

Матеріали I Всеукраїнського круглого столу (ДДУВС, 22.12.2021)

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

**НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ПРАВА ТА ІННОВАЦІЙНОЇ
ОСВІТИ**

КАФЕДРА АНАЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

**МАТЕРІАЛИ
І ВСЕУКРАЇНСЬКОГО
КРУГЛОГО СТОЛУ**

***«ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ
КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ
ВИКЛИКІВ»***

м. Дніпро, 22 грудня 2021 р.

Е 40 Економіка та управління соціально-економічним розвитком країни в умовах глобалізаційних викликів : матеріали I Всеукраїнського круглого столу (м. Дніпро, 22 грудня 2021 р.). Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2021. 261 с.

Збірник містить матеріали I Всеукраїнського круглого столу. У заході взяли участь науковці, викладачі, стейкхолдери та здобувачі закладів вищої освіти та наукових установ України, а також фахівці-практики органів влади. Тематика публікацій охоплює актуальні питання економіки та управління соціально-економічним розвитком країни в умовах глобалізаційних викликів. Матеріали круглого столу можуть бути використані в науково-дослідній роботі та навчальному процесі спеціалізованих ЗВО, а також у законотворчості та правоохоронній діяльності.

Матеріали опубліковано в авторській редакції, факти, судження й висновки авторів публікацій не завжди підтверджуються та поділяються редакційною колегією.

© Автори, 2021

© ДДУВС, 2021

ОРГКОМІТЕТ ВСЕУКРАЇНСЬКОГО КРУГЛОГО СТОЛУ:

Голова оргкомітету

Наливайко Лариса Романівна, проректор Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, доктор юридичних наук, професор, Заслужений юрист України

Заступник голови оргкомітету

Савіщенко Вікторія Миколаївна, директор Навчально-наукового інституту права та інноваційної освіти Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, доктор юридичних наук, доцент

Члени оргкомітету:

Верхоглядова Наталя Ігорівна, завідувачка кафедри аналітичної економіки та менеджменту Навчально-наукового інституту права та інноваційної освіти, доктор економічних наук, професор

Можечук Люся Василівна, т.в.о. начальника відділу організації наукової роботи Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, доктор філософії

Шнурко Яна Вікторівна, начальник відділу зв'язків з громадськістю Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, майор поліції

Коваленко-Марченкова Євгенія Вікторівна, начальник науково-редакційного відділу Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, кандидат економічних наук

Хамініч Світлана Юрійвна, професор кафедри аналітичної економіки та менеджменту Навчально-наукового інституту права та інноваційної освіти, доктор економічних наук, професор

Кононова Ірина Володимирівна, професор кафедри аналітичної економіки та менеджменту Навчально-наукового інституту права та інноваційної освіти, доктор економічних наук, доцент

Разумова Ганна Вікторівна, професор кафедри аналітичної економіки та менеджменту Навчально-наукового інституту права та інноваційної освіти, доктор економічних наук, доцент

Ткаченко Наталія Іллівна, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту Навчально-наукового інституту права та інноваційної освіти, кандидат економічних наук, доцент

Протопопова Наталія Андріївна, старший викладач кафедри аналітичної економіки та менеджменту Навчально-наукового інституту права та інноваційної освіти

ЗМІСТ

ТЕЗИ ВИСТУПІВ:

Бабенко К. І., Науковий керівник: Кубецька О. М. Формування кредитної політики підприємства як інструмент підвищення його платоспроможності.....	12
Бабенко Г. В., Науковий керівник: Кубецька О. М. Теоретичні основи формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах.....	14
Бабенко К. І., Науковий керівник: Оскома О. В. Сучасна проблематика подолання явища економічної кризи	17
Барановська О. В., Хом'як А. Р., Науковий керівник: Кононова І. В. Понятійно-термінологічний апарат діагностики економічної безпеки підприємства.....	20
Білоцерківець В. В., Забродська А. А. Засади підвищення конкурентоспроможності продукції в телекомунікаційному секторі національної економіки.....	24
Бірюкова П. В. Застосування психологічних тестів при працевлаштуванні	26
Верхоглядова Н. І., Каратай Д. К. Економічна безпека та розвиток соціально-економічних систем	29
Вечеря М. В., Науковий керівник: Вознюк К. Г. Олімпійський спорт та олімпійська освіта у реалізації цілей сталого розвитку: інтеграція науки та практики.....	31
Волощук В. В., Науковий керівник: Протопопова Н. А. Актуальні проблеми захисту економіки в умовах глобалізації.....	33
Галушко О. І., Коваленко-Марченкова Є. В. Особливості захисту соціально-економічної системи України від загроз глобалізації	34
Галушко О. І., Пилипенко Н. А. Актуальні питання вибору ERP-систем для українських підприємств.....	37

Глухий А. О. Специфічні вимоги до методики оцінки кандидатів у процесі добору персоналу органів прокуратури.....	40
Горегляд В. О., Науковий керівник: Ткаченко Н. І. Особливості формування комплексної системи діагностики рівня економічної безпеки підприємства в умовах глобалізаційних викликів	43
Гудима О. В. Інституційна політика держави в умовах глобалізації.....	44
Гузь І. І., Калініченко З. Д. Головні ризики для України - корупція та пандемія.....	47
Гулько Т. В. Підвищення ефективності управління ризиками в інвестиційна діяльність підприємств ІТ сфери.....	50
Данков Є. О., Науковий керівник: Остапенко Т. М. Вплив прибутку на конкурентоспроможність підприємства.....	52
Демчук Я. О., Науковий керівник: Остапенко Т. М. Механізм формування та використання прибутку підприємств та його вдосконалення	55
Діденко А. В. Соціальна відповідальність та її вплив на якість життя	57
Дяченко О. Г., Кірнос М. О. Оптимізація процесів стійкого розвитку металургійного підприємства	59
Зайченко Р. А. Методи аналізу прибутку підприємства	61
Завгородня О. О., Андрєєва О. А. Зовнішній борг як генератор ризиків та загроз національній економічній безпеці.....	63
Калініна Н. Р., Науковий керівник: Оскома О. В. Економічна безпека підприємства	67
Калініченко З. Д. Політика забезпечення макроекономічної стабільності та збалансованості бюджетної системи в Україні.....	70

Калініченко З.Д., Костікова А. С. Стратегія збереження та розвитку трудового потенціалу підприємства	76
Калініченко З.Д., Перетяцько К. О. Проблеми функціонування ринку праці в Україні.....	80
Калініченко З. Д., Савчук Д. Ю. Використання світового досвіду в удосконаленні методів управління персоналом підприємства	83
Канівець А. П., Науковий керівник: Сидоров О. А. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства	87
Карпенко Н. О., Павлійчук С. В., Карпенко Ю. В. Побудова відносин із постачальниками як засіб забезпечення економічної безпеки підприємства.....	90
Качур Д. М., Савченко О. В. Актуальність впровадження обов'язкового страхування цивільної відповідальності	93
Кіпчик В. Р., Науковий керівник: Кубецька О. М. Проблеми оцінки вартості капіталу	95
Кислиця С. О., Науковий керівник: Кубецька О. М. Загрози економічній безпеці держави в умовах глобалізації	98
Кокоріна В. І. Підходи до оцінювання інноваційної спроможності національних економік.....	101
Колосов А. М. Деолігархізація як неминуча умова розвитку енергетичного ринку в Україні	103
Кононова І. В., Шевченко Є. М. Типологія аналітичних процедур в управлінні підприємством.....	107
Кононова І. В., Григор'єва Н. В. Аксіоматика теорії економічної безпеки	111

Король Р. М., Мироненко М. А., Рябець М. А. Вплив глобалізаційних викликів початку 2020-х років на розвиток металургійних підприємств України	113
Костікова А. С., Науковий керівник: Кубецька О. М. Сутність, функції бюджетування як управлінської технології.....	117
Кравець О. В. Використання соціально-економічних показників розвитку для дослідження якості життя населення	119
Краснікова О. М., Дроботя Я. А. Шляхи підвищення ефективності управління оборотними активами підприємства.....	122
Кубецька О. М., Остапенко Т. М. Оптимізація структури капіталу - ключове завдання при управлінні фінансовими ресурсами підприємства.....	125
Кузьмін В. В., Кузьміна М. О., Закревська А. В. Параметризація соціального діагностування особливостей соціалізації сиріт в умовах вітчизняних ЗВО.....	128
Кумар Я. Б., Науковий керівник: Самофалова Т.А. Впровадження планування на основі AGILE	131
Липка Я. В., Хамініч С. Ю., Ткаченко Н. І. Фінансовий менеджмент як складова ефективної системи управління підприємством	134
Лініченко Ю. А., Науковий керівник: Паршин Ю.І. Дестабілізуючі фактори впливу на фінансову систему України.....	138
Лисенко Е. О. Науковий керівник: Оскома О. В. Особливості планування податків на підприємстві	140
Логінов Д. А., Науковий керівник: Кубецька О. М. Сутність фінансових ресурсів	143
Лощенко А. О. Тіньова економіка, як загроза соціально-економічної системи України	145

Лук'янихіна О. А., Лук'янихін В. О. Об'єктивізація цілей міграційної політики як відповідь на зовнішні виклики	148
Малькова О. С., Науковий керівник: Остапенко Т. М. Види психологічних тестів при працевлаштуванні.....	150
Манейло К. А., Науковий керівник: Оскома О. В. Рекомендації з удосконалення бізнес-планування в управлінні підприємством.....	152
Матухно В. В. Вплив глобалізації на глобальне розширення суспільства	155
Медлярська А.С., Науковий керівник: Діденко А. В. Застосування економетричних моделей для дослідження транспортної системи	158
Межевська Л. В. Трудові правовідносини у сфері підприємницької діяльності	160
Нальотова А. К., Науковий керівник: Кубецька О. М. Класифікація фінансових ресурсів підприємства	163
Одоєвцев А. В., Драчук Д. В., Науковий керівник: Кононова І. В. Ідентифікація загроз як елемент інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки економічної безпеки підприємства	165
Онищенко В. Є., Гунченко Е. А. Дослідження комплексу маркетингу аптечного закладу	168
Осадча Н. В. Основні напрями інституційного розвитку експортної діяльності	172
Оскома О. В., Драгун М. Д. Планування та контроль, як центральні функції фінансового контролінгу підприємства.....	175
Оскома О. В., Торопов М. О. Використання інформаційних технологій у процесі управління підприємством.....	178
Падалка А. В., Науковий керівник: Діденко А. В. Підходи до визначення впливу податкових виплат на інвестиції у туризм .	180

Панченко В. Г. Питання політики економічного націоналізму.....	182
Папко А. В., Науковий керівник: Пожидаєв М. Ю. Актуальність процесів глобалізації у сучасному суспільстві.....	185
Перцович Т. О. Менеджмент торговельних підприємств	187
Половинко Д. О., Науковий керівник: Остапенко Т. М. Концепції щодо змісту прибутку підприємства	190
Попов І. І., Толкунов І. О. Техніко-економічне обґрунтування шляхів підвищення ефективності використання теплообмінного обладнання	192
Причина В. Р., Науковий керівник: Кубецька О. М. Теорії та концепції регіонального розвитку	196
Разумова Г. В., Хмара О. О., Шаповалова Ю. М. Національна економічна безпека в умовах пандемії.....	198
Рубан І. Д., Науковий керівник: Паршин Ю. І. Офшоризація бізнесу: переваги та недоліки.....	201
Рудницька К. Г., Науковий керівник: Діденко А. В. Соціальне партнерство в трудовій сфері як напрям подолання можливих загроз національній безпеці.....	203
Свистонюк В. А., Науковий керівник: Паршин Ю. І. Ціннісні чинники гармонізації соціально-економічних відносин в інформаційно-мережевому суспільстві.....	205
Смолякова Л. Ю. Типологія прояву дезадаптивної поведінки дітей молодшого шкільного віку – вихованців навчального закладу інтернатного типу.....	208
Смирнов О. М. Фінансово-економічна доцільність та порядок проведення утилізації 152 мм артилерійських пострілів індексу ЗВО13	211
Сокол П. М., Бабіч А. Д. Діджиталізація в умовах маркетингового середовища	215

Ставніцер Б. В., Слободенюк Д., Науковий керівник: Кононова І. В. Методичні підходи до забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.....	217
Стовбінська К. Р., Науковий керівник: Гнезділова О. М. Особливості складання фінансової звітності підприємств з урахуванням впливу COVID-19.....	221
Сумцова Б. В., Науковий керівник: Остапенко Т. М. Сутність і особливості управління підприємствами в умовах кризи	222
Таранич А. В., Гуменюк Я. В. «ІНДУСТРІЯ 4.0» та її реалізація в розвинутих країнах світу	224
Тарасевич О. В., Науковий керівник: Кінаш І. П. Застосування SWOT-аналізу бізнес процесів для визначення конкурентних переваг виробничого підприємства.....	228
Тарасюк Д. В., Науковий керівник: Паршин Ю. І. Особливості роботи бухгалтерських структур в сучасних умовах	231
Тєшева Л. В., Величко Л. С Роль ефективної бізнес-комунікації у роботі менеджера	233
Тимошенко О. Г. Економічні аспекти основних пріоритетів розвитку Запорізької області.....	235
Томарева-Патлахова В. В. Складові економічної безпеки паритетного регіонального розвитку	237
Улько Є. О., Савела Є. А., Науковий керівник: Разумова Г. В. Процес прийняття управлінських рішень на прикладі ПРАТ «Київська кондитерська фабрика «РОШЕН».....	240
Ульченко Н. О., Науковий керівник: Кубецька О. М. Оптимізації грошових потоків підприємства для забезпечення достатнього рівня його безпеки.....	243
Усачов Д. В. Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку підрозділів радіаційного, хімічного та біологічного захисту ДСНС України	246

Фісуненко Н. О.

Формування конкурентних стратегій бізнесу суб'єктів господарювання в умовах мінливого ринкового середовища 248

Хамініч С. Ю., Хамініч О. В.

Імперативи освіти в умовах глобалізаційних викликів..... 251

Цісар Б. О., Науковий керівник: Діденко А. В.

Становлення і розвиток цифрової економіки в Україні: проблеми і перспективи 254

Шенгелія І. І., Науковий керівник: Оскома О. В.

Забезпечення ефективності управління якістю продукції підприємства .. 256

Шенгелія І. І., Науковий керівник: Ткаченко Н. І.

Формування та аналіз показників рентабельності виробництва в контексті оцінки фінансового стану підприємства 260

ТЕЗИ ВИСТУПІВ

Бабенко К. І.,

здобувач вищої освіти МБ-ЕК-021
спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: Кубецька О. М.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ

На сьогодні платоспроможність підприємства вважається найважливішою умовою його господарської діяльності і характеризується можливостями суб'єкта господарювання здійснювати чергові платежі та грошові зобов'язання за рахунок наявних грошей і тих грошових засобів та активів, які легко мобілізуються [1].

Питанням підвищення платоспроможності присвячено наукові праці багатьох вчених, зокрема, Х. Андерсона, Ф.Ф. Бутинця, М.Ф. Ван Бреда, П.І. Гайдучького, М.Я. Дем'яненка, Б. Нідзла, М.Ф. Огійчука, П.Т. Саблука, Л.К. Сука тощо.

На думку науковців, важливим напрямком покращення платоспроможності суб'єкта господарювання є прискорення оборотності дебіторської заборгованості. Адже, коли кошти від дебіторської заборгованості надходять із запізненням або не надходять зовсім, у підприємства знижуються можливості своєчасно погасити зобов'язання перед кредиторами, що розцінюється як шлях до втрати платоспроможності і навіть банкрутства суб'єкта господарювання.

Як відомо, на швидкість обертання дебіторської заборгованості вагомий вплив мають умови надання кредиту під час реалізації продукції (його строк і система знижок), тобто умови кредитної політики. Однак якщо за кордоном надання цінкових знижок широко використовується для прискорення повернення дебіторської заборгованості, то в умовах діяльності сільськогосподарських підприємств України вони недостатньо вивчені, що й обумовлює актуальність теми дослідження.

Формування системи кредитних умов є одним із етапів управління дебіторською заборгованістю. До складу цих умов входять наступні елементи: строк надання кредиту (кредитний період); розмір кредиту, який надається (кредитний ліміт); вартість наданого кредиту (система цінкових знижок при здійсненні негайних розрахунків за отриману продукцію);

система штрафних санкцій за прострочку виконання зобов'язань покупцями [2].

Строк надання кредиту характеризує граничний період, на який надається покупцям відстрочка платежу за продукцію, що реалізується. Кредитний ліміт характеризує максимально граничну суму заборгованості покупця за даним кредитом. Його розмір встановлюється з врахуванням типу здійснюваної кредитної політики; обсягу реалізації, який планується на умовах відстрочки платежу; фінансовий стан підприємства-кредитора.

В економічно розвинутих країнах однією з найбільш розповсюджених систем цінових знижок є схема типу «d/k нетто n», яка означає, що:

- покупець отримує знижку в розмірі $d\%$ у випадку оплати отриманого товару протягом k днів з початку періоду кредитування (наприклад, з моменту отримання або відвантаження товару);

- покупець сплачує повну вартість товару, якщо оплата здійснюється в період з $(k+1)$ – по n -й день кредитного періоду;

- у разі несплати протягом n днів необхідної суми покупець буде вимушений додатково сплатити неустойку, величина якої змінюється в залежності від моменту сплати.

Система штрафних санкцій за прострочку виконання зобов'язань покупцями, яка формується в процесі розробки кредитних умов, має враховувати відповідні пені, штрафи, неустойки [3].

Таким чином одним із напрямів підвищення платоспроможності підприємства є формування кредитної політики підприємства шляхом надання цінових знижок за прискорення оплати реалізованої продукції. Оцінка ефекту від впровадження знижок на продукцію має зводитись не лише до порівняння середнього терміну повернення дебіторської заборгованості за існуючої та нової політики, але й маржинального прибутку після вирахування витрат, пов'язаних з дебіторською заборгованістю. Умови обраної кредитної політики не можуть використовуватись підприємством постійно, а вимагають постійного моніторингу з метою ефективного управління дебіторською заборгованістю та забезпечення бажаного рівня платоспроможності суб'єкта господарювання.

Прискорення оплати продукції позбавляє підприємство від необхідності пошуку оборотних коштів на суму поверненої дебіторської заборгованості, а відповідно зменшує вартість інвестицій у неї

Склад дебіторської заборгованості впливає на фінансовий стан підприємства. Значне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити або про неефективну кредитну політику підприємства до покупців, або про збільшення обсягів реалізації, або про неплатоспроможність частини покупців. Зменшення заборгованості за рахунок скорочення періоду її погашення, а не за рахунок зменшення обсягів реалізації позитивно характеризує управління дебіторською заборгованістю [4].

Список використаних джерел:

1. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. посібник. 2-е вид. К. : КНЕУ, 2003. 556 с.
2. Фінансовий менеджмент / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.]: кер. кол. авт. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін. [2-ге вид.]. К.: КНЕУ, 2005. 536 с.
3. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи. *Держава та регіони*. 2009. №3. С.54-57.
4. Блакита Г.В., Бровко О.Т. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки*. №3 (69) 2012. С. 23-30.

Бабенко Г. В.,

здобувач вищої освіти гр. Б-ЕК-041
спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: Кубецька О. М.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ
ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

В економічній науковій та практичній літературі досі немає єдиної думки щодо визначення фінансових ресурсів, їх змісту та ролі у відтворювальному процесі. На основі проведеного теоретичного узагальнення та аналізу праць відомих учених економістів у табл. 1 наведені існуючі тлумачення сутності фінансових ресурсів підприємства.

Складові та структура джерел фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств визначають не лише політику фінансування господарської діяльності підприємства, а й впливають на фінансові результати його діяльності. Однак є певні чинники, що впливають на обсяг і структуру фінансових ресурсів підприємства (табл. 2).

Таблиця 1

Сучасні підходи щодо визначення сутності фінансових ресурсів підприємства

Автор	Тлумачення поняття «фінансові ресурси підприємства»
Авдей О. К.	Грошові кошти, які є в розпорядженні підприємства
Гудзь О. Є.	Грошові прибутки та надходження, які перебувають в розпорядженні підприємства та призначені для виконання фінансових зобов'язань перед усіма суб'єктами господарювання (бюджетом, банками, страховими та іншими організаціями), з якими підприємство має взаємовідносини.
Чаплигіна О. В.	Власний, позичений і залучений грошовий капітал, який використовується підприємством для формування своїх активів та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання відповідного доходу, прибутку.
Хачатурян С.В.	Частина коштів підприємства у фондовій та не фондовій формі, яка формується у результаті розподілу виробленого продукту, залучається до діяльності підприємства з різних джерел і спрямовується на забезпечення розширеного відтворення виробництва.
Поддєрьогін А.М.	Грошові кошти, що є у розпорядженні підприємства. До них належать грошові фонди та частина грошових коштів, які використовуються у не фондовій формі.
Авторське визначення	Сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (залучених і позикових коштів), що знаходяться в його розпорядженні і призначені для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат, пов'язаних з розширенням виробництва і економічним стимулюванням.

Таблиця 2

Основні фактори які впливають на обсяг та структуру джерел фінансових ресурсів підприємств

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
Державна фінансова підтримка	Форма власності
Амортизаційна політика	Організаційно-правова структура
Галузева приналежність	Кредитоспроможність підприємства
Податкова політика	Внутрішня фінансова політика підприємства
Розмір процентних ставок за кредитами	Мета і завдання фінансово-господарської діяльності на певному проміжку часу
Розвиток фінансового ринку та його інфраструктури	Збільшення кредиторської заборгованості
Інфляційні процеси	Збільшення обсягів виручки

Трансформація української економіки за умов конкурентного середовища та глобалізаційних перетворень ставить перед підприємницькими структурами низку проблем. Основною серед яких є забезпечення ділової одиниці достатніми коштами для налагодження поточної фінансово-господарської діяльності та створення передумов економічного зростання.

Зрозуміло, що механізм формування фінансових ресурсів суб'єкта господарювання як сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів,

форм і способів регулювання економічних процесів і відносин є складовою частиною його господарського механізму [1]. Розглянемо детальніше сутність та види основних складових елементів механізму формування фінансових ресурсів (табл. 3).

Отже, основна роль у фінансуванні підприємства належить власним коштам, оскільки саме використання власного капіталу має низку переваг та свідчить про високий рівень фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 3

Елементи механізму формування фінансових ресурсів

Елементи	Зміст
Методи	Методи забезпечення: 1) самофінансування; 2) мобілізація на фінансовому ринку; 3) державне фінансування (державне цільове фінансування, державні гарантії, субсидування і дотування); 4) взаємне фінансування. Методи регулювання: 1) планування; 2) прогнозування; 3) регулювання; 4) контроль.
Важелі	1) ставки податків; 2) норми і порядок нарахування; 3) амортизаційних нарахувань; 4) процентна ставка; 5) прибутковість проекту субвенцій; 6) курси цінних паперів; 7) застава; 8) курси валют; 9) обсяги державних закупівель; 10) розмір дотацій, субсидій; 11) умови доступу на ринок.
Інструменти	1) прибуток; 2) податки; 3) лізинг; 4) інвестиції; 5) цінні папери; 6) державні закупівлі; 7) амортизаційні відрахування; 8) кредит; 9) факторинг; 10) валютні цінності; 11) дотації, субсидії, субвенції.
Нормативно-правове забезпечення	Закони та підзаконні нормативно-правові акти держави та суб'єктів господарювання.
Інформаційне забезпечення	- внутрішня інформація суб'єкта підприємництва: дані внутрішньої фінансової звітності та бухгалтерського обліку; висновки внутрішнього аудиту; показники фінансового стану підприємства; - зовнішня інформація: державне регулювання, стан розвитку галузі, показники розвитку фінансового ринку, основні показники грошово-кредитного ринку, політична ситуація в державі, кон'юнктура світового фінансового ринку.
Фінансова політика	1) дивідендна; 2) політика управління; 3) інвестиційна; 4) амортизаційна; 5. управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю.

Таким чином, з метою забезпечення ефективнішого формування фінансового капіталу необхідно, щоб підприємства усіх форм власності й організаційно-правового статусу використовували не тільки власні фінансові ресурси, а й кошти фінансового ринку.

Список використаних джерел:

1. Ghudzj, O. (2007), *Finansovi resursy siljsjoghospodarsjkykh pidpryjemstv* [Financial resources of agricultural enterprises], NNC IAE, Kyiv, Ukraine.

Бабенко К. І.,

здобувачка вищої освіти
спеціальності 051 «Економіка»

Науковий керівник: Оскома О. В.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ПОДОЛАННЯ ЯВИЩА ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Як відомо, сучасне суспільство прагне до постійного поліпшення рівня й умов життя, які може забезпечити тільки стійкий економічний ріст. Однак спостереження показують, що довгостроковий економічний ріст не є рівномірним, а постійно переривається періодами економічної нестабільності. Підйоми і спади рівнів економічної активності, що ідуть один за одним прийнято називати діловим чи економічним циклом.

Економічні перетворення в Україні повинні бути націленими на вирішення найважливішого завдання - це радикальні зміни в системі управління економікою як на макрорівні, так і на мікрорівні (рівні підприємств і об'єднань). Зміни на мікрорівні полягають в перебудові організаційної структури управління діяльність підприємств, створенні промислово-фінансових груп, холдингових компаній. Необхідність створення і розвитку нових в Україні форм підприємництва об'єктивно обумовлена потребою підприємств у більш гнучких структурних формах, здатних адаптуватися до швидких змін зовнішнього середовища.

Тема економічної кризи на сьогодні є дуже актуальною, тому що не знаючи причин кризи в Україні, неможливо знайти шляхи до її подолання. З огляду на те, що фінансові кризи надзвичайно різноманітні як за своїми причинами, так і за проявами, не існує усталеної, прийнятої всіма точки зору щодо більшості аспектів даної проблематики. Дискусія між вченими, управлінцями і підприємцями свідчить, що вони по-різному розуміють поняття «криза». Розмаїття причин і величезні масштаби втрат дозволяють класифікувати кризу як складне багатофакторне явище, що вимагає системного підходу до його аналізу і попередження. Відповідно, проаналізувавши наукову літературу, можна зазначити, що криза – це багатоаспектна економічна категорія, система поглядів на економічну сутність якої перебуває в стані розвитку [1].

Поточна фінансова криза набула розмірів світового масштабу, тому з початку 2019 року робиться акцент на необхідність розробки реакційних заходів на події, які відбуваються у сьогоденні. Падіння фондових бірж,

збільшення обсягів світового боргу, за відсутності адекватних стратегій виплат, наростання торговельних воєн, падіння цін на сировинні продукти – ці події останніх років є чинниками, що загострюють ситуацію у світовій економіці.

Глобальна фінансова криза 2020 року — глибока фінансова явище, найгірша криза з часів великої депресії і 2008 року, яка перебуває в активній фазі станом на квітень 2020. Кризові процеси з'явилися вже у лютому-березні, продовжились і у квітні 2020 року під час падіння світового фондового ринку. Поштовхом до падіння став коронавірус (COVID-19), що вразив Китай, а потім і решту світу.

Прогнози експертів невтішні для української економіки і будуть носити досить руйнівний характер, по аналогії із 2008-2009 роками. Звичайно ж, не забуваємо про 2014-2015 рр., коли наша країна в повному обсязі відчула військову агресію з боку Росії, що, мало безпосередньо негативний вплив на економіку України.

Але, в умовах, що склалися на сьогоднішній день в усьому світі, потрібно шукати шляхи виходу з кризи з мінімальними втратами.

Визначено, що основними загрозами для української економіки є:

- страх перед кризою. Світові фінансові ринки здатні реагувати на страх людей перед кризовими явищами і ця тенденція має відображення і в нашій країні. Швидке здешевлення гривні є результатом кризових проявів. І це після того, як вона мала вже тенденцію до зміцнення;

- ризик дефолту. У 2020 році повинні були здійснитись виплати нашої країни та суб'єктів господарювання за борговими зобов'язаннями (понад 15 мільярдів доларів). Звичайно ж, це є тягарем для нашої країни, особливо в умовах постійного бюджетного дефіциту та спаду економічного зростання. Можливе припинення роботи з МВФ, який надає нашій країні позики під найнижчий відсоток за умови проведення відповідних реформ, є найбільшою нинішньою загрозою для української економіки та фінансової системи [3];

- падіння промисловості. В Україні відмічається падіння промислового виробництва, а також здешевлення промислової продукції, що значно зменшує доходи галузі. Кризові події у світі тягнуть за собою зменшення попиту на ринках сировини. А експорт нашої країни – це, здебільшого, сировинні товари. Найбільше падіння у промисловості демонструє металургічна промисловість та виступає лідером щодо спаду по основним показникам;

- скорочення споживання у світі. Зменшення споживчої зацікавленості та обсягів міжнародної торгівлі є наслідком не лише пандемії коронавірусу, але й спаду на провідних світових фондових ринках. Нафтові суперечки йдуть також не на користь. Зменшення попиту на вітчизняну сировину, падіння рівня світових цін на українську експортовану продукцію, знецінення гривні – все це чекає в найближчий час нашу країну;

- зменшення переказів від заробітчани. Перекази від українських заробітчани мають вагомий вплив на українську економіку та становлять конкуренцію як потоку іноземних інвестицій в українську промисловість, так і траншам за рік від МВФ. Наразі очікується зменшення таких переказів через пандемію, так як відтік українців з-за кордону має величезні обсяги.

Звичайно ж, можна констатувати, що через пандемію коронавірусу світові показники зростання економіки у 2020 році однозначно буде меншим, ніж за минулі роки, але робити прогнози ще зарано, враховуючи невизначеність щодо подальшого поширення корона вірусу. Провідні аналітики Міжнародного валютного фонду у 2019-му році безпосередньо коригували цифру її зростання, в бік зниження [4].

2021 рік може бути ознаменований піковими кризовими економічними значеннями. Провідні економісти прогнозують перерозподіл капіталів на світовому рівні, так як головними загрозами для людства наразі є бідність та впевнено зростаюча нерівність.

Проблема забезпечення фінансової безпеки багатогранна. Вона може проявлятися у всіх сферах життєдіяльності суспільства, в той же час особливе значення має її економічний і соціальний аспект. У цих сферах постійно виникають і формуються різні загрози, від яких необхідно захищати державу та суспільство за допомогою продуманої політики протидії розвитку загроз.

Загалом, загрозами для української економіки виступають, насамперед: глобальний масштаб поширення коронавірусу, стрімке падіння біржових індексів, зменшення інвестованого капіталу з країн, які розвиваються, відповідне зменшення попиту на світових ринках сировини, нафтові війни та інше. Поштовхом, який світова криза може надати національній економіці, може виступати перезавантаження структури надходжень та витрат з державного бюджету. Нагальної зміни та розвитку потребує банківський сектор, система пенсійного забезпечення, а також – зміна ставлення до соціальних виплат.

В умовах фінансово-економічної кризи, яка охопила реальний та фінансовий сектори економіки, держава повинна використати всі наявні економічні інструменти для відновлення довіри до грошової одиниці, кредитно-банківської системи, довіри між учасниками ринку. Система фінансових інститутів повинна забезпечити макроекономічні пропорції між споживанням, заощадженнями та інвестиціями.

Список використаних джерел:

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Підручник.: У 2 кн. / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. Кн. 1. Вступ до аналітичної економіки. Макроекономіка. К. : Знання, 2009. 723 с.
2. Головінов О. М. Економічне зростання: роль держави в ринкових умовах. *Вісник СумДУ*. 2012. №1. С.76-98

3. Горобінська І. В. Вплив оподаткування та інвестицій на економічне зростання в Україні: URL : <http://irbisnbuv.gov.ua>

4. Державна служба статистики України: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Варналій З.С. Економічна та фінансова безпека України в умовах глобалізації. Київ: Знання України, 2020. 318 с.

Барановська О. В.,

здобувачка вищої освіти
спеціальності 051 «Економіка»

Хом'як А. Р.,

здобувач вищої освіти
спеціальності 051 «Економіка»

Науковий керівник: Кононова І. В.

професор кафедри аналітичної
економіки та менеджменту,

доктор економічних наук, доцент

*(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)*

ПОНЯТІЙНО-ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ АПАРАТ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Важливим завданням сьогодення, при існуванні проблемних зон щодо забезпечення економічної безпеки підприємств, є встановлення змістовного наповнення категорії економічна безпека з позиції її діагностики з урахуванням сучасного економічного середовища, яке динамічно розвивається в умовах невизначеності та множини ризиків, будуються нові відношення між об'єктами та суб'єктами господарювання у напрямках економічної безпеки їх діяльності. Тому проблема формування терміносистеми діагностики економічної безпеки на сучасному етапі розвитку підприємств є актуальною.

Незважаючи на зростаючий обсяг досліджень у сфері економічної безпеки, існують певні труднощі з розумінням основних термінів і понять.

Сама діагностика як вид діяльності представляє собою напрям аналітичної роботи. В українських наукових колах проблематика ризиків і загроз у системі економічної безпеки підприємства розглядається як потреба у здійсненні їх діагностики. Так у праці А. Воронкової діагностика підприємства представляється у вигляді різноманітного за змістом творчого процесу, який здійснюється за допомогою різних аналітичних прийомів з

урахуванням специфіки виробництва, його організації на конкретному підприємстві [1].

Узагальнення та систематизація наукового доробку засвідчило, що у вітчизняних наукових працях сформувалось декілька підходів до діагностики економічної безпеки як інструменту управління безпекою підприємства. Одна група дослідників переконливо доводить, що для ефективної діагностики безпеки необхідно створювати інформаційні системи й системи управління доступом до даних таким чином, щоб унеможливити ймовірність нанесення шкоди підприємству.

Інша група дослідників під діагностикою розуміє моделювання наслідків негативного впливу різних факторів на результати функціонування підприємства, в основному шляхом використання сучасних математичних підходів і методів.

Методи діагностики економічної безпеки підприємства мають безпосередній зв'язок із стратегічними напрямками управління підприємством, що поділяються на дві основні групи: спрямовані на безпеку процесу функціонування та на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств. Проведення діагностики економічної безпеки підприємства дає змогу: по-перше, вчасно відреагувати на негативний вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства; по-друге, зменшити ризикованість ведення діяльності підприємства, що виникає у зв'язку з невизначеністю; по-третє, здатність на основі сформованої аналітичної інформації про загрози, прийняти обмірковані та раціональні управлінські рішення.

Формування понятійно-категоріального апарату діагностики економічної безпеки підприємства слід з базового поняття «безпека».

В «Економічній Енциклопедії» під редакцією Мочерного зазначається, що безпека – це властивість будь-якої системи, що виражається у здатності предмета, явища чи процесу зберігати свої основні характеристики, сутнісні параметри під час патологічних, руйнівних впливів [2].

Базуючись на поглядах В. Щербини [3] на поняття «безпека» що мають більш комплексний характер можна стверджувати постійний зв'язок між поняттями безпека та діагностика, оскільки ці поняття включають в себе попереджувальну систему, профілактичну систему, різноманітні системи інформаційно-аналітичного моніторингу, систему поточних та прогнозованих заходів (що включають в себе аналіз можливості нейтралізації негативних наслідків). На думку цього науковця, сама сутність безпеки відображається у визначенні такого стану суб'єкта, що мінімізує негативний вплив зовнішнього середовища на якості та параметри суб'єкту безпеки, тобто потребує його діагностики.

Під поняттям «безпека підприємства» мається на увазі ефективне використання ресурсів, за рахунок якого забезпечується стабільне функціонування підприємства як на даний момент часу так і стійкий його розвиток у майбутньому [4].

О. Гетьман і В. Шаповал вважають, що безпека є специфічною сукупністю умов діяльності. Знаходитися в безпеці означає – знаходитися в безпечних умовах, контрольованих підприємством у процесі своєї діяльності [5].

Сукупність дотичних до сфери діагностики економічної безпеки понять формує її понятійно-термінологічний апарат та включає такі поняття як:

- загроза – це незаплановані зміни у зовнішньому чи внутрішньому середовищі суб'єкта, що призводять до небажаних змін предмета безпеки [6];

- ризик - ймовірність настання небажаних змін у функціонуванні підприємства [7];

- ворожість середовища відображає вплив факторів, спрямований на діяльність підприємства, який характеризується сукупністю загроз сталому функціонуванню підприємства;

- толерантність як складова економічної безпеки є здатністю витримувати відхилення зовнішніх факторів у певному діапазоні їх зміни, який є умовою життєдіяльності підприємства;

- негативна подія - це будь-яка незапланована подія, результатом якої виступає матеріальний збиток або шкода підприємству, що тягне за собою збитки або додаткові витрати підприємства[8];

- збиток - це відображена у фінансових результатах діяльності підприємства небажана якісна зміна предмета економічної безпеки, зниження його цінності для суб'єкта або його повна втрата;

- вразливість - це характеристика схильності підприємства до сприйняття зовнішніх і внутрішніх небезпек;

- стійкість - відображає міцність та надійність структурних елементів підприємства, вертикальних, горизонтальних та інших зв'язків, здатність витримувати вплив зовнішніх і внутрішніх небезпек, виникнення яких викликане негативними подіями [9];

- керованість - це комплексна характеристика здатності підприємства реагувати на цілеспрямований вплив [10];

- стратегія економічної безпеки — сукупність найбільш значимих рішень, вкладених у забезпечення прийняттого рівня безпеки функціонування підприємства [4].

У результаті проведеного дослідження було з'ясовано, що поняття «економічна безпека» оснований на базі визначень та принципів «безпеки». А враховуючи той факт, що підприємства є відкритими системами, що функціонують в нестабільному навколишньому середовищі, діагностики його функціонування з позицій безпечності є обов'язковою умовою управлінської діяльності. Отже при проведенні діагностики економічної безпеки підприємства необхідним є розгляд таких найважливіших характеристик підприємства як відкритої системи як «стійкість», «толерантність», «вразливість» та «керованість», а у якості понять які потребують постійної діагностики відносно впливу на ці характеристики необхідно розглядати такі поняття як загроза, ризик, негативна подія, збиток.

Для здійснення ефективної діагностики економічної безпеки про ці поняття не слід забувати, бо кожне з них по-своєму характеризує стан підприємства сформований під впливом чинників, результати оцінки яких в подальшому формують стратегію економічної безпеки підприємства. Власне, знання основних понять економічної безпеки та її діагностики дає змогу точно поставити діагноз та виявити причини будь-яких негативних або позитивних показників та тенденцій. А вміння діагностувати економічну безпеку дає підприємству змогу підтримувати його стійкий розвиток.

