку фінансових послуг переважає над усіма іншими сегментами фінансового ринку. Роками небанківські фінансові посередники не були в центрі уваги суспільства у порівнянні з банками, які в Україні є більш розвиненими та більшими за масштабом. Банкоцентричний характер фінансового ринку в Україні показується в тому, що станом на 1 січня 2020 року, 75 операційних банків контролювали сукупні активи, які становили 1 983 млрд. грн., що в 7 разів перевищує 278 млрд. грн. активів 2136 небанківських фінансових посередників. Водночас банківський сектор домінує як за сумою сформованих активів, так і за різноманітністю і кількістю фінансових послуг.

У банківській практиці часто оцінюють стан ринку банківських послуг за визначенням обсягів таких значущих його сегментів, як кредитний та депозитний ринки. Банки розширили свій кредитний портфель. Його зростання в 2020 році склало 6%. Водночас обсяг кредитів юридичним особам зріс на 6,6%, а фізичним особам – на 4,3%. І це, попри досить високі

ставки. За даними НБУ, середні процентні ставки за кредитами фіз. особам становлять від 30% до 36,5% на рік. Процентні ставки за гривневі позики юридичним особам становлять від 7,3% до 14,2% на рік, а за іноземними валютами – від 4,7% до 6,5% на рік. Також зріс і депозитний портфель банків на 2020 рік. Кількість клієнтських коштів, розміщених у банках, зросла на 25,6%. Кошти юридичних осіб зросли майже на 30%, а фізичних осіб – на 23,6%. Тому, забезпечення безперервного банківського фінансування реального сектору економіки має особливе значення на сьогодні для соціально-економічного розвитку України.

На вітчизняному фінансовому ринку є безліч проблем, серед яких можна виділити такі, які безпосередньо пов'язані з недостатньо ефективною діяльністю фінансового сектора держави, незначним рівнем фінансової грамотності та обізнаності споживачів фінансових послуг стосовно особливостей функціонування фінансових установ та шляхів отримання потрібних фінансових послуг, а також відсутністю довіри громадськості до фінансових посередників, та відсутністю достатньої практики ринкових відносин.

Найбільш актуальною проблемою для банківського сектору України є проблема обмеженості капіталу банків. За винятком цього, банківська система стикається з недостатньо розвиненими ринками використання ресурсів та обмеженого банківського інструментарію. Тому банки переважно завдяки найбільш ризикованому сегменту, тобто кредитуванню, змушені збільшувати свою операційну діяльність.

У період 2015-2018 років НБУ вжив низку заходів у сфері грошово-кредитної політики та валютного регулювання для вирішення проблем у банківській системі та після кризового відновлення економіки, що сприяло певній стабільності банків. Все таки на сьогоднішній день існують все таки значні загрози та виклики, які пов'язані з тим, що банківський сектор є недостатньо капіталізованим та вразливим до незначних потрясінь та подальшого збільшення недіючих кредитів (державні банки за 2020 рік списали 30,6 млрд. грн. та 3,1 млрд. у доларовому еквіваленті в іноземній валюті зарезервованої заборгованості).

Також існувала ще політична криза з 2014 року і воєнні дії на Сході, які спричинили нову кризу в економіці країни та і в банківському секторі. Потім розпочалася фаза кредитного стиснення зі швидкою девальвацією національної валюти, відтоку капіталу з банків, і як наслідок їх банкрутства.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що в даній ситуації банки не мають конкурентів на фінансовому ринку і фактично вони є монополістами на ринку фінансових послуг, що на нашу думку, не досить позитивно впливає на розвиток фінансового ринку та недостатньо забезпечує реальний сектор економіки та населення країни фінансовими ресурсами.

Разом з тим, слід зазначити, що зростаюча роль банківської системи в соціально-економічних процесах України, нові умови функціонування фінансового ринку, поява нових кредитних інструментів та технологій на кредитному ринку, вимагають вивчення ряду проблемних питань теоретичного та практичного характеру, пов'язаних з банківською діяльністю на фінансовому ринку.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЯХ

*науковий керівник к.е.н., доцент Антонюк. Н. А.,
студент Мальцева А. С.,
студент Шалда А. А.,
студент Шаповал О. Б.
Сумський державний університет*

З початком активного розвитку сучасної економіки в Україні актуальним постає питання щодо участі інвестицій в функціонуванні ринкових відносин, від яких залежить ефективно забезпечення життєдіяльності та розвитку економіки на будь-якому рівні.

Обсяги інвестицій, що надходять в економіку країни значно характеризуються рівнем її інвестиційного потенціалу, тобто здатністю до формування ресурсів, їх ефективного використання та збільшення. Саме тому дослідження процесів формування та ефективного використання інвестиційного потенціалу національної економіки має важливе значення, особливо зважаючи на нестабільність ринкових умов.

В Україні наразі є значний інвестиційний потенціал у сільськогосподарській сфері (родючі чорноземи, відповідний клімат для вирощування сільськогосподарських культур). Сільське господарство зберігатиме привабливість для світових інвесторів, які прагнуть розширити свій бізнес та вирішити питання продовольчої безпеки. Україна має досить потужний рівень розвитку наукової сфери, розвинена багатогалузева промисловість та інфраструктура в цілому. Також Україна посідає провідне місце із наявності недорогої кваліфікованої робочої сили.

Проте існує низка системних проблем, що потребують невідкладного вирішення та формують ризики для подальшого економічного зростання в сфері інвестицій. Однією з основних серед них, на нашу думку, є незадовільний стан основних засобів, ступінь зношеності яких невпинно зростає із року в рік. Це засвідчує необхідність суттєвих капітальних інвестицій в оновлення та модернізацію матеріально-технічної бази вітчизняних підприємств, зокрема, та економіки країни в цілому.

Також поряд з цим, слід виокремити ще ряд факторів, які негативно відображаються в інвестиційному підґрунті:

- нестійка та мінлива стратегія економічної політики;
- вузьконаправленість державних підприємств, що підпадають під процес приватизації;
- недостатнє фінансування суб'єктів економічних відносин, у тому числі й іноземних інвесторів;

- нерівномірність економічних прав і свобод у здійсненні фінансово-економічної діяльності;
- заплутаність податкової системи, а як результат – суттєве податкове навантаження;
- відсутність позитивної інвестиційної історії.

Інвестиційна діяльність в Україні гальмується також за рахунок підвищення масштабів тіньової економіки, що викликане надмірним податковим навантаженням. З розвитком інструментів фондового ринку залучення тіньових доходів домогосподарств в інвестиційний процес практично унеможливується.

Також перешкодою в притоці іноземних інвестицій є політична нестабільність, недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої і соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення. Не менш важливою причиною відпливу інвестицій постає хабарництво, через яке у світі формується негативне ставлення до нашої держави, що відносить її до групи країн з найбільшим інвестиційним ризиком.