Список використаних джерел:

1. Діагностика стану підприємства: теорія і практика. Монографія /за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової. Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. 448 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах / Ред.кол. С. В. Мочерний (відп.ред.) та ін. Т.1 Київ, Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
3. Щербина В. М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. №10 (64). С. 220–225.
4. Мороз О.В., Карачина Н.П., Шиян А.А. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2010. 259 с.
5. Гетьман О. О. Економічна діагностика: навчальний посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2007. 307 с
6. Копитко М.І. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємства (на матеріалах підприємств транспортного машинобудування) : дис. ... д-ра екон. наук ; 21.04.02 / ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК». Київ, 2015. 478 с.
7. Ткачук Г.Ю. Еволюція підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства. *Молодий учений*. 2015. № 2 (17). С. 110-113.
8. Степанов Д.С. Діагностика економічної безпеки сільськогосподарських підприємств : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Одеська нац. академія харчових технологій, Одеса, 2019. 224 с.
9. Белоус Н.Д. Теоретичне узагальнення складових і факторів формування економічної безпеки підприємств. *Збірник наукових праць ВАНУ. Сер. Економічні науки*. 2012. №1 (56). Том 3. С. 73-83.
10. Шкарлет С. М. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі. *Формування ринкових відносин*. 2007. № 6. С. 7–12

Білоцерківець В. В.,
професор кафедри міжнародної
економіки, політичної економії та
управління,
доктор економічних наук, професор,
Забродська А. А.
магістрантка
(Український державний університет
науки і технологій, м. Дніпро)

ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Процеси фронтальної діджиталізації національної економіки стали невід'ємною ознакою сьогодення України. Цифровізація виходить на чільні позиції як у сфері виробництва, сприяючи його модернізації, переведення на рейки сучасних технологічних новацій, так й у споживанні, трансформуючи структуру та зміст споживчих переваг, набуваючи функцій важливого, якщо не визначального, детермінанта консумаційного вибору пересічного актора. Не менш виразні прояви діджиталізації отримує у секторі загального державного управління, виводячи надання державних послуг на технологічно новий рівень [1,2]. Втім, особливо яскравого забарвлення подібні технологічні продуктово-процесові перетворення отримали у секторі телекомунікаційних послуг.

Слід зазначити, що сектор телекомунікаційних послуг за визначенням є зосередженням сучасних технологічних розробок, одним з найважливіших кластерів діджиталізації національної економіки. І, як в кожному кластері, взаємодія, взаємодоповнення та співробітництво, водночас, межують з гострою конкурентною боротьбою його учасників. Невеликі та потужні гравці на цьому ринку, за генетикою дуже відмінні між собою побіжно демонструють дуже дивну гіпоплазію у засобах досягнення та збереження конкурентних переваг.

Але особливості конкурентної боротьби, її зміст та прийоми диктує специфіка ринку, на якому вони перебувають. Наявність впливових постачальників технологічного обладнання, відсутність потужностей з його виробництва в межах національної економіки окреслюють диспозицію постачальників телекомунікаційних послуг як покупців на ринку продавців. Статус прайстекерів на факторному ринку різко обмежує їх можливості щодо маніпулювання цінами, потенційної реалізації стратегій цінових воєн.

З іншого боку, телекомунікаційні підприємства на ринку пропонують послуги мобільного зв'язку, послуги доступу до мережі Інтернет, мобільного телебачення та широкого асортименту відповідних застосунків. Конкурентів на такому ринку в реаліях українського сьогодення забагато, що детермінує

вкрай обмежений потенціал цінової конкуренції на базі схожої технологічної бази [3,4,5]. Вихід цін на кінцеву продукції за межі певного, дуже скромного, діапазону означатиме втрату надій на отримання прибутку або як наслідок втечі покупців до конкурентів з більш низькими цінами, або неможливості компенсувати витрати за надто низьких цін на послуги при фіксованих цінах на обладнання.

Умови диктують інноваційний вектор розвитку як головний, якщо не єдиний, шлях підвищення конкурентоспроможності у телекомунікаційному секторі національної економіки. Лише впровадження більш сучасних, більш ефективних аніж у конкурентів технологій стає запорукою отримання конкурентних переваг на швидкозмінливому телекомунікаційному ринку. Здатність запропонувати послуги ще відсутні у конкурентів або якісно відмінні, кращі, аніж спроможні запропонувати інші гравці, визначає потенційну можливість перемогти у конкурентній боротьбі та закріпити свій успіх, зміцнити свої конкурентні позиції.

В цьому ракурсі конкурентна боротьба на даному ринку має бути сконцентрована не на пошуку традиційних переваг, економії витрат на заробітну плату чи споживання електроенергії, що знайде подальше закарбування у реалізації цінових методів конкуренції. Ні, саме на методи нецінової конкурентної боротьби має бути сфокусована увага гравців, що прагнуть перемогти на ринку телекомунікаційних послуг. Саме включення до асортиментного ряду нових, відсутніх у конкурентів послуг, впровадження модернових високотехнологічних розробок мають стати запорукою подальших позитивних змін, отримання зиску як для продавців телекомунікаційних послуг, їх безпосередніх клієнтів, так й ринку в цілому та виграшу для національної економіки, що отримує додатковий імпульс для інноваційного оновлення.

Втім, обрання подібної стратегії передбачає для її реалізаторів необхідність значних капіталовкладень, ризикованих інвестицій на ринку, якому й так притаманна додаткова волатильність в умовах нестабільності національної економіки. В цьому контексті, вкрай бажаною була би підтримка подібних інноваційно-інвестиційних проєктів з боку держави.

Список використаних джерел:

1. Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Чернишов Ю. О. Авангардизація та технологічна модернізація національної економіки України – інноваційні відповіді на загрози глобальної конкуренції // Управління проєктами. Ефективне використання результатів наукових досліджень та об'єктів інтелектуальної власності: збірник наукових праць за матеріалами III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (17-18 березня 2021 р.). НМетАУ, УКРНЕТ, НДПВ, НАПрН України, Дніпро: Юрсервіс, 2021. С. 41-45.

2. Гудзь О. Є., Байрамов С. Сутність та оцінка інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. № 3. С. 11-16. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/естебі_2016_3_4.

3. Гудзь О. Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 2 (24). С. 4-12. URL : http://www.dut.edu.ua/uploads/p_1010_10116202.pdf.

4. Цифровий вимір інноваційно-інформаційної економіки: монографія / Тарасевич В. М., Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Лебедева В. К. та ін.; за ред. В.М. Тарасевича: Дніпро: ПМП «Економіка», 2021. 448 с.

5. Tapscott D. *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*. McGraw-Hill, 1995. 342 p.

Бірюкова П. В.

студентка групи ЕП-20-2,
кафедри підприємництва, торгівлі та
біржової діяльності
(Дніпровський національний
університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпро)

**ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ТЕСТІВ ПРИ
ПРАЦЕВЛАШТУВАННІ**

У сучасних умовах працевлаштування, якості виконання заданої роботи та продуктивності, надають великого значення та все частіше починають приділяти увагу і потребувати від потенційних кандидатів на будь-яке робоче місце відповідної кваліфікації, працездатності, психологічних, особистих та ділових якостей. Тому, щоб досягти очікуваного результату, все більше великих і серйозних організацій та корпорацій, починають використовувати при прийомі на роботу нових претендентів різні тестування для перевірки їх навичок та знань.

На сьогоднішній день у працівників рекрутингових агентств великою популярністю користуються різні методики досліджень особистості претендента. Проводячи співбесіду з потенційним кандидатом на вакантну посаду, все більше рекрутерів не обмежують себе у застосуванні лише стандартних питань. Тому зараз проведення будь-якої співбесіди не обійдеться без використання психологічних тестів.

Психологічні тести можуть проводитися у двох формах – у письмовій та усній.

Письмові тести частіше за все використовують на найпершому етапі співбесіди, коли персоналу із підбору кадрів потрібно відсіяти більшу

частину претендентів на вакантні посади. Найпопулярнішими серед таких тестів є: особистісні, кваліфікаційні, інтелектуальні та прості [1].

Особистісні тести використовують при прийомі на роботу, з ціллю отримання роботодавцями інформації про особисті якості людини, її емоції, темперамент, прагнення та життєві цінності. На питання такого тесту не має якоїсь конкретної відповіді, адже кожен відповідає та реагує по своєму. При наданні відповідей на питання, людина не може повністю правильно відповісти на них, а все те що було приховано або прибрехано – впливає на поверхню при роботі у колективі. Тому не варто шукати правильної відповіді, а надавайте їх чесно від себе [1].

Кваліфікаційні тести використовують при співбесіді для нових працівників, щоб мати можливість оцінити професійні знання і навички потенційного кандидата. Наприклад, щоб визначити рівень володіння претендентом комп'ютером та комп'ютерними програмами, рівень володіння іноземними мовами тощо [1].

Інтелектуальні тести застосовуються при оцінці кандидата на посаду, для визначення рівня його інтелектуального розвитку та можливості людини до логічного мислення. Частіше за все, такі тести включають у себе різні числові, словесні та просторові завдання. Іноді такі види завдань складаються з прив'язкою до якогось певного напрямку діяльності чи професії [1].

При прийомі на роботу кандидатів, які претендують на якісь низькі посади, часто пропонуються саме прості тести. Вони поєднують у собі елементи кваліфікаційних та інтелектуальних тестів. Основною особливістю такого виду тестування є те, що в ньому не має складних завдань, тому він є дуже простим. При проходженні простого тесту визначаються навички кандидата щодо сприйняття та обробки будь-якої кількості інформації, а також чи вміє претендент виконувати елементарні операції і завдання [1].

Усні тести також є досить різноманітними, але найбільшою популярністю користуються саме такі: стресове інтерв'ю, кольоровий тест Люшера та ситуативні завдання(кейси).

Стресові інтерв'ю використовуються для того, щоб визначити як кандидат буде діяти в тій чи іншій ситуації. Щоб провести таке тестування, рекрутери намагаються створити такі ситуації, які будуть збивати шукача з пантелику, нервувати його та виводити з себе, щоб змусити потенційного майбутнього працівника зробити те, до чого він буде зовсім не підготовлений [1].

Кольоровий тест Люшера є одним із найпростіших, але його деякі професійні психологи виступають проти його використання у кадровому підборі, адже він призначений для діагностики психологічного стану людини у певний період часу та відстеження його динаміки. Але рекрутерів це не зупиняє, бо для них головне те, що він дуже легкий та зручний у використанні. При проходженні цього тесту здобувачеві потрібно обрати із запропонованого кадровиком набору кольори у певному порядку – від

найбільш приємних до найменш приємних. Вибір кольору робиться лише 2 рази з інтервалом у 3 хвилини. Цей тест допомагає визначити цілі та прагнення здобувача, його емоційний стан та настрій, а також й потенційну працездатність кандидата за допомогою обраних кольорів [1].

Ситуативні завдання(кейси), дають змогу роботодавцям оцінити наскільки примітивно мислить претендент, наскільки творчо він підійде до вирішення якогось завдання та як швидко здобувач може проаналізувати дану ситуацію. Частіше за все, такі кейси використовують при перевірці кандидатів на більш високі посади, на яких від нього потребується швидко та ефективно приймати вагомі рішення. До даного тесту дуже складно підготуватися, адже ніколи не знаєш, які саме ситуації змодельюють кадровики [1].

Отже, прийшовши на співбесіду на бажану посаду, не потрібно відмовлятися від психологічних тестів, адже при відмові претендент навряд чи отримає її. Перед заповненням тестового бланку, кандидату потрібно уважно читати правила та умови заповнення. Ні в якому разі, не потрібно поспішати давати відповіді на питання, здобувач має обов'язково уважно читати їх. Доцільно пам'ятати, що психологічні тести є дуже важливим етапом співбесіди при працевлаштуванні, але існує також і людський фактор. Тому кандидат повинен лише залишатися самим собою та спокійно мислити, адже в людях це дуже цінується.

Список використаних джерел:

1. Психологічні тести при прийомі на роботу. URL : <https://zap.dcz.gov.ua/publikaciya/psychologichni-testy-pry-pryyomi-na-robotu>

Верхоглядова Н. І.,

завідувач кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

доктор економічних наук, професор

Каратай Д. К.

здобувач вищої освіти

Спеціальності 051 «Економіка»

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Питання розвитку соціально-економічних систем відоме та широко обговорювана тема. Безпосередньо їй присвячено багато наукових досліджень, практичних рекомендацій. Однак, незважаючи на велику досліджувальну базу щодо сутності розглядаємої проблематики, все ще залишається багато питань. Декомпозиція поняття «розвиток соціально-економічних систем» дозволяє виокремити наступні питання, відповіді на які потребують уточнення.

- Базові елементи та взаємозв'язки соціально-економічної системи.
- Особливості розвитку соціально-економічних систем.

Завдання визначення поняття «соціально-економічна система» є достатньо складним. Розкриття сутності цього поняття повинно базуватися на системному підході. У. Росс Ешбі охарактеризував два можливих метода системного дослідження [1]:

- емпіричний – такий метод, при якому досліджуються різні системи в такому вигляді, як вони є, а далі робиться висновок у виявлених закономірностях;
- розглядає множину систем, а потім скорочує цю множину до більш раціональних меж.

Для визначення соціально-економічної системи використовуємо другий метод. Всю множину елементів системи, яку досліджемо, розподіляємо на дві групи: соціальну та економічну.

Підхід до визначення соціально-економічних систем через виокремлення підсистем – є одним із найбільш розповсюдженим. Однак, набір цих підсистем у різних авторів різниться [2]. Деякі автори пропонують в склад соціально-економічної системи окрім соціальних і економічних інститутів додавати політичні та нормативно-правові.

Виходячи із визначення, ключовими елементами соціально-економічної системи є:

- соціальні відносини
- соціально-економічні відношення сини

- економічні відносини
- управлінські відносини
- формальні інститути
- неформальні інститути

Безпека є багатокомпонентною категорією. Економічна безпека соціально-економічних систем забезпечується шляхом протидії негативним впливам, що формуються протиріччями між:

- суб`єктами соціальної системи;
- суб`єктами соціальної та економічної систем;
- суб`єктами соціальної та управлінської системи;
- економічними та соціально-економічними інтересами, нормами та правилами, що визначаються формальними та неформальними інститутами.

Тобто, для цілей управління економічною безпекою суттєве значення має можливість соціально-економічної системи протистояти внутрішнім та зовнішнім негативним впливам.

Серед відмінних особливостей соціально-економічних систем слід виокремити домінування відносин соціальних або економічних, що дозволяє виокремити відповідну класифікаційну ознаку та дві групи: соціально-орієнтовані та економічно-активні соціально-економічні системи.

Стан та умови розвитку економічно-активних соціально-економічних систем залежать від результативності економічних відносин [3]. Соціальні відносини будуються з урахуванням процесів в економічній діяльності, учасники якої є господарські суб`єкти, державні заклади та підприємства, органи державної влади та місцевого самоуправління, некомерційні організації.

Друга група соціально-економічних систем визначається домінуванням соціальних відносин. Зміст та учасники економічних відносин в таких системах підпорядковані соціальній ситуації та вмінню використовувати цю ситуацію для залучення ресурсів для матеріального та нематеріального забезпечення населення.

Таким чином, економічна безпека торкається двох областей: соціальної та економічної. Вона виконує роль буфера між зовнішнім середовищем та економікою, зовнішнім середовищем та соціальною системою, економікою та соціальною системою, та навпаки. Виходячи із запропонованої класифікації соціально-економічних систем, можливо припустити, що місце економічної безпеки і управління її забезпеченням буде змінюватись відповідно запропонованої класифікації.

Список використаних джерел

1. W. Ross Ashby, An Introduction to Cybernetics,. Chapman & Hall, London, 1956. 156 p.
2. Купчак Б. Економічна безпека підприємництва: суть та умови виникнення. *Науковий вісник Львів. держ. ун-ту внутр. справ. Сер. «Економіка»*. 2010. Вип. 2. С. 334–346.

3. Лугова В., Голубєва Т. Соціальна безпека як ключова підсистема безпеки підприємства. *БІЗНЕС-ІНФОРМ. Економіка*. 2011. № 10. С. 69–72.

Вечеря М. В.,

здобувач вищої освіти 2 курсу
факультету підготовки фахівців для
підрозділів превентивної діяльності н.г.
ПД-037

Науковий керівник: Вознюк К. Г.

старший викладач кафедри спеціальної
фізичної підготовки, майстер спорту
України з зимових видів спорту, кандидат у
майстри спорту України з дзюдо
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ОЛІМПІЙСЬКИЙ СПОРТ ТА ОЛІМПІЙСЬКА ОСВІТА У РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ІНТЕГРАЦІЯ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

На разі по всьому світу все більше поширюється тенденція застосування новітніх гаджетів, пристроїв, які полегшують наше життя, роблячи його більш комфортним. Внаслідок такої тенденції збільшилась кількість професій, які передбачають все менш рухливий спосіб життя. Тому на сучасному етапі розвитку людства гостро постало питання про рухову та фізичну активність людей, в тому числі пропагування ідеї олімпійського спорту серед всього населення світу.

Не можна сказати, що в Україні олімпійський спорт розвинений досить на високому рівні. Причиною цього є необладнаність відповідних спортивних майданчиків, недостатність державного фінансування для проведення тренувань тощо. Тому з метою подолання таких перешкод у вересні 2015 року у Нью-Йорку відбувся Саміт ООН зі сталого розвитку. Підсумковим документом Саміту «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку 2030 року» було затверджено 17 Цілей сталого розвитку. Одними з таких цілей є забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх у будь-якому віці та забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх. Цей документ охоплює не лише сферу здоров'я населення та популяризації спорту, але й інші не менш

вадливі соціальні сфери кожної держави: економічну, освітню, гендерну, енергетичну, екологічну, партнерську та ін. [1].

Наша країна приєдналася до цього великого Саміту й з 2016 по 2017 роки в нашій країні відбувалася адаптація з урахування розвитку українського суспільства та нашого менталітету. Весь результат адаптації було відображено в Національній доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна». У якому було визнано, як і в Саміті 17 Цілей сталого розвитку, та 86 завдань, які необхідні для виконання поставлених Цілей; ці завдання було висвітлено у 145 нормативно-правових актах Уряду [2].

Крім цього 30 вересня 2019 року Президент України підтримав зазначену програму сталого розвитку з урахуванням деякої специфіки розвитку України, викладених у вищезгаданій Національній доповіді та закріпив його виданням свого Указу «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» [3].

Отже, з вищевикладеного можемо зробити висновок, що питанню олімпійського спорту та олімпійській освіті приділяється багато уваги на міжнародному рівні, при чому з інших державах, помітна ефективність у зацікавленості цього питання. В нашій країні на разі лише розпочинаються зміни з пропагування та закликів займатися спортом. Відбувається це за допомогою відповідних спеціалізованих спортивних центрів, вищих навчальних закладів, сфера діяльності яких тісно пов'язана зі спортивною діяльністю. Такими вищими навчальними закладами є: кафедра олімпійського спорту у Львівському державному інституті фізичної культури, Дніпропетровському державному інституті фізичної культури та спорту, Донецькому державному фізичному інституті фізичної культури та здоров'я, Харківському державному інституті культури України та ін. ВНЗ [ст. 10, 4].

Список використаних джерел:

1. Урядовий портал «Цілі сталого розвитку та Україна» URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/cili-stalogo-rozvitku-ta-ukrayina>
2. Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна» URL: <https://mepr.gov.ua/files/docs202017%20ukr.pdf>
3. Указ Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» від 30.09.2019 (дата звернення: 08.11.2021)
4. 25 років разом. Олімпійська освіта / за редакцією С.Н.Бубки, М.М.Булатової. К.: 2017. 128с.

Волощук В. В.,

здобувач вищої освіти 3 курсу
спеціальність 051 економіка

Науковий керівник: Протопопова Н. А.

старший викладач кафедри аналітичної
економіки та менеджменту

*(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Теоретичні та методологічні підходи щодо забезпечення захисту економіки включають облік системи в рамках впливових тенденцій, а не ізольовано. Відповідно, факторами, що впливають, виступають такі положення: забезпечення економічного зростання, вибудовування взаємодії на міжнародному рівні, зміцнення комунікацій, що дозволяє сформувати протекціонізм від негативних тенденцій, що мають різні вектори спрямованості та впливу на систему. Стратегія захисту економіки та стійкості системи при міждержавних взаємодіях визначає необхідність вивчення ключових тенденцій глобалізації з урахуванням інтеграційних процесів за наслідками заданих факторів, що впливають на положення економічного захисту країни.

Вивчаючи вплив негативних тенденцій на систему забезпечення економічного захисту соціально-економічних систем, визначаються основні напрямки вдосконалення з огляду на оцінку впливу окремих векторів розвитку. Реалізація заходів щодо підвищення економічного захисту формує умови для стимулювання окремих напрямків національної політики та розвитку цілісної системи з розробленим переліком цільових індикаторів. Сучасне суспільство зазнає впливу широкого переліку рушійних сил, у списку яких необхідно виділити глобалізацію. При поглибленні процесів глобалізації за рахунок супроводу високих масштабів взаємозалежності національних економік значною проблемою є забезпечення економічної безпеки країни. Виділення цільових індикаторів забезпечення економічної безпеки є основою формування оптимального комплексу захисту від впливу негативних чинників. Вплив значних рушійних наснаги в реалізації стратегічному розвитку при міждержавному взаємодії визначає значимість цього на державному рівні з допомогою забезпечення рівня економічної стійкості. Вивчення безпосереднього впливу глобалізаційних тенденцій на економічні вектори розвитку відображає, що необхідно досліджувати ключові тенденції та напрямки впливу факторів впливу на економічний захист соціально-економічної системи. Глобалізаційні процеси можуть

однаковою мірою як підвищувати економічний захист соціально-економічної системи, так і знижувати її економічну стійкість.

Отже, найважливішою рисою глобалізації та її необхідною умовою є збільшення ступеня відкритості національної та світової економіки, що веде до двох протилежних процесів. Перший — у багатьох частинах світу державні кордони, нарешті, перестали бути найважливішим бар'єром між потоками факторів виробництва, товарів і грошей, перетворившись на місце співробітництва, що дозволяє знижувати витрати виробництва, оптимізувати структуру виробництва та асортимент продукції, що спрощує залучення капіталів і в результаті прискорювати економічний розвиток. Другий процес — відкритість кордонів дозволяє збільшувати попит на певні групи товарів та послуг, виробництво яких є більш ефективним у тій чи іншій країні, що призводить до нерівномірності розвитку низки галузей і, підвищуючи ступінь залежності від світової кон'юнктури ринку, посилює роль зовнішніх економічних загроз.

Галушко О. І.,

старший викладач кафедри
девелопменту нерухомості, обліку та
маркетингу

*(Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури, м.
Дніпро)*

Коваленко-Марченкова Є. В.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук
*(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАХИСТУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ВІД ЗАГРОЗ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Соціально-економічну систему можна визначити як цілісна сукупність взаємозалежних та взаємодіючих соціальних та економічних суб'єктів та відносин між ними з приводу розподілу та споживання матеріальних та нематеріальних ресурсів. Основні характеристики соціально-економічної системи [1, 2]:

1. Цілісність означає, що зміна будь-якого компонента системи впливає на інші компоненти і призводить до зміни системи в цілому. Таке явище

зумовлено діалектичною взаємодією факторів, наприклад продуктивних сил та виробничих відносин, коли при зміні засобів виробництва змінюються відповідно виробничі відносини та система в цілому. Отже цілісність зумовлюється взаємозалежністю компонентів соціально-економічної системи.

2. Ієрархічність означає, кожна система може бути розглянута як елемент системи вищого порядку. Наприклад, регіональна соціально-економічна система є складовою національної соціально-економічної системи України, яка в свою чергу, є елементом глобальної соціально-економічної системи.

3. Інтегративність передбачає, що соціально-економічна система в цілому має властивості, що відсутні в окремих її елементах. Правильне і зворотне, тобто елементи можуть мати властивості, які притаманні системі загалом.

Отже, соціально-економічна система держави відноситься до складних багатофакторних систем.

Оскільки ефективне функціонування та сталий розвиток соціально-економічної системи є визначальним фактором розвитку суспільства і держави, забезпечення безпеки соціально-економічної системи є вкрай важливою метою державного рівня. Проблемам соціально-економічної безпеки присвячено роботи багатьох науковців, зокрема: О.Г. Білоуса, А.С. Гальчинського, В.М. Геєця, Б.В. Губського, Б.М. Данилишина, Я.А. Жаліла, О.І. Захарова, Т.М. Качали, В.М. Кудрова, В.І. Мунтіяна, П.Я. Пригунова, О.Г. Осауленка, В.І. Павлова, І.Л. Сазонця, А.В. Степаненка, О.С. Сухарєва, В.І. Франчука та ін. [1-6].

Розглядаючи поняття соціально-економічної безпеки, слід зауважити, що воно тісно пов'язане з поняттям загрози. Під соціально-економічною загрозою слід розуміти потенційну можливість завдання шкоди суб'єктами господарювання внутрішніми та зовнішніми чинниками. Тоді соціально-економічну безпеку можна визначити як захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях [1-3]. Таким чином, державна політика в сфері соціально-економічної безпеки повинна забезпечувати максимально можливу захищеність системи на всіх рівнях від усіх можливих загроз.

Розглянемо загрозу глобалізації для національної економіки та можливі шляхи захисту від неї. Під глобалізацією будемо розуміти процес інтеграції економік, суспільств і культур у всьому світі, що постійно розвивається і посилюється. Деякі країни отримали значні переваги від глобалізації, наприклад Китай та Індія вийшли на новий технологічний рівень та суттєво покращили показники соціально-економічного розвитку, значно скоротили бідність населення. А багато африканських країн не отримали суттєвих переваг від глобалізації, в їх структурі експорту продовжують переважати сировинні ресурси з низькою доданою вартістю. Ця проблема характерна і для України – вибір курсу європейської інтеграції не призвів до якісного стрибка в структурі експорту, наша країна нарощує експорт продуктів з

низькою доданою вартістю. Так, в період до пандемії, у 2019 та попередніх роках, основними статтями українського експорту були: метали (близько 25 %); зернові та олійні культури (близько 21 %); рослинні та тваринні жири (близько 9 %); руди (близько 9 %); машини, обладнання та механізми (близько 10%) [5]. Таким чином, лише 10% українського експорту припадало на продукцію з високою доданою вартістю. Отже Україна так і не використала таких переваг глобалізації, як імплементація кращих світових досягнень у таких сферах, як технології, засоби зв'язку, наука, транспорт та промисловість. Натомість спостерігається подальша сировинна орієнтація економіки та відтік кваліфікованої робочої сили. Наочним прикладом є сектор ІТ: рівень українських фахівців у цій сфері визнаний у всьому світі, але переважна більшість компаній реєструється в інших юрисдикціях з більш сприятливим бізнес-кліматом. А українські високотехнологічні та ІТ стартапи обирають релокацію вже на ранній стадії.

Тому основними напрямками захисту соціально-економічної системи держави від негативного впливу глобалізації є:

- створення сприятливого бізнес-клімату для технологічного розвитку та інновацій;
- політика зваженого протекціонізму, наприклад стимулювання створення спільних високотехнологічних підприємств в Україні та експорту продукції з високою доданою вартістю замість експорту ресурсів або релокації бізнесів;
- розвиток технічної освіти та підтримка інноваційної діяльності на всіх ланках соціально-економічної системи.

Список використаних джерел:

1. Живко З.Б., Керницька М.Л. Соціально-економічна безпека: навч. посіб. для самост. вивч. дисц. Львів: Ліга-Прес. 2008. 345 с.
2. Сергеева Л. Н. Соціально-економічна безпека [Текст]: навч. посіб. / Л.Н. Сергеева, Т. М. Книшенко, О. В. Лобань. Класич. приват. ун-т. Запоріжжя : Класичний приватний університет. 2011. 107 с.
3. Соціально-економічна безпека : навч. посіб. / Г. О. Швиданенко, В. М. Кузьомко, Н. І. Норіцина та ін.; за заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко. К.: КНЕУ. 2011. 511 с.
4. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О.Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; кер. авт. кол. і наук. ред. О.Г. Білорус. К.: КНЕУ. 2001. 733 с.
5. Віннічук Ю. Чому Україна бідна. URL: <https://biz.censor.net/r3117488>
6. Губерная Г. К. Социально-экономические асимметрии как проблема совершенствования государственной региональной политики. *Вісн. економічної науки України*. 2005. № 1. С. 30–36.
7. Кулик В., Полтораков А. Проблеми обеспечения национальной безопасности Украины. К.: Центр исследований проблем гражданского общества. 2010. 12 с.

Галушко О. І.,

старший викладач кафедри
девелопменту нерухомості, обліку та
маркетингу,

Пилипенко Н. А.

студентка гр. ФІН-21мп,
(Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури,
м. Дніпро)

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВИБОРУ ERP-СИСТЕМ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ERP (Enterprise Resource Planning) дослівно перекладається як «планування ресурсів підприємства». Під ERP розуміють програмне забезпечення для автоматизації бізнес-процесів підприємства. На відміну від програм автоматизації обліку або окремих бізнес-завдань, ERP є комплексними системами, які дозволяють управляти всіма ресурсами підприємства, а не окремими його частинами, та вирішувати наступні завдання [1]:

- інтегрувати завдання і бази даних всіх підрозділів компанії;
- створювати єдиний інформаційний простір компанії;
- ефективно вирішувати будь-які бізнес-завдання компанії.

Актуальним питанням функціональних можливостей ERP-систем та проблемам їх вибору та впровадження на різних типах підприємств присвячені роботи багатьох вчених, зокрема: Баронова В. В., Лободінського Ю. Г., Плескача В. Л., Пономаренко В. С., Рогушина Ю. В., Ситника В. Ф. Пушкара О. І., Журавльової І. В., Мінухіна С. В. та ін.

Архітектура елементів ERP-системи варіюється в залежності від розробника та потреб підприємства. За типом ліцензії розрізняють пропрієтарні (які є готовим рішенням, наприклад SAP Business One, Sage ERP X3) та open-source системи (які мають відкритий вихідний код і можуть налаштовуватись під потреби компанії, наприклад, MyCompany, Odoo).

Основне і найочевидніше завдання впровадження ERP-системи – скорочення обсягу «ручної» роботи і транзакційних витрат за рахунок створення єдиного простору для планування і управління. Особливо актуально це рішення для компаній, які мають кілька віддалених один від одного філій або підрозділів, з якими центральному офісу потрібно налагодити оперативний обмін інформацією.

Інше важливе завдання автоматизації - робота всіх структурних підрозділів компанії (продажі, маркетинг, закупівлі, склад, виробництво і т.д.) в єдиній інформаційній базі, що дозволяє оперативно реагувати на запити, проводити необхідні розрахунки, вносити коригування в плани,

формуванню необхідну звітність, підвищуючи тим самим ефективність взаємодії між різними підрозділами.

Також ERP вирішують проблему захисту конфіденційних даних. Для цих цілей ERP-система має досить багатий інструментарій, починаючи з надання співробітникам різних рівнів доступу – від окремих функціональних розділів до детального обмеження переліку можливих дій з об'єктами системи, і закінчуючи розмежуванням прав доступу до особливо важливої інформації між керівництвом, лінійними менеджерами, партнерами, інвесторами та клієнтами.

Порівняльний аналіз можливостей та переваг деяких ERP-систем наведено в таблиці 1, яка побудована на даних, які оприлюднюють самі розробники ERP-систем на своїх офіційних сайтах [2-5]. І як бачимо з цих даних дуже важко зробити висновок, яка саме система буде оптимальною для певного підприємства.

Отже, при виборі ERP-системи треба зважати на наступні фактори: функціональні можливості; сукупна вартість володіння, що включає вартість встановлення, налагодження та підтримки в процесі експлуатації; перспективи розвитку, підтримки та інтеграції; технічні характеристики.

Зауважимо, що при виборі ERP-системи слід брати до уваги економічний ефект: приріст прибутку завдяки впровадженню ERP-системи має бути більшим, ніж сукупна вартість володіння. Також важливим фактором є можливості сервісної підтримки, які надає розробник. Наприклад, свого часу ІТ-Підприємство не змогли отримати ринкові переваги та виграти конкуренцію з ІС саме з-за відсутності достатньої кількості технічних фахівців та мережі сервісних центрів в регіонах.

Також при виборі ERP-системи слід проаналізувати, чи є процес, терміни і вартість її впровадження прийнятними. Процес впровадження ERP-системи включає наступні етапи [1]:

- аналіз і дослідження поточного стану підприємства, визначення проблем і потреб;
- опис бізнес-процесів для системи управління;
- постановка задачі, визначення необхідного технічного і програмного забезпечення;
- встановлення та налаштування системи під параметри підприємства, внесення даних;
- підготовка до експлуатації і навчання користувачів;
- запуск і тестова експлуатація.

На кожному із вищезазначених етапів слід звертати увагу на актуальність, достовірність та релевантність вхідних даних, адже якість вхідних даних суттєво впливає на подальшу роботу системи і ефективність вирішення бізнес-задач.

Порівняльний аналіз деяких ERP-систем

ERP-система	Можливості	Переваги
Microsoft Dynamics	<ul style="list-style-type: none"> – Ухвалення ефективних фінансових рішень; – Уніфікація і автоматизація бізнес-процесів; – Вчинення стратегічного впливу і зниження витрат; – Зниження глобальних фінансових складнощів і ризиків. 	<ul style="list-style-type: none"> – Інтуїтивно зрозумілі робочі області; – Інтелектуальне бюджетування і прогнозування; – Автоматизована обробка кредиторської заборгованості; – Безпаперова обробка накладних поставачальників; – Економічне дотримання нормативних вимог.
Perfectum	<ul style="list-style-type: none"> – Календар всіх процесів; – Ведення обліку оплат усіх клієнтів, виставлення рахунків, контроль оплат, оплата за допомогою онлайн сервісів; – Відстеження витрат часу на виконання завдань всіх співробітників і здійснювати нарахування з/п по годинах; – Журнал всіх операцій в системі. 	<ul style="list-style-type: none"> – Можна провести інтеграцію до будь-якого сервісу; – Можна розробити будь-який функціонал; – Автоматичне оновлення системи; – Робота на будь-якому пристрої; – Кастомізація дизайну; – Зберігання на сервері компанії; – Контроль доступу і модуль захисту по IP.
IT-Enterprise	<ul style="list-style-type: none"> – Відповідність міжнародним стандартам; – Гнучкість до вимог клієнтів; – Єдина транзакційна система для більшості операцій і бізнес-процесів; – Підтримка декількох юридичних осіб, облікових політик, різних схем оподаткування в єдиній системі. 	<ul style="list-style-type: none"> – Скорочення термінів та спрощення планування і підготовки звітності; – Зниження тривалості простоїв через несвоєчасної поставки матеріалів і аварійні роботи; – Попередження касових розривів і зниження рівня оборотних коштів; – Прозора аналітика.
Парус	<ul style="list-style-type: none"> – Безліч інновацій разом з комунікаційними можливостями для успішного ведення бізнесу; – Система оптимізації процесів на сільськогосподарських підприємствах; – Незалежна настройка видів оплати, процедура нарахування зарплати і аналіз результату. 	<ul style="list-style-type: none"> – Підвищення ефективності управління підприємством; – Забезпечення надійного обліку, контролю надходження і витрачання всіх ресурсів; – Організація ефективного планування, прогнозування і аналізу; – Підвищення ефективності обміну даних між усіма підрозділами компанії.

В ході аналізу ми з'ясували що ERP-система є важливим елементом ефективного управління всіма аспектами діяльності підприємства. А при виборі ERP-системи слід зважати не тільки на функціональні і технічні

характеристики та можливості сервісної підтримки, а й на економічний ефект від впровадження.

Список використаних джерел:

1. Що таке ERP система і для чого вона потрібна? / Sitis. Статті. URL: https://sitis.com.ua/ua/about/articles/chto_takoe_erp_sistema_i_dlya_chego_ona_nuzhna/
2. Microsoft Dynamics 365 / Виробництво. Фінанси. URL: <https://dynamics.microsoft.com/>
3. Perfectum CRM+ERP / Perfectum. Можливості. URL: <https://perfectum.ua/ua/functional>
4. ERP-система IT-Enterprise. URL: <https://www.it.ua/erp-system-it-enterprise>
5. Парус. Для великих підприємств (ERP система). URL: <http://www.parus.ua/ua/139>

Глухий А. О.

здобувач PhD програми

«Менеджмент»

*(Університет імені Альфреда Нобеля,
м. Дніпро)*

**СПЕЦИФІЧНІ ВИМОГИ ДО МЕТОДИКИ ОЦІНКИ КАНДИДАТІВ У
ПРОЦЕСІ ДОБОРУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІВ ПРОКУРАТУРИ**

Світовий досвід визнає, що існують різні способи організації системи органів прокуратури, які можуть мати різні підходи до набору прокурорів. Однак загальним є вимога набору осіб, що мають належну кваліфікацію, а всі рішення щодо відбору повинні ґрунтуватися на об'єктивних критеріях, які офіційно встановлені та застосовуються у прозорий і обґрунтований спосіб. Критерії об'єктивності повинні включати професійні якості, навички або компетентності, ефективність та досвід роботи. Як правило, процес відбору повинен включати конкурсний іспит та співбесіду [1, с.10]. У деяких країнах, щодо яких проводилося дослідження, передбачено проведення співбесіди з метою встановлення придатності особи стати прокурором [1, с.48].

Для визначення специфіки працевлаштування фахівців юридичного профілю є важливим розуміння процедури, за допомогою якої перевіряються знання та навички.

Метою нашого дослідження є аналіз специфіки організації добору роботодавцями фахівців для органів прокуратури.

Для оцінки професійних навичок співробітника пропонується з 2021 р. проведення кваліфікаційного іспиту. Згідно Статті 31. Закону України «Про прокуратуру», «кваліфікаційний іспит проводиться з метою перевірки рівня теоретичних знань у галузі права, європейських стандартів у галузі захисту прав людини, володіння державною мовою, аналітичних здібностей кандидатів та практичних навичок і складається з анонімного тестування та практичного завдання» [2].

Після проходження іспиту передбачено проходження кандидатом на посаду прокурора спеціальної підготовки в Тренінговому центрі прокурорів України та зарахування у резерв. Проте, чітко не прописана процедура проходження конкурсу на зайняття вакантних посад прокурорів. Зазначено, що рішення приймається на основі рейтингу кандидатів. Але, як змінюється цей рейтинг після проходження навчання Тренінговому центрі прокурорів України з контексту Закону не зрозуміло. Ми вважаємо за доцільне проходження обов'язкової співбесіди з кандидатами на посаду прокурорів з наступної причини: під час анонімного тестування та вирішення практичного завдання можливо визначити професійний рівень кандидата, але практично не можливо визначити особистісні характеристики людини. Ці характеристики ми можемо побачити тільки при особистому спілкуванні під час співбесіди.

Існує кілька метапрограм, які можуть мати істотне значення для успішності потенційного співробітника в організації, в тому колективі і оточенні, в якому він має працювати.

До метапрограм відносяться:

- тип референції (зовнішня, внутрішня, змішана);
- прагнення – уникнення;
- процес – результат;
- процедури – можливості;
- схильність до позиціонування себе в робочих відносинах: «Одинак» - «Менеджер» - «Командний гравець»;
- зміст - оточення;
- активність – рефлексивність.

Тому, ми вважаємо за доцільне внести пропозицію щодо змін у законодавстві стосовно включення до процедури добору прокурорів співбесіди, як фінального етапу перед прийняттям рішення щодо заповнення вакансії.

Розглянемо алгоритм та основні вимоги до проведення співбесіди, яку ми пропонуємо застосовувати для прийняття остаточного рішення щодо зайняття вакантних посад прокурорів. Висновок про те, чи підходить кандидат, чи ні, робиться після проведення співбесіди на основі його відповідності, тому профілю компетентностей, який складений для цієї посади.

Одним з основних чинників успішності проведення співбесіди є його продумана структура та дотримання певних вимог. Розглянемо ці вимоги:

1) Зрозуміло, що рівень кваліфікації інтерв'юера повинен бути таким, щоб він володів усіма методиками аналізу метапрограм та лінгвістичного аналізу мови, а також мати психологічну підготовку.

2) Повинні бути чітко визначеними цілі проведення співбесіди, а саме, встановлення контакту з людиною таким чином, щоб його реакції були максимально адекватні, він максимально розкрився, і інтерв'юер зміг отримати від нього повну, необхідну інформацію.

3) Інтерв'юер повинен чітко розуміти перелік тих компетентностей, наявність яких необхідно встановити під час співбесіди.