Найбільш актуальною проблемою сьогодення є світова пандемія. Обмеження подорожей, введення карантину та соціальне дистанціювання вимагають від компаній припинення чи зміни способу ведення бізнесу. Також це негативно вплинуло на поточний економічний та інвестиційний цикл. Зокрема багато коштів спрямовується на підтримку хворих, закупівлі вакцини та медичного обладнання. Через карантин не можуть функціонувати у звичайній діяльності підприємства, зачиняються всі будівлі, що надають послуги чи просто здійснюють торгівлю діяльність. Також через тривалу напружену геополітичну ситуацію в країні ми й бачимо, що капітальні інвестиції майже не збільшилися, а становище української економіки є критичним.

Як ми вже відмітили, загальним негативним аспектом для української економіки є 2020 рік. Саме в цьому році рівень інвестування скоротився на 5% відповідно до 2016 року й становив всього 10%. На жаль, кількість інвестицій за регіонами та в цілому по Україні значно скоротилися [1].

Однак, як не дивно, ймовірно, COVID матиме й довгостроковий позитивний ефект для українського інвестування. Двома основними галузями України, які будуть найбільш привабливими для інвесторів виступають сільське господарство та ІТ, що мотивується тяжінням до продовольчої безпеки та процесом росту дієвого онлайн бізнесу [2].

У 2020 році одним із лідерів по кількості залучених інвестицій від держави є столиця України м. Київ. Безсумнівно, Київ є важливим фінансово-промисловим центром, тому вважається за необхідним вкладення коштів саме в цей регіон. Саме тут зосереджені найбільші фінансові установи та

підприємства, що підтримують національну економіку й цим самим приваблюють інвесторів.

За останні десятиліття кон'юнктура світового ринку стала дуже залежною від Китаю, проте з появою пандемії багатьом провідним країнам довелося переглянути питання щодо ланцюгу поставок, що надало українським компаніям унікальну можливість диверсифікувати ряд поставчань у таких галузях виробництва як фармацевтична, автомобільна та промислова.

Тож переглянувши позитивні та негативні аспекти сучасної сфери інвестицій, ми пропонуємо такі шляхи оптимізації інвестиційного потенціалу:

- обмеження втручання урядовців у господарські процеси;
- спрощення процесів організації бізнесу, в тому числі й оподаткування;
- наголошення на проблемах врегулювання державного боргу;
- забезпечення захисту прав інтелектуальної власності;
- необхідність підвищення рівня прозорості банківської системи й запобігання банкрутства банківських установ тощо.

Крім цього, одним із можливих шляхів зміцнення економічної ситуації в Україні є іноземні інвестиційні вклади. Однак залучення іноземних інвестицій до державної економіки в реаліях серйозної фінансової недостатності, тобто дефіциту – дуже важливе питання. На жаль, відсутність гарантій та правових засад спричинює зменшення на ринку таких суб'єктів, як іноземні інвестори. Таким чином, утворення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів залежить від продуктивних дій держави, які спрямовуються на переверот політичного, економічного та правового спрямування в країні, що призводитиме до приросту іноземного капіталу та дозволить підвищити конкурентні позиції національної економіки на міжнародному ринку. Перспективами подальших розвідок у даному напрямі є дослідження зарубіжного досвіду регулювання інвестиційної діяльності та з залучення іноземних інвестицій в національну економіку.

У висновку можемо сказати, що на сьогоднішній день українська економіка є несприятливою для залучення інвестиційних коштів. Високий податкове навантаження, зростання тіньового сектору економіки, недосконалість законодавства – все це призводить до падіння інвестицій та інвестиційного потенціалу регіонів України. Одним із існуючих шляхів покращення економіки є залучення іноземних інвестицій, що відіграють надзвичайно важливу роль. Однак в довгостроковій перспективі не варто спиратися виключно на них, адже орієнтованість саме на допомогу ззовні призводить до екстенсивного використання існуючих ресурсів.

Для забезпечення життєдіяльності, формування та нарощення виробничого потенціалу, регіони повинні напрацьовувати свої фінансові ресурси, що й призведе до поліпшення стану їх інвестиційного потенціалу.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>
2. Телюк П. Український ринок інвестицій: тенденції та перспективи на 2020 рік та майбутнє / П. Телюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sk.ua/uk/publications-uk/investicii-2020/>

РОЛЬ ФІСКАЛЬНИХ РИЗИКІВ У РЕГУЛЮВАННІ ПОКАЗНИКІВ БЮДЖЕТУ

*к.е.н., доцент Рябушка Л.Б.,
студентка Павленко І.М.
Сумський державний університет*

Фіскальний ризик став предметом все більшої уваги протягом останніх двох десятиліть. Фінансові кризи 1998, 2008 та 2014 років, показали, що навіть очевидно надійні бюджетні та боргові позиції можуть бути схильні до великих прихованих ризиків позабюджетних фондів, або позабалансової фіскальної діяльності та неявних зобов'язань. Загострення проблем потребує удосконалення фіскальної політики у сфері ідентифікації фіскальних ризиків, адже вони відносяться до дієвого макроекономічного регулювання. Фіскальні ризики слід розуміти як фактори та чинники, які можуть спричинити відхилення доходів, видатків, боргу та дефіциту як державного так і місцевого бюджету від за планових показників, а також штрафних санкцій або непередбачуваних надходжень у сфері фіскальної політики.

Важливе значення для оцінювання фіскальних ризиків є аналіз бюджетоутворюючих податків. Тому об'єктивність аналізу саме податкових надходжень бюджету є підґрунтям імовірності ідентифікації фіскальних ризиків. Проведений аналіз показників Державного бюджету за 2016-2020 роки на основі відхилень фактичних даних від запланованих показав наступні результати. У дохідній частині податкові надходження мали перевищення фактичних значень від запланованих з 2016-2018 рр. та у 2020 році, що дозволяє позитивно оцінити фіскальні ризики для бюджету з відхиленням на початок періоду 12,97% та на кінець аналізованого періоду з 3,01% (зокрема по надходження податків на доходи та внутрішніх податків на товари та послуги). З 2019-2020 рр. відбулося недовиконання податкових надходжень, що свідчить про негативний вплив фіскальних ризиків (пандемія COVID – 19, спад економіки, зростання безробіття, інфляції тощо).

У неподаткових надходженнях Державного бюджету доходи від власності та підприємницької діяльності демонстрували негативну динаміку з відхиленням на 2016 рік (-84,89%). На 2018 рік спостерігалось значне перевищення фактичних значень на 104,70%, але у наступних періодах знову відбувається спад, що свідчить про нестабільну економічну ситуацію в країні та недофінансування бюджету. На початок аналізованого періоду власні надходження бюджетних установ мали позитивну динаміку з відхиленням 19,68%, а найбільш негативні відхилення спостерігались у 2017 році (-17,38%). Адміністративні збори та платежі майже за весь аналізований період стабільно йшли з позитивними значеннями, але на 2020 рік також було

недовиконання надходжень. За весь аналізований період фіскальні ризики оцінено у межах (-44,74%). Особливо зменшилися надходження від орендної плати за користування майном бюджетних установ. Виконання офіційних трансфертів мали негативні відхилення на 2016 рік (-64,11%), але з 2017 року спостерігалось різке їх зростання на 258,55%, і це пояснюється фактичним надходженням бюджетних коштів до цільового фонду для забезпечення оборони і безпеки держави.

Доходи від операцій з капіталом мали нестабільні надходження. Так, найбільше зростання цього показника було на 2018 рік до 38,80%, за рахунок продажу землі та нематеріальних активів. У 2019-2020 рр. відбувалось постійне недовиконання Державного бюджету за вказаними показниками.

У видатковій частині Державного бюджету капітальні та поточні видатки мали перевищення запланованих значень від фактичних. На початок аналізованого періоду капітальні видатки демонстрували відхилення (-26,08%), найменш негативне відхилення спостерігалось у 2020 році (-15,79%). Зокрема, відбувалося не використання видатків на капітальне будівництво, ремонт та реконструкцію житлових приміщень, а також пам'яток культури.

У поточних видатках Державного бюджету видатки на використання товарів і послуг мали найбільш негативне відхилення у 2016 році (-11,10%), найменше відхилення значень простежується на 2018 рік (-5,47%). За весь аналізований період видатки на соціальне забезпечення та на оплату праці і нарахування на заробітну плату суттєвого відхилення не мали, що є позитивним моментом для економіки в цілому. Обслуговування боргових зобов'язань демонструють нестабільну динаміку. Так, найбільше відхилення цього показника було на 2020 рік до (-11,73%), проте на початок аналізованого періоду фактичні значення майже дорівнювали плановим з відхиленням до (-0,60%). Поточні трансферти мали найбільш відхилення на 2019 рік (-3,62%), за рахунок недостатності коштів для допомоги підприємствам, установам, урядам іноземних держав та іншим органам державного управління.

Для України залишається актуальне питання оцінювання фіскальних ризиків. Умови економічної невизначеності призводять до створення суттєвих фіскальних ризиків та їх об'єктивного впливу на показники Державного бюджету. Необхідність створення якісної системи моніторингу та управління фіскальними ризиками задля вчасного реагування на характер ймовірних та фактичних ризиків, аналізувати причини його виникнення і забезпечити ефективну координацію прийняття фіскальних рішень у сфері державних фінансів.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

*канд. екон. наук Касьяненко Т.В.,
студентка Бондаренко А.І.
Сумський державний університет*

В наш час, коли наука та всі інші сфери не стоять на місці, а прагнуть до розвитку та інновацій банківська система також розвивається та започаткувала ще один перспективний та дуже зручний у використанні напрямок, а саме інтернет-банкінг. В час пандемії цей напрям набув ще більшої популярності серед громадян, адже вони хочуть захистити себе та оточуючих. Сьогодні цей сервіс допомагає банкам займати провідні місця на ринку.

В науковій літературі зазначено, що інтернет-банкінг або як його ще називають електронний, онлайн-, веб-банкінг – це вид дистанційного обслуговування, наданий банком, який відкриває доступ до рахунків та банківських операцій коли завгодно через Інтернет та за допомоги телефону, планшета чи комп'ютера [1].

Тенденції та перспективи розвитку інтернет-банкінгу в Україні досліджували Бала Р.Д., Бондаренко Л.П. в своїй однойменній праці. Вони зазначають, що послуги інтернет-банкінгу в Україні постійно розвиваються та удосконалюються, і користувачі бачать переваги цього напрямку і починають активно користуватися ними [2]. Ми погоджуємося з цією думкою, тому що самі використовуємо послуги інтернет-банку «Приват 24», що є дуже зручним та економить наш час, коли потрібно зробити певну операцію з грошима.

Розглянувши звіти Нацбанку за період 2012-2020 років, можна сформулювати таку гістограму, яка наведена нижче, та прослідкувати динаміку змін, ми бачимо, що це явище має тенденцію до зростання протягом цих років. Дослідивши сучасну ситуацію в банківській інфраструктурі, ми виокремили банки, які завзято просуваються шляхом інноваційного розвитку та освоєння Інтернет-банкінгу: «ПриватБанк», «Укрсоцбанк», «Альфа-Банк», «УкрСиббанк», «Перший Український Міжнародний Банк (ПУМБ)», «Ощадбанк», «UniversalBank», «ОТП Банк», «Індустріалбанк», «КредітАгрікольБанк».

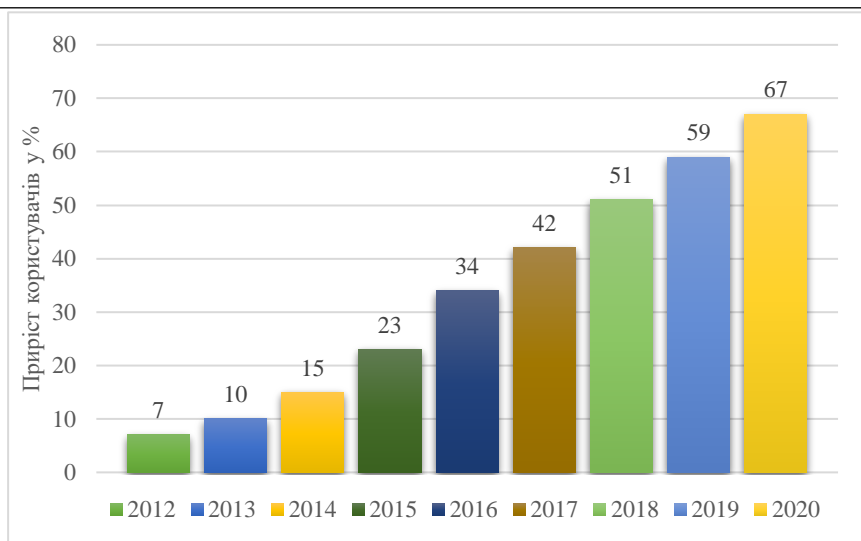


Рисунок 1. Динаміка розвитку інтернет-банкінгу в Україні за період 2012-2020 років.

Джерело: [3].

Розглянемо актуальність онлайн-банків на прикладі «Приватбанка» та «Монобанка»: щодо «Приватбанку» та його електронного банку «Приват24», за даними, які надала ця організація, кількість користувачів Приват24 зросла на 3 мільйони за період від першого кварталу 2020 року до першого кварталу 2021 року та налічує 13 мільйонів клієнтів, тобто ми бачимо, що цей сервіс дійсно є популярним серед українців [4].

«Monobank» – це частина «Universal Bank», а саме комфортний веб-банкінговий сервіс для тих, хто має смартфон. «Monobank», направлений на дистанційне обслуговування, який дає змогу відчувати новий, більш зручний навик користувачу. Через відсутність витрат на інфраструктуру (інкасацію, відділення, банкомати та ін.) розробив вкрай вигідні для клієнтів тарифи. На сьогоднішній день кількість клієнтів вже перевищила позначку в 3,5 мільйони [5].

Також про розвиток інтернет-банкінгу в Україні свідчить те, що Національний банк та Міністерство цифрової трансформації в 2020 році розпочали спільну працю над цифровізацією банківської системи України, і вже мають приємні результати. Команда Міністерства цифрової трансформації однією з перших у світі запустила послугу передачі (або шерингу) цифрових документів, у застосунку Дія — це сервіс, що, зокрема,

дає змогу людям ідентифікувати особу у банку та подати документи у цифровому форматі, щоб відкрити банківський рахунок, не покидаючи дім. Послуга доступна як на онлайн-ресурсах банку (мобільний застосунок чи сайт), так і у банківському відділенні. На смартфоні клієнта автоматично генерується коди доступу такі як QR-код та штрих-код, які зчитуються у банку. Після підтвердження клієнтом дозволу на передачу особистих даних з Дії, банк має змогу надати потрібну клієнтові послугу [6].