4) Методики повинні бути різноманітними. У такій ситуації можна використовувати як проєктивні питання, причому кілька різних варіантів, так і ситуаційні. Якщо ж робити висновки на підставі лише одного питання за однією методикою, ми легко можемо отримати випадковий, недостовірний або неповний результат.

5) Має сенс чергувати теми питань. Варто чергувати CASES і питання, що перевіряють спеціальні навички і знання, з питаннями, які дозволяють оцінити мотиватори і моделі поведінки. У іншому випадку кандидат почне зіставляти свої відповіді і по намагається «підлаштуватися» і дати соціально-бажані відповіді.

6) Інтерв'юер повинен дотримуватися швидкого темпу постановки питань.

7) Інтерв'юер повинен обов'язково вести запис результатів, але таким чином, щоб кандидат не бачив, що саме записує інтерв'юер. Крім того, необхідно визначити певне кодування записів, для того, щоб встигати записувати, поки кандидат говорить, а не робити паузи між запитаннями.

8) Планувати весь сценарій інтерв'ю заздалегідь не варто: зазвичай має сенс змінювати теми і види питань, відповідно до відповідей і поведінки кандидата.

Таким чином, було встановлено, що під час проведення набору в органи прокуратури відсутнє проходження обов'язкової співбесіди з кандидатом. Запропоновано внести пропозицію щодо змін у законодавстві стосовно включення до процедури добору прокурорів співбесіди, як фінального етапу перед прийняттям рішення щодо заповнення вакансії. Запропоновано удосконалити алгоритм проведення співбесіди, що дозволить визначити певні характеристики кандидата, які будуть впливати на його здібності співпрацювати у колективі, виявити лідерські якості, етичні принципи, схильність брати на себе відповідальність, що є необхідним для прокурора.

Список використаних джерел:

1. Порівняльне дослідження навчання прокурорів. URL : <https://rm.coe.int/comparative-study-on-initial-training-for-public-prosecutors/1680787478> - Назва з екрану.

2. Закон України «Про прокуратуру» № 1697-VII 14.10.2014 зі змінами від 11.07.2021 / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1697-18> - Назва з екрану.

Горегляд В. О.,

здобувачка вищої освіти, студентка гр.
МБ-ЕК-121

Науковий керівник: Ткаченко Н. І.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,
кандидат економічних наук, доцент,
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

У зв'язку з динамічним розвитком економічних відносин в Україні питання економічної безпеки як стану системи господарювання, що забезпечує ефективне використання усіх факторів виробництва, а також оптимізацію кінцевих результатів в умовах жорсткої конкуренції та ризиків як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі є досить актуальним.

Вітчизняні та закордонні науковці пропонують багато методів оцінки рівня економічної безпеки, проте кожен має певні недоліки та обмежені умови застосування. У зв'язку з цим розроблено та представлено комплексну систему оцінки рівня економічної безпеки, яка дозволяє виконувати як поточну, так і перспективну діагностику, виявляти перші кризові ознаки та своєчасно застосовувати заходи антикризового менеджменту.

Обґрунтована система показників, яка дозволяє проаналізувати діяльність підприємства у поточному періоді та констатувати наявний рівень його економічної безпеки.

Для виявлення можливості виникнення проблем в перспективі запропоновано прогнозування показників діяльності суб'єкта господарювання у довгостроковому періоді, що дозволяє виконувати перспективну оцінку економічної безпеки. Також система оцінки передбачає аналіз діяльності підприємства на мікрорівні та на макрорівні, експрес-оцінку та поглиблену діагностику. Для кожного з методів системи обґрунтовані показники, які дозволяють оцінити рівень економічної безпеки з врахуванням

наявності необхідної інформації та вимог до її достовірності. Таким чином за допомогою комплексної системи оцінки рівня економічної безпеки можливо виявити конкретні проблеми у діяльності підприємства і ліквідувати їх у поточному періоді, а також захистити свої інтереси шляхом вчасного пристосування до змін у зовнішньому середовищі. Це забезпечує стабільний розвиток бізнесу та досягнення поставлених цілей.

Гудима О. В.

доцент кафедри підприємництва,
менеджменту організацій та логістики
кандидат економічних наук, доцент
*(Запорізький національний
університет, м. Запоріжжя)*

ІНСТИТУЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Державне регулювання в умовах глобалізації стикається з новими викликами світової економічної системи, коли взаємозалежність національних економік настільки велика, що досягти цілісного та сталого стану національної економічної системи вкрай складно. Структурна та інституційна політика держави є фундаментом постійних економічних перетворень, що підтримують заданий рівень економічного розвитку.

Дж. Гелбрейт, Я. Тінберген, які є представниками соціально-технологічного інституціоналізму, основою суспільного, у т.ч. економічного розвитку вважають впровадження науки і техніки у виробництво; Р. Коуз, Р. Познер до соціально-правового інституціоналізму наприкінці ХХ ст. відносили теорію прав власності [1]. У неоінституціоналізмі основою економічного розвитку в постіндустріальному суспільстві вважається людина, метою економічної системи якої виступає всебічний розвиток людини, вивчаючий переважно діяльність та поведінку окремого індивіда.

Ринкова інституційна структура включає безліч інститутів, найважливішими з яких є інститути ринкової координації, власності, правничий та особливої ринкової етики (традиції, звичаї, моралі).

Найбільшого поширення в неоінституційній теорії набуло визначення, дане Д. Нортон: «Інститути – це обмеження, що встановлюються людьми, які структурують політичну, економічну та соціальну взаємодію. Вони включають як неформальні (заборони, табу, звичаї, традиції, кодекси честі тощо), так і формальні правила (конституції, закони, права власності тощо), а також систему санкцій за їх недотримання» [2].

В залежності від способу впливу інститутів на суб'єкти ринку (одні –

безпосередньо впливають на розвиток ринку, інші – формують лише зовнішні умови функціонування ринку і опосередковано впливають) виділяють основні, що підтримують та інститути впливу.

Цілеспрямований вплив держави на національну економічну систему для приведення її елементів у оптимальний режим взаємодії та структуризацію економіки країни у напрямку її модернізації у бік інноваційного розвитку виступає у вигляді структурної політики.

У глобальній інформаційній економіці формуються нові мережеві інституційно-управлінські структури, включаючи інститути державної влади на глобальному, регіональному та місцевому рівнях, а також різні мережі, що самоорганізуються, населення та мережеві бізнес-спільноти. Інтернет-технології не лише швидко впроваджуються в політику, бізнес, державне управління, а й трансформують характер міжособистісних відносин у суспільстві, в електронних мережах трансформуються правила «гри», змінюються принципи ведення бізнесу, відносин між суб'єктами правовідносин, координації діяльності суб'єктів господарювання, управління компаніями та державного управління.

В умовах глобалізації держава змушена здійснювати ревізію всіх елементів економічної системи на предмет їх відповідності до національної економічної та інноваційної політики, а також спроможності конкурувати на світовому ринку. Існує досить велика кількість різних індикаторів (рейтингів, індексів, методик), за допомогою яких можна діагностувати стан інституційного середовища у різних країнах світу.

Структурна трансформація української економіки спирається на інноваційний розвиток, що забезпечує якісне оновлення економічної системи, її конкурентоспроможність на світовому ринку та адаптивність до сталого розвитку.

Усі амбітні проекти та зміни стають в умовах глобалізації можливими під час перегляду не лише структури економіки, а й системи управління країною.

Так, наприклад, останнім часом у структурній політиці побудови нової економіки застосовується кластерний підхід до її розвитку, розроблений американським економістом Майклом Портером. Кластерний підхід дозволяє змодельовати географічне розміщення промислових груп, що складаються з взаємопов'язаних компаній та організацій, інтегрованих один з одним з метою досягнення максимальної ефективності у виробництві та просуванні продукції на світові ринки [3].

Особливо складним є механізм державного регулювання, здатний стимулювати приватний сектор інноваційну активність. Це пов'язано з природою бізнесу, який не бажає вкладати гроші в наукові проекти, а як наслідок, дорогі та з підвищеним рівнем ризику. У цьому держава змушена як фінансувати повною мірою науку, так і формувати з допомогою бюджету центри інноваційної активності, створюють максимальний рівень комфорту для економічних суб'єктів, які працюють у інноваційній сфері.

На відміну від європейської економічної системи, національна економіка України має будуватися з урахуванням соціально-економічних традицій та особливостей її функціонування. Наприклад, необхідно враховувати асиметрію у розвитку всієї економічної системи, наявність неформальних правил корупційного характеру, що суперечать законам, але є традицією незаконної поведінки суб'єктів господарювання та окремих фізичних осіб. У зв'язку з цим навіть у західній економіці в умовах глобальної конкуренції інституційна теорія розвитку визначає роль держави у створенні механізмів, які примушують підприємців при реалізації своїх інтересів виходити з обов'язкового дотримання суспільних інтересів. Цьому сприяють створені державою системи інститутів, що захищають права як виробників товарів та послуг, і населення, і держави загалом.

Повільний розвиток малого та середнього бізнесу зумовлює подальше розшарування суспільства на багатих та бідних. Децильний коефіцієнт, який визначає співвідношення доходів 10% найменш забезпеченого та найбільш забезпеченого населення, досяг величини 1:20, значно перевищуючи показники інших розвинутих країн. Вчені вважають, що критично небезпечним у плані соціальної напруги є восьмиразовий розрив між бідним та багатим населенням [4].

В Україні встановилася низка диспропорцій, головною з яких є цінова, коли найманий працівник в Україні отримує у десятки разів меншу заробітну плату, ніж аналогічні (з однаковою інтенсивністю праці) працівники у розвинених країнах глобального світу. Це підтверджується і структурою витрат ВВП на заробітну плату, коли в країнах із розвинутою економікою цей показник становить 65–70%, а в Україні становить менше 30%. Недооціненість людського капіталу який не тільки формує соціальну напруженість у суспільстві, а й стимулює відтік із країни висококваліфікованих кадрів з усіх галузей народного господарства породжує соціальну апатію, корупцію, злочинність та інші асоціальні явища.

Структурна розбалансованість в оплаті безпосередньо впливає на його продуктивність. Так, на даний момент продуктивність праці в Україні відстає від провідних розвинених країн у 5 разів, що безпосередньо впливає на низьку конкурентоспроможність нашої економіки.

Отже, в умовах глобальної економіки, коли людський капітал є головним фактором інноваційного розвитку економіки, інституційні перетворення повинні докорінно усунути протиріччя, що виникли внаслідок неефективної соціальної політики. На цьому тлі зміцнюватимуться державність, усуватимуться суперечності в інших економічних сферах світу, що глобалізується.

Список використаних джерел:

1. Войтович Р. В. Глобалізація та її вплив на систему державного управління: аналіз, проблеми, перспективи [Текст]: монографія. Чернівці : Технодрук, 2018. 368 с.

2. Державне регулювання економіки: підручник / В.І. Добросоцький; Львів. держ. ін-т міжнар. відносин (ун-т) М-ва іностр. діл, каф. державного управління та права. Львів: Львів. комерц. акад., 2017. 583с.

3. Кудирко Л.П., Хапатнюковський М.М. Макроекономічні аспекти протидії глобальним дисбалансам. *Економічний простір*: зб. наук. праць. 2014. №81. С. 5-14

4. Підхомний О. М. Фінансова безпека України в умовах глобалізації [Текст] : монографія. Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. Львів : СПОЛОМ, 2015. 360 с.

Гузь І. І.,

здобувач першого (бакалаврського)
рівня спеціальності 051 «Економіка»

Калініченко З. Д.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент

*(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,*

м. Дніпро)

ГОЛОВНІ РИЗИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ - КОРУПЦІЯ ТА ПАНДЕМІЯ

За даними Міністерства економіки Україна завершує 2021 рік з найвищим доларовим ВВП за всю свою історію (орієнтовно 195 мільярдів) завдяки старту розроблених програм. Зокрема, масштабної термомодернізації житлових будинків, комплексного відновлення систем зрошення на півдні України, масового дешевого іпотечного кредитування, активного фінансування експортерів [1].

Валютна виручка від експорту пшениці, ячменю, ріпаку та продуктів переробки ріпаку в поточному сезоні 2021/22 досягне \$31 млрд і виросте на \$4,1 млрд (+77%) за рахунок зростання фізичних обсягів експорту і середніх цін на зазначені продукти. Такий прогноз дали аналітики «УкрАгроКонсалту» [2].

За даними Міністерства аграрної політики з початку 2021-2022 маркетингового року Україна експортувала 21 753 тис. т зернових культур, що на 3 018 тис. т більше ніж за аналогічний період минулого маркетингового року. Зокрема, на зовнішні ринки поставлено: пшениці – 13 194 тис. т; ячменю – 4 763 тис. т; жита – 71,8 тис. т; кукурудзи – 3 608 тис. т. [2].

Зазначається, що також експортовано борошна пшеничного та інших культур – 46,6 тис. т, що на 18,9 тис. т менше ніж за відповідний період минулого маркетингового року.

У прогнозі Мінекономіки названі головні ризики для української економіки, також погіршений прогноз зростання ВВП на 2021 та 2022 роки. Аналітики підкреслили дію ризиків, пов'язаних з пандемією COVID-19. Саме виникнення нової хвилі визначено пріоритетним ризиком для розвитку ринків – як зовнішніх, так і внутрішніх. За десятибальною шкалою, його оцінюють у 8 балів цього року та у 7 балів наступного року.

У подальшому на 2023-2024 роки оцінки для даних ризиків з року в рік суттєво зменшуються, що є свідченням того, що більшість експертів схиляється до думки можливого подолання пандемії у найближчий період. Натомість єдиним внутрішнім ризиком, високі оцінки якого не змінюються впродовж останніх років, є «збереження високого рівня корупції», що наразі займає першість серед високих інтегральних оцінок: 10 у 2021 році та 9 у 2022 році, хоча його оцінка з роками послаблюється.

Серед найбільших ризиків визначено «посилення гібридних загроз національній безпеці з боку РФ». Його оцінка поступово зростає з 7 у 2021 році до максимальної позначки у 10 балів у 2024 році.

Наступним ризиком є «суттєве зростання цін на світових енергетичних ринках», що експерти оцінили у 9 балів наступного року та 7 – у 2023-2024 роках.

Також у Мінекономіки визначають «можливе збереження низької кредитної активності комерційних банків» та оцінюють його у 8 балів упродовж 2021-2022 років зі зменшенням до 6 у 2024 році.

«Недостатньо швидке проведення реформ» експертна команда оцінила у 8 балів протягом 2021 - 2022 років та у 7 на 2023 - 2024 роки. Цікаво, що аналітики оцінили ризик значного підвищення цін на комунальні тарифи у 8 балів вже наступного року. Натомість у 2021, 2023 та 2024 роках оцінка не перевищує 5 балів.

Також у консенсус-прогнозі додали «ризик дефіциту коштів в економіці», що гальмуватиме розвиток на шляху відновлення економічної активності. Його оцінили у 8 балів упродовж 2021-2023 років та у 7 балів до 2024 року.

Ризики, пов'язані з «обмеженням чи припиненням транзиту газу РФ через Україну», експерти оцінили стримано – від 2 до 7 балів на 2022-2024 роки. Це може бути пов'язано з тим, що Газпром гарантовано оплачуватиме обсяги законтрактованого транзиту до 2024 року включно, незалежно від фізичних його обсягів.

Щодо макропрогнозу, оцінки зростання ВВП на 2021 та 2022 роки дещо погіршилися.

У таблиці 1 наведено дані щодо ВВП, інфляції та безробіття.

Таблиця 1

Показники ВВП, інфляції та безробіття в Україні у 2021-2022 рр.

Показник/Період	Консенсус-прогноз (на жовтень)		Прогноз МВФ (на жовтень)		Світовий банк (на жовтень)		ЄБРР (на листопад)	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
ВВП								
номінальний, млрд грн	5 118,3	5 792,5			x	x	x	x
% реальної зміни	3,4	3,6	3,5	3,6	3,8	3,5	3,5	3,5
Інфляція, %								
середня за рік	109,4	108,0	109,5	107,1	x	x	x	x
грудень до грудня попереднього року	110,6	106,5	110,2	106,0	105,0	105,0	x	x
Рівень безробіття, у % до робочої сили віком 15– 70 років	9,4	9,0	9,7	8,7	x	x	x	x

Крім того, згідно прогнозу у 2023-2024 роках реальний ВВП України зростатиме на 3,4% та 4% відповідно. Інфляцію оцінюють у 6,7% та 6%.

За даними Міністерства економіки Україна завершує 2021 рік з найвищим доларовим ВВП за всю свою історію (орієнтовно 195 мільярдів) завдяки старту низки програм. Метою програм є забезпечення сталості основних показників: зростання ВВП, збільшення золотовалютних резервів, стримування інфляції в допустимих межах.

Втім, Банк J.P. Morgan різко погіршив прогноз росту реального ВВП України у 2021 році - із 4,5% до 2,3%, при цьому зберіг прогноз росту у 2022-му на 5%.

У Bank of America погіршили прогноз росту економіки України у 2021 році із 4,5% до 3%, що може спричинити не виплату за ВВП-варантами в 2023 році і збільшує ймовірність викупу купонів Мінфіном.

Європейський банк реконструкції та розвитку зберіг свій прогноз росту економіки України на 2021 рік на рівні 3,5%, а також прогнозує такий самий темп росту ВВП у 2022 році.

У своєму прогнозі ЄБРР також очікував зростання економіки України у 2021-2022 роках на рівні 3,5%.

Водночас Національний банк України погіршив свій прогноз зростання економіки з 3,8%, як очікувалося влітку цього року до 3,1%.

У другому кварталі 2021 році ВВП України виріс на 5,4% порівняно з відповідним періодом 2020 року.

У III кварталі 2021 року реальний внутрішній валовий продукт (ВВП) України уповільнив зростання до 2,4% у річному вимірі.

Україна є типовим прикладом того, що деякі вчені описують як «порядок обмеженого доступу», у якому правлячий клас штучно обмежує

політичну та економічну конкуренцію для накопичення багатства і свого захисту. Зацікавлені сторони «системи» продемонстрували свою здатність продовжувати маніпулювати державними інститутами, а також чисельними реформами. Ставлячи свої власні інтереси понад інтересами суспільства, вони не перешкоджають можливостям функціонування «корупційної системи».

Список використаних джерел

1. Юлія Свириденко Україна завершує 2021 рік з найвищим доларовим ВВП за всю історію. URL : <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2021/11/27/680189/>
2. Богдан Катрушин. Інструменти планування бюджету та чому це не завжди працює. URL : <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/12/10/680576/>
3. Калюжна Ю.В. Ризики в системі антикризового управління підприємствами машинобудування: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 Запоріжжя, 2016. 209 с.

Гулько Т. В.

Начальник департаменту маркетингу
ПРАТ «ДІТЦ» Контакт», м. Дніпро

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ІТ СФЕРИ

Управління ризиками інвестиційної діяльності в різних сферах є предметом дослідження багатьох вчених, як вітчизняних, так і зарубіжних. Серед зарубіжних авторів варто виділити В. Беренса, Г. Бірмана, Ф. Найта, Є. Островського, В. Шарпа. Серед вітчизняних вчених високий інтерес до визначення ефективності інвестиційних проектів під умови нестабільності та ризику показані в роботах: Ю. Бартишевська [1], який досліджував проблему вибору методології оцінки ризику інвестиційного проекту та варіантів його зниження; О. Гончаренко [2], який займався розробкою методичних та науково-практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління ризиками на підприємствах; І. Конєва [3], яка досліджувала сфери управління інвестиційними ризиками та створила алгоритм оцінки ризиків на основі комплексного підходу тощо. Однак, незважаючи на велику кількість праць з аналізованих питань, питання точної та швидкої оцінки та аналіз ризиків у процесі реалізації інвестиційного проекту, а також розробка заходів щодо їх мінімізації потребують подальшого вивчення.

Сучасна концепція управління економічними ризиками, незалежно від їх виду та причини виникнення, базується на принципі мінімізації

можливості матеріально негативного результату. Процес управління ризиками відбувається у формі економічних, організаційно-правових рішень, метою яких є зниження ймовірності настання негативних подій або мінімізації можливих збитків.

Процес управління ризиками включає: оцінку можливого фінансові та нефінансові втрати від реалізації ризиків; аналіз результатів та оцінка ефективності методів управління ризиками; формування стратегії управління ризиками; вплив на ризик; моніторинг можливих ризиків та аналіз їх впливу на діяльність підприємства; аналіз результатів та оцінка ефективності управління ризиками методи.

Основними методами мінімізації ризиків є:

Запобігання ризику полягає у розробці певних внутрішніх заходів, які охоплюють а особливий ризик проекту. Прикладами цього методу є повна відмова від великого обсягу позикового капіталу та інвестиційних активів у низьколіквідних формах.

Встановлення ризиків — це використання ризиків, що перевищують їх допустимий рівень, зазвичай у зоні катастрофічного чи критичного ризику. Як правило, такий метод реалізується шляхом залучення системи внутрішніх стандартів, що включає обмеження на суму позикових коштів і найменшу суму інвестиційних активів. Розподіл ризику між учасниками проекту полягає в частковій передачі ризиків іншим учасникам такого проекту для деяких операцій. Як правило, такий метод може бути реалізований між постачальником конкретної сировини та підприємством, між учасниками інвестиційного проекту чи лізингової операції.

Зниження ризику полягає у зменшенні розміру збитків за рахунок зберігання коштів на незаплановані витрати. Прикладом впровадження такого методу є формування резервного фонду, резервних фондів спеціального призначення або резервних обсягів ресурсів фінансового сектору інвестиційної системи.

Основним фактором управління ризиками інвестиційних проектів є вибір концепції, яка, у свою чергу, забезпечить ефективність грошових вкладень. На мою думку, однією з найефективніших стратегій є «Колесо управління ризиками», яке описує всі фундаментальні аспекти. Не менш важливою є оцінка ризиків, яка передбачає можливі негативні наслідки в майбутньому. Вони бувають: фінансовими, інформаційними, управлінськими, ризиком ненадійності учасників інвестиційного проекту та юридичними. Важливою умовою менеджменту є прогнозування мінливості мінімізації ризику, що може забезпечити зниження втрат і збереження інвестиційних депозитів.

Незважаючи на значний вітчизняний і особливо зарубіжний досвід управління ризиками інвестиційних проектів, на даний момент відсутня науково обґрунтована система управління проектними ризиками. Крім того, зростаюча інерційність економічних процесів свідчить про необхідність розробки та використання нових ефективних механізмів управління

ризиками. Тому теоретичне обґрунтування методичних підходів, розробка науково-практичних рекомендацій щодо управління ризиками інвестиційних проектів є актуальним і важливим для дослідження вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Барташевська У. М. Оцінка ризиків інвестиційних проектів підприємства в процесі їх реалізації. *Європейський вектор економічного розвитку*. Київ. 2014. С. 15-21.
2. Гончаренко О. М. Управління ризиками в процесі реалізація інвестиційного проекту. *Вісник соціально-економічних досліджень*. Київ. 2009. С. 41-45.
3. Конєва І. І. Методи управління інвестиційним ризиком в Україні. *Вісник Харківського нац. тех. Університет сільського господарства Уряд імені П. Василенка*. Харків. 2013. С. 161-167.

Данков Є. О.,

здобувач вищої освіти гр. МБ-ЕК-021
спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: Остапенко Т. М.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

ВПЛИВ ПРИБУТКУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки виживають лише підприємницькі структури, які відзначаються високою конкурентоспроможністю. Остання забезпечується за рахунок підвищення якості продукції, розширення існуючих та пошук нових ринків збуту, впровадження ресурсозберігаючих технологій, вишукування можливостей гнучкого маневрування ресурсами при зміні кон'юнктури ринку тощо.

Вказані заходи дають змогу підприємству отримувати високі кінцеві результати виробничо-господарської діяльності, зокрема зумовлюють одержання максимального прибутку, у тому числі від операційної діяльності.

Конкурентноздатність — не показник, рівень якого можна обчислити для себе і для конкурента, а потім перемогти. Насамперед - це філософія роботи в умовах ринку, орієнтована на:

- розуміння потреб споживача і тенденції їх розвитку;
- знання поведінки і можливостей конкурентів;
- знання стану і тенденцій розвитку ринку;
- знання навколишнього середовища і її тенденцій;
- уміння створити такий товар і так довести його до споживача, щоб споживач зволів його товару конкурента.

За ринкових умов прибуток є основною стратегічною метою і умовою функціонування підприємства; є джерелом сплати податків та забезпечує об'єднання інтересів держави, підприємства, працівників, власників [4].

Отже, розробка стратегії підприємства та її дотримання є важливою передумовою досягнення позитивних результатів діяльності підприємства. Стратегічне планування – це одна з основних функцій управління підприємством.

При цьому в процесі стратегічного планування з урахуванням специфічних вимог ринку визначаються та обґрунтовуються основні напрямки, цілі, умови та структура розвитку виробництва, складається стратегічний план та бізнес – план [2].

На думку інших вчених, стратегічне планування являє собою «адаптивний процес, за допомогою якого здійснюється регулярна розробка та корекція системи достатньо формалізованих планів, перегляд змісту заходів по їх виконанню на базі безперервного контролю та оцінки змін, що здійснюються ззовні та зсередини підприємства.

Стратегічне планування охоплює систему довго-, середньо- та короткотермінових планів, проектів та програм, але головний змістовний аспект при цьому робиться на довготермінові цілі та стратегії їх досягнення» [5].

Планування прибутку включає в себе детальний аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, що мають вплив на конкурентоспроможність підприємства і на основі цього аналізу розробку алгоритму функціонування та розвитку підприємства в майбутньому з метою досягнення оптимального співвідношення «прибуток - ризик».

Важливим етапом стратегії планування прибутку є зважена оцінка конкурентоспроможності як підприємства, так і його конкурентів.

Заслуговує на увагу позиція вчених, які стверджують про тісний взаємозв'язок та взаємозалежність інноватизації, якості прибутку та конкурентоспроможності підприємств (рис. 1) [3].

Слід відмітити, що поняття інноватизація виробництва представляє собою «постійний процес залучення і впровадження інновацій в виробництво, який є комплексним, системним і базується на якісних змінах в продуктивних силах і в виробничих відносинах, що забезпечують поточне і перспективне зростання конкурентоспроможності підприємства і підвищення його економічної ефективності» [3].

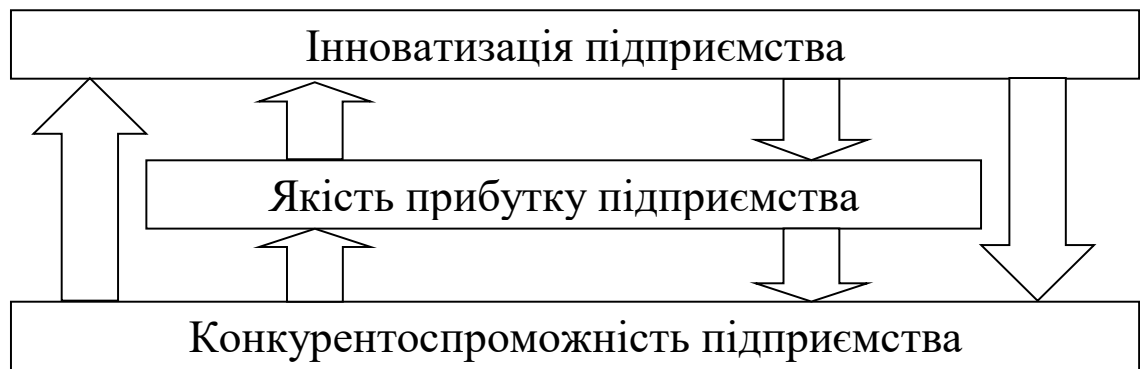


Рис. 1. Взаємозв'язок показників, що характеризують інноватизацію підприємства, якість прибутку, конкурентоспроможність підприємства

Якість прибутку відображається, насамперед, в організаційно - технічному та технологічному потенціалах підприємства, рівні кваліфікації кадрів, розвинутій системі соціально - економічних відносин, оптимальності використання всіх виробничих ресурсів.

Велика увага при розробці стратегії планування прибутку сучасних підприємств приділяється показникам, що враховують величину прибутку. Однак, розробка стратегії планування прибутку підприємства, повинна базуватись на використанні системи показників, що спрямовані на оцінку не тільки величини, але й якості прибутку.

Залежність аналізованих економічних категорій обґрунтовується дослідниками тим, що зростання рівня інноваційного розвитку є передумовою збільшення прибутку та головним напрямком підвищення конкурентоспроможності, а підвищення конкурентоспроможності, у свою чергу, є важливою умовою для формування фінансових джерел реалізації нових інноваційних проектів на підприємствах.

А оскільки операційна діяльність є основною для підприємства, то величина прибутку від такої діяльності має вагомий вплив на його фінансову стійкість, від якої залежить конкурентоспроможність.

Отже, формування стратегічного плану прибутку є необхідним і обов'язковим, оскільки за допомогою складення такого плану керівництво підприємства має можливість оцінити своє зовнішнє та внутрішнє середовище, визначити сильні і слабкі сторони своєї майбутньої діяльності, проаналізувати діяльність конкурентів та оцінити конкурентоспроможність своєї продукції, оптимально розподілити свої фінансові ресурси.

Він є основою підвищення конкурентоспроможності підприємства. При цьому особливе значення має застосування такої стратегії планування прибутку, яка б враховувала не тільки кількісні, але й якісні показники прибутку, а також відображала тісний взаємозв'язок та взаємозалежність інноватизації підприємства, якості прибутку та конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Зінченко О.А. Управління якістю фінансового результату підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2010. № 1(103). С. 109-114.
2. Приказюк О. Теоритичні підходи до визначення сутності прибутку підприємств. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. № 86 2006 р. С. 48-52.
3. Корпоративне управління в Україні : теоретикометодологічні аспекти : монографія / О. М. Сохацька, Н. П. Тарнавська, А. М. Тибінь та ін. Тернопіль : Економічна думка, 2007. 360 с.
4. Лупак Р. Л. , Васильців Т. Г. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Львів, 2016. 484 с.

Демчук Я. О.,

здобувач вищої освіти гр. Б-ЕК-041
спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: Остапенко Т. М.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Прибуток – головна мета діяльності суб’єктів господарювання. Протягом багатьох сторіч не припиняються дискусії про його сутність і форму. Категорія прибутку і зараз продовжує отримувати нове наповнення та зміст. Це можна підтвердити тим, що окремі автори прибуток пов’язують з доходом, капіталом, відсотком тощо.

Проте для того щоб ґрунтовно дослідити поняття прибутку, необхідно зазначити, що різні користувачі оперують різними за своєю суттю його визначеннями.

Надзвичайна важливість прибутку для розвитку підприємства вимагає формування дієвого механізму управління ним. Управління прибутковістю представляє собою систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу і використання прибутку підприємством.

Ефективність управління прибутком залежить від дотримання наступних принципів: органічна інтеграція системи управління прибутком і загальної системи управління підприємством (будь-яке управлінське рішення прямо чи опосередковано впливає на прибуток підприємства); системність як основа формування управлінських рішень (тільки комплексна система дій забезпечує розробку взаємопов'язаних управлінських рішень – реалізацію першого принципу); гнучкість та динамізм розробки та прийняття управлінських рішень (при розробці відповідних рішень менеджмент повинен враховувати постійні швидкі зміни в зовнішньому середовищі, фінансовому стані підприємства тощо); значна варіабельність управлінських рішень щодо формування, розподілу і використання прибутку; орієнтованість менеджменту на визначений стратегічний вектор розвитку підприємства [3].

Необхідною умовою вдосконалення механізму формування та використання прибутку підприємства є розрахунок потреби прибутку. Економічне обґрунтування розрахунку потреби прибутку проводиться на основі детального планування окремих напрямків вирощання коштів для досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства, а також він повинен бути підкріплений реальними можливостями підприємства щодо отримання необхідної суми прибутку.

Для вдосконалення формування прибутку підприємства та економічного обґрунтування його потреби пропонуємо здійснювати планування розподілу прибутку в такому порядку: 1. визначення потреби у прибутку за напрямками його використання; 2. формування цільової структури розподілу прибутку; 3. визначення пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямками використання. Важливим напрямом стратегічного планування діяльності є врахування усіх чинників та аспектів подальшого розвитку підприємства для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку та забезпечення певного рівня прибутковості [2].

Розподіл прибутку є процесом формування напрямів її майбутнього використання відповідно до цілей і задач розвитку підприємства.

Характер розподілу прибутку визначає багато істотних аспектів діяльності підприємства, роблячи вплив на її результативність. Цей вплив виявляється в різних формах зворотного зв'язку розподілу прибутку з її формуванням в майбутньому періоді. Розподіл прибутку здійснюється відповідно до спеціально розробленої політики (її основу складає дивідендна політика), формування якої є однією з найскладніших задач загальної політики управління прибутком підприємства [1].

Під час розподілу прибутку необхідно встановити обґрунтовані пріоритети розподілу з врахуванням обмеженості ресурсів та визначити конкретні цілі для досягнення яких будуть мобілізуватися ресурси підприємства. Стратегічними завданнями підприємства з врахуванням яких необхідно проводити розподіл прибутку, є: 1) забезпечення ефективності діяльності ключових напрямків діяльності; 2) забезпечення додаткового

розвитку і отримання максимальної вартості підприємства; 3) забезпечення стабільної прибутковості діяльності та ін. [2].

Для максимізації прибутку підприємства необхідно, насамперед, виконати комплекс завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління підприємства.

Розподіл прибутку підприємства необхідно здійснювати відповідно до спеціально розробленої політики, формування якої є складною економічною задачею. Ця політика повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників. При цьому у процесі формування політики розподілу прибутку необхідно враховувати дві протилежні мотивації власників підприємства – отримання високих поточних доходів або значне збільшення їх розмірів у перспективному періоді.

Список використаних джерел:

1. Кривицька О. Планування прибутку підприємств під час визначення стратегії його розвитку. *Фінанси України*. 2005. № 3. С. 138–147 с.
2. Висока О. Економічна сутність прибутку та концепції його формування *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. № 17. С. 37–44.

Діденко А. В.

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
кандидат економічних наук, доцент,
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЯКІСТЬ ЖИТТЯ

Підвищення якості життя населення є пріоритетною задачею держави будь-якої країни, адже відображає ефективність проведення її соціально-економічної політики. У монографії [1] зазначають, що необхідною умовою забезпечення високої якості життя населення та створення можливостей людського розвитку є формування і реалізація соціальної відповідальності всіх агентів суспільства.

Державна політика по формуванню необхідного рівня якості життя населення спирається на забезпечення загального добробуту суспільства через досягнення такого ступеня трудових доходів громадян, які необхідні для гідного рівня життя. За даними [2] на ринку праці існує дисбаланс між попитом та пропозицією, значна кількість вакансії на ринку праці відноситься до сфери роздрібної торгівлі – 34%, також значну кількість працівників потребує промисловість та виробництво – 22%; сфера дистрибуції/імпорт-експорту займає 17% від усієї кількості вакантних місць; цікавим є те, що одна з найбільш високооплачуваних сфер – ІТ – розробка програмного забезпечення, має значну кількість вакансій – 14%; ще 12% – це потреба у працівниках державного сектору. Розподіл пропозиції робочої сили має дещо іншу структуру: адміністративний персонал/водії/кур'єри – 25%; сфера торгівлі – 25%; сфера продажів/клієнт-менеджменту – 19%; логістика/митниця/склад – 16%; ще 15% - це студенти, особи без досвіду роботи. Тобто державна політика щодо формування соціально-трудових відносин може бути направлена на врегулювання цього дисбалансу та, особливо, на забезпечення першим місцем роботи осіб без досвіду та студентів.

Важливим елементом державної політики по формуванню необхідного рівня якості життя всіх членів суспільства є підтримка конкурентоспроможності підприємств, тобто їх здатності створювати, виробляти й продавати товари та послуги, важливі характеристики яких будуть більш привабливими, ніж в аналогічній продукції конкурентів [3]. При цьому широко використовується поняття «соціально відповідальний бізнес», яке характеризує підприємства, що усвідомлюють відповідальність перед суспільством та беруть участь у житті громади, реалізуючи соціально значущі проекти [3]. Особливою формою соціально відповідального бізнесу є соціальне підприємництво, під яким за [3] розуміють використання найліпших практик звичайного підприємництва для вирішення соціальних проблем, досягнення сталих соціальних змін. Виділяють декілька ознак соціального підприємства [3]: 1) підприємство, яке залучає до своєї роботи насамперед групи людей, що виключені з місцевих ринків праці; 2) бізнес із соціальними цілями, дохід від якого реінвестується в реалізацію місії або на благо спільноти; 3) громадська організація, націлена на соціальні зміни через використання інновацій та підприємництва; 4) підприємство, що виробляє соціально значущі товари чи надає соціально значущі послуги [3].

Отже, при побудові стратегій для підвищення якості життя вкрай важливим є урахування такого елементу як соціальна відповідальність, тому подальші дослідження будуть спрямовані на урахування цього фактору в моделі оцінювання рівня життя.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О.А., Міщук Г.Ю., Олійник О.О. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків: монографія. Рівне: НУВГП, 2014. 216 с.

2. Ситуація на ринку праці у листопаді. URL: thepoint.rabota.ua/sytuatsiya-na-rynku-pratsi-u-lystopadi-dani-prozoroyi-roboty/ (дата звернення 10.12.2021)

3. Курс «Соціальне підприємництво та конкурентоспроможність». URL: <https://courses.ed-era.com/courses/course-v1:EdEra-PLEDDG+SE+2018/about>

Дяченко О. Г.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку,
(Донецький державний університет
управління, м. Маріуполь)

Кірнос М. О.

здобувач вищої освіти
(Класичний приватний університет, м.
Запоріжжя)

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічно важливим елементом економіки України є металургійна промисловість, до якої відносять підприємства і організації гірничо-металургійного комплексу, що об'єднує підприємства чорної і кольорової металургії, які виготовляють вироби з металу. У 2018-му році обсяг реалізованої продукції збільшився у порівнянні до 2010 року збільшився майже у 3 рази, проте вже у 2019 році тенденція до збільшення зупинилася [1]. Так як у період 2010-2019 років сталося значне ослаблення гривні, дослідимо динаміку обсягу продукції у доларах (рис. 1).

Аналізуючи рис. 1 бачимо, що у 2010-2012 роках спостерігався значний підйом усієї української промисловості та, у тому числі, ріст обсягу продукції металургійної промисловості. Події 2013-2015 роки принесли значний спад економіки та усіх видів промисловості. Загальний стан промисловості у 2015 році повернувся більше ніж на 7 років назад. Зокрема для металургійної промисловості це був тяжкий удар, який значно знизив обсяг продукції, частку експорту та багато інших важливих для показників. У 2016-2019 роках промисловість почала відновлюватись і показник обсягу продукції почав з кожним роком значно зростати, проте цього недостатньо для економічного відновлення та розвитку України.