Отже, інтернет-банкінг і справді є прогресивним, перспективним та інноваційним напрямком, який покращує та спрощує життя кожного, хто ним користується. Відтепер, не потрібно стояти у чергах, чи чекати поки нам допоможуть, а все, що потрібно – це мати пристрій, такий як телефон, планшет чи ноутбук під рукою та доступ до мережі Інтернет і в декілька «кліків» отримати бажане. Перелік послуг, що можуть здійснюватись онлайн є широким і банки використовують модерні технології з метою їх постійного розширення та покращення системної роботи. Втім, декотрі з цих систем вимагають вагомих поліпшень, адже інтерфейс, зручність та ряд послуг зостаються на доволі невисокому щаблі. Подальший активний розвиток інтернет-банкінгу в Україні можна передбачати рішуче. Більш того, можемо очікувати, що найближчим часом інтернет-банкінг стане невід’ємною частиною всіх установ банку, бо клієнти будуть цього очікувати від них.

Список використаної літератури

1. Що таке Інтернет-банкінг? (б. д.). Дія.Бізнес - Головна сторінка.
<https://business.diaa.gov.ua/handbook/finansovij-menedzment/so-take-internet-banking>
2. Bala, R. D., & Bondarenko, L. P. (2017). Trends and prospects of internet banking in Ukraine. Financial and credit activity: problems of theory and practice, 2(23), 24–30. <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v2i23.121153>
3. Національний банк України. (б. д.). Національний банк України.
<https://bank.gov.ua/>
4. ПриватБанк отримав у першому кварталі 2021 року 2,4 млрд грн прибутку. (б. д.). privatbank.ua. <https://privatbank.ua/news/2021/4/19/1417>
5. Дашборд monobank. (б. д.). monobank – мобільний банк.
<https://www.monobank.ua/dashboard?lang=uk>
6. Національний банк України. (2020, 13 жовтня). НБУ та Мінцифри спільно працюють над цифровізацією банківської системи України.
<https://bank.gov.ua/ua/news/all/nbu-ta-mintsifri-spilno-pratsyuyut-nad-sifrovizatsiyeyu-bankivskoyi-sistemi-ukrayini>

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ

к.е.н., асистентка **Самойлікова А. В.,**
студентка гр. ЕН-92/3ф **Курбатова М. В.**
Сумський державний університет

В умовах економічної нестабільності одним із таргетів, що постають перед економічними агентами, є ефективне формування та управління грошовими надходженнями. У процесі ведення бізнесу має місце постійний обіг грошових потоків, що охоплює вкладання коштів у виробництво для забезпечення виробництва товарів і послуг й відповідно одержання доходів від їх продажу. Забезпечення грошових надходжень необхідне для відшкодування виробничих й обігових витрат, вчасного виконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, фінансовими установами, державою, і формування прибутку. Тому ефективне управління [1] грошовими потоками та їх оптимізації є актуальним науковим питанням і потребує подальших теоретичних і прикладних досліджень.

У загальному розумінні сутність грошового надходження полягає в збільшенні економічних вигід унаслідок одержання активу грошових коштів, майна тощо) або в погашенні зобов'язання, що призводить до зростання обсягу капіталу підприємства (окрім внесків акціонерів тощо). Підприємства можуть отримувати грошові надходження у процесі операційної, фінансової й інвестиційної діяльності, при чому операційні надходження є основними та безпосередньо пов'язані з галузевою специфікою діяльністю. Відповідно з грошових надходжень підприємства відшкодовують витрати та фінансові зобов'язання, а також здійснюють інвестиції. За своєю економічною природою, грошові потоки мають важко передбачуваний, змінний характер, проте надходження та видатки мають бути збалансовані, адже й надлишковий грошовий потік може спричинити негативні наслідки: грошові кошти, не задіяні в обороті підприємства, спричинюють значні витрати.

Тому для забезпечення успішного функціонування суб'єктів господарювання необхідно здійснювати не лише оперативне управління наявними грошовими потоками, так і стратегічне. Об'єктом стратегічного управління й аналізу його ефективності, на нашу думку, повинні бути як економічні, так і організаційні показники, оскільки такий вид оцінки зорієнтований на дослідження параметрів діяльності підприємства, що кардинально впливають на досягнення його цілей. Під час дослідження практичні та теоретичні аспекти формування грошових надходжень й основних шляхів їх збільшення були розглянуті на прикладі АТ «НАК «Нафтогаз України». Національна акціонерна компанія була утворена на

виконання Указу Президента України «Про реформування нафтогазового комплексу України» від 25.02.1998 р. № 151 [2], є однією з найбільших компаній України, провідним підприємством паливно-енергетичного комплексу, здійснюючи повний цикл операцій із розвідки й розробки родовищ, експлуатаційного та розвідувального буріння, транспортування та зберігання нафти й газу, постачання природного і скрапленого газу споживачам [3]. Зауважимо, що на даному підприємстві використовують стратегію управління грошовими потоками «обмежений ріст».

Проаналізувавши показники фінансового стану підприємства, слід зазначити, що за період 2017–2019 рр. (обмеження 2019 р. обумовлено наявністю відкритих даних на офіційному веб-сайті підприємства на момент звернення) [4] грошові надходження у розрізі різних видів діяльності коливались по роках, але загалом вони збільшилися на 50 470,3 тис. грн або на 49,6 % (насамперед, за рахунок збільшення надходжень від фінансової діяльності). Чистий дохід від реалізації продукції зменшився на 5,1 % (через кризові явища), собівартість збільшилась, але незначно, на 0,46 % (через зростання цін на обладнання для видобування продукції), проте в підсумку чистий фінансовий результат збільшився на 28,8 %. У той же час «золоте правило економіки» на підприємстві не виконувалося; коефіцієнти абсолютної ліквідності, фінансової залежності, дебіторської заборгованості, терміни погашення кредиторської і дебіторської заборгованості, рентабельності продукції – не відповідали нормативним значенням, що пояснюється в т. ч. зростаючими ризиками й негативними наслідками економічної та політичної нестабільності в Україні [5].

Крім того, під час дослідження було визначено прогностичні значення обсягу продажу, дебіторської заборгованості на початок та кінець періоду на 2020–2021 рр. за допомогою функції «Предсказ» в програмному пакеті Excel (Рис. 1). Було узагальнено фактичні та прогностичні значення за зазначеними вище показниками й здійснено бюджетування грошового потоку на 2021 р.:

$$H(2021 \text{ р.}) = 176\,038,0 + 54\,737,6 - 74\,379,6 = 156\,396,0 \text{ тис. грн} \quad (1)$$

Отже, у результаті оцінки ефективності управління грошовими потоками на прикладі АТ «НАК «Нафтогаз України» були виявлені недоліки, які заважають подальшому стабільному розвитку, та виокремлені напрями оптимізації грошових потоків для усунення наявних проблем та запобігання появі нових: 1) оптимізація / зменшення витрат; 2) залучення додаткових грошових потоків від використання основних фондів; 3) стягнення дебіторської заборгованості й зменшення термінів оборотності грошових коштів; 4) забезпечення збільшення припливу грошових потоків шляхом перегляду плану капітальних вкладень; 5) залучення фінансових ресурсів

від інвесторів чи інших зацікавлених осіб, що не входять в коло контрагентів;
б) збільшення обсягів продажу тощо.