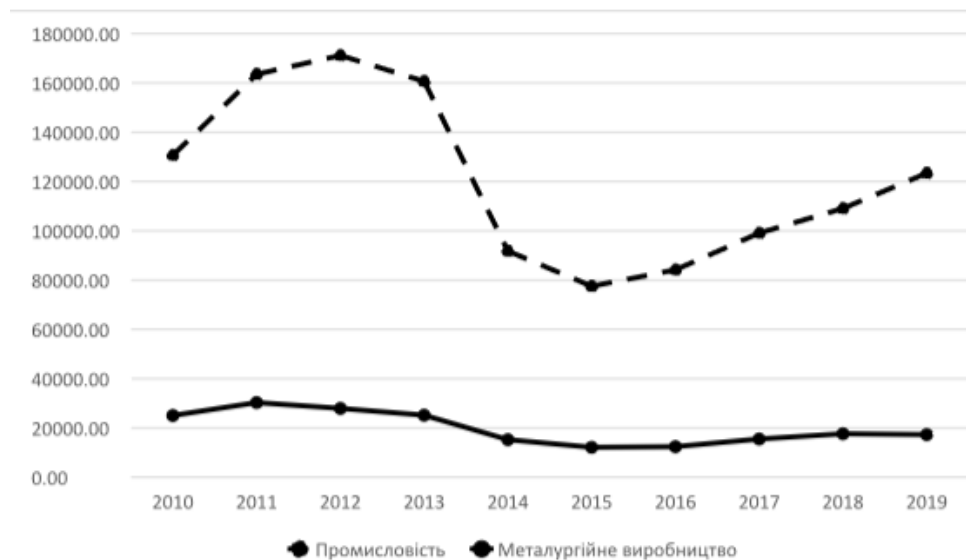


Рис. 1. Динаміка обсягу продукції (товарів, послуг) у 2010-2019 роках, млн. доларів (побудовано на основі даних [1])

На основі проведеного аналізу та оцінки джерел фінансування підприємства ПрАТ «Спецсплав», динаміки прибутку підприємства було виявлено необхідність проектування та впровадження нової, більш оптимізованої структури бази даних. Ця база даних складається з таких таблиць: Склад, Категорії, Продукти, Закупівлі, Відправки, Замовники, Постачальники, Робітники, Акаунти робітників офісу, Посади робітників. Кожна таблиця, дані у цих таблицях та базі даних у цілому були спроектовані та побудовані згідно правил нормалізації та на основі потреб ПрАТ «Спецсплав».

Передумовами виникнення потреби у проектуванні нової БД став аналіз процесів на підприємстві, які цілком або частково залежали від роботи з базою даних. Впроваджена раніше структура БД не задовольняла потреб підприємства у розподілі даних, в цілому використовувалась стара технологія, що потенційно мало змогу призвести до втрати даних або, наприклад, до несанкціонованого доступу до даних третіми особами, застосувавши, наприклад, метод SQL-Injection. Це могло нанести великий збиток підприємству ПрАТ «Спецсплав».

Для нової БД була використана СУБД MySQL та її новітня версія 8.0.11, що має багато покращень зі сторони безпеки та більш оптимізована, ніж попередній реліз 8.0. Також було впроваджено роботу MySQLProfiler, що може використовуватись з версії MySQL 5.0.37. Таке покращення допомагає вести аудит безпеки БД. Для доступу та роботи с БД використовується технологія СУБД phpMyAdmin, що є веб-застосунком для керування БД MySQL. Згідно до правил безпеки зберігання даних, паролі робітників підприємства у таблиці Accounts зберігається у зашифрованому виді за допомогою хешування MD5.

Спроектвана та впроваджена нова БД покращила показники підприємства відносно документообігу, зменшила витрати на обслуговування

серверу та самої БД. Була значно підвищена оцінка під час внутрішнього та зовнішнього аудитів безпеки, що згодом призвело до вищої позиції серед інших компаній та відносно попередньої позиції. Таке оновлення сприяло покращенню довіри до компанії з боку інвесторів та клієнтів, що вплинуло на підвищення прибутку підприємства.

Була покращена та оптимізована робота підприємства шляхом оновлення програмного забезпечення та створення нової БД, реалізованої значно більш сучасними технологіями, ніж була створена попередня. Прийшовши таким чином до оптимізації процесів на виробництві, здалося дослідити прямий взаємозв'язок між технологічним забезпеченням підприємства та його успіхом на ринку країни.

Отже, впровадження новітніх інформаційних технологій та підходів є необхідністю для підприємств України для підвищення їх конкурентоспроможності, адже жага підприємств до економії на таких «дрібницях», як технологічне забезпечення, в перспективі призводить до суттєвих збитків не тільки для підприємства, але й для державі у цілому, її мікро- і макроекономічних показників.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Зайченко Р. А.

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр
(Дніпровський національний
університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпро)

МЕТОДИ АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна сутність прибутку полягає в тому, що він відображає кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства. Формування прибутку здійснюється у певному порядку. Спочатку формується валовий прибуток, як різниця між виручкою та собівартістю продукції. Далі прибуток (збиток) від продажу, потім прибуток (збиток) до оподаткування. Після сплати податку на прибуток та і інших обов'язкових платежів до бюджету формується чистий прибуток.

Прибуток може розподілятися у резервний фонд, фонд накопичення, фонд споживання чи представляти нерозподілений прибуток. Механізм розподілу прибутку може відрізнятися відповідно до організаційно-правової форми підприємства та його устрою. Необхідно аналізувати та враховувати

фактори, що впливають на цей процес та з їх урахуванням здійснювати аналіз [1].

Серед основних методів аналізу прибутку підприємства виділяють такі:

1) горизонтальний аналіз – полягає у зіставленні кожної окремої позиції фінансової звітності з низкою попередніх періодів та визначенні загальної тенденції;

2) вертикальний аналіз – ґрунтується на розрахунку окремих статей фінансової звітності у вигляді відносних показників, що характеризують структуру коштів підприємства та їх джерел;

3) порівняльний аналіз – здійснюється шляхом оцінки показників діяльності аналізованого підприємства із середніми показниками по галузі або порівняння з показниками аналогічних підприємств;

4) факторний аналіз – полягає у комплексній методиці системного вивчення, встановлення причин зміни результативного показника, а також кількісної оцінки їхнього впливу. Факторний аналіз ґрунтується на двох типах моделей: детермінованих та стохастичних.

При прогнозуванні прибутку широкого поширення набули методи трендового та регресійного аналізу, які дозволяють виявити залежність між факторами та екстраполювати наявні тенденції.

Будь-який аналіз проводиться на основі певних інформаційних джерел, від якості яких залежить те, наскільки точно він буде проведений. Спотворення в джерелах інформації призводять до помилкових висновків та неефективних управлінських рішень на їх основі. Інформаційне забезпечення аналізу виходить з дотримання наступних принципів: актуальність, достовірність та повнота [2].

Інформація має бути актуальною, особливо в умовах безперервних змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Недостовірною інформація природно призводить до того, що результати аналізу спотворюються. Особливо це відбивається у частині бухгалтерської звітності як джерела інформації. Аналіз, проведений на основі даних лише одного джерела даних (наприклад, бухгалтерської звітності), дає неповну картину процесів, що впливають на кінцевий фінансовий результат.

Підсумовуючи, можна сказати, що достовірність результатів проведеного аналізу значною мірою залежить від джерел інформації. Використання достовірних даних при застосуванні зазначених методів аналізу дозволить керівникам підприємства розробити ефективні заходи щодо підвищення прибутку та сформулювати подальшу стратегію розвитку компанії.

Список використаних джерел:

1. Янковий О. Г., Кошельок Г. В. Фактори формування прибутку підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. №. 3. С. 298-305.

2. Гладка Л. І., Домащенко М. О., Ковальова М. В. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон*. 2012. №. 1. С. 195-198.

Завгородня О. О.,

професор кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління,

доктор економічних наук

Андрєєва О. А.

магістрант,

(Український державний університет науки і технологій, м. Дніпро)

ЗОВНІШНІЙ БОРГ ЯК ГЕНЕРАТОР РИЗИКІВ ТА ЗАГРОЗ НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ

Міграція позичкового капіталу в сфері зовнішньоекономічних зв'язків відбувається у формі міжнародного кредиту.

Міжнародний кредит (МК) – міжнародний рух капіталу в формі надання у тимчасове користування грошово-матеріальних ресурсів одних країн іншим на умовах повернення, строковості та платності. Як економічна категорія він виражає взаємовідносини між кредиторами та позичальниками різних країн з приводу надання, використання, погашення та адміністрування отриманих кредитних ресурсів.

Джерелами МК є мобілізовані національними банками та міжнародними фінансово-кредитними інститутами а) грошові кошти, тимчасово вивільнені з національних, транснаціональних, між- та наддержавних процесів кругообігу капіталу; б) заощадження та нагромадження домогосподарств, підприємств й урядових організацій різних країн. Річний підсумковий кількісний вираз потоків кредитів та запозичень, відповідно наданих чи отриманих певною національною економікою, знаходить відображення в її платіжному балансі. Якщо країна отримує позик більше, ніж повертає їх у формі кредитів в міжнародну економіку, то сальдо за статтею «Інші інвестиції. Кредити та позики» фінансового рахунку буде від'ємним. Експорт капіталу шляхом розміщення коштів на депозитних рахунках іноземних банків та (або) міжнародних фінансово-кредитних інститутів також підлягає обліку та наводиться у платіжному балансі за статтею «Інші інвестиції. Валюта та депозити» фінансового рахунку.

Міжнародний кредит виконує чисельні функції, зокрема:

– мобільний та ефективний перерозподіл фінансових коштів і матеріальних ресурсів між країнами для забезпечення потреб розширеного

відтворення міжнародної економіки;

- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності країн, насамперед живлення обіговими коштами експортно-імпорتنих операцій;

- сприяння процесам накопичення капіталу, надання можливості окремим країнам або долати наявні внутрішні ресурсні обмеження, або вирішувати проблему надлишку капіталу та падіння його прибутковості;

- коригування ціни капіталу - світової ставки відсотка;

- прискорення процесів кругообігу капіталу через зменшення термінів реалізації товарів і послуг у національних економіках та в міжнародній економіці в цілому;

- зниження витрат обігу і виробництва;

- підтримка належного рівня валютної ліквідності міжнародної та національних грошово-кредитних систем.

Підсумковий позитивний ефект МК проявляється у створенні передумов для зростання валового внутрішнього продукту світу, стимулювання його реалізації та прискорення обігу капіталу у глобальному масштабі. У національному вимірі міжнародні позики розглядаються в якості дієвих важелів стабілізації монетарної сфери та платіжного балансу, додаткових обігових коштів та зовнішніх джерел фінансування, засобів здешевлення кредитних ресурсів та підвищення рівня їх доступності для підприємців. Нетто-наслідки кредитних операцій залежать, насамперед, від того, як отримані додаткові ресурси будуть розподілені між приватним та державним сектором, на які цілі використовуватимуться та з якою ефективністю. Щодо міжнародних кредитів, то вони є засобами розширення географії фінансових операцій, підвищення їх прибутковості за рахунок різниці у ставках відсотку на окремих національних ринках кредитних ресурсів та диверсифікації ризиків.

Поряд із цим зворотній бік міжнародного кредитування - міжнародне позичання - має чисельні негативні наслідки, що як-от:

- кредит поглиблює структурні диспропорції, які вже є в економіці країн – позичальниць, оскільки сприяє розширенню виробництва в найбільш прибуткових галузях і посилює прірву між ними та галузями, що позбавлені зовнішнього фінансування та відчувають недостатність внутрішнього;

- міжнародний кредит є економічним механізмом вилучення коштів у країн-позичальниць. Вони втрачають значну частину доходів від відтоку процентних платежів за кордон, що пригнічує сукупний попит, внутрішнє виробництво та нагромадження;

- розвинуті країни часто використовують міжнародний кредит з метою створення вигідної для себе економічної й політичної ситуації в країнах-імпортерах капіталу. Якщо останні стають на шлях непокори, то кредитори вдаються до їх *кредитної дискримінації* чи *блокади*;

- надмірне залучення зовнішніх позик, їх неефективне використання може породжувати загрози для макроекономічної стабільності, оскільки підвищується вразливість національних грошово-кредитної та фінансової

систем до зовнішніх шоків. Нарощування зовнішньої заборгованості й вихід її критичні межі (табл. 1) супроводжується підвищенням валютних ризиків, ризиків рефінансування боргу і провокує боргову кризу. У довгостроковій перспективі це загрожує: підривом дії економічних стимулів розвитку національного виробництва через підвищення ставок оподаткування; зменшенням ступенів економічної свободи та посилення залежності країни від її кредиторів; зниженням міжнародного авторитету країни, тощо.

Слід зазначити, що зовнішній борг в сучасних реаліях є явищем надзвичайно поширеним за географічним ареалом та масштабним за абсолютними розмірами. За паритетом купівельної спроможності його розміри у оцінюються у 76546,91 млрд. дол. США або у 59,92% ВВП світу. За даними Світового Банку, у 2019 р. лише п'ять країн (Андорра, Бруней, Ліхтенштейн, Макао та Фолклендські острови) могли de facto звітувати щодо відсутності зовнішньої заборгованості. Ще вісім країн (Іран, Туркменістан, Алжир, Нігерія, Нова Каледонія, Бурма, Косово та Екваторіальна Гвінея) мали валовий зовнішній борг, що не перевищував 4% їхнього ВВП [2-3].

Перелік ТОП-10 країн із найвищим рівнем зовнішньої заборгованості очолює Палау (6962,1% до ВВП). До нього також входять Люксембург, Ірландія, Мальта, Нідерланди, Швейцарія, Кіпр, Сполучене Королівство, Бельгія та Франція [1]. На перший погляд, ситуація є парадоксальною, оскільки усі названі країни є порівняно заможними й не повинні мати жодних проблем із самофінансуванням. Таємниця розкривається, коли виявляється, що ці країни є не тільки боржниками, а й потужними кредиторами. З метою оптимізації структури власних фінансових активів за тріадою критеріїв («дохідність», «ризик», «ліквідність») їхні резиденти приймають участь в операціях на міжнародному ринку кредитних ресурсів як з боку попиту, так і пропозиції. Причинами перехресного запозичення є наявні асиметрії у національних перевагах ліквідності, умовах доступу до кредитних ресурсів та розміщення депозитів, трансакційних витратах кредитних угод, обсягах вільних банківських резервах, рівнях Spread-ставки та винагороди за ризик, тощо.

Сальдо кредитно-позичкових операцій країни на певну дату визначається показником чистий зовнішній борг. Він розраховується як різниця між валовим зовнішнім боргом та зовнішніми активами за борговими інструментами. Відсоткове співвідношення чистого зовнішнього боргу до ВВП називається чистою борговою позицією. Її додатне значення засвідчує, що країна є чистим позичальником кредитних ресурсів. А від'ємне характеризує її (країну) як чистого кредитора. Саме в такій якості постають вище названі Люксембург, Мальта, Бельгія, Швейцарія та Ірландія. Франція та Нідерланди демонструють низький рівень чистої зовнішньої заборгованості, менший за 35% ВВП. Тоді як Кіпр статус боржника лише підтверджує [1].

Показники зовнішньої заборгованості країни [4, С. 189]

Показник	Критичне значення
<i>Загальні:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ валовий та поточний зовнішній борг, їхня динаміка (індекси росту і приросту); ▪ величина валового зовнішнього боргу на душу населення. 	
<i>Відносні:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ коефіцієнт зовнішнього боргу - відсоткове відношення валового зовнішнього боргу до ВВП країни; 	80% (Світовий Банк) 60% (МВФ)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ коефіцієнт відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг; 	220% (Світовий Банк); 150% (МВФ)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ коефіцієнт обслуговування зовнішнього боргу - відсоткове відношення платежів по обслуговуванню зовнішньоекономічної заборгованості (поточного зовнішнього боргу) до валютних доходів країни від експорту товарів та послуг; 	50% (Світовий Банк); 20% (МВФ)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ відношення темпів приросту зовнішнього боргу до темпів щорічного приросту чистого експорту; 	0,3
<ul style="list-style-type: none"> ➤ відсоткове відношення офіційних міжнародних валютних резервів до платежів з поточного; 	60%
<ul style="list-style-type: none"> ➤ відсоткове відношення офіційних міжнародних валютних резервів до платежів з поточного обслуговування державного зовнішнього боргу та гарантованого державою боргу (критерій Грінспена); 	100%
<ul style="list-style-type: none"> ➤ відсоткове відношення офіційних міжнародних валютних резервів до платежів з обслуговування поточного державного зовнішнього боргу (критерій Гвідотті); 	100%

Щодо України, то станом на 30.06.2021 р. обсяг її валового зовнішнього боргу України досяг 125281 млн. дол. США (75,2% від ВВП, що на 4,8% нижче за критичний рівень коефіцієнту зовнішньої заборгованості; 3023,1 дол. США на душу населення) [5]. Залежно від того, чи вимірювався її ВВП за поточним валютним курсом чи паритетом купівельної спроможності, рангова позиція України у рейтингу країн за рівнем зовнішньої заборгованості визначалася відповідно як 45 чи 63[2-3] серед 189 країн світу.

Список використаної літератури

1. International Monetary Fund. International Financial Statistics database. URL : <https://www.imf.org>
2. CIA. The World Factbook. URL : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html>
3. The World Bank. URL : <https://data.worldbank.org/>
4. Сучасна міжнародна економіка: підруч. [Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Золотарьова О.В. та інші] ; за ред. В.М. Тарасевича. Дніпро: ПБП «Економіка», 2019. 386 с.
5. Національний банк України. URL : bank.gov.ua

Калініна Н. Р.,

здобувачка вищої освіти
спеціальності 051 «Економіка»

Науковий керівник: Оскома О. В.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,
кандидат економічних наук, доцент
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

Вислів «економічна безпека» з'явився в історії української економічної теорії нещодавно, згодом його визначення не є остаточно сформованим та однозначним. Розуміння «економічна безпека підприємства» можна вивчати у якості практичного застосування принципів сучасного менеджменту, своєчасної реакції на зміни в зовнішньому середовищі, а також ситуаційного підходу, яким визначається швидкість і адекватність реакції, що забезпечують адаптацію підприємства до умов його функціонування.

У більшості випадків забезпечення економічної безпеки бізнесу зводять до протистояння, захисту від різноманітних економічних злочинів (пограбування, шахрайство, фальсифікація, підпали, недобросовісна конкуренція, промислове та комерційне шпигунство, інформаційна безпека тощо). Безперечно, ці загрози надзвичайно важливі і повинні без перерви аналізуватись та враховуватись, але поняття економічної безпеки підприємства має більш широке значення [7]

Вивченням проблем економічної безпеки на рівні підприємства займалися такі науковці, як: Камлик М.І., Ніколаюк С.І., Шликов В.В. та інші.

За умов повної економічної самостійності, суб'єкти підприємницької діяльності самостійно визначають свою економічну політику, організують виробничий процес і збут продукції та несуть повну відповідальність за результати своєї господарської діяльності. Усе це значною мірою вимагає від власників і керівників підприємств застосування комплексних заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки власного бізнесу та створення на підприємстві комплексної системи економічної безпеки.

Є неймовірно безліч думок щодо формулювання поняття економічної безпеки підприємства. На думку М.І. Камлика, економічна безпека підприємства – це подібний стан розвитку суб'єкта господарювання, котрий характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів і протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності [6].

Економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технологій, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє застосування для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Слід зазначити, що в останні роки на базі усвідомлення всього розмаїття критеріїв, чинників і загроз економічній безпеці відбувається процес систематизації та концептуалізації цього уявлення як наукової категорії [1, с.99].

Могільний А.І. вважає, що поняття економічної безпеки підприємства полягає в «забезпеченні стану життєдіяльності, при якому реалізуються його основні інтереси, воно захищено від внутрішніх та зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників» [11].

Економічна безпека підприємства – це такий стан господарського суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів домагається запобігання, ослаблення захисту від існуючих небезпек і загроз чи інших непередбачених обставин і, в основному, забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і господарського ризику [6].

Головна ціль економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування в теперішньому часі і високий потенціал розвитку в майбутньому.

До основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства належать:

- 1) забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- 2) забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу;
- 3) досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- 4) досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДКР;
- 5) мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- 6) якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- 7) забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і рішення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- 8) ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [3].

Крім того, економічна безпека підприємства – найефективніше застосування ресурсів, які забезпечують стабільне функціонування підприємства.

Для економічної безпеки підприємства характерна сукупність якісних і кількісних показників, найважливішим серед яких є рівень економічної безпеки. Рівень економічної безпеки підприємства – це оцінка стану використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки підприємства. Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і фахівці будуть здатні уникнути можливих погроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

На рівень економічної безпеки підприємства впливають різноманітні чинники. Чинники економічної безпеки підприємства різноманітні і в кожній галузі виробництва мають свою специфіку.

Безпосередні чинники виробництва – це основні чинники, які безпосередньо забезпечують діяльність виробництва. Сюди зараховують: розміщення підприємства (територія); наявні природні ресурси та умови їх розміщення на цій території, доступність їх використання та якісні показники; наявність трудових ресурсів, їхній освітньо-кваліфікаційний рівень; наявна виробнича інфраструктура, можливий обсяг її використання; соціально-економічна інфраструктура і рівень забезпечення населення.

Вивчення науково-теоретичних підходів стосовно до сутності економічної безпеки підприємства завіряє, що на сьогодні не існує єдино прийняттого формулювання досліджуваного поняття, через те що науковці мають власне бачення об'єкту економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О.В, Кузенко Т.Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №1(91). С.98 – 104.
2. Білошкурська Н.В. Особливості формування рівнів економічної безпеки. *Економіка, фінанси, право*. 2011. №5. С.7-10.
3. Гладченко Т.Н. Индикаторы экономической безопасности предпринимательской деятельности. Донецк: *ДОНГАУ «Менеджер»*. 2000. №12. С.111-113.
4. Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємства: Навч. пос. К.: Центр учбової літератури, 2008. 240 с.
5. Іванюта Т. М., Заїчковський А. О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. К.: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
6. Камлик, М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економікоправовий аспект [Текст] : навч. посіб. К. : Атіка, 2005. 432 с.
7. Коваленко К.В. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*. 2008. № 3. С. 134–139

Калініченко З. Д.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,
кандидат економічних наук, доцент
*(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)*

ПОЛІТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ТА ЗБАЛАНСОВАНOSTІ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Бюджетна політика в Україні спрямована на зменшення рівня дефіциту державного бюджету, що залишається та навіть збільшується у зв'язку з забезпеченням фінансовими ресурсами заходів, спрямованих на боротьбу з COVID-19, відносно рівня визначеного бюджетним законодавством.

Бюджетна декларація з прогнозованими показниками на 2022–2022 роки містить цілі державної політики у відповідній сфері діяльності, формування та реалізацію якої забезпечує головний розпорядник у межах визначених граничних показників видатків.

За підсумками 2020 року рахунок поточних операцій в Україні вперше, починаючи з 2015 року, був зведений із профіцитом 6,2 млрд доларів США. Таке значення профіциту є одним із найбільших за всю історію незалежності України і було сформоване переважно через зниження імпорту товарів (-14,2 відсотка) та послуг (-31,9 відсотка) на фоні збереження попиту на вітчизняні експортні товари та стабільної динаміки грошових переказів з закордону (11,9 млрд. доларів). Платіжний баланс у 2020 році був зведений з профіцитом 2 млрд. доларів США [1].

Незважаючи на високий ступінь невизначеності щодо подальшого розвитку пандемії та її впливу на світову економіку, в цілому економічна ситуація в Україні залишається контрольованою. За розрахованими прогнозними показниками обсяг номінального ВВП у 2021 році становитиме 4808,5 млрд. грн, що є кращим, ніж було враховано під час розрахунків бюджету на 2021 рік (4505,9 млрд. грн), в основному через більш високу фактичну базу 2020 року, ніж було враховано в розрахунках прогнозу, та зміну очікувань щодо цінних параметрів. Як і переважна більшість макроекономічних індикаторів, показники платіжного балансу в 2020 році знаходились під впливом наслідків поширення гострої респіраторної хвороби COVID-19 та карантинних заходів.

Експорт товарів — одне з основних джерел наповнення бюджету, адже навіть за нинішніх результатів це третина ВВП України. Ситуація не настільки погана, як може здатися: наприклад, наразі Україна посідає четверте місце за обсягами експорту до ЄС товарів сільськогосподарського

виробництва. Втім, глобальна задача нашої держави — змінити парадигму «аграрної країни» та нарощувати виробництво та експортування високотехнологічних складних та дорогих продуктів. Це одна із цілей, яку необхідно врахувати під час розробки бюджетної політики, експортної стратегії, макроекономічних прогнозів.

Таблиця 1

Показники державного бюджету на 2020–2022 роки (млн. грн.)

Найменування показника	2020 рік (факт)	2021 рік (план зі змінами)	2022 рік (план)
I. Загальні показники надходжень			
Доходи (з міжбюджетними трансфертами)	1 076 027,0	1 097 546,6	1 219 616,8
Загальний фонд	877 602,7	973 366,7	1 078 682,7
Спеціальний фонд	198 424,3	124 180,0	140 934,1
Повернення кредитів	9 517,3	8 585,1	10 047,7
Загальний фонд	9 129,2	8 045,9	9 580,9
Спеціальний фонд	388,1	539,2	466,8
Дефіцит "+" / профіцит "-"	217 611,0	246 635,5	188 006,0
Загальний фонд	216 467,8	220 861,4	160 259,2
Спеціальний фонд	1143,2	25 774,1	27 746,8
Разом по розділу I	1 303 155,3	1 339 254,9	1 417 670,5
II. Загальні показники видатків та надання кредитів			
Видатки	1 288 121,4	1 335 162,6	1 394 172,6
Надання кредитів	15 033,9	17 604,7	23 497,9
Разом по розділу II	1 303 155,3	1 352 767,3	1 417 670,5

Важливим чинником відновлення економічної активності в Україні є споживчий попит завдяки зростанню реальної заробітної плати на 7,4 відсотка на фоні продовження політики Уряду щодо підвищення мінімальної заробітної плати (на 15,4 відсотка). Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника за 2020 рік зросла на 10,4 відсотка порівняно з 2019 роком та становила 11 591 грн. (в розрахунках змін до бюджету був врахований прогноз середньої зарплати у сумі 10 706 гривень).

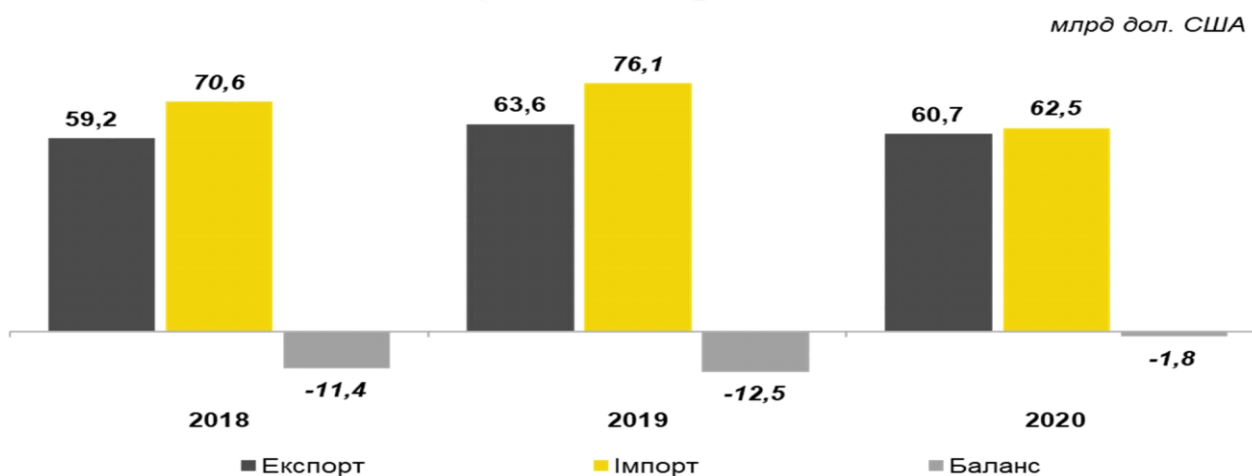


Рис. 1. Динаміка показників зовнішньої торгівлі у 2018–2020 роках
Джерело: Національний банк, Мінекономіки

Відновлення платоспроможного попиту на фоні підвищення світових цін на окремі продукти харчування та енергоносії стимулює цінову динаміку. Зокрема, індекс споживчих цін у вимірі грудень до грудня попереднього року складає 108,9 відсотка, а індекс цін виробників – 117 відсотків. Разом з тим послабити інфляційний ризик має збільшення пропозиції на продовольчому ринку, зокрема, з боку сільського господарства та вітчизняних підприємств переробної промисловості на фоні прогнозованого значного врожаю та розширення переробних потужностей, як результат відновлення інвестиційної активності.

Подальший економічний розвиток України, як і інших країн світу, залежить від ефективності результатів подолання пандемії COVID-19 та її наслідків.

Зусилля Уряду спрямовані на підтримку макроекономічної стабільності, впровадження реформ, спрямованих на покращення умов ведення бізнесу та зменшення регуляторних бар'єрів, поширення діджиталізації та створення ефективної фінансової та інституційної інфраструктури розвитку бізнесу, розвиток транскордонного співробітництва. Як результат, впевненість українських товаровиробників і розробка та впровадження довготривалих стратегій розвитку виробництва з інвестиційно-інноваційним спрямуванням.

Таблиця 2

Основні макропоказники економічного і соціального розвитку України
у 2020 – 2024 роках

Назва	2020	2021	2022	2023	2024
	Звіт	Очікуване	Прогноз		
Валовий внутрішній продукт: номінальний, млрд грн	4 194,1	4 808,5	5 368,7	5 993,9	6 651,0
у відсотках до попереднього року	96,0	104,1	103,8	104,7	105,0
Індекс споживчих цін (ІСЦ): грудень до грудня попереднього року, %	105,0	108,9	106,2	105,3	105,0
Індекс цін виробників (ІЦВ): грудень до грудня попереднього року, %	114,5	117,0	107,8	106,2	105,7
Рівень безробіття населення у віці 15–70 років за методологією Міжнародної організації праці, %	9,5	9,2	8,5	8,0	7,8
Сальдо торговельного балансу, визначене за методологією платіжного балансу, млн дол. США	-1 790	-6 244	-8 595	-10 623	-12 096
Експорт товарів та послуг: млн доларів США	60 673	65 983	70 286	75 686	81 668
у відсотках до попереднього року	95,5	108,8	106,5	107,7	107,9
Імпорт товарів та послуг: млн доларів США	62 463	72 227	78 881	86 309	93 764
у відсотках до попереднього року	82,1	115,6	109,2	109,4	108,6

Джерело: Держстат, Національний банк, очікування та прогноз Мінекономіки

Реформи Уряду спрямовані на підтримку малого і середнього підприємництва. Розвиток цієї сфери базується на пришвидшеному сприйнятті змін та адаптації до нових умов функціонування та потреб споживачів, чому сприяє продовження політики Уряду, спрямованої на створення сприятливого середовища для підприємництва, у тому числі шляхом спрощення доступу до фінансів та зменшення витрат бізнесу. Очікується прискорення економічного зростання з 3,8 відсотка у 2022 році до 5 відсотків у 2024 році.

Отже, протягом прогнозного періоду 2022–2024 років очікується продовження політики, спрямованої на усунення перешкод на шляху ефективного розвитку економіки, забезпечення макроекономічної стабільності та зниження фінансових ризиків, створення передумов для змін технологічності виробництва, в т.ч. шляхом стимулювання просування товарів на зовнішні конкурентні ринки та покращення інвестиційної привабливості України.

У середньостроковій перспективі основною метою України в управлінні державним боргом стає залучення необхідного фінансування за найнижчої можливої вартості з урахуванням ризиків шляхом: реалізації прозорої та передбачуваної політики управління державним боргом та гарантованим державою боргом; забезпечення дотримання плану державних запозичень; активізації співпраці з міжнародними партнерами; виконання усіх боргових зобов'язань; здійснення заходів для розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів, забезпечення співпраці з рейтинговими агентствами.

Збалансованість та стійкість бюджетної системи забезпечуватиметься шляхом дотримання граничного обсягу дефіциту державного бюджету на рівні: 3,5 відсотка валового внутрішнього продукту у 2022 році; 3 відсотка – у 2023 році; 2,7 відсотка валового внутрішнього продукту у 2024 році.

Середньострокове прогнозування на основі основних макропоказників та національних стратегічних цілей дозволяє наближено до дійсності сформулювати: граничний обсяг річного дефіциту або профіциту державного бюджету; граничний обсяг державного боргу та граничний обсяг надання державних гарантій; загальну суму доходів, видатків та кредитування державного бюджету; розмір мінімальної заробітної плати; розмір прожиткового мінімуму.

Бюджетне планування ґрунтується в багатьох країнах на принципі трирівневого складання фіскального плану:

- формування фіскальної політики урядом – встановлення цільових макроекономічних показників – дефіциту або профіциту бюджету у відсотках від ВВП;
- трансформація цілей в межах передбачених законом граничних обсягів видатків; закон забороняє у бюджеті поточного року передбачати обсяг видатків, що перевищує встановлені середньостроковим планом ліміти;

- формування плану видатків, що традиційно менший за встановлений граничний обсяг, який встановили на попередньому етапі.

Така модель може захистити державні фінанси від перевищення запланованого ліміту видатків на випадок непередбачуваних обставин. Збалансованість бюджетів – необхідна умова фінансово-бюджетної політики України. Державний бюджет доволі часто перебуває в стані перевищених видатків, дефіциту. Водночас нереалістичні очікування податкових надходжень та росту економіки при плануванні бюджету поглиблюють кризу дефіциту.

Таблиця 3

Використання ставок оподаткування з основних податків в Україні

Найменування показника	2020	2021	2022	2023	2024
	розмір ставок				
Податок та збір на доходи фізичних осіб ут. ч.:	19,5%		19,5%		
податок на доходи фізичних осіб	18%		18%		
військовий збір	1,5%		1,5%		
Податок на прибуток підприємств	18%		18%		
Рентна плата за користування надрами для видобування залізної руди (відсоток від вартості залізної руди) (12% – якщо середня вартість руди 70\$ і більше; 11% – якщо менше 70\$).	8% <i>(до 23.05.2020)</i> 12% / 11%	12% / 11%		12% / 11%	
Рентна плата за користування надрами для видобування природного газу	відсоток від вартості товарної продукції:				
<i>видобутий із свердловин (крім нових свердловин з 01.01.2018)</i>					
глибина залягання покладів до 5000 метрів	29%		29%		
глибина залягання покладів понад 5000 метрів	14%		14%		
з покладів на ділянках надр (родовищах) в межах континентального шельфу та/або виключної (морської) економічної зони України	11%		11%		
природний газ, видобутий під час виконання договорів про спільну діяльність	70%		70%		
<i>видобутий із нових свердловин з 01.01.2018:</i>					
глибина залягання покладів до 5000 метрів	12%		12% (до 2023 р.); 29% (з 2023 р.)		
глибина залягання покладів понад 5000 м	6%		6% (до 2023 р.); 14% (з 2023 р.)		
Рентна плата за користування надрами	відсоток від вартості товарної продукції				
глибина залягання покладів до 5000 метрів	31%		31%		
глибина залягання покладів понад 5000 м	16%		16%		
Рентна плата за користування надрами для видобування газового конденсату	відсоток від вартості товарної продукції, розрахованої як для нафти				
глибина залягання покладів до 5000 метрів	31%		31%		
глибина залягання покладів понад 5000м	16%		16%		
Податок на додану вартість	20%		20%		
Акцизний податок, зокрема:					
<i>Сигарети з фільтром та без фільтра:</i>					
специфічна ставка (грн за 1000 шт.)	907,2	1 088,64	1 306,37	1 567,64	1 881,17
адвалорна ставка (% від вартості реалізації)	12%		12%		
Мінімальне податкове зобов'язання із сплати акцизного податку (грн. за 1000 шт.)	1 213,61	1 456,33	1 747,6	2 097,12	2 516,54
Тютюновмісні вироби для електричного нагрівання (ТВЕН) за допомогою підігрівача електронним управлінням	1 139,76 (грн за 1 кг)	1 456,33 (грн за 1000шт)	1 747,6 (грн за 1000шт)	2 097,12 (грн за 1000шт)	2 516,54 (грн за 1000шт)
Спирт етиловий та лікєро-горілчані вироби (грн. за 1 л 100% спирту)	126,96		126,96		
Пиво (грн. за 1 л)	2,78		2,78		
Електрична енергія (% від вартості реалізації)	3,2%		3,2%		
Бензин (євро за 1000 л, приведених до 15°C)	213,5		213,5		
Дизельне паливо (євро за 1000 л, привед. до 15°C)	139,5		139,5		

З метою приведення рівня дефіциту державного бюджету до рівня, встановленого Бюджетним Кодексом України, планується поступове його зниження з 3,5 відсотка валового внутрішнього продукту в 2022 році до 2,7 відсотка валового внутрішнього продукту в 2024 році [2].

Фінансування дефіциту державного бюджету в запланованих обсягах планується переважно шляхом здійснення державних внутрішніх запозичень.

Про це під час щорічного послання про внутрішнє і зовнішнє становище України у Верховній Раді сказав Президент. У 2021 році розмір економіки України вперше досягне рекордного рівня за період незалежності, перевищить 190 млрд дол. Це більше ніж за докризові 2008 та 2013 роки. Вперше, починаючи з 2013 року, державний борг України буде меншим за 50% ВВП. При цьому, в останні роки державний борг більшості країн стрімко зростає і в середньому у світі перевищує 90%. Золотовалютні резерви зросли і сьогодні сягають 30 млрд дол., що є найвищим показником з того ж 2013 року. Номінальний ВВП України за 2020 рік становив 4,19 трлн грн, на 4,0% менше, ніж за 2019 рік. У розрахунку на одну особу номінальний ВВП України за 2020 рік становив 100,47 тис. грн.[3].

Тож в Україні є реальний шанс на зміни – збільшувати державні ресурси як за рахунок раціоналізації державних витрат, так і шляхом забезпечення реального оподаткування бізнес-активності олігархів.

Список використаних джерел:

1. Бойко А. Концептуалізація стійкості національної економіки. *Вісник КНТЕУ*. 2019. № 1. С. 5–19.
2. Чорнодід І. Критерії та показники конкурентоспроможності країни. *Економіка. Проблеми економічного становлення*. 2019. № 2. С. 77–83.
3. Зянько В. Критерії та чинники ефективності моделі інноваційного розвитку економіки України. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2017. № 4. С. 28–33.
4. Рейтинг країн за індексом економічної свободи Heritage Foundation. URL : <http://heritage.org/index/ranking>.

Калініченко З.Д.,

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту

кандидат економічних наук, доцент

Костікова А. С.

здобувач першого (бакалаврського)
рівня спеціальності 051 «Економіка»
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

СТРАТЕГІЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Трудовий потенціал підприємства складає сукупність працездатних працівників, що можуть трудитися на підприємстві за наявності необхідних організаційно-технічних умов. Якщо сукупність фізичних і духовних здібностей людини є основою трудового потенціалу особистості, то соціальна продуктивна сила, що виникає завдяки спільній діяльності індивідів, складає основу трудового потенціалу колективу і підприємства.

Формування потенціалу підприємства відбувається за такими принципами:

- потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть так чи інакше заміщати один одного, тобто є альтернативними;

- потенціал підприємства не можна сформувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням;

- потенціал підприємства у вищих формах його виявлення може самостійно трансформуватися з появою нових складових;

- елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

- усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, чутливі до досягнень науково-технічного процесу.

Структурою трудового потенціалу підприємства є співвідношення різних демографічних, соціальних, освітніх, професійних і інших характеристик груп працівників і відносин між ними. Збереження та розвиток трудового потенціалу – складний процес, що відбувається в певному соціально-економічному середовищі під впливом ряду чинників. Під чинниками, що впливають на збереження та розвиток трудового потенціалу, розуміють його рушійні сили, а також причини цих процесів. До чинників, що безпосередньо визначають особливості збереження та розвитку трудового потенціалу підприємства, можна віднести економічні, культурні,

соціальні, екологічні, організаційні й правові [1].

Трудовий потенціал досліджується як структура, що містить індивідуальний потенціал (трудовий потенціал одного працівника); потенціал суспільної організації праці на цій території; етнокультурний потенціал території. Структурні елементи трудового потенціалу також подаються в іншому розрізі, як представлено на рис. 1 [2].

Трудовий потенціал	здоров'я	очікувана тривалість життя, витрати на охорону здоров'я, смертність за віком
	творчий потенціал	доходи від авторських прав, кількість патентів і міжнародних премій на одного жителя, темпи технічного прогресу
	активність відтворення	середня кількість років навчання в школі та ВНЗ, витрати на відтворення
	професіоналізм	доходи від експорту, втрати від аварій
	ресурси робочого часу	кількість працездатного населення, кількість зайнятих, рівень безробіття, кількість годин робочого часу на рік

Рис. 1. Структура трудового потенціалу

До чинників збереження і розвитку трудового потенціалу належать такі, що впливають на соціальні аспекти життя працівників, а саме рівень доходів населення і забезпеченість соціальними стандартами; розвиток соціальної інфраструктури; соціальний захист і соціальне страхування; розвиток системи соціального партнерства [2]. Ефективність використання трудового потенціалу підприємства визначається дією багатьох чинників, серед яких провідну роль відіграють особливості колективу та його структура. Головною умовою створення колективу є відбір людей за відповідними здібностями і створення сприятливих умов для реалізації ними цих здібностей через досягнення відповідної кваліфікації. Використання ефективних методів відбору персоналу гарантує високу продуктивність робочої сили, яка забезпечує ефективне функціонування підприємства, що обумовлює доцільність та рентабельність проведення досліджень формування та розвитку трудового потенціалу.

Варто зазначити, що одним із головних економічних чинників розвитку трудового потенціалу є рівень доходів населення. Від його величини залежить мотивація економічно активного населення здійснення трудової діяльності.

Підвищення рівня доходів працівників підприємства є суттєвим для оптимізації збереження і розвитку трудового потенціалу. Ситуація, що склалася з розміром заробітної плати у різних галузях національної економіки та регіонах країни має бути врахована при розробленні регіональних соціальних програм збереження і розвитку трудового потенціалу із

урахуванням економічного, соціального, демографічного, екологічного та культурного розвитку регіону. Саме заходи регіональної соціальної політики покликані мінімізувати диференціацію в доходах населення, з метою збереження та розвитку трудового потенціалу в регіонах, де зафіксовані її найнижчі показники

Ключовим чинником збереження та розвитку трудового потенціалу підприємства є інноваційна компонента, складовими якої є: креативні здатності, потреби і здатності до самореалізації, ініціатива, творчий потенціал, мотивація, здатність до професійного зростання і безперервної освіти. У сучасних умовах виділення й оцінка інноваційного потенціалу працівника і підприємства в цілому здобуває особливого значення, оскільки успіх діяльності будь-якої організації залежить від наявності в ній новаторів – носіїв науково-технічного і комерційного розвитку. Виділення інтелектуального рівня дає можливість проводити оцінку його місця в структурі трудового потенціалу, виявляти такі його компоненти, як пізнавальні здібності, аналітичне мислення, здатність адекватно оцінювати ситуацію і приймати правильні рішення.

Таким чином, трудовий потенціал підприємства – це існуючі і потенційні можливості працюючих з реалізації їх кількісних і якісних характеристик у конкретних соціально-економічних і виробничо-технічних умовах.

Для збереження та розвитку потенційних можливостей трудового потенціалу підприємства слід створювати умови, які сприятимуть активізації трудової діяльності. З огляду на те, що людський фактор формує ресурсний потенціал кожного суб'єкта господарювання, необхідно першочергово приділити особливу увагу вдосконаленню творчої, професійної складових працівників на основі реалізації планів розвитку персоналу підприємства.

В умовах глобалізації відбувається інтенсивний розвиток ринку праці, а висококваліфікована робоча сила, що володіє необхідними знаннями та навичками, стає об'єктом конкурентної боротьби між роботодавцями. В сучасних умовах підприємство змушене формувати нову модель трудового потенціалу. Визначним фактором, що зумовлює зростання та покращення використання трудового потенціалу підприємства є показник якості персоналу.

Ефективність управління персоналом підприємства визначається дією багатьох чинників, серед яких провідну роль відіграють особливості колективу та його структура. Головною умовою створення колективу є відбір людей за відповідними здібностями і створення сприятливих умов для реалізації ними цих здібностей через досягнення відповідної кваліфікації [3]. Використання ефективних методів відбору персоналу гарантує високу продуктивність робочої сили, яка забезпечує ефективне функціонування підприємства, що обумовлює доцільність та рентабельність проведення досліджень трудового потенціалу.

Система управління трудовими ресурсами складається з декількох

підсистем, кожна з яких вирішує комплекси складних завдань. Підсистема формування трудових ресурсів містить такі завдання, як управління відтворенням населення; управління процесом виховання, навчання та фахової підготовки робочої сили; управління процесом відновлення робочої сили. Підсистема управління процесом розподілу трудових ресурсів складається з управління процесом створення робочих місць і відбору людей на ринку праці; управління процесом перерозподілу робочої сили між секторами ринку. Підсистема управління процесом використання трудових ресурсів передбачає управління розвитком матеріального виробництва; управління організацією, соціологією та економікою праці.

Важливим в процесі відбору персоналу є не кількість методів, а їх комплексність. Комплексний відбір дозволяє оцінити не тільки професійні якості і загальний інтелект, але й інші здібності: мислити абстрактно, кмітливість, швидкість реакції на зміни ситуації, соціальні здібності, вміння керувати людьми і ситуацією, вмотивованість поведінки, конфліктність, здатність до ділових комунікацій, залежність від матеріальних цінностей.

В сучасних умовах на підприємствах необхідно задіяти весь трудовий потенціал на стратегічних напрямках, при розумній локалізації виробництва формувати чіткі програмні дії для досягнення відповідних результатів стратегічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Довгань Л. Є., Каракай Ю. В. Сучасні технології управління людськими ресурсами організації: моногр. К. : ЦУЛ, 2019. 320 с.
2. Гриньова В. М., Ястремська О. М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства. Х: Вид. ХНЕУ, 2016. 192 с.
3. Криклій А. С. Формування трудового потенціалу в умовах трансформаційної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня Київський національний університет ім. Т.Шевченка. Київ, 2015. 140 с.

Калініченко З.Д.,

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту

кандидат економічних наук, доцент

Перетяцько К. О.

здобувач першого (бакалаврського)
рівня спеціальності 051 «Економіка»

*(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)*

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Актуальність проблеми полягає в тому, що ринок праці є динамічним ринком. Він є найбільш складним елементом у ринковій економіці. Варто звернути увагу на аналіз та моніторинг таких проблем як створення ринку робочої сили, запобігання масового безробіття та міграції, ефективної зайнятості населення, тощо.

У 2021 році було рано очікувати, наприклад, колишнього розквіту туристичної сфери та перевезень. Скромнішими були бюджети закладів сфери гостинності – готелів, кафе, барів, ресторанів. Спортзали, басейни та інші «зожні» місця теж недорахувались доковідного числа відвідувачів. Так само як і кінотеатри, театри, концертні зали.

А ось деяким сферам криза пішла на користь. І мова не тільки про медицину і фармацію, логістику і діджитал-професії. Багато виробництв, аграрії та ІТ-компанії, як і раніше, активно підбирають персонал як на чинні бізнес-процеси, так і на нові проєкти. І навряд чи динамічне зростання ІТ-вакансій в наступному році зможе зупинити щось, крім чергової ковід-кризи.

Ринок праці — це система суспільних відносин яка пов'язана із купівлею і продажем товару "робоча сила". Також ринок праці є сферою працевлаштування та формування попиту й пропозиції на робочу силу, можна сказати, що це механізм, який забезпечує умови праці між роботодавцями і найманими працівниками.

Кваша О.С. наголошує на тому, що з однієї сторони, ринок праці – елемент економічної системи, від якого залежить вектор і темпи макроекономічної динаміки, а з іншої – він опосередковує вплив макроекономічної політики та макроекономічного розвитку на добробут населення та стан багатьох соціальних процесів. Збалансованість вважається впливовою характеристикою ринку праці, вона полягає в динамічній відповідності між пропозицією робочих місць і потребою суб'єктів господарювання різних форм власності в ресурсах праці, а також в високопродуктивній зайнятості економічно активного населення [1].

Нажаль ринок праці має низку проблем до яких входить: зниження рівня зайнятості населення, низький рівень оплати праці, міграції та

безробіття, професійно-кваліфікаційний дисбаланс та неоднорідність кон'юнктури на ринку праці. Але є й позитивні моменти. Виявляється, що дистанційна робота є ефективною і цілком можливо працювати віддалено. Про це стало відомо навіть банківському і державному секторам, які більш консервативні у форматі організації умов праці, ніж, наприклад, стартапи. Можливість працювати віддалено стала для багатьох відкриттям і викликом одночасно, як для власної продуктивності, так і для продуктивності компанії.

Проблема зайнятості населення у сучасних соціально-економічних умовах набула особливого значення. В Україні її дуже помітно, особливо у малих містах і сільських місцевостях. У великих містах набагато більше можливості отримати роботу, але часто виникає проблема стосовно заробітної плати, яка не завжди забезпечує середній рівень життя. Проблема міграції також являється актуальною, особливо збільшення міграції відбувається серед студентів. Вона розвивається за рахунок можливості навчання за кордоном з подальшим працевлаштуванням [2]. Також розвивається трудова міграція, як правило це пов'язано з заробітною платою, або ж можливостями які пропонує інша країна. В Україні трудові мігранти переважно зайняті в таких секторах економіки як сільське господарство, будівництво, оптова і роздрібна торгівля, діяльність готелів та ресторанів та ін. Також, потрібно звернути увагу на рівень безробіття в Україні.

В 2021 році існує ще й проблема, пов'язана з пандемією коронавірусу, яка може спричинити дуже вагомі наслідки для ринку праці. Ця криза може призвести до суттєвого скорочення робочих місць. Із введенням жорсткого карантину стрімко зростає рівень безробіття. Також до проблем на ринку праці у 2021 році можна віднести: максимальну оптимізацію витрат; швидку зміну пріоритетів і нерівномірність; збільшення конкуренції.

На думку Іванової Т. С для прискорення економічного зростання та покращення рівня безробіття в Україні потрібна консолідація зусиль держави у напрямі створення якісних робочих місць в промисловому секторі, зокрема переробній промисловості [1].

Щоб покращити функціонування ринку праці потрібно:
збільшити попит на робочу силу,
сприяти відкриттю додаткових робочих місць,
покращити систему оплати праці,
сприяти державній підтримці малого і середнього бізнесу,
суттєво зменшити рівень безробіття.

Провівши аналіз, можна дійти висновку, що функціонування ринку праці на даний момент перебуває під впливом складних політичних і економічних умов. Ринок праці має не мало нагальних проблем які призупиняють розвиток його функціонування. Увагу потрібно звернути на вирішення проблем пов'язаних з недостатньою кількістю робочих місць. Успішність подолання проблем полягає в реалізації необхідних заходів направлених на покращення становища ринку праці.

Системний підхід до управління персоналом передбачає урахування взаємозв'язків окремих аспектів управління кадрами і виражається у розробці кінцевих цілей, визначенні шляхів їх досягнення, створенні відповідного механізму управління, що забезпечує комплексне планування, організацію і стимулювання системи роботи з персоналом..

Головним елементом усієї системи управління є персонал, який одночасно може бути як об'єктом, так і суб'єктом управління. Останнє являє собою основну специфічну особливість управління персоналом.

Управління персоналом є процесом планування, підбору, підготовки, оцінки, навчання та мотивації персоналу, спрямований на ефективне його використання та досягнення цілей підприємства і працівників. Управління персоналом здійснюється в процесі виконання певних цілеспрямованих дій і передбачає такі основні етапи і функції: визначення цілей і основних напрямків роботи з персоналом; визначення засобів, форм і методів досягнення цілей; організація роботи щодо виконання прийнятих рішень; контроль виконання запланованих заходів; координація розроблених заходів.

Цілями функціонування системи управління персоналом підприємства є: підвищення конкурентоспроможності підприємства; підвищення ефективності діяльності підприємства, зокрема, досягнення максимального прибутку; забезпечення високої соціальної ефективності функціонування трудового колективу; формування позитивного іміджу підприємства на ринку.

Таким чином, можна зробити висновок, що необхідність звернення до управління персоналом підприємства спричинена: 1) ускладненням внутрішньої структури об'єктів управління; 2) розширенням і розгалуженням зв'язків; 3) швидким і безперервним зростанням обсягу інформації; 4) нестабільністю навколишнього середовища; 5) посиленням конкурентної боротьби і вимогами до працівників.

Список використаних джерел:

1. Іванова Т. С. Ринок праці в Україні: проблеми та можливості їх рішення. 2018 URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/12/58.pdf>
2. Кваша О.С Ринок праці в Україні: аналіз сучасного стану та перспективи розвитку. 2018. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/199.pdf>
3. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3104312-ak-pandemia-covid19-zminila-rinok-praci-v-ukraini.html>

Калініченко З. Д.,

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту

кандидат економічних наук, доцент

Савчук Д. Ю.

здобувач першого (бакалаврського)

рівня спеціальності 051 «Економіка»

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ В УДОСКОНАЛЕННІ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасній теорії і практиці управління персоналом підприємств домінують два діаметрально протилежних підходи - американський і японський. У Німеччині кадрова політика на великих фірмах проводиться спеціальними службами, розмір яких прямо залежить від чисельності зайнятих: на 130-150 працівників – один співробітник кадрової служби. На більшості фірм кадрові служби зайняті не тільки кадровими питаннями, але й виконують деякі економічні функції (розрахунок зарплати). Чисельність працівників кадрових служб підприємства у загальній чисельності працівників управління становить у середньому 28 % [1].

В тенденціях, які стали характерними для західних компаній, можна відзначити не тільки абсолютне, а й відносне зростання чисельності кадрових служб (1,0-1,2% від загальної кількості працюючих). Ефективність роботи кадрових служб і обмеження зростання кількісного складу пояснюються двома факторами: переведенням роботи з кадрами на сучасну інформаційно-технічну базу; розвитком управлінської інфраструктури, яка допомагає у виконанні найбільш складної кадрової роботи.

Фахівці з управління персоналом повинні мати професійні знання в галузі планування, розробки й аналізу альтернативних стратегій, прийняття рішень, ефективної комунікації, створення робочих груп, мотивації працівників, вирішення; знати трудове законодавство, передовий закордонний і вітчизняний досвід у галузі управління персоналом; володіти: сучасними методами оцінки персоналу; довготерміновим та оперативним плануванням роботи з персоналом; регламентаціями функцій структурних підрозділів і працівників; спеціальними технологіями управління [2].

Японська модель передбачає початкове вивчення сильних і слабких сторіноособистості працівника і підбір для нього відповідного робочого місця (система «працівник - посада»). Японській моделі характерна орієнтація на довгу перспективу роботи на одному підприємстві; якість освіти й особистий потенціал робітника; оплата праці визначається комплексно, з врахуванням віку, стажу роботи, освіти та здібностей до виконання поставленого завдання;

В Японії не існує традиції розподілу працівників на три категорії (висококваліфікованих, малокваліфікованих і некваліфікованих). Всі робітники в час прийняття їх на роботу є некваліфікованими. Вони обов'язково будуть підвищувати свою кваліфікацію. До того ж, тут немає чіткої межі між інженерно-технічним персоналом і робітниками.

В Японії головною проблемою управління персоналом є збільшення витрат на утримання персоналу, зниження рентабельності і ефективності управління. Основна причина - старіння зайнятого населення. Середній вік працюючого - 36 років. Отже, система управління персоналом у Японії передбачає гарантію зайнятості, приваблювання нових працівників, їх підготовку, оплату праці у залежності від стажу роботи, гнучку систему заробітної плати.

В американських фірмах кадрова політика будується за такими принципами: при доборі персоналу загальними критеріями є: освіта, досвід роботи, психологічна сумісність, вміння працювати у колективі. Керівні кадри у фірмі призначаються; відбувається заміна жорстких переліків професій і посадових інструкцій більш широкими, прийнятними і зручними для працівників. Увага зосереджується на розвитку навичок працівників зі спрямуванням їх на відповідний кар'єрний шлях. Постійно проводяться тренінги переважно для саморозвитку, а також тренінги, що дають навички, які можна використовувати в інших галузях. Корпорації використовують самостійну систему звітування, а це означає, що працівники зустрічаються зі своїми керівниками за ступенем необхідності. На щорічній основі вони звітують про свої досягнення та прагнення для управління кар'єрою [3].

Менеджери можуть використовувати заявку на підбір персоналу, щоб опублікувати вакансії, переглядати заявки та відстежувати витрати, понесені компанією для заповнення позиції. Компанії сприяють впровадженню та розвитку «ноу-хау». Щорічно проводиться оцінка ефективності діяльності кожного співробітника. За її результатами здійснюється перегляд заробітної плати й визначається розмір річної премії. Крім того, у компаній існують система додаткових стимулів і соціальних гарантій. Слід вказати також на створення центрів розвитку лідерства для розширення можливостей свого персоналу, крім того, допомога фахівцям з професійних питань, таких як, зокрема, маркетинг, планування, телекомунікації, фінанси.

Традиційно в індустріальних країнах, Канаді, США як малі, так і великі підприємства дотримуються відкритої політики «вхід-вихід», при якій процедура підбору кадрів проста, тому робітника можна звільнити або перемістити, якщо це потрібно фірмі. Інноваційні методи управління персоналом є ефективнішими з точки зору порівняння переваг та недоліків. Інноваційні методи управління відповідають важливому сьогодні компетентнісному підходу, який передбачає орієнтацію на навчання персоналу та ретельний відбір кандидатів за критеріям професійності. Відомо, що провідні компанії та корпорації світу, щоб не втратити позицій на

ринку та досягати нових висот постійно шукають шляхи вдосконалення своєї продукції та послуг. Для створення покращеного, інноваційного продукту необхідна рушійна сила – інноваційний персонал. Це персонал, який не боїться кидати виклики, бути творчим, створювати нове, пропонувати керівництву своє бачення майбутнього підприємства та при всьому цьому залишатись клієнтоорієнтованим. Підприємство повинно сприяти цьому різними методами, мотивувати, а не пригнічувати ініціативи (табл.1).

Таблиця 1

Інноваційні методи управління персоналом

Інноваційні методи управління персоналом				
Підбір персоналу	Ретельний відбір кандидатів з метою отримання кращих працівників для процвітання підприємства.	Ефективний та послідовний процес найму та відбору сприяє поліпшенню діяльності компанії за міжнародним бізнес-сценарієм, а структурований процес найму визначає найбільш придатних кандидатів з робочого блоку.	Можливості оцінки сучасного стану кандидата з урахуванням особливостей організації та майбутньої посади.	Економічні витрати, витрати часу.
Оцінка діяльності	Процес встановлення відповідності якісних характеристик персоналу вимогам посади й робочого місця.	Регулярна характеристика керівниками своїх підлеглих з погляду як досягнутих ними результатів, так і того, завдяки чому вони досягнуті і як можуть бути поліпшені.	Активність в інноваційній діяльності, через можливість обговорення своєї роботи з керівництвом.	Займає багато часу.
Управління кар'єрою	Досягнення цілей в галузі кар'єри.	Професійний розвиток працівника, тобто набуття ним потрібної для обіймання бажаної посади кваліфікації через професійне навчання, стажування, підвищення кваліфікації.	Мотивовані працівники; зниження плинності кадрів; зацікавленість сферою діяльності підприємства.	Високий рівень конкуренції серед працівників.
Система винагороди	Мотивація працівників шляхом задоволення їх потреб.	Забезпечення фінансової відзнаки, просування та іншого визнання, щоб мотивувати працівників ризикувати, розвивати нові продукти та створювати нові ідеї.	Зростання задоволеності працею; можливість творчої реалізації та створення новацій.	Економічні витрати.
Навчання	Підвищення рівня кваліфікації персоналу.	Допомагає працівнику здобувати знання, навички та вміння, що сприятимуть інноваціям у сфері продуктів, виробничих процесів та методів управління в повсякденній роботі.	Збільшення продуктивності праці співробітників; зростання потенціалу працівників і всієї організації загалом; скорочення витрат на забезпечення функціонування організації.	Витрати на навчальну літературу/ тренінги.

Відомо, що провідні компанії та корпорації світу, щоб не втрачати позицій на ринку та досягати нових висот постійно шукають шляхи вдосконалення своєї продукції та послуг. Для створення покращеного, інноваційного продукту необхідна рушійна сила – інноваційний персонал. Це персонал, який не боїться кидати виклики, бути творчим, створювати нове, пропонувати керівництву своє бачення майбутнього підприємства та при всьому цьому залишатись клієнтоорієнтованим. Підприємство повинно сприяти цьому різними методами, мотивувати, а не пригнічувати ініціативи.

Персонал на рівні сучасної науки і на рівні практики розглядається як рушійна сила вирішення проблем, пов'язаних з конкурентоздатністю, економічним зростанням та ефективністю функціонування будь-якого підприємства. Управління персоналом перетворюється на найважливішу складову системи управління сучасним підприємством, оскільки всі цілі організації досягаються за рахунок ідей, підходів, енергії персоналу. Система кадрового менеджменту українських підприємств потребує покращення методів роботи з персоналом і застосування досягнень науки в різних країнах та кращого практичного досвіду. Це вимагає кардинальних змін у баченні ролі персоналу в розвитку сучасного підприємства, в розумінні важливості його професійного зростання, що стає стратегічним завданням вже підприємства, а не лише самого працівника. А це фактично вимагає зміни філософії відносин між роботодавцями та найманими працівниками. Відповідно, стратегічного значення набуває балансування між застосуванням традиційних організаційно-економічних, соціально-психологічних і правових методів управління та пошуком набору нових механізмів та інноваційних методів впливу на персонал.

Застосування закордонного досвіду може бути використаний керівниками служб управління персоналом для подальшого вдосконалення методів роботи з працівниками.

Список використаних джерел:

1. Гриньова В. М., Ястремська О. М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства. Х: Вид. ХНЕУ, 2016. 192 с.
2. Криклій А. С. Формування трудового потенціалу в умовах трансформаційної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економічних наук: 08.01.01 Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ, 2015. 40 с.
3. Шипуліна В. О., Каспрук О. В. Новітні підходи до залучення кадрових ресурсів. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 3. Т. 2. С. 111-117.

Канівець А. П.,

здобувач вищої освіти МБ-ЕК-021
спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: Сидоров О. А.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Управління фінансами підприємства потребує попередньої якісної і кількісної оцінки фінансового стану, оскільки останній, з одного боку, є результатом діяльності підприємства, свідчить про досягнення, а з другого – виявляє передумови розвитку суб’єкта господарювання. Однак уміння здійснювати ефективне управління фінансовим станом підприємства залежить не тільки від мети його проведення, а й від доцільності використання того чи іншого методу оцінки фінансового стану підприємства, його адаптації до вимог, висунутих з боку суб’єктів зовнішнього середовища.

Вивчення в літературних джерелах методів оцінки фінансового стану підприємства свідчить, що виокремлюють наступні: коефіцієнтний, комплексний, інтегральний, беззбитковий та рівноважний.

Особливе місце при оцінці фінансового стану посідає коефіцієнтний метод, що базується на розрахунку системи коефіцієнтів [3]. Враховуючи, що при оцінці фінансового стану підприємства необхідно визначити оптимальну кількість груп фінансових показників (якомога меншу), то за рівнем значущості такими групами показників, на наш погляд, повинні бути: оборотність активів (ділова активність), ефективність використання капіталу, фінансова стійкість, ліквідність і платоспроможність.

Групу показників оборотності активів нами винесено на перше місце через те, що, по-перше, від швидкості обертання коштів залежить розмір річного обороту. По-друге, з оборотністю пов’язана відносна величина витрат, зменшення яких знижує собівартість одиниці продукції. По-третє, прискорення обороту на тій чи іншій стадії кругообігу коштів (наприклад, скорочення часу перебування матеріалів на складі) змушує прискорити оборот на інших стадіях.

Крім вибору груп, важливе значення має перелік показників, що включатиме кожна із розглянутих груп. За таких умов напрямом удосконалення оцінки фінансового стану за коефіцієнтним методом може бути використання збалансованої системи показників підприємства. Збалансовану систему показників можна трактувати як «ретельно підібраний

набір показників на основі стратегії організації» [2]. Тобто збалансована система показників передбачає визначення стратегічних цілей конкретного підприємства, а потім визначення набору показників і їхніх значень.

Не дивлячись на те, що коефіцієнтний метод дає можливість враховувати чинники зовнішнього і внутрішнього впливу на фінансовий стан підприємства, все ж він має недоліки. Так розширюючи склад коефіцієнтів, зростає трудомісткість зазначеного методу, а відсутність нормативних значень для ряду коефіцієнтів ускладнює процес формування висновків про фінансовий стан підприємства.

При комплексному методі до загальних показників оцінки фінансового стану підприємства відносять показники дохідності (абсолютна величина прибутку чи доходу) і рентабельності. Водночас найзагальніші показники його діяльності аналізують у динаміці і групують за двома напрямками. До першого напрямку включають показники й чинники доброго фінансового стану: стійку платоспроможність; ефективне використання капіталу; своєчасну організацію розрахунків; наявність стабільних фінансових ресурсів. А до другого – показники незадовільного фінансового стану: відсутність власних оборотних коштів; неефективне розміщення ресурсів; наявність стійкої заборгованості з платежів; негативні тенденції у виробництві [3].

Комплексний метод дає змогу виявити проблемні напрямки в діяльності підприємства і досліджувати причини, що їх зумовили, однак на його основі складно зробити обґрунтовані висновки про фінансовий стан підприємства в цілому. Крім того, він досить трудомісткий, що обмежує можливості його використання при потребі оперативної оцінки фінансового стану підприємства.

Нерідко для оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання використовують безбитковий метод, що базується на можливості керування витратами й результатами діяльності підприємства для досягнення необхідних показників безбитковості виробництва [1]. Критерієм оцінки фінансового стану підприємства в цьому випадку виступає запас фінансової стійкості.

Оскільки безбитковий метод включає базовий аспект діяльності підприємства – безбитковість і тісно пов'язаний з управлінням витратами, то його варто розглядати як сучасний та зручний для практичного використання. Проте, він не враховує такі напрями оцінки діяльності підприємства, як його конкурентоспроможність, кредитоспроможність, ринкова й ділова активність, а тому потребує подальшого розвитку.

Часто виникають ситуації, коли фінансовий стан підприємства необхідно виміряти одним сукупним (інтегральним) показником. Методика інтегральної оцінки фінансового стану підприємства передбачає розрахунок інтегрального показника на базі узагальнюючих показників та наступне його порівняння із базовим значенням. До переваг інтегрального методу варто віднести можливість доповнення будь-якої кількості аналітичних напрямів і

коефіцієнтів оцінки фінансового стану підприємства в разі потреби в їхньому включенні в інтегральний показник. Але, оскільки він ґрунтується на розрахунку коефіцієнтів, то йому теж притаманні трудомісткість та недоліки коефіцієнтного методу.

Рівноважний метод базується на понятті ліквідності й оцінці фінансового стану підприємства з позицій досягнення рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Перша виступає як зона створення коштів, а друга як зона споживання коштів. Формовані й споживані в них ліквідні грошові потоки мають назву результату господарської діяльності і результату фінансової діяльності відповідно. Рівність між цими результатами, за однакової їхньої величини і протилежного знаку, створює ситуацію ідеальної фінансової рівноваги підприємства, коли сукупний результат господарської та фінансової діяльності дорівнює нулю.

Рівноважний метод оцінки фінансового стану підприємства апробований світовим досвідом. Однак і такий метод, незважаючи на всі його переваги (зручність, простота, наочність, науковість), не дає можливості врахувати стан підприємства в конкурентному, діловому, кредитному і ринковому середовищі.

Таким чином дослідження методів оцінки фінансового стану підприємства дозволило систематизувати їх (виділити коефіцієнтний, комплексний, інтегральний, безбитковий та рівноважний методи) і встановити переваги та недоліки кожного. Результати оцінки фінансового стану підприємства за будь-яким із зазначених методів можуть гармонійно доповнюватись результатами решти.

Необхідність поєднання позитивних сторін, а також ліквідації недоліків розглянутих методів оцінки фінансового стану підприємства актуалізує розгортання подальших наукових досліджень методики оцінки фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел:

1. Галушко В.П. Точка безбитковості: теоретичні погляди на методологію розрахунків. *Економіка АПК*. № 10. 2006. С. 3-7.
2. Піскунов О.Г. Еволюція підходів до комплексної оцінки фінансового стану підприємства. *Економічний вісник Національного технічного університету України «КПІ»*. 2009. № 6. С. 80-88.
3. Хотомлянський О.Л., Знахуренко П. А. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2007. № 1. С. 111–117.

Карпенко Н. О.,

бакалавр з менеджменту,

Павлійчук С. В.,

менеджер,

Карпенко Ю. В.

доцент кафедри менеджменту

організацій,

кандидат економічних наук

*(Одеський національний економічний
університет, м. Одеса)*

ПОБУДОВА ВІДНОСИН ІЗ ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Побудова довгострокових відносин з постачальниками на основі довіри та єдності інтересів сьогодні виступає одним зі способів забезпечення економічної безпеки підприємства. Зміна підходу до побудови відносин з постачальником є основою більш стійкої взаємодії, що вигідна обом сторонам та сприяє захисту їх економічних інтересів.

Впродовж тривалого періоду часу покупець обирає між джерелами постачання, орієнтуючись на ціну як головний критерій вибору у перспективі співробітництва. Орієнтація на найнижчі ціни вимагала від постачальників генерування нових, більш привабливих цінових пропозицій. Переслідуючи корисні інтереси в отриманні низьких цін, покупець був зацікавлений в короткострокових угодах постачання. При цьому постачальник гарантував прийнятний рівень якості та відповідав за його забезпечення.

В сучасних умовах покупець ретельно підходить до вибору постачальників, порівнюючи їх за кількома критеріями. Він веде реєстр схвалених постачальників, не обмежуючись лише ціновими критеріями вибору, розглядаючи досвід роботи, наявність сертифікатів якості, надійність та терміни постачання тощо. Покупець націлений на укладання довгострокових угод про постачання та з розумінням ставиться до підвищення цін постачальником, пов'язаним з поліпшенням якості продукції. Відносини супроводжуються надійними зобов'язаннями з обох сторін. Необхідність постійного підвищення якості виступає загальною метою для покупця та постачальника, які прикладають спільні зусилля та мають спільну відповідальність за кінцевий результат.

Метою дослідження є обґрунтування напрямків побудови відносин із постачальниками шляхом мінімізації ризику, як засобу забезпечення економічної безпеки підприємства.

По мірі розвитку відносин між постачальником та покупцем, знижується ступінь їх ризикованості та відповідно, зростає рівень довіри. Так, відрізняють [1; 2]:

- одиничну закупівлю (найбільш ризикована форма);

- повторну транзакцію (придбання товарів декілька разів у одного постачальника);
- довготривалі відносини (більш високий рівень співпраці між постачальником і покупцем);
- партнерські відносини (тісна та довгострокова співпраця постачальника з покупцями та іншими партнерами, що дозволяє запропонувати клієнтам товари вищої споживчої цінності);
- стратегічні союзи (створення об'єднань постачальника і покупця на постійній чи тимчасовій основі). Вони дозволяють забезпечити безперервне надходження товарів для операційного процесу клієнта; виконання програм випуску нової продукції; спільного захоплення певного ринку; здійснення спільних технологічних програм.

Відносини з постачальниками будуються на принципах: стратегічної стійкості, єдності інтересів; розвитку партнерства; повного та достовірного інформування та гнучкості. Для того, щоб налагодити подібну систему взаємовідносин вважаємо за необхідне встановити основні ризики у роботі з постачальниками та можливі засоби їх мінімізації, згруповані нами у відповідності до етапів розвитку стосунків з постачальниками (див. таблицю).

Таблиця

Ризики у роботі з постачальниками та можливі засоби їх мінімізації

Етап взаємовідносин з постачальниками	Ризик	Можливі заходи з мінімізації ризику
Укладання договору з постачальником	неплатоспроможність та фіктивність постачальника, та пов'язані з цим ризики визнання укладених угод недійсними із відповідними наслідками	збір інформації щодо репутації постачальника у ділових кругах та банківських установах, наявність критеріїв відбору постачальників
	укладання не вигідних для підприємства угод	всебічний попередній аналіз угод, моніторинг ринкових цін та інших характеристик аналогів продукції на ринку
	іміджеві втрати для підприємства	вимагання зразків продукції, сертифікатів якості товару
Виконання договору постачальником	неможливість виконання постачальником умов договору	ретельний відбір постачальників за певними критеріями
	неналежне виконання постачальником договірних зобов'язань	перевірка постачальника на різних етапах співробітництва
	шахрайство з боку постачальників	перевірка фінансових документів, наведення довідок у ділових кругах та банківських установах

Збір інформації щодо репутації постачальника є комплексом заходів, спрямованих на збір, обробку і оцінку відомостей про потенційних партнерів, перевірку достовірності наявних документів, перевірку фінансово-господарської діяльності тощо. Володіння подібною інформацією дає можливість прийняти рішення про доцільність взаємовідносин з постачальником.

У проведенні ретельного відбору постачальників за певними критеріями перш за все слід розглядати якісні показники, зокрема: рівень якості продукції (за умов порівняння цін); рівень сервісу постачальника; якість доставки та ін. Для проведення оцінки слід розробити спеціальну шкалу в балах, яка характеризує міру переваг. Ця шкала, за необхідністю, може доповнюватися оцінкою значущості кожного параметра. Результати оцінки обробляються за допомогою спеціального інструментарію (АВС – аналіз, метод стратифікації тощо).

Крім того, для забезпечення економічної безпеки на підприємстві має бути створена спеціальна база даних по постачальниках (реєстр схвалених постачальників), яка б містила результати їх сертифікації, інформацію щодо поточної роботи та заплановані зміни.

Отже, враховуючи усі всі описані особливості взаємодії підприємств з постачальниками, можна підсумувати, що ефективність відносин та рівень забезпечення економічної безпеки залежатиме від сприйняття їх обома сторонами, від відкритості, довіри у стосунках, що, своєю чергою, впливатиме на спільну координацію діяльності та вдале вирішення конфліктів.

Список використаних джерел

1. Іванюта Т. М., Заїчковський А. О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
2. Балахонова О.В. Удосконалення обліку поставок на основі побудови моделі партнерства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. №3. 2015. С. 816-820.

Качур Д. М.,

слухач 2 курсу магістратури управління
факультету Цивільного захисту

Савченко О. В.

заступник начальника кафедри
наглядово-профілактичної діяльності,
кандидат технічних наук, старший
науковий співробітник
(Національний університет цивільного
захисту України, м. Харків)

АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ОBOB'ЯЗКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

За останні 10 років в Україні зареєстровано 730456 пожеж, що в середньому складає більше 73 тисяч випадків на рік. Унаслідок цих пожеж загинуло 28 тисяч 220 людей і 16 тисяч 884 людини було травмовано. Тільки прямі збитки, завдані пожежами, склали понад 12 мільярдів гривень, а загальні матеріальні втрати – біля 50 мільярдів гривень. Збитки потребують компенсації у вигляді виплат постраждалим, виділення коштів для ліквідації наслідків, покриття шкоди, завданій юридичним особам. В кожному випадку основний тягар лягає на органи влади, і, відповідно, на бюджет, причому із кожним роком це обходиться державному та місцевим бюджетам все дорожче. Стягнути збитки із безпосередніх винуватців часто стає неможливим через відсутність коштів, судову тяганину і навіть штучне банкрутство.

Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ — вид страхування, за яким предметом договору страхування є майнові інтереси, пов'язані з володінням, користуванням і розпорядженням майном, зазначеним у правилах та договорі страхування.

Причинами та умовами актуальності страхування обов'язкового страхування цивільної відповідальності є:

1. зниження ризику виникнення надзвичайних ситуацій і пожеж на об'єктах;
2. підвищення рівня соціального захисту населення у разі отримання шкоди життю та здоров'ю в результаті аварій і пожеж;
3. забезпечення надійної гарантії щодо отримання відшкодування постраждалими від наслідків аварій та пожеж;
4. покращення умов ведення бізнесу шляхом можливості усунення неефективного державного нагляду за його діяльністю;
5. підвищення рівня відповідальності бізнесу за наслідки своєї діяльності.

В Україні страхування від пожеж в даний час здійснюється, але рівень протипожежного захисту та фактичний стан пожежної безпеки враховується

у кожному конкретному випадку. Тому страхування від пожеж майже не впливає і не регулює стан пожежної безпеки. Нормативно-правова база в цій сфері складається із Закону України «Про страхування», Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», Кодексу цивільного захисту України.

Системи пожежного страхування на об'єктах господарювання, наразі, мають добровільний характер. Більшість суб'єктів господарювання не звертаються до такої системи, бо не повністю розуміють її призначення. Система пожежного страхування передбачає створення умов, за яких суб'єкт господарювання, розуміючи відповідальність за безпеку свого підприємства і його працівників, сам буде зацікавлений у виконанні протипожежних вимог тим самим зниженні пожежних ризиків і відповідно зменшенні страхової премії.

У європейських країнах починаючи із 80 - 90 років ХХ століття набуло розвитку страхування відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, що може бути заподіяна навколишньому середовищу, життю, здоров'ю та майну третіх осіб внаслідок проведення господарчої діяльності цих суб'єктів.

На початку 2000-х в країнах ЄС був рекомендований і впроваджується стандартний пакет страхових послуг BOP57 (business owners policy) для підприємств малого та середнього бізнесу. Цей пакет передбачає, що для малих та середніх підприємств є доцільним страхування наступних ризиків:

- екологічного характеру, пов'язаних із можливими збитками навколишньому природному середовищу в результаті діяльності таких підприємств;
- цивільної відповідальності щодо компенсації втрат від можливих аварій, пожеж, руйнування, що можуть виникнути як на території об'єкту малого або середнього бізнесу, чи внаслідок використання продукції, що виробляється на цих об'єктах;
- цивільної відповідальності щодо шкоди, яка може бути нанесена в результаті споживання продуктів та послуг, що виробляються на таких підприємствах (отруєння, шкідливий вплив хімічних речовин, тощо).

У багатьох країнах (Німеччина, Франція, інші) таке страхування є регламентованим в разі наявності на території такого підприємства пожежовибухонебезпечних речовин, об'єктів, використання яких може призвести до аварій екологічного та санітарно-епідеміологічного характеру, перелік яких визначений документом, визнаним Україною, а саме ДИРЕКТИВА 2012/18/ЄС ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПАРЛАМЕНТУ ТА РАДИ ЄС від 4 липня 2012 року.

В даний час широко поширені методики, засновані на теорії ймовірностей, які дозволяють оцінити ризик і визначити страхову премію - ціну страхової послуги. Страховий тариф при страхуванні майна від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ визначається з урахуванням виду та вартості майна. Отже, неповнота або недостовірність статистичних даних призводить до виникнення похибок при розрахунку тарифу. Основна

проблема для страхових організацій при застосуванні цих методик полягає в тому, що економічне обґрунтування і розрахунок страхового тарифу представляються на підставі існуючих даних страхового ринку, які вдавалося зібрати раніше.