Рисунок 1. Прогноз обсягу продажу, дебіторської заборгованості на початок та кінець на 2020–2021 рр.

Джерело: побудовано авторкою на основі [4]

Список використаних джерел

1. Shyshova, Yu. H. (2012). Transformation of the financial management system at the enterprise: new tasks and requirements. *Economic space*, 68, 290-300.
2. Указ Президента України «Про реформування нафтогазового комплексу України» від 25.02.1998 р. № 151. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/151/98#Text>
3. Група Нафтогаз. Офіційний сайт АТ «НАК «Нафтогаз України»: URL: <https://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/3A25D65C2606A6C9C22570D800318869?OpenDocument>
4. Фінансова звітність АТ «НАК «Нафтогаз України». URL: <https://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/c4775d2495121a4ac2257ad90051f66d>
5. Vasilyeva, T.A., Boronos, V.M. & Humenna, Y. (2020). Formalization of financial risks of industrial enterprises in the context of value management on the basis of VBM-approach. *Visnyk of Sumy State University. Economy series*, 3, 72-83

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЇХ РОЛЬ У ВІДТВОРЮВАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ В УКРАЇНІ

*д.е.н., професор **Боронос В. Г.**,
студент **Жук А. О.**
Сумський державний університет*

Під іноземним інвестуванням розуміють вклад певних матеріальних активів іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності, з метою отримання прибутку та розвитку певної сфери. Через нестачу капіталу та необхідність розширення та удосконалення діяльності підприємств, країни можуть залучати іноземні інвестиції та почати співробітництво на паритетній основі. Інвесторами можуть виступати, як держави так і юридичні та фізичні особи, міжнародні організації тощо. Останнім часом іноземне інвестування набуває все більшого попиту. У розвинутих країнах та країнах, що розвивається суттєво збільшується інвестиційний капітал. Україна в цьому питанні має досить зручне географічне положення завдяки близькості до Європейських країн з однієї сторони та до країн Центральної Азії з іншої. Крім того, наразі наша держава перебуває на етапі економічних змін та реформ і потребує нових капіталовкладень. Величина території, природні ресурси, наявність кваліфікованої робочої сили та постійний розвиток у різних економічних сферах надає нашій країні інвестиційної привабливості. Україні характерна поступова адаптація до європейських стандартів, стабільний обмінний курс, спрощення процедури отримання ліцензії, безвізовий режим та постійний розвиток електронних ресурсів, що є позитивними факторами для створення бізнесу та втілення нових економічних ідей. Іноземні інвестиції надають довгострокові матеріальні вкладення для організації підприємств, придбання капіталу, втілення нових інвестиційних проєктів. Такі області, як Київська, Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Одеська характеризуються постійним розвитком промислового потенціалу, інфраструктури, забезпеченням сировиною, що є позитивним фактором для залучення інвестицій [1].

Інвестування у вітчизняні підприємства щороку зростає. Одними з найпривабливіших об'єктів є фінансовий сектор, завдяки достатньо високим процентним ставкам та значною динамікою банківської діяльності. У найближчому майбутньому Україна може стати для Європи рентабельним виробничим цехом, а також регіональним лідером у залученні інвестицій в електронну промисловість бо має значний потенціал виробництва даної продукції на експорт. Також, значні кошти вкладаються у промисловість країни, торгівлю, автотранспорт, інформаційну діяльність, науку, тобто, у найбільш розвинуті сектори економіки. Україна володіє значним потенціалом,

повинна реалізувати його та створювати необхідні умови для залучення коштів з метою модернізації економіки.

Для того щоб Україна могла й надалі розвиватися вона повинна залучати інвестиції розвинутих країн. З січня по жовтень 2019 року в економіку України було вкладено \$1,668 млрд прямих іноземних інвестицій. Найбільше прямих інвестицій в українську економіку вклали: Кіпр (476 млн дол.), Нідерланди (279 млн дол.), Росія (195 млн дол.), Швейцарія (136 млн дол.), Великобританія (90 млн дол.) [2].

На жаль існує безліч факторів через які інвестори не бажають вкладати кошти у розвиток економіки України. До них можна віднести: корупцію, яка є величезною проблемою для нашої країни, що призводить до певних проблем у захисті права власності чи справедливості вирішенні економічних питань; виділення земельних ділянок; проходження митних процедур; нечіткість законодавчих норм; високий рівень бюрократії; ігнорування державними органами проблем інвесторів; дефіцит кваліфікованих фахівців в управлінні проектами; недостатнє державне фінансування та відсутність практичного досвіду. Крім того, будь-яка галузь, пов'язана з надрами і, як наслідок, із суверенітетом держави, завжди зазнаватиме впливу політичних факторів. Через постійні світові зміни Україна не може конкурувати, оскільки її інфраструктурні галузі є застарілими і потребують негайної модернізації [3].

Отже, для вирішення проблемних питань в сфері інвестування та залучення якомога більше інвесторів необхідно : побудувати стабільну законодавчу базу та усунути всі негативні чинники на правовому рівні; оптимізувати систему оподаткування; створити більш гнучку податкову політику; створити надійний правовий захист закордонних інвесторів; боротьба з корупцією. Досить багато компаній працює в агропромисловій сфері, що особливо важливо для України, яка має значний потенціал у розвитку сільського господарства і тому потребує створення позитивного іміджу аграрної галузі. Лише за ефективною та якісною реалізації даних реформ наша країна може стати інвестиційно привабливою. Стратегія розвитку економіки має бути спрямована на розвиток національних конкурентних переваг.

Список використаної літератури

1. Гаврилюк О. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України. Фінанси України, 2018. 2. С. 68–73.
2. Держстат назвав топ-8 країн-інвесторів в економіку України, серед них і Росія [Електронний ресурс] // Mind Club. –2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://mind.ua/news/20205048-derzhstat-nazvav-top-8-krayin-investoriv-v-ekonomiku-ukrayini-sered-nih-i-rosiya>.
3. Максимів Д.Я. Покращення інвестиційної привабливості України. Інноваційна економіка, 2012. 1. С. 79–90.