Реалізація запропонованої світової практики не потребуватиме додаткових витрат з Державного бюджету України та сприятиме підвищенню ефективності нагляду у сфері техногенної та пожежної безпеки, збільшенню прозорості у діяльності суб'єктів господарювання, зменшенню рівня регуляторного тиску на бізнес, підвищенню рівня гарантій, щодо відшкодування збитків постраждалим від аварій та пожеж. А також дозволить забезпечити економію бюджетних коштів внаслідок скорочення витрат на проведення перевірок, а також по відшкодуванню збитків за рахунок бюджетних коштів.

Список використаних джерел:

1. Закону України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР.
2. Проект Закону України від 17.04.2020 р. № 3361 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо перших кроків дерегуляції бізнесу шляхом страхування цивільної відповідальності».
3. «Early models describing the fire insurance risks» Paul Johaxsen. [Electronic resource]. Access from: <http://www.actuaries.org/LIBRARY/ASTIN/vol10no3/330.pdf>.

Кіптик В. Р.,

здобувач вищої освіти гр. Б-ЕК-041
спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: Кубецька О. М.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,
*(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)*

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ

Проведено критичний огляд визначення вартості капіталу, проаналізовано особливості функціонування власного капіталу підприємства в сучасних умовах господарювання, розроблено пропозиції щодо удосконалення оцінки вартості капіталу.

Більшість підприємств відчують значні труднощі з джерелами фінансування і не можуть сформувати раціональну структуру капіталу. Тому розгляд методичних підходів до оцінки вартості і структури капіталу особливо актуальний. Складність фінансових рішень полягає у визначенні необхідного розміру капіталу для формування основних і оборотних активів підприємства та фондів споживання, які прямо пов'язані з вартістю власного і залученого капіталу.

В сучасних умовах з'явилась значна кількість публікацій, присвячених проблемам оцінки вартості капіталу підприємства. Дане питання розглядають як вітчизняні так і зарубіжні вчені: В.В. Ковальов, Г.Б. Поляк, І.А. Бланк, В.П. Савчук, П.Л. Віленський, В.Н. Лівшиць, С.А. Смоляк. Проте недостатньо вивченими, на наш погляд, залишаються питання щодо вдосконалення оцінки вартості власного та залученого капіталу підприємства.

На наш погляд, вартість капіталу являє собою ціну сукупних елементів капіталу, що створюють його структуру, з позиції доцільності їх формування за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел для продуктивного використання в господарській діяльності підприємства. Таке визначення дозволяє зробити висновок про те, що капітал є найважливішим чинником становлення і розвитку підприємства, має певну вартість, що істотно впливає на напрямки господарської діяльності підприємства.

Визначення ціни капіталу підприємства передбачає, по-перше, поелементну його оцінку, по-друге, вирахування ціни кожного компонента. Результати розрахунків можуть бути подані в такому комплексному показнику, як середньозважена вартість капіталу (weighted average cost of capital – WACC).

Для проведення розрахунку необхідно виявити елементи, за якими проводитиметься розрахунок ціни капіталу. Капітал спочатку поділяється на власний, позиковий і залучений. Ця класифікація дозволяє виявити ту частину капіталу, яку умовно можна назвати безоплатною. Це, насамперед, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, заборгованість із заробітної плати, заборгованість зі сплати податків та інші види кредиторської заборгованості. Усі види кредиторської заборгованості є результатом поточних фінансово-господарських операцій підприємства. Тому при визначенні вартості капіталу підприємства кредиторська заборгованість найчастіше вираховується із загальної суми капіталу. Два інші елементи, власний і позиковий капітал є базою для оцінки вартості капіталу. Найбільш проста формула розрахунку WACC має наступний вигляд:

$$WACC = gw + gp \quad (1)$$

де WACC – середньозважена вартість капіталу;

gw – середньозважена вартість власного капіталу;

gp – середньозважена вартість позикового капіталу;

gw, gp – частки власного і позикового капіталу в загальному обсязі капіталу.

Внесення показника “податки” у визначення WACC обумовлено прийнятою в США, Україні системою оподаткування, в якій відсотки за позиковими коштами виключаються при оподаткуванні прибутку. Віднесення відсотків на собівартість дозволяє зменшити оподаткований прибуток або, іншими словами, одержати податкову пільгу, еквівалентну розміру виплачуваних відсотків. При цьому формула розрахунку WACC приймає такий вигляд:

$$WACC = гвгв + (1 - T) \cdot гпгп, \quad (2)$$

де T – ставка податку на прибуток.

Оцінка вартості власного капіталу має ряд особливостей, пов’язаних із сутністю функціонування власного капіталу: потреба постійного коригування використовуваної частини капіталу, пов’язана з необхідністю приведення його до порівнянної і фінансової еквівалентної вартості; оцінка вартості знову залученого власного капіталу; можливе збільшення вартості власного капіталу за рахунок перерозподілу суми виплат власником капіталу. Це пов’язано з розподілом чистого прибутку підприємства, частина якого йде на виплати власником відсотків і дивідендів; збільшення вартості власного капіталу порівняно з позиковим за рахунок включення суми виплат власником капіталу до складу оподаткованого прибутку.

В економічній літературі існують досить однотипні підходи до вартісної оцінки власного капіталу. При цьому, на наш погляд, найбільшою мірою враховується закордонний досвід. Частіше розглядається оцінка вартості власного капіталу, отриманого від привілейованих і звичайних акцій, а також нерозподіленого прибутку. Виходячи з вітчизняного досвіду та особливостей фінансової діяльності підприємств України, можна зазначити, що вартість власного капіталу підприємства – це грошовий дохід, який прагнуть одержати власники підприємства.

Таким чином, аналізуючи вищенаведені визначення, можна зробити висновок, що більшість авторів розглядають вартість капіталу або як норму прибутку, або як рівень витрат на залучення капіталу, або як ціну одного з факторів виробництва.

Список використаних джерел:

1. Ринкова ціна акцій компанії Chevron та чутливість її до зміни ринкової доходності. URL : http://www.google.ca/finance?q=NYSE%3ACVX&ei=zd66Uqiu*CMKpiQLMZw

Кислиця С. О.,
здобувач вищої освіти,
спеціальність 073 Менеджмент
Науковий керівник: Кубецька О. М.
доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,
кандидат економічних наук, доцент,
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Забезпечення економічної безпеки – пріоритетний напрямок діяльності держави. Необхідність у забезпеченні своєї безпеки суспільство відчувало постійно. Але виділення економічної безпеки в окремо взятую категорію відбулося відносно недавно.

Загрозами економічної безпеки є явища і процеси, що впливають негативно на господарство країни, що утискають економічні інтереси особи, суспільства і держави. Постійне відстеження і визначення основних загроз економічній безпеці значно полегшує її підтримання на належному рівні, а також дає можливість своєчасно розробляти і здійснювати практичні заходи щодо зниження негативного впливу загроз чи їх повної ліквідації [1].

Глобалізація – новий рівень економічної діяльності, що працює в єдиному економічному просторі, характеризується переважанням світогосподарських зв'язків над національними. Глобалізація – фактор посилення традиційних і виникнення нових загроз економічній безпеці держави і виявляється у всіх показниках і індикаторах економічної безпеки держави.

В умовах активного розвитку процесів глобалізації та міжнародної економічної інтеграції заходи забезпечення безпеки, як складної соціальної системи, повинні враховувати її багатогранність, складність та багатоплановість, що зумовлює значну актуальність дослідження природи та сутнісної характеристики категорії «економічна безпека держави» як мультипареального явища. Багатогранність економічної безпеки проявляється у її тісному зв'язку та постійній взаємодії з такими категоріями як «загроза», «ризик» та «небезпека», в основі яких лежить невизначеність, як один з головних імпульсів її існування. Саме невизначеність є фундаментальним атрибутом будь-якої господарської реальності та є джерелом загроз для економічної безпеки держави, що вимагає більш ґрунтовного дослідження сутності та змісту цих категорій в контексті забезпечення безпеки держави від сучасних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру [2].

Так, В. В. Мартиненко визначає такі найбільш актуальні виклики глобалізації, що створюють численні загрози економічній безпеці держави [3]:

- нестабільність світової фінансової системи, яка супроводжується незбалансованістю світової торгівлі та інвестиційних потоків між найбільшими економічними центрами світу;
- розширення світових ринків для певних видів продукції, товарів і послуг викликає гостру проблему забезпечення достатнього простору для розвитку ресурсів національних ринків;
- поширення кризових явищ у світовій економіці, які мали переважно національні витоки, міжнародні наслідки і потенційно глобальний характер;
- експансія передових країн світу, що супроводжується безперешкодним потраплянням високорозвинутих країн на ринки найбільш слабких країн, руйнуванням місцевої промисловості та експортуванням чужих соціокультурних цінностей;
- дефіцит ресурсів для розширеного розвитку, зокрема енергетичних, що провокує зростання цін на паливо та викликає істотні зміни у структурі споживання населення.

Загрозами економічній безпеці України, які створюються в умовах глобалізації, на нашу думку, слід вважати реальні або потенційні явища та події, що загрожують функціонуванню і розвитку економічної, соціальної та політичної системи, а також життєво необхідним потребам та інтересам людини, суспільства і держави. При цьому загрози економічній безпеці від сфери їх виникнення розрізняють внутрішні і зовнішні загрози.

Зовнішні загрози пов'язані з несприятливими процесами в світовій економіці (міжнародні валютно-фінансові відношення, міжнародна торгівля, світовий ринок капіталу). Внутрішні чинники пов'язані з діяльністю органів державної влади, макроекономічною і мікроекономічною нестабільністю ринкової економіки. Вони обумовлені тими процесами, які виникають в ході реалізації економічної політики держави. Це, перш за все, якість прийнятих рішень органами влади і механізм їх виконання (бюджетна та податкова дисципліна, дотримання законодавства та ін.).

Зовнішні загрози економічній безпеці держави, значно зросли в умовах глобалізації світової економіки. Так, зазначає В. В. Рокоча, що існуючі системи економічної безпеки, які були розбудовані в попереднє століття, стали виявляти дисфункцію, оскільки, з одного боку, почали модифікуватися традиційні загрози, а з іншого – з'явилися нові загрози, породжені безпосередньо глобалізованим середовищем. Виникла невідповідність усталених систем національної економічної безпеки загрозам, що їх визначали. Постало питання про створення нових моделей національної економічної безпеки, що були б похідними від модифікованих традиційних і специфічних (нових) глобалізаційних загроз. Ефективність його вирішення залежить від правильності ідентифікації нових загроз і перетворення, відповідно до останньої, моделей національної економічної безпеки [4].

Ступінь впливу внутрішніх і зовнішніх загроз на стан економічної безпеки держави постійно змінюється в зв'язку з динамічними умовами функціонування суспільства, національної економіки та світової економічної системи в цілому. Зазвичай, вирішальний вплив на стан економічної безпеки держави справляють внутрішні загрози, але в окремих випадках деструктивний вплив зовнішніх загроз може значно перевищувати небезпеку від внутрішніх загроз, а комплексний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз, як правило, призводить до посилення загальної загрози [5].

В умовах тісного взаємозв'язку та взаємозалежності внутрішніх і зовнішніх загроз наявність внутрішніх загроз економічній безпеці держави детермінує зростання зовнішніх загроз, наприклад, неефективність державного регулювання в умовах глобалізації породжує появу та реалізацію зовнішніх загроз економічній безпеці держави [6].

Аналіз основних загроз в області економічної безпеки дозволяє виділити наступні заходи їх протидії, а саме:

- використання інструментів регулювання, відповідних нових цілей економічного розвитку (модернізації економіки і стійкості економічного зростання);
- підвищення ефективності фінансового регулювання, спрямованого на облік змін зовнішніх і внутрішніх факторів розвитку;
- подолання корупції в країні, шляхом розробки ефективної антикорупційної політики та вдосконалення діяльності органів по боротьбі з корупцією;
- подолання диспропорцій економічного розвитку, що сприяє стійкості економічного зростання;
- підвищення податкової дисципліни, облік бюджетної безпеки при введенні змін в податкове законодавство;
- підвищення ефективності діяльності державних і регіональних органів управління, оптимізація системи державного регулювання з метою подолання загроз економічній безпеці;
- стимулювання зростання науковотехнічного, виробничого, освітнього, техніко-технологічного потенціалу країни;
- підвищення рівня і якості життя населення країни.

Список використаних джерел

1. Акімова Л. М. Сутнісна характеристика основних загроз в економічній безпеці держави. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2016. № 10. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1247>.
2. Ліпкан В. А. Синергетичний і гомеостатичний підходи до системи національної безпеки. *Науковий вісник національної академії внутрішніх справ*. 2003. № 2.
3. Мартиненко В. В. Загрози економічній безпеці України в контексті викликів глобалізації. *Економіка та управління національним господарством. Економічний часопис-21*. 2011. Випуск 7-8. С. 39–40.

4. Рокоча В. В. Трансформація системи національної економічної безпеки в умовах глобалізації світової економіки. *Економічна безпека*. 2014. № 10. С. 71–78.

5. Пугач О. А. Класифікація та систематизація загроз економічній безпеці держави в системі національної безпеки. *Економіка і організація управління*. 2014. № 1 (17)–2 (18).

6. Третяк В. В. Економічна безпека: сутність та умови формування. *Економіка і держава* : наук. журн. 2010. № 1. С. 6–8.

Кокоріна В. І.

старший викладач кафедри
менеджменту

(Класичний приватний університет,
м. Запоріжжя)

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Вирішальними факторами економічного зростання й інноваційної спроможності провідних країн світу є інноваційна активність суб'єктів науки і виробництва та безперервне інноваційно-технологічне оновлення усіх сфер суспільства. Завдяки функціонуванню інноваційно орієнтованої моделі розвитку національної економіки забезпечуються умови для людського розвитку і високих стандартів якості життя [1].

Інноваційна спроможність та технологічна готовність є невід'ємними складовими конкурентоспроможності національної економіки у сучасному глобальному економічному розвитку. Інноваційна спроможність та технологічну готовність національної економіки представляється як набір інституцій, політик і факторів, що визначають рівень продуктивності економіки. Тому оцінка факторів забезпечення інноваційної спроможності національних економік залишається актуальною.

Для оцінювання технологічної та інноваційної конкурентоспроможності національних економік країн світу у глобальній економіці й інтеграційних угруповань використовують індекси рейтингування країн за факторами інноваційного розвитку. На міжнародному та регіональному рівнях глобальної економіки для оцінювання ступеня інноваційного розвитку за ключовими факторами впливу використовуються індекси інноваційного розвитку, які дають можливість оцінити ступінь інноваційної спроможності національних економік країн світу. Індекси інноваційного розвитку засновані на критеріях, які сприяють співставленню можливостей та перспектив національного розвитку в сучасному суспільстві.

За допомогою такої інтегральної оцінки можна обґрунтувати місце країни на світових ринках та спрогнозувати тенденції інноваційного розвитку. Зокрема, використовуються такі індекси міжнародних, регіональних організацій для оцінювання й аналізу глобальних і національних інноваційних факторів інноваційного розвитку країни:

1. Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) Всесвітнього економічного форуму у Давосі – комплексний показник конкурентоспроможності країн, що узагальнює експертні оцінки понад 1300 незалежних експертів з різних країн і сфер діяльності та дані офіційної статистики країн. Індекс формується на основі розрахунку 12 підіндексів, згрупованих у три групи залежно від домінування факторів розвитку країн: базові умови розвитку, фактори-катализатори або підвищувачі ефективності та фактори інновацій та розвитку.

2. Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index, GII), який розраховує аналітичний центр Лозаннської школи бізнесу INSEAD [2], Швейцарія – щорічне рейтингування 143 країн, спрямоване на аналіз економічних процесів, в якому досліджуються як комерційні результати інноваційної діяльності в країнах, так і активність урядів щодо заохочення та підтримки інноваційної діяльності в своїй державній політиці. Індекс складений з 82 різних змінних, які детально характеризують інноваційний розвиток країн світу, які перебувають на різних рівнях економічного розвитку.

3. Індекс інноваційної спроможності (Innovation Capacity Index, ICI) міжнародної дослідницької структури EFD – Global Consulting Network, Іспанія – використовується з метою прогнозування можливостей подальшого інноваційного розвитку. На базі 131 країн Індекс дозволяє дослідити широкий діапазон специфічних національних чинників, які формують інноваційну спроможність країни. Оцінювання здійснюється за 5 субіндексами: інституційне середовище, людський капітал, регуляторна політика, можливість реалізації досліджень та розробок і сприятливість використання інформаційно-комунікаційних технологій. У цілому всі субіндекси інтегрують 61 індикатор.

4. Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (European Innovation Scoreboard Summary Innovation Index, SII) оцінюється компанією EuroINNO за підтримки Єврокомісії – містить 3 групи індикаторів: ресурсні можливості, перспективи інноваційної активності суб'єктів господарювання та результати. Групування країн за цим індексом дає можливість оцінити передумови, результати та перспективи інноваційного розвитку країн.

Застосування методик названих індексів оцінювання рівня інноваційного розвитку країн світу у глобальній економіці дає можливість виявити глобальні чи регіональні інноваційні фактори економічного розвитку та їх вплив на національні економіки. За допомогою регіональних індексів інноваційної спроможності та інноваційного розвитку можна здійснити деталізацію параметрів інноваційного розвитку, що дозволяє обґрунтувати

причинно-наслідкові залежності параметрів інноваційного потенціалу і розвитку, факторів соціально-економічного становища національних економік. Однак, регіональні індекси здебільшого використовують для порівняння параметрів інноваційного розвитку країн винятково на регіональному рівні або рівні окремого інтеграційного угруповання.

Щодо інтеграції країни у світовий ринок інновацій, то цей процес можна розглядати через стратегічне планування інноваційної діяльності державою. Так, застосування методології державного підходу до інтеграції у світовий ринок інновацій через реалізацію державної інноваційної політики має бути направлене на набуття певних переваг та послаблення негативних наслідків участі в процесі інтеграції. Зокрема, професорка Л. Антонюк [2] пропонує вважати можливість інтеграції України у світові ринки інновацій через діяльність потужних українських ТНК, малих інноваційних компаній, міжнародних наукових та освітніх центрів, а також через дієву інноваційну інфраструктуру та правове законодавче забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Єріна А.М. Міжнародні рейтинги: статистичні аспекти обчислення та застосування. Частина II. Індекси інноваційного та людського розвитку. *Статистика України*. 2016. № 4. С. 66-75.
2. Левківський О. В. Інвестиційно-інноваційна діяльність. *Інтелект XXI*. 2017. № 4. С.78-82.
3. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізація. Київ: КНЕУ, 2003. 394 с.

Колосов А. М.

професор кафедри менеджменту,
доктор економічних наук, професор,
(Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка,
м. Старобільськ)

ДЕОЛІГАРХІЗАЦІЯ ЯК НЕМИНУЧА УМОВА РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Усвідомлення величезної загрози для економіки України з боку олігархічних угруповань через їхнє монополічне становище в багатьох галузях господарства є традиційним для вчених-економістів, але ніколи раніше не сприймалося керівництвом України. Навіть останніми роками у процесі реформування енергетичної сфери України на основі введення ринкових відносин, коли все явнішим ставав факт неможливості досягти

успіху реформи при наявності величезних монопольних компаній державне керівництво не помічало очевидних фактів, погоджуючись на всі вимоги олігархів. Так, під їх тиском з 2016 по 2019 рр. застосовувалася методика «Роттердам+» для встановлення надвисокої внутрішньої ціни на вугілля для теплових електростанцій, у 2020 році здійснено скорочення обсягів генерації найдешевшої атомної електроенергії на користь більш дорогої теплової генерації на основі спалення вугілля, довгий час сплачувалися величезні кошти власникам установок відновлювальної енергетики на основі надвисоких так званих «зелених тарифів», газорозподільчі компанії на газовому ринку диктували умови ціноутворення на газ та ін.

Ціна втрат економіки від української олігархії нарешті стала очевидною і владі, у середовищі якої президент Зеленський навіть очолив рух, спрямований на деолігархізацію в Україні.

Спусковим гачком незадоволення влади станом речей, що склалися в енергетиці, стало оголошення напередодні 2021 року газорозподільними компаніями вкрай високих цін на газ для споживачів від 6,99 до 10,8 за 1 куб м газу без вартості транспортування ще в межах декількох гривень, що визвало масові прояви незадоволення населення із перекриттям доріг та інших заходів по всій країні.

Ситуація з ціноутворенням на газовому ринку продемонструвала повну неспроможність ринкових інституцій, створених на енергетичному ринку України, через монопольне становище газорозподільчих компаній (ГРК), 70 % яких належить єдиній олігархічній корпорації ДФ ГРУП. У таких умовах введені ринкові відносини на газового ринку з метою створення умов чесної конкуренції і здешевлення на цій основі вартості газопостачання, не в змозі протистояти монопольному опору, який стимулював гонку операторів газового ринку за найвищими цінами послуг з газопостачання. Особливістю олігархічного панування на енергоринку є замовчування будь-якої інформації стосовно дійсного порядку ціноутворення, стосовно собівартості газу власного видобування та ін., чого багато років вимагає суспільство, потребуючи розкриття так званої «формули ціни газу».

У ситуації, що склалася, Кабінет Міністрів України вимушений був втрутитися і встановити обмеження ціни газу у 6,99 грн. за 1 куб. метр і на його транспортування не більше 1,79 грн., а разом – на рівні 8,78 грн. за 1 куб м газу.

Очевидно, що без врахування інтересів всього суспільства, на захисті яких має бути держава, неможливо не контролювати рівень цін на базові енергетичні ресурси. З метою розкриття таємниці формули ціни газу нами опубліковані [1] результати конструювання такої формули стосовно наступного ланцюжку учасників процесу видобування, розподілу, транспортування і споживання газу на ринку житлово-комунальних послуг (ЖКП) України, приведеного на рис. 1:

АГУ – асоціація газовидобувних компаній України, що постачають газ на внутрішній ринок із середньою ціною *B*вид;

НАК – Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»;

ГРК – газопостачальні і газорозподільчі компанії;

ТКЕ – регіональні компанії, так звані «теплокомуненерго», які використовують газ безпосередньо для опалення, виробничих та інших потреб, а також виробляють за допомогою газу теплову енергію для централізованого опалення житла;

Імпортери – компанії з постачання імпортного газу за ціною $V_{\text{імп}}$;

споживачі газу – домогосподарства, підприємства і організації, які безпосередньо використовують газ на опалення та інші потреби;

Π – точка, відносно якої встановлюється прозора й обґрунтована гранична ціна на газ на вході до споживачів.

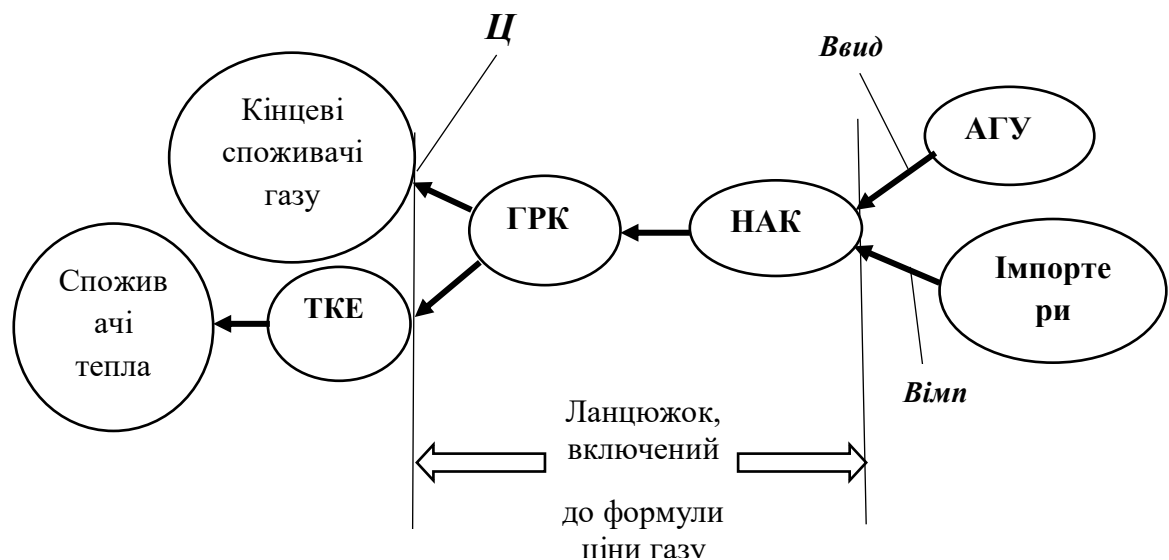


Рис. 1. Ланцюжок учасників газового ринку в Україні

До функцій держави належать:

– регулювати суміш вартості газу власного видобування та імпортованого;

– позначити справедливий рівень рентабельності роботи всієї газотранспортної системи P у % до всіх її витрат;

– визначити загальну суму виплати субсидій населенню для компенсації оплати за опалення – $C_{\text{суб}}$ для включення її в граничну ціну газу.

Якщо позначимо витрати всіх учасників газотранспортної мережі за місяць як $З_{\text{м}}$, а обсяг поставленого (споживаного) за той же місяць газу як $O_{\text{м}}$, то формула граничної ціни газу для даного місяця $\Pi_{\text{м}}$ готова в наступному вигляді:

$$\Pi_{\text{м}} = (1 + P/100) * Z_{\text{м}} + C_{\text{суб}} / O + 1/2 (V_{\text{внд}} + V_{\text{імп}}).$$

Така формула граничної ціни газу кладе кінець спекуляції на цій тематиці, забезпечуючи єдину поточну ціну газу в національному масштабі для кожного актуального періоду року з урахуванням нормативів, встановлених державою, а також справедливих доходів кожного учасника

газової мережі, економія яких є джерелом їхнього додаткового прибутку. Але із введенням такого державного контролю на газовому ринку практично нівелюється монопольний вплив компанії ДФ ГРУП.

Чергове гостре протистояння між намаганням держави реформувати український енергоринок і олігархами сталося влітку 2021 року, коли на створеному в Україні добовому ринку вартість продажів електроенергії впала до мінімуму, нижче 1 грн за 1 квт-годину внаслідок різкого скорочення споживання електричної енергії, а це створило загрози втрати прибутків виробниками електроенергії. І коли в усіх країнах за таких умов зменшується вартість електроенергії для кінцевих споживачів, в Україні розгорнулася боротьба за збільшення тарифів за 1 квт-годину, що стало можливим виключно через наявність на ринку генерації монопольної олігархічної компанії ДТЕК, яка контролює більшість ринку генерації в цілому і більше 80% ринку теплової генерації.

На лобювання підвищення тарифів на електрику підконтрольні ДТЕК ЗМІ розгорнули влітку 2021 року кампанію з підготовки споживачів до значного зростання тарифів – до 3-4 грн. за 1 квт-годину і навіть більше у порівнянні з діючим тарифом у 1,68 грн. виправлення даної ситуації знов потребувало втручання Кабінету Міністрів і Президента України, чим збережено тарифи на рівні 1,44 грн за 1 квт-годину (разом з ПДВ) при споживанні менше 250 кіловат-годин і 1,68 грн. – при більших обсягах споживання.

Нарешті, відчувається, що вже й вищій владі в Україні становиться очевидним неможливість влаштувати ефективний ринок електричної генерації при наявності величезної інтегрально-вертикальної компанії ДТЕК, до складу якої також входить більшість підприємств вугільної галузі, що кладе край будь-яким перспективам також і її ринкового реформування.

Отже, якщо влада готова йти на реальні кроки з подолання перешкод влаштуванню ефективного енергоринку, то вона неминуче зіткнеться із необхідністю розділення (амбандлінгу) ДТЕК в межах загальної політики деолігархізації економіки України, одним з перших заходів якої став прийнятий 23 вересня так званий «деолігархічний» Закон України «Про запобігання зарозам національній безпеці, пов'язаним із надмірним впливом осіб, які мають значну економічну та політичну вагу в суспільному житті (олігархів)».

Шалений супротив даному закону з боку численних олігархічних інформаційних каналів, запрошуваних ними опозиційних депутатів, політтехнологів, економістів, які стали в позицію прямих або опосередкованих захисників олігархів, свідчить про те, що на разі подальша доля реформування енергоринку України залежить від того, наскільки задачу подолання олігархічної монополії на енергоринку України підтримує економічна спільнота та суспільство в цілому.

Йдеться про необхідність широкого усвідомлення тенденційності закидів проти вказаного закону як з боку тих, хто вважають його

непотрібним, мовляв, таким, що дублює місію і цілі наявних інститутів, таких як Антимонопольний комітет України, так і проти тих, які вважають цей закон недієвим, оскільки, мовляв, лише судова перспектива подолання олігархії може привести до бажаних результатів.

Досліджувані нами матеріали [2] підтверджують, що створення вертикально-інтегрованих компаній здійснювалося з численними порушеннями діючого на той час законодавства, але суто юридичний шлях у даному разі має лише відтермінувати вирішення нагальних проблем деолігархізації. Необхідно привертати увагу до більш дієвих механізмів деолігархізації, що випливають з самої назви закону, ціллю якого є охороняти національну безпеку держави від впливу олігархів, а отже, вирішувати проблеми в суто управлінській площині.

Список використаних джерел:

1. Колосов А.М. Актуальне з економіки та управління в Україні : Монографія-есе. Старобільськ: ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка», 2021. 197 с. URL: <http://dspace.luguniv.edu.ua/xmlui/handle/123456789/7674>

2. Колосов А.М. Економічне підґрунтя деолігархізації в Україні. Трибун. Економіка. 25.06.2021. 15 : 24. URL: <https://tribun.com.ua/81951>

Кононова І. В.,

професор кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
доктор економічних наук, доцент

Шевченко Є. М.

здобувачка вищої освіти спеціальності 051 «Економіка»
(Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ТИПОЛОГІЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Аналітичні процедури займають важливе місце в системі управління підприємством, та є дієвим інструментом для підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень. На ефективність прийняття управлінських рішень значно впливає невідповідність аналітичних процедур, які використовуються у процесі опрацювання облікової інформації потребам управління підприємством.

Джерелом виникнення поняття «аналітичні процедури» можна вважати зарубіжну практику аудиторської діяльності та безпосередньо міжнародні стандарти аудиту. Базове визначення поняття «аналітичні процедури» наведено у міжнародному стандарті аудиту 520 «Аналітичні процедури», в якому зазначено, що це аналіз важливих відносних показників і їх порівняння, разом із підсумковим дослідженням відхилень та взаємозв'язків, які суперечать іншій інформації або мають відхилення від очікуваних величин [1].

В економічній літературі є багато досліджень щодо використання аналітичних процедур у діяльності підприємств, наприклад праці Н.Білецької, М.Дубініної, С. Калабухової, І.Норової, Л.Сук, К.Сурніної тощо. Згідно думки Д. Робертсона, який стверджував, що завдяки застосуванню аналітичних процедур вдалося виявити 27,1 % викривлень, є дуже важливим розуміння їх сутності, призначення та використання [2]. Особливої актуальності набуває питання типології аналітичних процедур при управлінні підприємством, яка може стати важливим інструментом, що забезпечує безперервну управлінську діяльність на підприємстві.

Для здійснення аналітичних процедур необхідною є інформація, сформована на основі управлінського та бухгалтерського обліку підприємства. Облікова інформація, що не згрупована, не оброблена і не систематизована в залежності від конкретних інформаційних потреб суб'єктів управління, не може повною мірою застосовуватися в управлінській практиці. Здійснення упорядкування інформаційних ресурсів дозволяє не тільки виявляти, систематизувати і обробляти найбільш цінну облікову інформацію, але й як наслідок проведення аналітичних процедур сформувати нову інформацію.

Так, наприклад, Н.Білецька розглядає аналітичні процедури в якості одного із видів аудиторських процедур оцінки ризиків та процедур по суті та зазначає, що поняття «аналітичні процедури» є ширшим, ніж фінансовий аналіз, оскільки аналітичні процедури включають ще багато інших видів аналізу [3].

Автори М.Дубініна, І.Норова аналітичні процедури трактують як засіб попередження помилок і викривлень у фінансовій звітності та вважають, що до аналітичних процедур крім порівняльного аналізу та загальноприйнятих в аналізі методів (метод ланцюгових підстановок, метод розрахунку індексів і коефіцієнтів, метод балансових зіставлень), слід віднести багатофакторні моделі діагностики банкрутства підприємств [4].

На думку М.Мельника, А.Шеремети, Т.Рогуленка, аналітичні процедури визначають як «аналіз й оцінку отриманої аудиторами інформації, дослідження важливих фінансово-економічних показників економічного суб'єкта, що перевіряється, з метою виявлення незвичайних та неправильно відображених в обліку фактів господарської діяльності, а також з'ясування причин таких помилок і викривлень» [5].

К.Сурніна в своїх працях представила результати узагальнення теоретичних засад щодо аналітичних процедур в аудиті, розробки науково обґрунтованої методології їх застосування при аудиті та внутрішньогосподарському контролі та внутрішньому аудиті на підприємстві [6]. Вона запропонувала за видовими ознаками такі типи аналітичних процедур як аналітичні процедури етапу попереднього планування, етапу планування, етапу перевірки по суті та аналітичні процедури завершального етапу. При чому сам автор зазначає, що основні види аналітичних процедур, що виконуються на завершальному етапі аудиту, як правило, ті самі, що і на етапах попереднього планування аудиту та перевірки по суті.

В праці С.Калабухової, зазначено, що з метою своєчасного та ефективного аналітичного забезпечення управління суб'єктами підприємницької діяльності важливо ідентифікувати систему управління досліджуваного підприємства. Авторка виокремлює для здійснення діяльнісно-орієнтовного управління п'ять типів аналітичних процедур, не називаючи їх а лише нумеруючи з першого по п'ятий тип [7].

Н. Винниченко та А.Федяй запропоновано наступні типи аналітичних процедур: тенденційний аналіз, який передбачає аналіз змін на рахунку в часі. та стосується порівняння поточного балансу із залишком за попередній рік; аналіз коефіцієнта співвідношення як порівняння за часом або до еталону співвідношень між рахунками фінансової звітності та між рахунком та нефінансовими даними; тестування обґрунтованості передбачає розробку моделі для формування очікування на основі фінансових даних, нефінансових даних або обох [2].

Отже кожен автор має свою точку зору щодо сутності, типології та класифікації аналітичних процедур, тому існує потреба їх уточнення з урахуванням можливостей їх проведення та існуючого інформаційного забезпечення.

До аналітичних процедур, які застосовуються в управлінській діяльності, вчені найчастіше відносять прийоми економічного аналізу такі як методи вертикального, трендового та порівняльного аналізу; балансове узагальнення; факторний аналіз; регресійний аналіз, аналіз рядів динаміки. Аналітичні процедури в управлінні підприємством реалізуються за допомогою основних методів економічного аналізу [8]. В багатьох працях відзначається необхідність віднесення до аналітичних процедур розрахунків та оцінку відхилень відносних показників, які характеризують діяльність підприємства.

Складність застосування аналітичних процедур в управлінському аналізі визначається пошуком застосування аналітичних прийомів, які б дали змогу надати неупереджену характеристику дії суб'єктивних і об'єктивних чинників на діяльність підприємства, а також встановити функціональні взаємозв'язки.

Таким чином, враховуючи наявні погляди науковців та невирішені проблеми з досліджуваного питання, пропонуємо наступну типологію аналітичних процедур:

1. Аналітичні процедури ретроспективного діагностування, які передбачають аналіз інформації про діяльність підприємства ретроспективно, для пояснення змін в діяльності підприємства. В такому разі джерелами інформації виступають бухгалтерські документи, облікові регістри, фінансова звітність звітного періоду за останні 5 років.

2. Аналітичні процедури перспективного орієнтування, які спрямовані на аналіз інформації щодо різних аспектів діяльності підприємства перспективно з метою окреслення можливих напрямків розвитку підприємства та здійснюються на основі результати прогнозування.

3. Аналітичні процедури стратегічного позиціонування, які зводяться до аналізу інформації для розуміння внутрішніх та зовнішніх чинників, визначення місця підприємства в конкурентному середовищі з метою розробки його стратегічної позиції, визначення шляхів подолання відхилень між реальним і цільовим результатом його функціонування. При цьому джерелами виступають результати аналізу середовища, ситуаційне моделювання тощо.

4. Аналітичні процедури активної стабілізації, які направлені на формування аналітичної інформації для оцінки фінансової безпеки підприємства, врахування всіх можливих ризиків та розробки заходів щодо нівелювання їх впливу на майбутні результати підприємства та досягнення цілей його зацікавлених сторін. Базою для їх проведення є результати комплексного аналізу ризиків у діяльності підприємства.

Використання розроблених типів аналітичних процедур в управлінській практиці дасть змогу отримати неупереджену інформацію про функціонування та розвиток підприємства, що дозволить вирішити питання щодо ефективності управлінської діяльності в цілому.

Список використаних джерел:

1. International standard on auditing 520 «Analytical procedures» URL: <http://www.ifac.org/sites/default/files/downloads/a026-2010-iaasb-handbook-isa-520.pdf>. (дата звернення 22.11.2021)

2. Винниченко Н.В. Аналітичні процедури для отримання аудиторських доказів. *Ефективна економіка*. №12. 2019. http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2019/15.pdf

3. Білецька Н. В. Роль аналітичних процедур в аудиті результатів основної діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2016. № 1. С. 248–252.

4. Дубініна М. В. Особливості виявлення та попередження помилок у фінансовій звітності. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4619>.

5. Назаренко О. В. Сутність, функціональне призначення та особливості застосування аналітичних процедур в аудиті. *Агросвіт*. № 14. 2018. С. 3-8

6. Сурніна К. С. Генезис теорії та аналіз практики застосування аналітичних процедур в аудиті. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки*. Житомир : ЖДТУ. 2012. № 2 (60). С. 146-149.

7. Калабухова С. В. Об'єкти організації аналітичного забезпечення управління суб'єктами господарювання. *Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси*. 2012. Вип. 9(2). URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9\(2\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9(2)_4) (дата звернення: 28.11.2021).

8. Нежива М. О. Аналітичні процедури в аудиті ефективності формування фінансових резервів. *Інноваційна економіка*. 2015. № 1 (56). С. 245–249.

Кононова І. В.,
професор кафедри аналітичної
економіки та менеджменту,
доктор економічних наук, доцент
Григор'єва Н. В.
здобувач вищої освіти
спеціальності 051 «Економіка»
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

АКСІОМАТИКА ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Перші дослідження щодо економічної безпеки з'явилися у кінці 80-х років минулого сторіччя. В 90-х роках обсяг робіт значно збільшився. При цьому акцент робився на незадовільному стані економіки країни та її регіонів. Ці праці є передумовами формування проблеми забезпечення економічної безпеки на всіх рівнях правління розширення наукових досліджень в сфері економічної безпеки. Сучасні наукові дослідження спрямовані на спробу конвергувати теорію та практику.

Економічна безпека визначається через негативний вплив та збиток, що потребує уточнення цих понять.

Негативний вплив, з нашої точки зору, це сукупність всіх впливів, що можуть принести збитки економічній системі певного рівня з різною часткою вирогідності. Таким чином, необхідно визначити структуру негативних впливів та класифікаційні ознаки. Об'єктом економічної безпеки

є економічна система, тобто негативний вплив діє на її стан [1]. Таким чином, з нашої точки зору, в структуру негативного впливу входять дві складові:

- ризики;
- загрози.

Виконаний аналіз підходів до пізнання сутності поняття «ризик» дозволив виявити наступне:

1) виявлення та вимір ризику направлено на протидію виникненню загроз, але не на запобігання збитку;

2) ризик є впливом на об'єкт невизначених результатах такого впливу

Однак розглянуті раніше підходи стосувалися ризику відносно соціально-економічних систем взагалі. Але нас цікавить не ризики відносно соціально-економічних систем, а тільки ті, які можна кваліфікувати як ризики економічної безпеки. Слід зазначити, що економічна безпека є елементом економічної системи. Тому ризики економічної безпеки включені в перелік ризиків, що впливають на соціально-економічну систему, але мають деяку особливість. Тому наше завдання полягає в тому, щоб виявити таку особливість.

Відмінність ризиків економічної безпеки від інших ризиків полягає в певній можливості трансформації в загрозу [2]. Ризики, які не мають достатньої вирогідності трансформації в загрозу, слід виключити із переліку ризиків економічної безпеки. Зазначимо, що ризики та загрози – взаємозалежні.

Етимологічно під «загрозою» розуміють реальну можливість нанесення збитків. Необхідно виокремити два найбільш важливих типа загроз:

- намір нанести збитки;
- можливість нанесення збитків.

В економічних дослідженнях питанням визначення збитка приділяється не така значна увага, як ризикам та загрозам.

Науковці під «збитками» розуміють від'ємний ефект внаслідок того чи іншого виду негативного впливу. Дослідження констатували, що поняття «збиток» в економічній науці і особливо в теорії економічної безпеки до кінця не визначено. Питання визначення та оцінки збитків частіше всього відображається в контексті негативного впливу не економічного змісту: забруднення навколишнього середовища, нераціональне використання природних ресурсів, вплив техногенів факторів та ін. Якщо розглядати економічні збитки, то вони визначаються як витрати.

Список використаних джерел

1. Живко З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління : монографія. Львів.: Ліга-Прес, 2012. 240-256 с.
2. Паліга Н. Б., Світлична Ю.В. Шляхи запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам економічній безпеці промислового підприємства. *Економіка промисловості*. 2011. № 1. С.197-202.

Король Р. М.,

кандидат технічних наук, директор
(Державне підприємство «Науково-
дослідний та конструкторсько-
технологічний інститут трубної
промисловості ім. Я.Ю. Осади»
м. Дніпро)

Мироненко М. А.,

кандидат технічних наук, учений
секретар
(Державне підприємство «Науково-
дослідний та конструкторсько-
технологічний інститут трубної
промисловості ім. Я.Ю. Осади»
м. Дніпро)

Рябець М. А.

студентка
(Міжрегіональна академія управління
персоналом, м. Дніпро)

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ ПОЧАТКУ 2020-Х РОКІВ НА РОЗВИТОК МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Початок 2020-х років для металургії України позначений крайньою волатильністю попиту на її продукцію. Зумовлено це низкою факторів, які перебувають поза зоною впливу менеджменту вітчизняних підприємств. Аналізуючи інформацію із відкритих джерел автори пропонованої статті обрахували частку національної металургії від загальносвітового рівня виробництва у першому півріччі 2021 року (табл. 1). Загалом за вказаний період в світі було вироблено 1003,93 млн. тонн сталі, що на 14,4% більше, ніж за означений період роком раніше.

Таблиця 1

Обсяг виробництва сталі в Китаї та Україні та його частка від загальносвітового за підсумками 6-ти місяців 2021 року за даними World Steel Association [адаптовано за джерелом 1].

Місце у рейтингу	Країна	6 міс. 2021 р., млн. тонн	Частка від загальносвітового виробництва сталі, %
1	Китай	563,330	56,12
...
14	Україна	10,857	1,09

Займаючи один відсоток світового ринку серед країн-виробників сталі вітчизняній металургії неможливо впливати на існуючі чи можливі тренди її

розвитку. Відповідно ми підлаштовуємося під існуючу на ринкові волатильність. До прикладу, перше півріччя поточного року мало динаміку до зростання вартості товарів на сировинних ринках, отже українські металурги отримали прибутки. Роком же раніше, пандемія COVID-19 дещо пригальмувала позитивну динаміку зростання цін на сировину, тож і вітчизняна металургія зменшила обсяги виробництва продукції.

Також цікавим фактом є той, що у 2017 році частка України у загальному обсязі виробництва сталі в світі складала 1,35% [2]. Це засвідчує негативну динаміку нарощування виробничих потужностей у цій галузі промисловості.

Сказане вище можна підтвердити, проаналізувавши деякі показники господарської діяльності ТОВ «МЗ «Дніпросталь» за 2017-2021 роки (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка зміни основних показників господарської діяльності в умовах ТОВ «МЗ «Дніпросталь» за 2017 – 2021 роки [3].

Економічний показник/роки	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Обсяг виплавки сталі, тис. тон	828,2	968,0	857,6	577*	730*
Середньосписочна чисельність працівників, чол.	522	564	583*	552*	533**
Середньомісячна зарплата, грн.	15233,83	19640,40	23633,10*	21190,0*	22737,24**
Продуктивність праці, тис.грн/чол.	18965,04	24344,42	14996,19*	9291,51*	10364,94**

Як впливає із табл. 2 на прикладі ТОВ «МЗ «Дніпросталь» варто зазначити, що вітчизняна металургія поступово оговтується від кризи, спричиненої пандемією COVID-19 у 2020 році. Цьому сприяє існуюча нині кон'юнктура на світових сировинних ринках.

Варто нагадати, що ТОВ «МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД «Дніпросталь» – це новий високотехнологічний електросталеплавильний комплекс у м. Дніпро. Після завершення будівництва в 2012 році став найбільшим за виробничою потужністю електросталеплавильним комплексом у Європі – 1,32 млн. т на рік колісних і трубних заготовок круглого перетину.

ТОВ «МЗ «Дніпросталь» – найбільший інвестиційний проект за роки незалежності України і перший металургійний завод, побудований в країні з нуля за останні 40 років. Сума інвестицій в проект склала 700 млн. доларів. Будувала завод у форматі «під ключ» італійська компанія DANIELI.

* Дані за 9 місяців 2019-2021 років за інформацією ОП «Укртрубопром»

** Дані за 6 місяців 2021 року за інформацією ОП «Укртрубопром»

Введення в експлуатацію дозволило [2]:

- в 4 рази підвищити продуктивність праці на тонну сталі (в порівнянні з мартенівським способом виробництва);
- в 2,2 рази знизити енерговитрати на тонну продукції (в порівнянні з мартенівським способом виробництва);
- у 8 разів скоротити споживання енергії на тонну сталі (в порівнянні з мартенівським способом виробництва);
- на 60 млн. м³ на рік знизити споживання природного газу (що відповідає тижневого споживання газу містом Дніпро). Крім того, повне виведення з експлуатації мартенівського виробництва в 1 кварталі 2013 р дозволило знизити валові викиди забруднюючих речовин в атмосферу в 2,5 рази.

Останні чотири переваги відповідають сучасному світовому тренду активної боротьби за зменшення впливу на зміну клімату металургійними підприємствами. За умови розробки грамотної маркетингової стратегії означене підприємство зможе наростити обсяги випуску своєї продукції за рахунок пошуку нових ринків збуту. Найбільш цікавим з цієї сторони є ринок Північної Америки та Європейського Союзу. Але вихід на ці ринки для вітчизняних підприємств може бути заблокований через інструменти Паризької кліматичної угоди, ратифікованої у 2016 році та підсумків міжнародних кліматичних переговорів у Глазго у листопаді 2021 року.

Згідно з першим із перерахованих вище документів, Україна взяла на себе зобов'язання щодо загальноєкономічного зменшення викидів парникових газів на 65% до 2030 року порівняно з 1990 роком. Причому, станом на кінець 2019 року викиди парникових газів в Україні були меншими на 62,4% у порівнянні з 1990 роком [4]. Відповідно, Україна бере на себе зобов'язання зменшити рівень викидів CO₂ на 7% до 2030 року в порівнянні з доповідним 2019 роком. Тобто програма мінімум — стабілізувати викиди на нинішньому рівні, а програма максимум — трохи їх знизити. Причому по різних секторах економіки стратегія зменшення викидів буде різною (рис. 1).

Показники, наведені на рисункові 6 були запропоновані Міністерством захисту довкілля і природних ресурсів України у 2021 році напередодні спеціальної кліматичної сесії ООН, яка відбулась у м. Глазго, згідно з розрахунками Інституту економіки і прогнозування НАН України.

Так, поступова відмова від використання викопного палива в енергетичному секторі призведе до скорочення близько 56 тисяч робочих місць та відсутності потреби у державному дотуванні збиткових вугільних шахт. Водночас, перехід на зелену енергетику відкриває можливість створити робочих місць втричі більше, а потенціал самого сегменту альтернативної енергетики дозволить забезпечити понад половину виробництва електроенергії 2030 року. Тож цільовий показник у 26% до 2030 року щодо зменшення викидів парникових газів в атмосферу для вітчизняної енергетики є цілком досяжним.

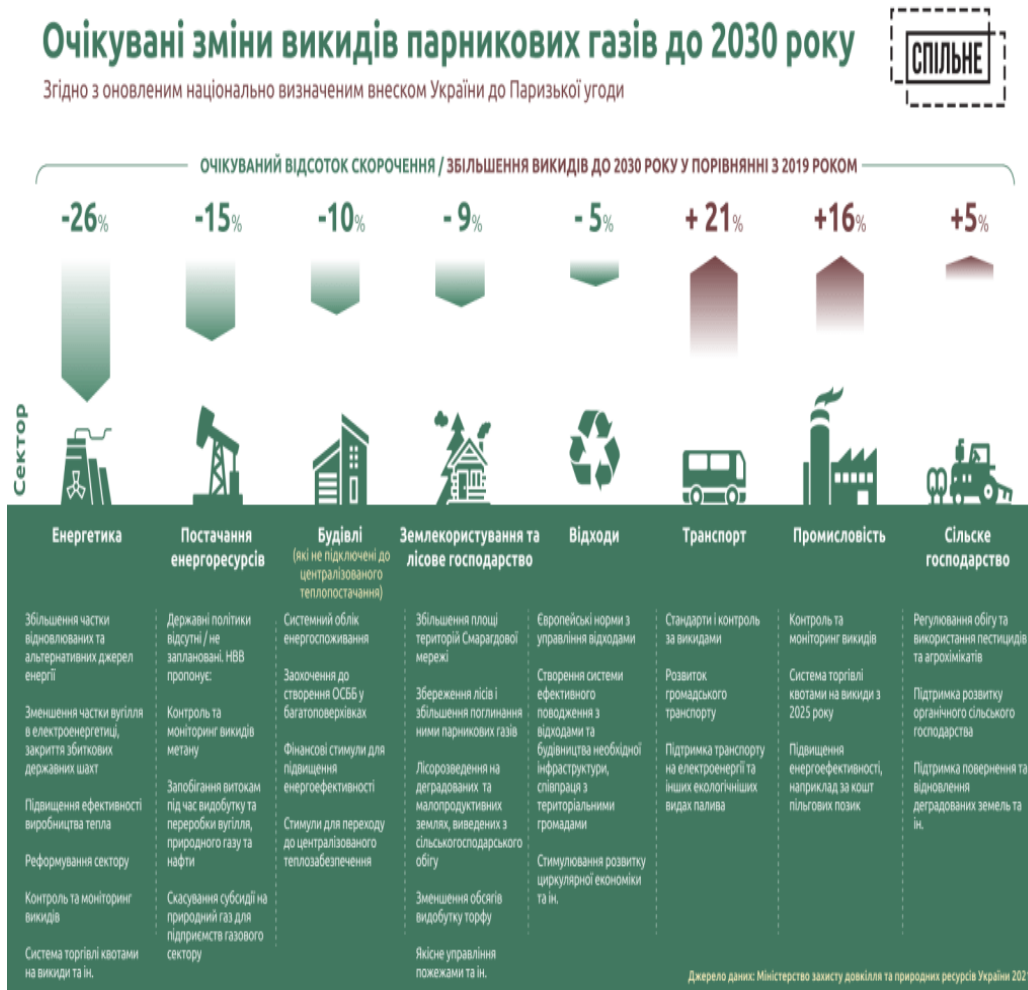


Рис. 1. Динаміка зміни викидів парникових газів в Україні до 2030 року [4]

Підводячи підсумок викладеному зазначимо, що досягнення показників Паризької кліматичної угоди та боротьба із наслідками пандемії COVID-19 залишаються глобальними трендами початку 2020 років, які найбільш впливають на розвиток економіки України в цілому та металургійної галузі зокрема. Водночас вони створюють передумови для пошуку шляхів подолання негативних наслідків у промисловості та її виходу на нові ринки збуту.

Список використаних джерел:

1. Електронний ресурс. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3287106-ukraina-zalisaetsa-desatou-u-svitovomu-virobnictvi-savunu.html>
2. Ксаверчук Л.П., Король Р.М., Мироненко М.А. Стан розвитку трубних підприємств, які входять до об'єднання «Укртрубопром» за підсумками 2019 року. *Проблеми економіки та політичної економії*. 2020. № 1 (10). С. 95 – 106.
3. Електронний ресурс. URL : <http://ukrtruboprom.dp.ua>

4. Електронний ресурс. URL : <https://ecoaction.org.ua/shcho-zminyt-nova-klimatychna-meta.html>

Костікова А. С.,

здобувач вищої освіти гр. Б-ЕК-041
спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: Кубецька О. М.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК УПРАВЛІНСЬКОЇ ТЕХНОЛОГІЇ

В системі нових форм планування фінансово – господарської діяльності підприємств важливе місце відводиться системі складання бюджетів, які орієнтовані на отримання оптимального прибутку і збереження позицій підприємства на ринку товарів та послуг.

З урахуванням змісту і принципів управління фінансовими ресурсами формулюються основні цілі фінансового управління на підприємстві. Важливим інструментом досягнення цілей управління фінансовими ресурсами є безпосередньо процес бюджетування.

Бюджетування – це стандартизований процес, відповідно самостійно розроблених підприємством та загальноновизнаних вимог і процедур [1]. До яких відносяться:

1. Розробка бюджетів за всіма підрозділами, що сприяє поліпшенню координації дій усередині підприємства.
2. Забезпечення єдиного процесу щодо підготовки, аналізу і затвердження бюджетів.
3. Дотримання скоординованої діяльності між підрозділами підприємства при розробленні бюджетів.
4. Структурованість бюджетів.
5. Обґрунтованість показників бюджетів на основі досягнутих результатів, тенденцій, економічних чинників та заданих темпів розвитку підприємства;
6. Відкритість бюджетів до змін (надання менеджерам прав коригування показників бюджету, виявлення та розв’язання потенційних проблем з метою постійного відслідковування змін в обсягах виробництва і

продажу).

7. Участь у бюджетуванні менеджерів підрозділів, що відповідають за виконання бюджету.

До основних функцій бюджетування належать:

1. планування,
2. координації,
3. контролю.

Тобто, у процесі бюджетування уточнюють планові та розрахункові показники, а також визначають послідовність дій, спрямованих на їх досягнення, здійснюють координацію діяльності різних підрозділів і різних видів його виробничо-господарської діяльності.

У літературі фінансового менеджменту можна зустріти різні підходи до формулювання функцій бюджетування. Найвдалішою, на нашу думку, є класифікація функцій, запропонована експертом в галузі бюджетування підприємств Черненко М.:

- функція регулювання фінансових компетенцій (визначення потреби у фінансових ресурсах, необхідних для досягнення поставлених цілей окремими підрозділами підприємства);

- функція прогнозування (в бюджетах знаходять свій фінансовий вираз майбутні операції підприємства);

- функція координації (наявні та мобілізовані фінансові ресурси повинні спрямовуватися на досягнення цілей, визначених у стратегії розвитку підприємства);

- функція мотивації (виконання бюджетних показників є критерієм ефективності діяльності окремих осіб, структурних підрозділів тощо).

Необхідною передумовою і складовою бюджетування є планування, яке власне й конкретизується в бюджетах.

Процес бюджетування на підприємстві включає складання оперативного, фінансового і зведеного (консолідованого) бюджетів, управління і контроль за виконанням бюджетних показників. Підприємство самостійно вибирає види та структуру бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Квасницька Р.С. Бюджетування як елемент фінансового планування підприємства. Всеукраїнський науково-виробничий ж-л "Інноваційна економіка". Тернопільський ін-т агропромислового виробництва НААН (ТІ АПВ НААН). 2011. №6(25). С. 252-254

Кравець О. В.

доцент кафедри економіки,
кандидат економічних наук
(Класичний приватний університет, м.
Запоріжжя)

ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

Одним з найважливіших показників будь-якого соціального дослідження є чисельність населення та міграція. На рис. 1 зображено динаміку чисельності населення України протягом 2014-2020 рр.

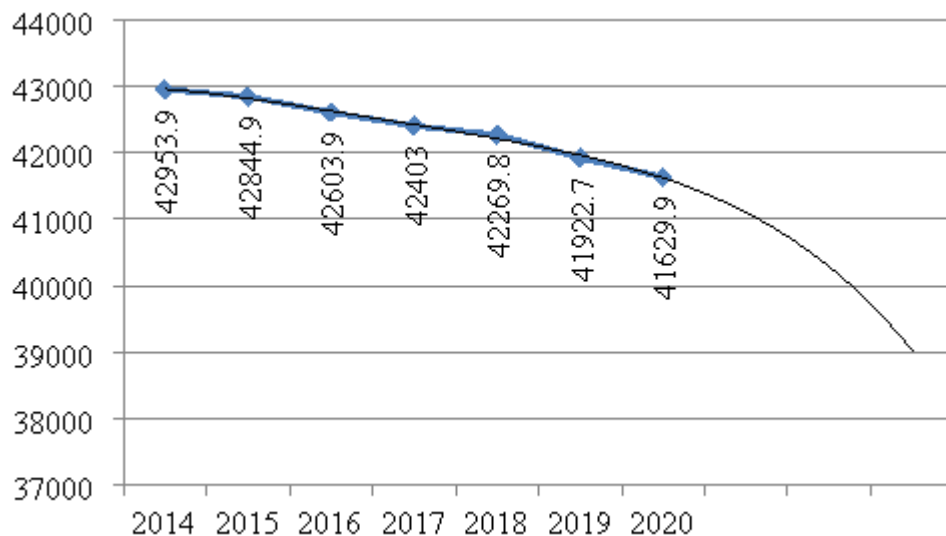


Рис. 1. Динаміка чисельності населення України протягом 2014-2020 рр., на 1 грудня, тис. осіб
дані сформовано з [1]

За даними рис. 1 спостерігаємо тенденцію до зниження населення України протягом досліджуваного періоду. Побудувавши лінію тренда, що описує рівняння $y = -1,250x^4 + 18,126x^3 - 101,15x^2 + 52,743x + 42993$ із достовірністю 99,5%, спостерігаємо, що впродовж наступних трьох років кількість населення України стрімко зменшуватиметься. На скорочення населення впливають такі фактори: низький рівень народжуваності, високий рівень смертності, міграція.

Іншим важливим показником економічного стану є кількість безробітного населення (табл. 1). За даними табл. із 2017 р. по 2019 р. спостерігаємо тенденцію до скорочення безробітного населення України, проте вже у 2020 р. рівень безробіття досяг рівня 2017 р., а саме 9,5 % безробітних осіб до загальної робочої сили.

Також, за даними табл. 1 спостерігаємо, що рівень безробіття чоловіків значно перевищує рівень безробіття жінок протягом всього досліджуваного

періоду, а саме: у 2017 р. на 3,4%, у 2018 р. на 2,6%, у 2019 р. на 0,6%, а у 2020 р. на 0,7%.

Таблиця 1

Безробіття населення (за методологією МОП), за статтю

	2017		2018		2019		2020	
	тис.осіб	у % до робочої сили	тис.осіб	у % до робочої сили	тис.осіб	у % до робочої сили	тис.осіб	у % до робочої сили
Усе населення віком 15 років і старше	1698,0	9,5	1578,6	8,8	1487,7	8,2	1674,2	9,5
Жінки	652,6	7,7	635,4	7,4	679,8	7,9	763,2	9,1
Чоловіки	1045,4	11,1	943,2	10,0	807,9	8,5	911,0	9,8

дані сформовано з [1]

На рівень безробіття впливає, також, рівень середньомісячної зарплати потенційного працівника, оскільки якщо заробітна плата не задовольнятиме людину, працювати не має сенсу. На рис. 2 зображено середньомісячну заробітну плату штатних працівників у 2010-2020 роках, у розрахунку на одного штатного працівника.

Протягом досліджуваного періоду 2010-2014 рр. спостерігаємо поступове підвищення, а з 2014 по 2020 рр. стрімке підвищення середньомісячної заробітної плати працівників, що обумовлено девальвацією гривні та економічною кризою з 2014 р.

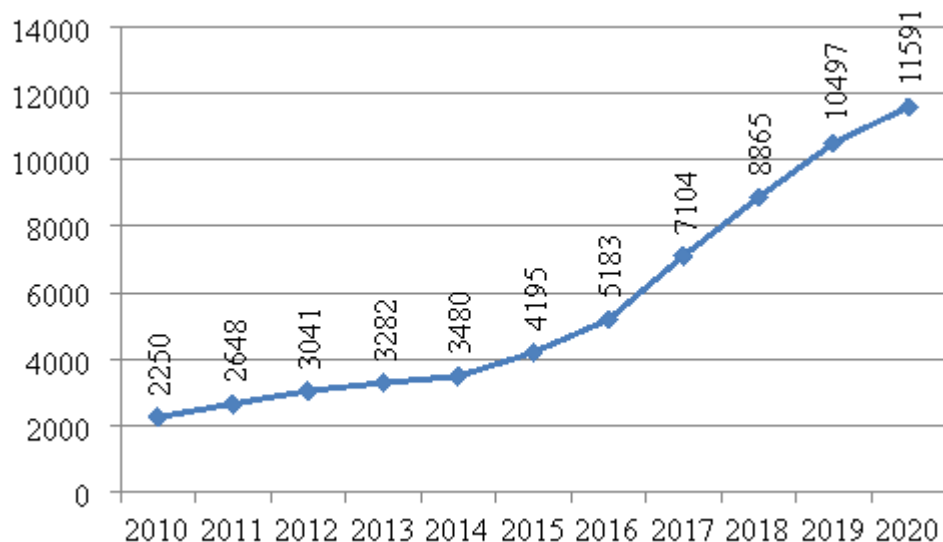


Рис. 2. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників у 2010-2020 роках, у розрахунку на одного штатного працівника, грн.

дані сформовано з [1]

Важливим показником якості життя населення є споживання якісних продуктів у достатній кількості. В табл. 2 наведено динаміку споживання продуктів у домогосподарствах України протягом 2014-2020 рр.

Таблиця 2

Споживання продуктів харчування в домогосподарства (у перерахунку в первинний продукт) у середньому за місяць у розрахунку на одну особу

Продукт	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
- м'ясо і м'ясопродукти, кг	4,9	4,6	4,7	4,7	4,9	5,1	5,2
- молоко і молочні продукти, кг	20,3	19,8	19,6	19,3	19,1	19,0	18,9
- яйця, шт.	20	19	19	20	19	20	19
- риба і рибопродукти, кг	1,6	1,2	1,2	1,3	1,4	1,5	1,4
- цукор, кг	3,0	2,8	2,7	2,8	2,7	2,6	2,4
- олія та інші рослинні жири, кг	1,7	1,6	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4
- картопля, кг	6,9	6,6	6,7	6,4	6,3	6,2	6,0
- овочі та баштанні, кг	9,0	8,8	9,2	8,5	8,9	8,8	8,7
- фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	3,7	3,1	3,3	3,7	3,8	4,0	3,7
- хліб і хлібні продукти, кг	9,0	8,5	8,3	8,4	8,3	8,1	8,0

дані сформовано з [1]

Зазначимо, що протягом досліджуваного періоду знизилось; споживання цукру із 3 кг до 2,4 кг за місяць на одну особу; олії та інших рослинних жирів із 1,7 кг до 1,4 кг за місяць на одну особу; картоплі із 6,9 кг до 6 кг за місяць на одну особу; овочів та баштанних із 9 кг до 8,7 кг за місяць на одну особу; хлібу та хлібних продуктів із 9 кг до 8 кг за місяць на одну особу; молока і молочних продуктів із 20,3 кг до 18,9 кг за місяць на одну особу; яєць із 20 до 19 шт на одну особу. Натомість підвищилось споживання м'яса та м'ясних продуктів із 4,9 кг до 5,2 кг за місяць на одну особу. Таким чином, протягом досліджуваного періоду відбулось зниження споживання майже всіх продуктів, що, на нашу думку, негативним чином позначається на якості життя населення. Можливо, споживання продуктів харчування знизилось через підвищення житлово-комунальних послуг, оскільки це велика та важлива стаття витрат будь-якого домогосподарства.

Оскільки, поняття якості життя є слабкоструктурованою та складною категорією, яка виступає якісною ознакою, що характеризується значною кількістю факторів та причинно-наслідкових зв'язків, які мають як кількісне, так і якісне вираження, то в подальших дослідженнях цю категорію будемо

досліджувати за допомогою м'якого моделювання із побудовою когнітивної моделі. Такий підхід дозволить дослідити систему на стійкість, складність, збалансованість, отримати стратегії розвитку побудованої системи тощо.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.12.2021).
2. Кравець О.В., Діденко А.В. Моделювання якості життя населення України на базі показників соціально-економічного становища. Розділ монографії «Theoretical and methodological approaches to the formation of a modern system of national and international enterprises, organizations and institutions' development (2nd ed.)» : монографія. Сполучені Штати Америки: Primedia eLaunch LLC, 2021. DOI: <https://doi.org/10.36074/tmafmsoid.ed-2.08>

Краснікова О. М.,

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

Дроботя Я. А.

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
кандидат економічних наук, доцент
(Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава)

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки всі аграрні підприємства зацікавлені в ритмічному і стабільному функціонуванні. Щоб досягти високих результатів, потрібна чітко збудована, обґрунтована і ефективна фінансова політика управління активами. Важливою складовою частиною системи фінансового менеджменту агропромислових підприємств був і залишається механізм управління оборотними активами. Справа в тому, що розробка досконалого механізму управління оборотними активами сільськогосподарських підприємств і дієве застосування його на практиці є досить актуальною проблемою в даний час, оскільки ефективне формування і регулювання обсягу оборотних активів сприятиме підтримці оптимального рівня ліквідності, забезпечить оперативність виробничого і фінансового циклів діяльності, а отже досить високу платоспроможність і фінансову стійкість аграрних формувань.

Управління оборотними активами становить найбільшу частину операцій фінансового менеджменту. Це пов'язано з великою кількістю елементів його внутрішнього матеріально-речового та фінансового складу, що вимагає індивідуалізації управління; високою динамікою трансформації його видів; пріоритетною роллю в забезпеченні платоспроможності, рентабельності та інших цільових результатів операційної діяльності підприємства [1].

Політика управління оборотними активами підприємства розробляється за наступними основними етапами [3]:

1. Аналіз оборотних активів підприємства в попередньому періоді.
2. Визначення принципів підходів до формування оборотних активів підприємства (консервативний, помірний і агресивний).
3. Оптимізація обсягу оборотних активів.
4. Оптимізація співвідношення постійної і перемінної частин оборотних активів.
5. Забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів.
6. Забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів.
7. Забезпечення мінімізації втрат оборотних активів у процесі їхнього використання.
8. Формування принципів фінансування окремих видів оборотних активів.
9. Формування оптимальної структури джерел фінансування оборотних активів.

В ході управління оборотними активами необхідно завжди пам'ятати про те, що кожна із складових частин оборотних активів має свої особливості: обґрунтування запасів повинне проводитися на основі розрахунку оптимальної партії постачання і середньодобового залишку з врахуванням ефективної системи контролю за їх рухом; управління дебіторською заборгованістю передбачає не лише аналіз динаміки її розміру, питомої ваги, складу і структури за попередній період, але і формування кредитної політики по відношенню до покупців продукції, систему кредитних умов, а також систематичний контроль дебіторів; управління грошовими коштами вимагає не лише контроль рівня абсолютної ліквідності, але і оптимізацію середнього залишку всіх грошових коштів на основі розрахунків операційного, страхового, компенсаційного та інвестиційного резервів. При цьому контроль за рухом грошових потоків повинен здійснюватися відповідно до бюджету надходжень і витрачань грошових коштів та усунення касових розривів.

Не менш важливим аспектом в політиці управління оборотними активами є формування раціональної структури джерел їх фінансування. Як відомо, у зв'язку із сезонністю аграрного виробництва і неспівпаданням моментів відвантаження продукції та її оплати, потреба в оборотних коштах на підприємствах АПК протягом року неоднакова. Якщо для фінансування постійної частини оборотних активів використовуються власні засоби, то для

покриття частини варіюючих активів доцільно застосовувати механізм короткострокового кредитування, види і форми якого залежать від руху оборотного капіталу підприємства і тривалості операційного циклу [4].

В.В. Ковальов відзначає, що політика управління оборотним капіталом повинна забезпечити компроміс між ризиком втрати ліквідності і ефективністю роботи.

Якщо грошові кошти, дебіторська заборгованість та виробничі запаси підтримуються на досить низьких рівнях (порівняно з короткостроковою кредиторською заборгованістю), то вірогідність неплатоспроможності або дефіцит коштів для рентабельної діяльності велика.

Якщо переважна частина ресурсів фірми вкладена у необоротні активи, страхові запаси оборотних коштів відсутні, то при певних відхиленнях від планових обсягів реалізації продукції і надходженні платежів можливі також порушення у розрахунках з кредиторами. Із зростанням величини чистого оборотного капіталу ризик ліквідності зменшується.

Абсолютно інша залежність між прибутком і рівнем чистого оборотного капіталу. При низькому його значенні виробнича діяльність не підтримується належним чином, можливі втрата ліквідності, періодичні збої в роботі і низький прибуток. При деякому оптимальному рівні чистого оборотного капіталу і його компонентів прибуток стає максимальним, а будь-яке відхилення від нього в принципі небажане. Зокрема, невиправдане підвищення величини оборотних коштів призводить до накопичення не задіяних у виробництві оборотних активів, а також зайвих витрат їх фінансування, що спричинить зниження прибутку [2].

Результати комплексного підходу і систематичного аналізу дають можливість розробити програму заходів щодо підвищення ефективності управління оборотними активами аграрних підприємств і забезпечити контроль за її практичним здійсненням за наступними напрямками: поліпшення організації матеріально-технічного постачання з метою безперебійного і ритмічного забезпечення виробництва матеріальними ресурсами; скорочення тривалості операційного циклу за рахунок інтенсифікації виробництва (використання новітніх технологій механізації і автоматизації виробничих процесів, підвищення рівня продуктивності праці, повнішого використання виробничих потужностей підприємства, трудових, матеріальних ресурсів і так далі), а також підвищення контролю за рухом найбільш важливих категорій запасів (на основі системи ABC-аналізу) і розподілом в чіткій відповідності із структурою їх витрачання.

Таким чином, розглянутий механізм управління оборотними активами підприємств дозволяє: врахувати результати аналізу складу, структури, рентабельності оборотних активів та їх окремих груп; встановити вплив різних чинників на показники ефективності функціонування оборотних активів, розрахувати резерви їх зростання; визначити обсяг можливого вивільнення засобів із обороту; розкрити і реалізувати резерви збільшення виручки і чистого прибутку; оптимізувати і оперативно регулювати потребу

в окремих видах оборотних активів в цілях мінімізації витрат і досягнення високих фінансових результатів.

В цілому ж управління оборотними активами дає можливість зберігати досить високий рівень ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості агропромислових формувань в ринкових умовах.

Список використаних джерел:

1. Мельничук К.С. Управління оборотними активами підприємств як необхідна складова забезпечення їх ефективної діяльності. *Наука й економіка*. 2009. № 4. Т. 2. С. 108-112.

2. Петруня Н.В. Особливості управління оборотними активами сільськогосподарських підприємств. *Аграрний вісник Причорномор'я. Серія: Економічні науки*. 2009. Вип. № 49. С. 166-170.

3. Власова Н.О. Управління оборотними активами в підприємствах роздрібною торгівлі: монографія. Харків: ХДУХТ, 2014. 258 с.

Кубецька О. М.,

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент

Остапенко Т. М.

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ - КЛЮЧОВЕ ЗАВДАННЯ ПРИ УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Оптимізація структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, які вирішуються у процесі фінансового управління підприємством. Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власних і позичених коштів, при якому забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Процес оптимізації структури капіталу підприємства здійснюється за етапами, які графічно представлені на рис. 1.

Таким чином, оптимізація структури капіталу – це важливий етап

стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою у кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються на основі їх повернення, за умови якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства.

Мета управління структурою капіталу – мінімізувати витрати на залучення довгострокових джерел фінансування і цим забезпечити власникам капіталу максимальну ринкову оцінку вкладених ними коштів.

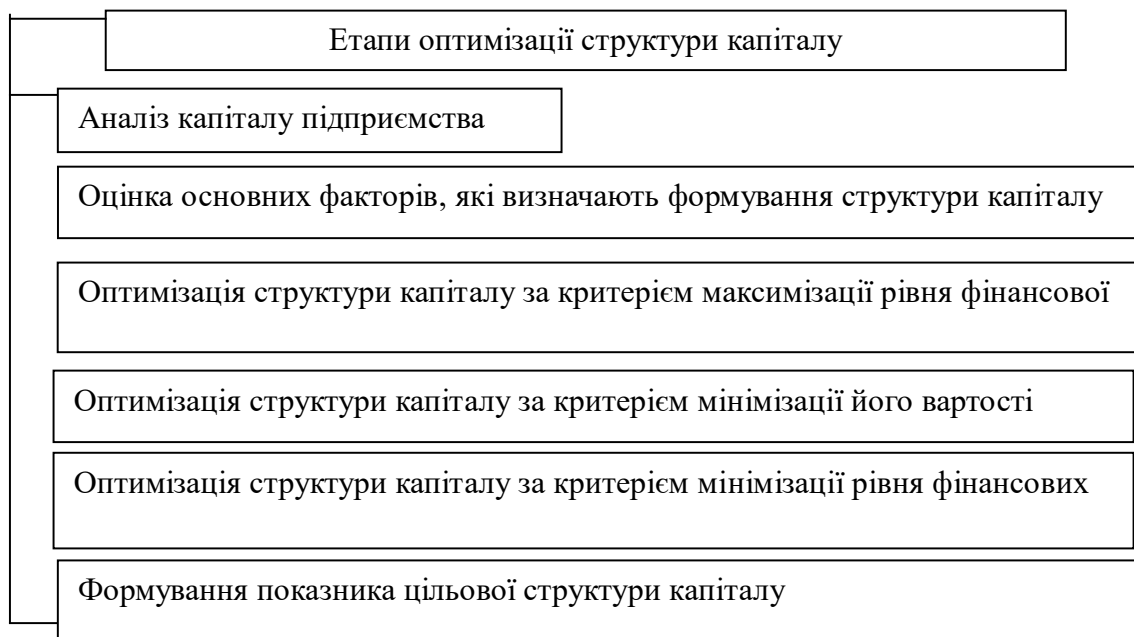


Рис. 1. Основні етапи процесу оптимізації структури капіталу підприємства

Виходячи з того, що основною метою оптимізації структури капіталу є пошук оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом, можна сформулювати основні завдання оптимізації структури капіталу:

- формування необхідної структури капіталу, яка б забезпечила сталий розвиток підприємства;
- забезпечення умов, за яких підприємство отримуватиме максимальну суму прибутку.

Визначення оптимальної структури капіталу базуються на багатоваріантних розрахунках показників діяльності підприємства при різних відношеннях власних і позикових засобів.

Оптимальну структуру капіталу підприємства можна формувати, виходячи з цілей, які планується досягти у процесі оптимізації. Основними з них можуть бути:

1. максимізація рівня фінансової рентабельності;
2. мінімізація вартості капіталу;
3. мінімізація рівня фінансових ризиків.

Розглянемо вищезазначені методи більш детально на прикладах реального підприємства, яке відрізняється за співвідношенням власного та

позикового капіталу.

Механізм визначення оптимальної структури капіталу за цими критеріями детально розглянуто вітчизняними авторами. Якщо менеджери ставлять за мету максимізувати фінансову рентабельність компанії, то при різних варіантах структури капіталу обирається той, за якого показник рентабельності власного капіталу буде найвищим.

ДП ДГ «Степне» має задовільні фінансово-економічні показники для продовження господарської діяльності. Тому доцільним є визначити фактичну структуру капіталу підприємства та оптимізувати її за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок оптимальної структури капіталу за критерієм максимізації фінансової рентабельності ДП ДГ «Степне»

Показники	Варіанти розрахунку					
Варіанти структури капіталу, %:	94	89	84	80	76	72
а) власний капітал						
б) запозичений капітал	6	11	16	20	24	28
Сума власного капіталу	52018	49251	46484	44270	42057	39843
Можлива сума банківського кредиту	100	125	150	155	180	198
Загальна сума капіталу	52118	49371	46624	44415	42207	40011
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,002	0,003	0,003	0,004	0,004	0,005
Коефіцієнт валової рентабельності (збитковості), %	11,7	11,7	11,7	11,7	11,7	11,7
Ставка проценту за кредит без ризику, %	30	30	30	30	30	30
Премія за ризик, %	0,25	0,5	1,0	1,5	2,0	2,5
Ставка процентів за кредит з урахуванням премії за ризик, %	30,25	30,5	31	31,5	32	32,5
Сума валового прибутку (збитку) до сплати процентів за кредит	6086	5762	5439	5179	4921	4661
Сума процентів за кредит	30	37,5	45	46,5	54	59,4
Сума валового прибутку (збитку) після сплати процентів за кредит	6056	5724,5	5394	5132,5	4867	4602
Коефіцієнт прибутковості (збитковості) власного капіталу (коефіцієнт фінансової рентабельності (збитковості), %	11,64	11,62	11,60	11,59	11,50	11,4

Аналізуючи дані табл. 1, можна зробити висновок, що структура капіталу ДП ДГ «Степне» на даний час не є оптимальною. Реальному стану на підприємстві відповідає 1-й варіант.

Коефіцієнт прибутковості власного капіталу (коефіцієнт фінансової рентабельності), буде максимальним при співвідношенні 94 % власного капіталу та 6 % запозиченого. Отже підприємству необхідно збільшувати суму запозиченого капіталу та залучати додаткові кошти для фінансування підприємства.

Отже, запропонований порядок розрахунків щодо формування оптимальної цільової структури капіталу дасть змогу не тільки оперативн

оптимально структурувати капітал підприємства, а й спрогнозувати зростання рентабельності власного капіталу та фінансової стійкості підприємства на майбутнє, розробити загальні можливі напрями підвищення ефективної діяльності підприємства в цілому.

Отже, ефективність управлінських рішень багато в чому залежить від об'єктивності, своєчасності та всебічності оцінювання можливих варіантів формування та використання фінансових ресурсів підприємства. Висока питома вага залучених ресурсів ускладнює фінансову діяльність підприємств і потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, процентів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємств.

Список використаних джерел:

1. Семенов Г.А. Пелешко А.В. Оптимізація структури капіталу підприємства. *Держава та регіони*. 2010. №4. С. 164-169.
2. Енес В.О., Остапенко О.М. Формування фінансових ресурсів підприємства на різних етапах його життєвого розвитку. *Матеріали студентської наукової конференції Полтавської державної аграрної академії, 25-26 квітня 2018 р.* Том I. Полтава: РВВ ПДАА, 2018. 412 с.