ФІНАНСОВІ ПОРЕДНИКИ НА ІНВЕСТИЦІЙНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

д.е.н., професор **Боронос В. Г.**,
студент **Клюс К. В.**
Сумський державний університет

Інвестиційна діяльність нерозривно пов'язана з функціонуванням інвестиційного ринку, його розвитком і станом його кон'юнктури. Інвестиційний ринок охоплює систему економічних стосунків, вільної конкуренції і партнерства між всіма суб'єктами інвестиційної діяльності. У зарубіжній практиці інвестиційний ринок ототожнюється, як правило, з ринком цінних паперів, які виступають основним інструментом інвестиційного вкладення капіталу як індивідуальними, так і інституційними інвесторами. В Україні переважним напрямом інвестиційної діяльності підприємства є реальне інвестування у формі капітальних вкладень. Інвестиційний ринок представляє собою ринок, на якому об'єктами купівлі та продажу виступають різноманітні інвестиційні товари і інструменти, а також інвестиційні послуги, що забезпечують процес інвестування.

Фінансові посередники складають досить чисельну групу основних учасників фінансового ринку та забезпечують посередницький зв'язок між покупцями та продавцями фінансових інструментів. Певна частина фінансових посередників може бути представлена на фінансовому ринку в ролі продавця чи покупця.

Розвиток посередників фінансового ринку є необхідною передумовою розвитку інших секторів економіки країни. Наявність ефективних фінансових посередників сприяє прогнозованому та стабільному розвитку всіх економічних процесів. Акумуляуючи значні обсяги коштів, фінансові посередники є потужним джерелом інвестицій в економіку України, цей процес розвивається досить стрімкими темпами [1].

Фінансові посередники виражають свою діяльність через функції, що є обов'язковими для всіх видів фінансових посередників. Реалізація цих функцій має на меті привести до зростання об'ємів, оптимальної структури і зниження вартості інвестицій в економіці.

Головною і первинною функцією фінансового посередництва прийнято рахувати функцію перерозподілу вільних фінансових ресурсів в економіці. Під нею розуміють оптимальний розподіл фінансових ресурсів між галузями економіки шляхом акумуляції засобів індивідуальних інвесторів (постачальників капіталу), їх трансформації і переміщення до споживачів капіталу. Реалізація цієї функції сприяє перетворенню невеликих за розміром і короткострокових вкладів окремих учасників в капітал для довгострокового

фінансування великих інвестиційних проектів. Це приводить до зростання об'ємів інвестицій і переорієнтації капіталу з традиційних сфер в нові, що сприяє структурній зміні і інноваційному розвитку економіки.

Інвестиції через фінансових посередників мають велику популярність серед інвесторів – початківців або для тих, хто прийняв рішення, що буде інвестувати за пасивною стратегією. Такі рішення будуть оптимальні для 80 – 90% людей, що замислюються про примноження грошових коштів [2].

Ступінь розвитку фінансового ринку характеризується кількістю фінансових посередників і різноманітністю фінансових інструментів.

Вітчизняний фінансовий ринок формується в умовах трансформаційних процесів в економіці країни, а механізм його функціонування визначає потенційні можливості впливу на економіку. З огляду на те, що фінансовий ринок за інституційною ознакою являє собою специфічний спосіб організації та взаємодії елементів системи фінансового ринку, актуальним є створення відповідних фінансових інститутів, здатних забезпечити ефективний розвиток фінансового ринку країни і виконання ним основної функції – трансформації заощаджень в інвестиції.

На сьогодні в Україні створення фінансових інститутів – учасників фінансового ринку – відбувається досить нерівномірно, що призводить до відсутності можливості їх ефективного функціонування і відсутності довіри з боку власників заощаджень.

В умовах ринкової економіки фінансові посередники повинні забезпечити ефективне функціонування фінансового ринку та створення ефективного механізму трансформації тимчасово вільних фінансових ресурсів в інвестиції [3].

Розглядаючи дане питання необхідно визначити, що фінансові посередники поділяються на декілька типів.

Фінансові посередники контрактно-ощадного типу. До них належать страхові компанії і пенсійні фонди, які пропонують для населення продукти для забезпечення соціального захисту у вигляді пенсійних і страхових програм.

Фінансові посередники інвестиційного типу (інвестиційні компанії та фонди). Різноманітність інвестиційних фондів дозволяє реалізовувати гнучкі стратегії і залучати до інвестиційних процесів заощадження з різних сегментів домогосподарств.

Фінансові посередники інформаційно-консалтингового типу. В основу їх завдання покладено забезпечувати населення інформацією про потенційну прибутковість і ризикованість збереження грошей та активів, інвестиційної діяльності. Завдяки моніторингу фінансового ринку, залученню фахівців цієї справи, вони мають змогу збільшити ступінь довіри до фінансово-інвестиційних компаній. Фінансові посередники цього типу проводять

просвітницьку роботу серед населення стосовно використання грошей, пошуку резервів для інвестування, оцінюють ризики [4].

Варто зазначити, що система фінансових посередників має можливість надати власникам заощаджень більші вигоди, ніж просто можливість одержувати відсотки з вкладеного капіталу.

Але також варто визначити і такий фактор, як недоліки фінансових посередників в інвестиційній діяльності. По-перше, неможливо тримати контроль над бізнесом. У разі інвестування через фінансових посередників, прямий контроль інвестора над бізнесом зникає. В більшості випадків, як свідчить практика, неможливо достовірно і вчасно мати інформацію куди ж саме інвестовані кошти. По-друге, частина прибутку йде посереднику. Мала ймовірність високої прибутковості, так як частина доходу йде посереднику, що усереднює прибутковість, обумовлює обмеження, накладені регуляторами з метою уникнення ризикованих (але найбільш прибуткових) операцій. Необхідно бути впевненим у надійності фінансового посередника, якого обираєте.

Отже, фінансові посередники відіграють важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування фінансового ринку. Розвиток інституційних інвесторів може мати позитивний вплив на економіку України через сприяння ефективному перерозподілу капіталу та розширення пропозиції інвестиційних ресурсів. Також це має розширити можливості економічних агентів щодо залучення додаткових коштів для розвитку з одного боку та посилити стимули для їх ефективного використання з іншого. Створення ефективно інфраструктури фінансового ринку на базі функціонування єдиної консолідованої моделі дозволить забезпечити: ефективну й недорогу обробку транзакцій з установленням цін на справедливій основі; функціонування системи, що забезпечує низький рівень ризику, з надійною системою контролю й належним фінансуванням; проведення політики прозорості; повне розкриття інформації учасниками; інфраструктуру, що задовольняє потреби її учасників, як індивідуальних, так і інституціональних, і розташованих як у середині країни, так і за її межами.

Список використаної літератури

1. Максимів Д.Я. Покращення інвестиційної привабливості України/ Д.Я.Максимів // Інноваційна економіка. –2016. – №1. – С. 79–90.
2. Переваги й недоліки фінансових посередників в інвестиційній діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://financier.ua/news/20205048>
3. Шарп У., Александер Г., Бейли В. Інвестиції: Учебник . : Инфра-М – 2018. – С. 1028
4. Корнєєв В.В. Модифікація форм фінансового посередництва в Україні / В.В.Корнєєв//Фінанси України. –2016. – №1. – С.77 - 85.

ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ЦИФРОВОГО ПІДПISУ ТА ЙОГО МОЖЛИВОСТЕЙ У ПРОЦЕСІ ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ

*Ілляшенко Т.О., доц., к.е.н.
Сумський державний університет*

Як відомо, практична підготовка студентів вищих навчальних закладів є обов'язковою складовою освітньо-професійної програми для здобуття кваліфікаційного рівня і ставить за мету набуття студентом відповідних професійних навичок та вмій. Радою Європи в рамках проекту «Освіта в Європі» проводились семінари, де підкреслювалось, що мета освіти – озброїти компетенціями нове покоління .

Сучасна ситуація, що склалась на ринку праці потребує від вищих навчальних закладів значного покращання рівня саме практичної підготовки студентів. Практична підготовка дозволяє наблизити процес навчання до реальної професійної діяльності, сформувані у студентів відповідні професійні компетентності та готовність до розв'язання різносторонніх професійних завдань (Гусак, 2007; Рябченко, 2005).

Оголошена урядом програма проведення цифрової трансформації в Україні, створення відповідного міністерства, визначення амбітних цілей цифровізації до 2024 р. (100 % публічних послуг доступні громадянам і бізнесу онлайн, 6 млн. громадян залучені до цифрових навичок тощо) підштовхнули нас до розвитку цифрових навичок студентів економічних спеціальностей (Цифрова; Проекти, 2021).

Восени 2019-2020 н.р. стартувало викладання нової дисципліни «Підприємництво та цифрові бізнес-комунікації» у СумДУ, де навчальним планом крім лекційних передбачені ще і лабораторні заняття (Методичні, 2020). Нами було запропонована практична робота студентів з електронними сервісами, які доступні при наявності електронного цифрового підпису (ЕЦП) особи, згенерованого акредитованим центром сертифікації ключів (АЦСК) відповідно до ЗУ «Про електронні довірчі послуги» (Закон, 2017).

Ми використовували АЦСК «Приватбанку» для студентів, у яких є картки «Приватбанку» та встановлений сервіс «Приват 24» та АЦСК ДФС для студентів, які не мають картки «Приватбанку». Частина з них проводилась саме з електронними сервісами, доступними лише при ідентифікації за допомогою ЕЦП. Так студенти опановували електронні сервіси: «Урядовий портал» (включаючи різні види електронних послуг у сферах «Охорона здоров'я і освіта», «Безпека і суд» (у тому числі «Електронний суд»), «Транспорт» (у тому числі ліцензування перевезень), «Підприємництво» (включаючи дозволи, ліцензування діяльності, реєстрацію бізнесу), «Фінанси

і податки» (в тому числі витяги з реєстрів платників податків), «Земля та екологія» (у тому числі Держгеокадастр, нормативну грошову оцінку земельних ділянок), «Будівництво та нерухомість» (включаючи дозволи на будівництво та початок будівельних робіт, ДАБІ), «Соціальний захист» (включаючи сервіс «Пенсійний фонд України» (отримана від Агентства США з міжнародного розвитку серверна система Oracle), допомоги і пільги тощо). Крім перелічених вище студенти вчилися подавати заяви на реєстрацію ТОВ та ФОП на сайті «Дія», створювали особистий кабінет платника податків на сайті Державної фіскальної служби, вчилися користуватися Порталом державних послуг «IGov», Prozorro та авторизованими торговельними майданчиками, приватизувати державне майно та приймати участь в аукціонах про продаж об'єктів малої приватизації на сайтах товарних бірж та багато іншого.

Створення електронного цифрового підпису (ЕЦП) і раніше використовувалось у навчальному процесі в інших ЗВО в Україні, наприклад, Одеській юридичній академії, Полтавському військовому інституті зв'язку, Запорізькому національному технічному університеті. Але в цих та інших ЗВО метою діяльності було саме створення ЕЦП, а не його подальше використання, тому що створення ЕЦП відбувалось при вивченні дисциплін, що стосувались криптографічного захисту інформації та безпеки інформаційних та комунікаційних систем.

У нашому випадку, навпаки, не ставилась мета отримати ЕЦП (тобто це необхідний, але не цільовий крок), метою було використання тих можливостей, що в наш час інформатизації економіки дає саме застосування ЕЦП при роботі з електронними сервісами, необхідними у подальшій професійній діяльності студентів (наприклад, створення електронного кабінету платника податків у Державній фіскальній службі, реєстрація електронного кабінету у сервісі «Електронний суд», Держгеокадастрі тощо (Постанова, 2015).

У подальшому уряд планує збільшити кількість електронних сервісів для громадян та підприємств (наприклад, з 1 червня 2021 року запрацює сервіс електронних лікарняних листків, де буде потреба у використанні ЕЦП), тому студентам конче необхідні навички роботи з електронними документами та сервісами, а доступ до них можливий при використанні ЕЦП, який дозволяє ідентифікувати особу в цифровому просторі (Підприємництво, 2018; Холявицька, 2021).

Таким чином, ознайомлення студентів з механізмом отримання ЕЦП та його застосування в фінансово-економічній та юридичній практиці дозволить їм вільно себе почувати у цифровому професійному середовищі. Знаходити необхідні економічні електронні сервіси та документи у процесі професійної діяльності. Ставилося завдання поєднати теоретичні знання з практичним

досвідом, закріпити отримані навички. Наприклад, теоретичні положення ЗУ «Про електронні довірчі послуги», «Про електронний документообіг» одразу ж були перевірені при реєстрації та створенні фінансових документів за допомогою ЕЦП; Податкового кодексу України при складанні звітної електронної декларації у особистому кабінеті на сайті ДФС (Порядок, 2018).

Крім того, використання результатів навчання дозволить краще готувати студентів економічних (а також і юридичних) спеціальностей до практичної діяльності. Їх можна застосовувати при вивченні практичних питань реєстрації підприємств та підприємців, участі у тендерах, сплати податків, окремих питань функціонування Пенсійного фонду України, грошової оцінки та призначення земельних ділянок, приватизації державного майна, формування електронних петицій тощо.

Запропоновані нами підходи у використанні віддалених електронних сервісів орієнтовані на кінцеві результати, розуміння через теоретичне вивчення та практичне опробування.

Оскільки майбутня кар'єра сьогоденних студентів є важко прогнозованою, студенти мають навчатись самостійно розвивати свої можливості відповідно до потреб ситуації. Таке практично орієнтоване навчання пробуджує у студентів здатність до самонавчання, що є однією з найважливіших компетенцій, які мають формуватись у вищій школі. Активізація процесу навчання передбачає посилене використання інноваційних методів навчання, які дозволяють наблизити процес навчання до умов реальної практики, зробити його динамічним, творчим, дослідницько-орієнтованим.

Список літератури

1. Гусак Л.П. Професійна спрямованість навчання вищої математики студентів економічних спеціальностей: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата педагогічних наук: 13.00.04 / Гусак Людмила Петрівна. - Вінниця, 2007. - 20 с.

2. Закон України «Про електронні довірчі послуги» від 05.10.2017 № 2155-VIII зі змінами й доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19>

3. Методичні вказівки до лабораторних робіт із дисципліни «Підприємництво і цифрові бізнес-комунікації» / Укладачі: К. В. Ілляшенко, Т. О. Ілляшенко, О. І. Карпіщенко. – Суми: Сумський державний університет, 2020.–49 с.

4. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред.: І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с.

5. Порядок подання звітності та інформації про фінансові ризики до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Міністерства фінансів України від 17.08.2018 № 1140/701 зі змінами й доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/z1463-18/ed20180817#n38>

6. Постанова КМУ від 21 жовтня 2015 р. № 835 «Про затвердження Положення про набори даних, які підлягають оприлюдненню у формі відкритих даних» зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://xn--80aagahqwyibe8an.com/download/postanova-vid-jovtnya-2015-835-pro-2015-3518.html>

7. Проекти цифрової трансформації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://plan2.dii.gov.ua/>

8. Рябченко В. Деякі концептуальні проблеми навчання і виховання студентів у сучасних вищих навчальних закладах України // Вища освіта України. – 2005. – №3. – С. 40-44.

9. Холявицька Н. Електронні лікарняні листки: коли сервіс стане доступним українцям/ Н.Холявицька// <https://itmed.org/news/elektronni-likarnyani-lystky-koly-servis-stane-dostupnym-ukrayintsyam/>

10. Цифрова трансформація – один з пріоритетів Уряду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thedigital.gov.ua/>

РОЛЬ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В ПРОЦЕСАХ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ

*доц., к.е.н. Ілляшенко Т.О.,
студентка Шрамко Е. В.,
студентка Петренко К. Ю.
Сумський державний університет*

Інновації є головним фактором розвитку різних сфер сучасної економіки. Зокрема, успіх діяльності підприємств та рівень конкурентоспроможності нині визначається активністю впровадження прогресивних технологій, продуктів та ідей в процеси виробництва, реалізації та управління (Дементьєв, 2011).

Перехід України до інноваційного розвитку вимагає від організацій підвищення рівня ефективності діяльності, зокрема за рахунок впровадження інноваційних форм управління персоналом. Відсутність сучасних систем і методів мотивації співробітників до інноваційної діяльності, а також формування корпоративної культури без урахування цінностей співробітників є ключовою організаційною проблемою, що робить тему дослідження особливо актуальною.

Метою роботи є визначення ролі мотивації праці в процесах стимулювання інноваційної активності та пошук шляхів її підвищення.

Згідно з проведеним власним дослідженням у студентській науковій роботі «Аналіз стану інноваційної активності України», становище інноваційної діяльності в Україні є незадовільним. Очікується, що з кожним роком кількість працівників, задіяних у виконанні НДР, буде зменшуватись на 12,5 тис. осіб. Однак, враховуючи допустиму похибку у 5%, можна очікувати варіацію цього значення в межах від 14 тис. осіб у разі песимістичного розвитку подій до 10 тис. осіб у разі оптимістичного розвитку подій.

За прогнозом на 2020-2022 роки, кількість працівників, залучених до НДР, має також тенденцію до спаду: очікується, що у 2020 році буде 60 тис. таких працівників, у 2021 – 47 тис., а у 2022 – 35 тис.

Таким чином, виникає потреба у покращенні темпу інноваційної діяльності, шляхом мотивування працівників до створення нових продуктів інтелектуальної праці (Карпіщенко, 2007).

Мотивація інноваційної діяльності – це сукупність способів і методів спонукання людини до створення і впровадження нововведень. Для підвищення інноваційної діяльності підприємства через посилення мотивації персоналу до розробок і впровадження інновацій, підприємство потребує

залучення як матеріальних, так і нематеріальних складових (Менеджмент, 2010).

Завданням керівників підприємства є формування цілі створення нового продукту та сприяння реалізації інноваційних процесів (Захаркіна, 2009). На мотиви керівництва впливають чинники, які характеризують стан ринку інновацій, пов'язаних із кон'юнктурою на інноваційні товари, наявність фінансових ресурсів у підприємств. Працівників необхідно забезпечити якісною матеріально технічною базою для проведення досліджень та випуску інноваційної продукції. Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності полягає у визначенні об'єкту покращення та мети проведення досліджень.

Матеріальна мотивація працівників полягає у підвищенні заробітної плати працівників наукової та науково-технічної сфери, впровадженні додаткової оплати за особливий вклад у діяльність, захист інтелектуальної власності. В свою чергу, це збільшить статусну цінність науково-дослідницької роботи. Нематеріальна мотивація полягає у покращенні умов праці, сприянні підвищення кваліфікації шляхом вивчення новітніх процесів. Надання можливості підвищити рівень освіти та кваліфікації, використовуючи різні методи навчання, стимулювання участі у науково-дослідницьких конференціях, проведення різноманітних тренінгів на наукові теми. Важливе значення має організація та проведення керівництвом науково-практичних семінарів, ярмарок ідей з розробок. Такий вид мотивації перетворює досвід наукової діяльності та додаткові знання у перевагу для оцінки науковців у інноваційній діяльності (Підприємництво, 2018).

Зацікавленість з боку держави та укладення договорів про держзамовлення з підприємствами, що проводять інноваційну діяльність, є провідним стимулом підвищення конкурентоспроможності підприємств, а також джерелом розвитку державної економіки з використанням внутрішніх ресурсів. Важливо покращити охорону інтелектуальної власності. Захист творчої інтелектуальної праці підвищує її цінність і захищає права науковців, що покращує інноваційну активність в Україні.

Отже, головним джерелом мотивації інноваційної діяльності українських підприємств є впровадження управлінських заходів, що стимулюють активність та ефективність інноваційної діяльності, що є причиною збільшення прибутків та фінансових ресурсів для їх використання у науково-технічній сфері. Окрім матеріальних форм мотивування працівників, важливу роль відіграє нематеріальна мотивація. Це збільшує цінність інтелектуальної праці та є основою побудови якісного менеджменту творчої праці.

Список літератури

1. Дементьев В.В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз /, В.П. Вишневський // Економічна теорія. – 2011.
2. Захаркіна Л. С. Система стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств / Л. С. Захаркіна // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – №4 (20). – С. 73–76.
3. Карпіщенко, О.І. Оплата праці як чинник конкурентоспроможності національної економіки [Текст] / О.І. Карпіщенко, К.В. Ілляшенко, Т.О. Ілляшенко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. - 2007. - №1. - С. 120-129.
4. Менеджмент персоналу: конспект лекцій / К.В. Ілляшенко. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 78 с.
5. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред.: І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с.

Наукове видання

Економічні проблеми сталого розвитку

Economical Problems of Sustainable Development

Матеріали

Міжнародна науково-практична конференція студентів та
молодих вчених імені професора Балацького О. Ф.
(Україна, Суми, 4 – 5 грудня 2021 р.)

Дизайн та комп'ютерне верстання
Яна Ус

Стиль та орфографія авторів збережені.
Організаційний комітет і редакційна колегія можуть не поділяти точки зору авторів.
Автори відповідають за точність, достовірність і зміст матеріалів. Посилання на
матеріали конференції обов'язкові.

Відповідальний за випуск Т. А. Васильєва
Загальне редагування І. В. Тютюнник
Комп'ютерне верстання Я. О. Ус

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 22,32. Обл.-вид.арк. 30,88. Тираж 300 пр.

Видавець і виготовлювач
Сумський державний університет,
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3062 від 17.12.2007.