Кузьмін В. В.,

доцент кафедри «Соціальна робота та психологія»,

кандидат соціологічних наук, доцент

Кузьміна М. О.,

викладач кафедри «Соціальна робота та психологія»,

Закревська А. В.

студентка 4 курсу,

спеціальність «231-Соціальна робота»

(*Національний університет*

«Запорізька політехніка»)

ПАРАМЕТРИЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО ДІАГНОСТУВАННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СОЦІАЛІЗАЦІЇ СІРИТ В УМОВАХ ВІТЧИЗНЯНИХ ЗВО

Термін «соціальна діагностика» набув поширення в кінці 20-х – на початку 30-х рр. ХХ ст. На сьогодні соціальна діагностика – найважливіший напрям у соціології та технологіях соціальної роботи.

Діагностика – це загальний спосіб отримання вичерпної інформації про об'єкт чи процес, що вивчається. Значення діагностики в галузі соціальних відносин і процесів аналогічне «виявленню» характеру захворювання в медицині: якщо вчасно й правильно визначені ознаки та причини виникнення захворювання, то можна сподіватися на благополучний хід лікування й позитивні результати.

Соціальний діагноз передбачає збір інформації про клієнтів і умови їх життєдіяльності, визначення соціально-причинних зв'язків, породжених умовами життя клієнтів соціального обслуговування з метою розроблення програми соціальної допомоги. Соціальна діагностика є ланкою перетворювальної практики в циклі діагноз – прогноз – проект.

Нами здійснено вивчення процесу соціалізації сиріт в умовах ЗВО у чотири етапи:

Перший етап – теоретичний. Цей етап передбачав теоретичне ознайомлення з процесом соціалізації сиріт як об'єкта цього дослідження, постановку завдань діагностування, вибір більш прийнятних засобів і методів дослідження, визначення генеральної та вибіркової сукупності, підготовку інструментарію й розробку програми дослідження в цілому.

Другий етап – пілотажний. Пілотажне дослідження на базі Запорізького національного технічного університету проведено з метою перевірки його концепції, основної гіпотези, інструментарію; визначення надійності, достовірності отриманих даних, репрезентативності тощо.

Третій етап – польовий. Цей етап передбачав польове дослідження на базі ЗВО України різних профілів та різних регіонів.

Четвертий етап – завершальний. На цьому етапі проведено соціологічний аналіз та узагальнення емпіричного матеріалу[2].

Національні експерти із сирітства з Державного інституту проблем сім'ї та молоді, соціальні працівники різних організацій пропонують для розуміння клієнта й ситуації відносин, що склалися в його родині та найближчому оточенні, зібрати інформацію з такого кола питань:

1. позитивні й негативні явища, які виникають у стосунках між людьми, що входять у найближче оточення (сім'я, інша група);
2. проблеми цих людей;
3. форми спілкування цих людей (ефективні чи ні, відкриті чи ні для нових партнерів тощо);
4. особи з найближчого оточення, які приймають рішення, спрямованість цих рішень (позитивна чи негативна), процедури впровадження рішень у життя, їхній вплив на досягнення цілей соціальної роботи (сприятливий, індиферентний, такий, що гальмує);
5. основні конфлікти стосовно клієнта в оточенні;
6. цінності й норми оточення, способи забезпечення їх дотримання;
7. соціокультурні взаємодії найближчого оточення із ширшими структурами суспільства, які справляють на нього вплив.

Як зазначають автори наукового видання «Особливості оцінювання потреб дітей-сиріт», розповіді дитини можуть бути неправдивими, вона може вигадувати, уникати відповідей на запитання. Тому оцінювання необхідно проводити комплексно за допомогою різних методів і протягом тривалого терміну. Так само важливу роль відіграє інформація про піклувальників (опікунів) та дотримання ними прав дитини. Дуже важливо, щоб фахівець, який здійснює оцінювання, володів базовими знаннями та практичними навичками роботи з дітьми «груп ризику», був природним і відкритим під час співбесіди з дитиною. Історично наука «соціологія» не завжди ґрунтується на кількісному дослідженні. Проте, кількісна оцінка відіграє дуже важливу роль, а в більшості випадків є основним джерелом для істориків та соціологів.

Таким чином, до соціологічного інструментарію було внесено комплекс запитань різнопланового характеру, які, на нашу думку, відображають загальну картину соціалізації сиріт в умовах ЗВО, включаючи вищенаведені рекомендації науковців та їх теоретичні викладки, які були виявлені нами в теоретичному розділі дисертації щодо особливостей сиріт як окремої специфічної соціальної групи у ЗВО [1]. Щодо практичної складової було враховано також думки прокурора Кіровоградського регіону О. Гардецького, який є активним та постійним захисником прав та інтересів сиріт у різних закладах.

Враховуючи вищезазначене, нами запропонована анкета, розроблена за вимогами соціологічних досліджень. Вона анонімна, містить 66 запитань, які було поділено на такі блоки:

1. запитання для персоніфікації студента-сироти;
2. запитання щодо навчання та виховання у ЗВО;
3. запитання щодо стипендіального забезпечення та матеріальної підтримки;
4. запитання щодо готовності до вступу в «доросле» життя.

На нашу думку, у разі перебування сироти в декількох формах виховання коефіцієнти соціалізаційної відповідності необхідно додавати. Таким чином, ми пропонуємо отримувати сумарні коефіцієнти негативного соціалізаційного досвіду, які, на наш погляд, можна враховувати під час аналізу даних у межах цього дослідження. Отримані коефіцієнти негативного соціалізаційного досвіду згрупуємо за наборами значень: від 1 до 5 і від 6 до 16 пунктів, що буде визначати більш позитивний і більш негативний соціальний досвід. Тобто, чим вищий показник коефіцієнта негативного соціалізаційного досвіду, тим у більшій кількості форм утримання перебувала особа. Наприклад, респондент перебував у таких закладах: сім'я батьків-інтернат-сім'я піклувальників-ПТУ-ЗВО [3].

Враховуючи специфіку навчання сиріт у ЗВО за основні також узяті наступні параметри: вік вступу на перший курс; вік надання соціального статусу; стать; курс навчання; параметри, який визначив ЗВО для вступу; територіальне розташування ЗВО; зв'язки із друзями з попередніх місць навчання (перебування); конфліктологічні взаємодії студентів-сиріт з

основними агентами їх соціалізації; перебування у шлюбі; плани створення власної сім'ї; стан здоров'я; успішність у навчанні; джерела доходів; частота спілкування з куратором групи; плани на проживання після завершення ЗВО; готовність виходу на сучасний ринок праці.

Зазначені параметри соціального діагностування пропонується використати для отримання соціологічної характеристики проблем студентів-сиріт сформованої на основі соціологічного виміру проблем студентів-сиріт в українських реаліях.

Список використаних джерел

1. Гардецький О. І знову діти-сироти. *Вісник прокуратури*. 2006. № 4. С. 46–51
2. Модель соціальної підтримки молоді з уразливих соціальних груп : метод. посіб. з надання послуг молоді / [Комарова Н. М., Зінченко А. Г., Романова Н. Ф. та ін.]. К. : Грандіс-Груп, 2006. Ч. 1. 105 с.
3. Панок В. Г. Основи практичної психології : підручник для студ. вищ. навч. закладів / В. Г. Панок, Т. М. Титаренко, Н. В. Чепелева та ін. 2-ге вид., стер. К. : Либідь, 2001. 536 с.

Кумар Я. Б.,

Студентка 6 курсу

Науковий керівник: Самофалова Т.А.

кандидат наук з державного

управління, доцент

(Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна, м. Харків)

ВПРОВАДЖЕННЯ ПЛАНУВАННЯ НА ОСНОВІ AGILE

Необхідність удосконалення планування пов'язана із розвитком конкурентних відносин, об'єктивною необхідністю удосконалення діяльності діючих українських підприємств. Планування може сфокусувати можливості розвитку підприємства та підтримати тенденції досягнення цілей. Нові методи планування є новобудовою сучасного менеджменту.

Людина створена самотійно планувати, адже природою наділена мисленням. Все наше життя сповнене плануванням. Ми плануємо роботу, фінансові рішення, навчання, відпочинок та багатто інших справ. Планування як самотійна галузь знань - це зокрема і систематичні знання про формування та функціонування різних економічних систем. Основна мета плану – знайти шляхи вирішення проблем, які стоять перед організацією. Планування - це початковий етап управління, але це не разова

акція, а набір операцій, які тривають до того часу, поки план не буде завершено

Впровадження планування на основі Agile у галузі авіабудування розглядається, як інноваційний та сучасний метод планування.

Усі компанії мають на меті управління внутрішніми та зовнішніми проектами. Саме задля цільового управління, компанії повинні віднайти налагоджені організаційні процеси та контроль виробничого процесу. Agile – це новітній підхід переосмислення практики менеджменту. Створення продукту чи послуги мислиться вже по-іншому. [1]. Ідеологія полягає в тому, що кожний працівник процесу повинен розуміти свою роль у проекті та кожен може внести свої пропозиції, змінюючи напрямок. Agile дотримується принципів гнучкості, безперервності, мотивації працівників, системності, автономії та відповідальності. Однією з основних переваг застосування методологій гнучкої розробки є досягнення поставлених завдань на кожній стадії виконання роботи, залишаючись при цьому гнучкими і відкритими для змін. Таким чином, гнучка розробка відповідає на питання, з якими стикаються багато великих компаній – як досягти контролю над розробкою проектів, в той же час, впроваджуючи інноваційні ідеї і зберігаючи творчий підхід.

Agile планування є інноваційною системою мотивації для працівників. Цей підхід передбачає розвиток корпоративної культури. Це закладає принципи підтримки, взаємодопомоги, чесності між працівниками. Моральне заохочення, а з ним і матеріальне впливають на кінцевий результат. Важливим моментом Agile-менеджменту є подрібнення цілого проекту на складові частини. Виконання проектів пов'язані з певним ризиком. Компанія повинна бути готова до змін у розробці проекту. Гнучка методологія мотивує працівників до індивідуальної відповідальності та до спільного вирішення питань, саме це забезпечує ефективність керування проектом. Цей процес стимулює використовувати власний творчий потенціал, тим самим розвиваючи спільний проект.

Є певні підходи до опанування Agile (інструменти): Lean, Kanban, Extreme Programming, Crystal, Dynamic Systems Development Methodology, але найпопулярнішим з них є метод – Scrum [2].

Розглянемо ідеї Agile на прикладі Scrum, серед усіх компонентів цей нам більше всього підходить, бо досліджує та спрямований на якісний контроль виробництва (робочого процесу). Цей підхід поділяє основний проект на маленькі та зручні проекти, якими легше керувати. Цей метод заохочує керівників думати про цільові дії та досягнення фінальної мети, тим самим залучати до цього усю команду. Основна увага концентрується на досягненні мети (шляху) та етапів, необхідних до її досягнення. Scrum не контролює працівників, а дозволяє лояльно та вчасно вирішувати цільові проблеми. Це метод розробляє проект, за допомогою спринтів. Спринти строго фіксуються в часі. Тривалість приблизно (2-4 тижні). Дякуючи цьому замовник отримує дуже якісний продукт. Спочатку плануються обсяги

роботи, потім іде фіксація та корегування роботи, підведення поетапних підсумків. Фінальним є демонстрація результатів [2].

Сама по собі Agile трансформація – досить тривалий проект за часом. Чим менше компанія, тим легше і швидше буде проходити процес трансформації. У підприємстві, як ПАТ «МОТОР СІЧ» може тривати 3-5 років. Це планування підходить для того, щоб зрозуміти майбутнє компанії.

Будь який виробничий процес може повністю розкрити свій потенціал, якщо в його розпорядженні буде найбільш ефективна операція планування виробництва. Структура планів визначається функціями підприємства та його внутрішньою адміністративно-господарською структурою. План – центральна ланка управління, тому кожен цех, відділ розробляють свій план, який пов'язується із загальним планом [4].

В сучасних умовах треба звернути увагу на перспективне планування. Таке планування передбачає розробку загальних принципів орієнтації підприємства на перспективу, визначає стратегічний напрямок, зміст і послідовність, що забезпечують досягнення поставлених цілей.

Сьогодні світові лідери у галузі розробки різних продуктів, у тому числі високотехнологічних виробів, використовують різного роду гнучкі та гібридні підходи до проектування, які полягають у тому, що весь процес будується ітеративно. Тобто на кожному етапі розробники оглядаються назад, оцінюють результат, дивляться, що можна змінити у виробі чи вимогах щодо нього. Методологію Scrum вже використовують виробники військових літаків Lockheed Martin [1].

ПАТ «МОТОР СІЧ» також може використовувати гнучку методологію розробки - серію «легших» підходів до розробки, орієнтованих на використання ітеративної розробки. Реалізація таких відбувалася внаслідок постійної взаємодії всередині робочих груп, що складаються з фахівців різного профілю. Більшість гнучких методологій націлено на мінімізацію ризиків шляхом зведення розробки до серії коротких циклів званих ітераціями. Після закінчення кожної ітерації робоча група переоцінює пріоритети розробки.

Новий гібридний метод дозволив би знизити технічні ризики та скоротити терміни проведення дослідно-конструкторських робіт на 15%. Для розробки та впровадження гібридної методології фахівці ПАТ «МОТОР СІЧ» повинні провести дослідження щодо наявної нормативної бази галузі та сучасних методів проектування та дійти до висновку, що гнучка методологія не суперечить нормативним документам, що використовуються при розробці авіаційної продукції. Якщо підприємство зможе впровадити ці методи, то це буде перший подібний успішний досвід у українському авіабудуванні.

Можна зробити висновок, що гнучка методологія є тим шансом компаній, який дозволить швидко випускати продукції та розвивати горизонтальні зв'язки. Компанія, що буде влучно володіти такою гнучкістю, зможе успішно конкурувати на світових ринках та у власній країні.

Підвівши підсумок, можна сказати, що гнучка методологія зменшує оберт розробки продуктів, підвищує еластичність компанії, залучає персонал до роботи та підвищує попит клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Що таке Agile і як його застосувати в бізнесі. URL: <https://brainrain.com.ua/uk/chto-takoe-agile-ua/>.
2. Гвоздь М.Я. Agile – нова методологія менеджменту: теоретичні аспекти. 2018.
URL:http://www.marketinfr.od.ua/journals/2018/25_2018_ukr/39.pdf
3. Гуржій Н.М. Розробка стратегії конкурентоспроможності ПАТ «МОТОР СІЧ» в умовах глобалізації ринку. URL: http://www.marketinfr.od.ua/journals/2017/9_2017_ukr/10.pdf
4. Іванова В. В. Планування діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ, Центр навчальної літератури, 2006, 472 с.

Липка Я. В.,

студент гр. БЗ-М-041

Хамініч С. Ю.,

професор кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
доктор економічних наук, професор

Ткаченко Н. І.

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У ринковій економіці відбувається поступове зміщення акцентів з суто виробничого управління на фінансове управління, оскільки оцінити ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання можна, порівнюючи певні фінансові результати, розраховуючи відповідні показники. Відсутність системного підходу до управління фінансовою діяльністю підприємств призводить до погіршення і без того складної ситуації та розпорошення наявних у підприємств фінансових ресурсів.

Проблеми формування та управління фінансовим потенціалом підприємства, особливо в сучасний період, займають великий пласт досліджень сучасних науковців. Дослідженнями проблемних питань фінансового менеджменту займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І.А. Бланк, Л.Д. Буряк, В.М.Власов, О.Є.Гудзь, М.Я. Дем'яненко А. М. Поддерогін, Г. Б. Поляк, В.М. Родіонова, А.Д. Шеремет, Сігел Джоел та інші [1].

В Україні все активніше починають приділяти увагу менеджменту взагалі та фінансовому менеджменту зокрема. Особливого значення в роботі сучасних підприємств, установ та організацій набуває фінансовий менеджмент, оскільки з формуванням ринкових засад в економіці суттєво коригується роль фінансово-аналітичних відділів та управлінь.

Деякі науковці розглядають «фінансовий менеджмент» як науку «про управління відносинами, що формуються в процесі виробництва» або «науку управління фінансами підприємства, що направлена на досягнення його стратегічних і тактичних цілей». Але, за таких умов йде фактичне ототожнення понять «менеджмент», «стратегічні перспективи», «тактичні завдання» тощо, а розгляд саме специфіки фінансового менеджменту лімітований, за думкою дослідників, лише сферою виробництва. На нашу думку, фінансовий менеджмент має прояви та певну специфіку у сферах виробництва, обміну, розподілу та споживання. Фактично поняття «фінансового менеджменту», на наше переконання охоплює всю економічну систему та притаманно не лише мікрорівню (найчастіше розглядається підприємство), але й макрорівню. Якщо зосереджувати увагу на сучасному положенні в якому опинився весь світ, то можливо стверджувати про існування міжнародного фінансового менеджменту, - це доводить нам проведена система залучення коштів та розподілу вакцин у період пандемії.

На жаль, на сьогодні не існує єдиного загальноприйнятого визначення поняття «фінансовий менеджмент» та «фінансовий потенціал». В. Свірський, наприклад, надає визначення: «фінансовий потенціал – це сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період часу» [2]. Однак, слід зауважити, що практично одностайна думка фахівців-теоретиків в питаннях надання категорійного визначення такій складній та багатогранній категорії як «фінансовий менеджмент». «Це комплексна система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, направлених на формування, розподіл та використання фінансових ресурсів підприємства і організацію його грошових потоків з метою досягнення оперативних-тактичних та стратегічних цілей. Таким чином, фінансовий менеджмент розглядається як управління фінансами підприємства. Безумовно, фінансовий менеджмент необхідно розглядати як комплексну систему, адже будь-яке управлінське рішення впливає на всі сторони діяльності підприємства і може викликати необхідність змін в багатьох сферах його функціонування» [3].

У фінансово-економічній літературі вдалим, на нашу думку, є також визначення фінансового менеджменту як цілісної системи принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, спрямованих на формування, розподіл і використання фінансових ресурсів та організацію його грошових потоків для досягнення оперативні та тактичні та стратегічні цілі. Таким чином, фінансовий менеджмент розглядається як управління фінансами підприємства. Безумовно, фінансовий менеджмент слід розглядати як комплексну систему, оскільки будь-яке управлінське рішення впливає на всі сторони діяльності підприємства і може викликати необхідність змін у багатьох сферах його діяльності [4].

Сучасні теорії фінансового менеджменту найвищою метою підприємства вважають підвищення вартості підприємства та доходів (прибутків) його власників. З цієї точки зору фінансового менеджера слід розглядати як посередника між компанією та інвесторами, а суб'єкт господарювання перетворюється у «клієнта» інвесторів.

Світові лідери в галузі управлінського консалтингу серед найважливіших критеріїв ефективного фінансового менеджменту виділяють досягнення максимально можливої ринкової доданої вартості. Такий підхід називається управлінням на основі управління цінностями або управлінням VBM (VBM - Value Based Management). Вважається, що підхід VBM належить до розширеного фінансового менеджменту. Ідеологія вартості відображає зацікавленість вищого керівництва компанії у створенні вартості для акціонерів. Вартість компанії визначається її дисконтованими майбутніми грошовими потоками, а нова вартість створюється лише тоді, коли компанії отримують прибуток на інвестований капітал, що перевищує витрати на залучення капіталу. У цьому випадку зростання добробуту власників вимірюється не обсягом встановленої потужності, чисельністю працівників чи оборотом компанії, а ринковою вартістю підприємства. Управління витратами має на меті якісне покращення стратегічних та оперативних рішень на всіх рівнях підприємства шляхом концентрації зусиль усіх осіб, які приймають рішення, на ключових факторах витрат. Правильно встановлений менеджмент цінності означає, що всі прагнення компанії, аналітичні методи та методи управління спрямовані на максимізацію вартості. Основою VBM-менеджменту є управління інтегральним фінансовим показником – вартістю компанії.

Наприкінці 80-х – на початку 90-х років XX ст. існує ряд показників, що відображають процес формування цінності. Найвідоміші з них – EVA, MVA, SVA, CFROI, CVA. EVA (Economic value added) - економічна додана вартість - вважається показником якості управлінських рішень, оскільки постійне позитивне значення цього показника свідчить про збільшення вартості компанії, а негативне - про зниження. MVA (ринкова додана вартість) з точки зору корпоративних фінансів відображає дисконтовану вартість усіх поточних і майбутніх інвестицій та MVA розглядається як критерій створення вартості на основі ринкової капіталізації й ринкової

вартості боргів компанії та розраховується як різниця між ринковою вартістю капіталу та капіталом, вкладеним у компанію. SVA (Shareholder value added) - додана вартість акціонерного капіталу, яка визначається як різниця між оціночною вартістю акціонерного капіталу та балансовою вартістю акціонерного капіталу. CFROI (Cash flow return on investment) – рівень рентабельності інвестицій на основі грошового потоку, що розраховується як відношення скоригованих вхідних грошових потоків у поточних цінах до скоригованих вихідних грошових потоків (у поточних цінах). CVA (Cash value added) або RCF (Residual cash flow) — це додана вартість грошового потоку, виходячи з концепції залишкового доходу. Цей показник розраховується як різниця між скоригованим операційним грошовим потоком і сумою всіх зобов'язань з обслуговування капіталу підприємства [4].

У процесі формування системи управління вартістю на підприємстві фінансові менеджери повинні чітко визначити основні фактори, що впливають на вартість підприємства, і з їх урахуванням вибрати ті показники, які найбільш повно їх враховують [5].

Таким чином, необхідність управління фінансами як складової ефективної системи управління підприємством зумовлена сучасними тенденціями розвитку суб'єктів господарювання та необхідністю оцінки ефективності діяльності. Ефективний фінансовий менеджмент дозволяє правильно керувати фінансовою діяльністю, ефективно використовувати фінансові ресурси. Управління витратами має на меті якісне вдосконалення стратегічних та оперативних рішень на всіх рівнях підприємства шляхом концентрації зусиль усіх осіб, які приймають рішення, на ключових факторах витрат та підтримці балансу між довгостроковими та короткостроковими цілями. Як показує досвід, більш ніж 250 всесвітньо відомих іноземних компаній, які використовують VBM-менеджмент більше року, отримують значні переваги. По суті, таке управління витратами є безперервною реорганізацією, спрямованою на досягнення максимальної цінності, але слід мати на увазі, що впровадження цієї системи досить тривалий процес, західні експерти оцінюють його тривалість у середньому два-три роки.

Список використаних джерел:

1. Осадчук Ю.М., Фертюк С.В. Необхідність фінансового менеджменту як складової ефективної системи управління підприємством. URL : irbis-pbu.gov.ua/cgiirbis_64.exe – 2013.
3. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади. *Світ фінансів*. 2007. № 4(13). С. 43–51.
4. Школьник І.О., Мельник Т.М. Фінансовий менеджмент як необхідна складова ефективної системи управління підприємством. *Вісник Української академії банківської справи*. № 1(14) 2003 р. URL : https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/54699/5/Shkolnyk_Finansovyi_menedzhment.pdf

5. Тельнова Г.В. Підсистема контролінгу в системі фінансового менеджменту підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2012. №4(37). С. 140-147 (фінансово-обліково-аналітичні аспекти)

6. Шишова Ю.Г. Трансформація системи фінансового менеджменту на підприємстві: нові завдання та вимоги. *Економічний простір*. 2012. № 68. С. 290-300.

Лініченко Ю. А.,
курсантка гр. СР-041,
Науковий керівник: Паршин Ю.І.
професор кафедри фінансових та
стратегічних розслідувань
доктор економічних наук, професор
(*Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро*)

ДЕСТАБІЛІЗУЮЧІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Сучасна світова економіка характеризується нестабільністю, непередбачуваністю та високою вірогідністю появи криз. Поряд із глобальними (зовнішніми) загрозами на державу чинять вплив і внутрішні дестабілізуючі фактори, які впливають на рівень її фінансової та економічної захищеності, незалежності і безпеки.

Економічна криза в Україні демонструє неочікувані високі темпи погіршення стану національного господарства. Фінанси є невід'ємною складовою економічної системи країни, тому економічна криза є, в першу чергу, кризою фінансової системи. Загалом, перебування економіки в піке має об'єктивну природу. Не може бути стабільного зростання, яке досягають сучасні економіки світу, без інноваційно технологічної модернізації. Це є результатом конкуренції, домінування підприємницької форми власності та постійних вдосконалень в управлінні. Накопичення відсталості тримає національне господарство на нульовому рівні або в негативній динаміці [1].

Старі технології виробництва у народногосподарському комплексі України основних галузей промисловості впливає на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. 90% таких підприємств остаточно неспроможні скласти конкуренцію іноземним компаніям на світових ринках. Втрата ринків збуту продукції, збитковість підприємств впливають на поглиблення падіння виробництва, скорочення робочих місць, поганий фінансовий стан суб'єкта господарювання. Важливою проблемою на

зовнішньому ринку товарів є реальне падіння цін на деякі види експортних товарів та складність транзиту по території РФ. Другою реальною проблемою є девальвація гривні, на яку впливає політична криза. Девальвація гривні, яка робить прибутковішим будь-який експорт, не може допомогти виробникам збільшити його обсяги на світових ринках [1].

Одним з базових факторів, що визначають рівень фінансової стабільності національної економіки, є стан її банківської системи. Причому саме через функціонування банківської системи проявляється дія як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, що впливають на фінансову ситуацію у державі [2].

Стан вітчизняної банківської системи, як і практика взаємовідносин менеджменту реального та фінансового секторів української економіки, несе у собі потенційну загрозу дестабілізації фінансової ситуації в Україні, насамперед за умови появи якихось потужних негативних зовнішніх впливів («шоків»). У цілому трансформація цих відносин відбувається доволі поступово. Однак оскільки найпотужніші стреси, яких останнім часом зазнала українська економіка, найімовірніше, вже позаду, то навряд чи відносини реального і банківського секторів вітчизняної економіки як такі самі по собі у найближчій перспективі стимулюватимуть дестабілізацію фінансової ситуації в Україні. Цей чинник фінансової дестабілізації в Україні може активізуватись, якщо, наприклад, негаразди в економіці Китаю викличуть негативну ланцюгову реакцію у масштабах світової економіки [3].

Найбільш відчутні негаразди у фінансовій системі країни розпочалися з моменту ігнорування НБУ конституційного імперативу прямої дії – ст. 99 Основного закону України «Забезпечення стабільності грошової одиниці є основною функцією центрального банку держави». За оцінкою Центрального розвідувального управління США, найбільш високу інфляцію серед 225 країн світу за фіксовано в Україні – 49%. Щонайменше триразове знецінення гривні відразу ж відчули всі – банки, бізнес, внутрішній ринок, соціальна сфера і кожен житель країни [2].

Водночас треба згадати, що доволі потужним зовнішнім чинником потенційної дестабілізації фінансової ситуації в Україні є проблема зовнішньої заборгованості нашої держави [3].

Серед сучасних факторів, що дестабілізують соціально-економічні відносини, особливе місце посідає тіньова економіка як системна загроза економічній безпеці держави.

Під тіньовою економікою розуміють різноманітну діяльність суб'єктів господарських відносин, прямо чи опосередковано пов'язану з отриманням доходу без сплати податків поза обов'язковим законодавством та соціальним контролем.

Згідно з більшістю політологічних концепцій, однією з рушійних сил у процесі розвитку людства є різного роду кризи, що періодично накривають світ. В залежності від їх масштабів змінюється баланс сил у світі чи окремих регіонах, а також виникають нові геополітичні та гео економічні формації.

Отже, на фоні зростання загроз національній безпеці внаслідок агресії найбільшого зовнішньоторговельного партнера кризові тенденції опанували майже всі сектори економіки України. Головними викликами, що постали перед Україною є ескалація військового протистояння, повільне впровадження структурних реформ, розбалансування державного бюджету, зниження економічної активності, погіршення платіжного балансу, вплив депозитів та суттєве скорочення обсягів кредитування.

Список використаних джерел:

1. Володимир Л. Анатомія кризи української економіки. *Економічна правда*. URL: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/06/16/546489> (дата звернення: 1.12.2021).
2. Ковальчук Т. Банківська «зачистка». Кому вигідна руйнація фінансової опори держави? *Економіка. День*. № 56. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/bankivska-zachystka> (дата звернення: 1.12.2021).
3. Кулицький С. Проблеми розвитку української економіки в контексті загрози дестабілізації міжнародних фінансових ринків. 2015. Центр досліджень соціальних комунікацій. URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1658:ekonomika-ukrajini-i-situatsiya-na-mizhnarodnikh-finansovikh-rinkakh-2&catid=64&Itemid=376 (дата звернення: 3.12.2021).

Лисенко Е. О.

здобувач вищої освіти
спеціальності 051 «Економіка»

Науковий керівник: Оскома О. В.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,
кандидат економічних наук, доцент
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ПОДАТКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Податки є складовими собівартості продукції, робіт (послуг), їхньої ціни чи доходів від реалізації та прибутку кожного суб'єкта господарювання. Вони займають вагоме місце серед показників фінансово-господарської діяльності підприємства та впливають на кінцеві фінансові результати цієї діяльності. Сплата податків зумовлює вилучення з господарського обороту

підприємства грошових коштів, що, безумовно, призводить до погіршення його фінансового стану, зниження маневреності капіталу. Часті зміни політики держави в сфері податкового законодавства, його суперечливість, неоднозначність, суб'єктивність тлумачення окремих податкових норм з боку органів контролю змушують власників та менеджерів підприємства шукати шляхи зменшення податкового навантаження на підприємство задля зміцнення його конкурентоспроможності на ринку.

Основним інструментом оптимізації оподаткування суб'єкта господарювання є податкове планування. Суть податкового планування полягає у формуванні підприємством такої податкової політики, яка забезпечила б найоптимальніший варіант розміщення своїх активів для отримання найбільшого прибутку шляхом оптимізації оподаткування. Це означає, що податкове планування, з одного боку, є процесом формування облікової політики, який передбачає визначення сум податкових зобов'язань на плановий період.

Зокрема, сюди належать: податки, які відносять на витрати виробництва та обігу, податкові платежі, що включаються до ціни товару (ПДВ, акцизний збір), податку на прибуток, загальна сума податкових зобов'язань, яка повинна бути сплачена до бюджету. З іншого боку, отримання найвищого прибутку шляхом досягнення найнижчого рівня податкових зобов'язань.

Тобто податкове планування є легальним шляхом зменшення податкових зобов'язань, яке ґрунтується на використанні недосконалості чинного податкового законодавства України та методів ведення бухгалтерського обліку. Використовуючи податкове планування, суб'єкт господарювання має мінімальний ризик.

При цьому податкове планування може становити на меті ухилення від сплати податків, що, як засвідчує практика, спричиняє значні втрати державного бюджету та податкові санкції підприємства. Це пояснює тим, що за сучасних умов господарювання існує досить тонка межа між такими механізмами та категоріями, як податкове планування, уникнення податків та ухилення від сплати податків, адже останнє поняття визначене лише Кримінальним кодексом України, і застосовується не лише при притягненні платників податків до кримінальної відповідальності, а й у більшості випадків до податкових правопорушень, передбачених чинним податковим законодавством. Тому відсутність чітко розроблених принципів розмежувань понять "податкове планування" та "ухилення від сплати податків" призводить до неоднозначного застосування фінансових санкцій податковими органами щодо платників податків і до значних втрат державного бюджету.

Судова практика свідчить, що в процесі досудового та судового слідства органам державної податкової служби досить важко довести, що суб'єкт господарювання мав умисел не сплачувати податки. Неоднозначність трактувань норм чинного податкового законодавства призводить до

відсутності доказової бази при визнанні прямого умислу та ненавмисною помилкою посадової особи (бухгалтера).

Податкове планування передбачає використання сприятливих режимів оподаткування шляхом зміни форми і змісту діяльності суб'єкта господарювання. Це стосується тих ознак, на які орієнтується чинне податкове законодавство при визначенні податкових зобов'язань, зокрема: об'єкт оподаткування (зміна перенесення дати виникнення податкових зобов'язань); суб'єкт оподаткування (заміна самого платника податку); податкова юрисдикція (перехід з однієї в іншу); податкові пільги.

Основним інструментом податкового планування є використання спеціальних режимів оподаткування, податкових пільг у рамках чинних, хоча і суперечливих положень Податкового та Цивільного кодексів. Для забезпечення оптимального податкового планування слід враховувати групи податків, що мають найбільшу питому вагу у ході здійснення господарської діяльності: — податки, які включаються до валових витрат (земельний податок, платежі до бюджетних фондів тощо). Їх зменшення призводить до зниження витрат та збільшення податку на прибуток, тобто ефект від мінімізації цих податків втрачається внаслідок збільшення податку на прибуток; — податки, які включаються до ціни товару (акциз, ПДВ). Варто зменшувати базу оподаткування при одночасному збільшенні складових елементів, які пливають на її зменшення. Для цих податків варто зменшувати розміри ставок та базу оподаткування з використанням можливості збільшення податків у витратах.

Отже, кожен платник, що запроваджує податкове планування, має враховувати не тільки потребу в його здійсненні, а й порівнювати витрати на організацію податкового планування із вигодами (матеріальну і нематеріальну форми), які отримає підприємство від його здійснення. Це досягається шляхом порівняння показників податкового навантаження, оскільки воно є вагомим фактором при здійсненні податкового планування

Використання зазначених показників податкового навантаження є однією з передумов ефективного податкового планування на підприємстві, отримання очікуваного економічного ефекту.

Список використаних джерел:

1. Замасло О. Роль податкового планування у розробці стратегії розвитку підприємства. Формування ринкової економіки в Україні. Науковий збірник. Вип. 12 / Львівський національний університет імені Івана Франка; Центр ринкознавства «Інтереско». Львів. 2018. С. 292-295

2. Податковий кодекс України: прийнятий Верховною Радою України 2 грудня 2010 р. № 2755-VII, змін. станом на Редакція від 07.05.2022 : URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page23> (дата звернення: 19. 11. 2021)

3. Журавська І., Шинкоренко Д. Українська система оподаткування: сьогодення і майбутнє. Бізнес 2021. № 37 (400) / Бухгалтерія. С. 6-19.

4. Територіальні громади в умовах децентралізації: ризики та механізми розвитку: монографія / за ред. Кравціва В.С., Сторонянської І.З. Львів: ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України, 2020. 531 с.

Логінов Д. А.,

здобувач вищої освіти гр. Б-ЕК-041 спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: Кубецька О. М.

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Питанням дослідження економічної сутності та природи фінансових ресурсів займалися багато дослідників, однак за останні роки й досі не сформовано єдиного підходу до визначення сутності фінансових ресурсів. Це пояснюється розбіжностями у поглядах різних вчених на цю проблему, а також складністю економічної категорії «фінансові ресурси» (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «фінансові ресурси»

Автор	Підходи до визначення
Рудченко І. В.	– джерела засобів підприємств, що направляються на формування його активів, тобто, це грошовий капітал, що використовується підприємством для формування своїх активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності для одержання доходів і прибутку.
Козачок І. А.	– сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на певну дату у процесі реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (операційна діяльність), основних і оборотних засобів (інвестиційна діяльність) і видачі зобов'язань (майнових і боргових – фінансова діяльність).
Леось О. Ю., Коваль І. С.	– власні та прирівняні до них кошти і фінансові активи, доступні для бізнесу на правах власності, у межах діючого законодавства.
Куліченко Ю. Л.	- це частина коштів, що були сформовані під час створення суб'єкта господарювання, надходять на підприємство за результатами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності для реалізації поставлених завдань та виконання зобов'язань.

Так, для ефективного функціонування окремого підприємства важливим моментом є визначення оптимальної потреби в ресурсах, щоб забезпечити раціональне формування і використання в подальшому цих ресурсів.

Серед основних підходів до визначення поняття «фінансових ресурсів» можна виділити такі:

– це грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу та перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту та національного доходу і використовуються у статутних цілях підприємств [1];

– це грошові заощадження і доходи, що створюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб [2];

– це грошові кошти, акумульовані в фондах цільового призначення для здійснення відповідних витрат [3].

В сучасних умовах господарювання будь-яке підприємство стикається із проблемою обмеженості фінансових ресурсів та виживання у конкурентному середовищі, однак, особливо складно залучити достатні обсяги фінансових ресурсів для здійснення підприємницької діяльності у сільському господарстві.

Фінансування повинно, у першу чергу, забезпечити безперебійний процес виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції відповідно до укладених угод, з урахуванням місткості внутрішнього ринку та експортного потенціалу держави.

Специфічний зміст фінансових ресурсів досить повно визначається наявністю певних ознак.

По-перше, це фонди коштів акумуляційного характеру, що утворюються в результаті виробництва, розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту і національного доходу.

По-друге, це кінцеві прибутки, тобто кошти, призначені для обміну на товари.

По-третє, це прибутки після реалізації товарів.

Проблема обмеженості джерел фінансових ресурсів і способів їх залучення у ринковій економіці завжди вважалась актуальнішою за проблему їх ефективного використання.

Сьогодні серед науковців немає протиріч щодо складових джерел фінансових ресурсів, до них відносять: надходження від реалізації товарної продукції та активів, які не використовуються в господарському обороті, бюджетні асигнування, позики комерційних банків, кредиторську заборгованість, пайові внески, дивіденди і відсотки за цінними паперами, страхові відшкодування.

Функціонування ринкової економічної системи в Україні можливе за умови зростання ефективності використання фінансових ресурсів. З метою

забезпечення ефективного управління цим процесом на підприємствах повинна розроблятися спеціальна фінансова політика, яка спрямована на залучення фінансових ресурсів із різних джерел згідно потреб його розвитку у майбутньому періоді.

Список використаних джерел:

2. Горбан А. Управління фінансовими ресурсами підприємства. *Економічні науки*. 2010. № 15. С. 25–27.
3. Кірейцев Г. Фінанси підприємств: Навч. посібник: Курс лекцій / За ред. д.е.н., проф. Г. Г. Кірейцева. Київ: ЦУЛ, 2002. 268 с.
4. Кропівцова Н. Особливості формування фінансових ресурсів підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі і послуг*. 2011. Вип. 1. С. 261–268.

Лощенко А. О.

керівник фінансово-економічного
відділу ТОВ «Брікстех»
(м. Дніпро)

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА, ЯК ЗАГРОЗА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Детінізація економіки є важливим напрямком дослідження сучасної України. Одночасно багатofакторність проявів тінізації засвідчує безперспективність лише класичних методів протидії тінізації у вигляді посилення контрольно-каральних функцій держави. Оскільки головними чинниками тінізації української економіки стали: знецінення вартості робочої сили; висока витраність та низька рентабельність бізнесу; обтяжлива податкова система, в якій фіскальна функція відіграє суттєву роль; не розвинений внутрішній ринок та нерозвиненість ринкових регуляторів; дефініції ціни ресурсів та факторів конкурентоспроможності, нездатність держави забезпечити прозорі умови діяльності та гармонізувати економічні інтереси суб'єктів економіки.

Як стверджує в своїх дослідженнях Кіржецький Ю.І. «детінізація економіки - сукупність макро-і мікрорівневих економічних, організаційно-управлінських, технічних, технологічних та правових державних заходів щодо створення економічних передумов зацікавлено-ініціативного повернення взаємовідносин між учасниками фінансово-господарського обороту речей, прав, дій з тіньового, тобто тих, які з різних причин не враховуються у ті, що враховуються державою в економічному обороті, а також побудови організаційно-правової інфраструктури превентивного

впливу на усунення причин та умов, що сприяють відтворенню джерел тіньової економіки» [2].

До основних факторів тінізації національної економіки належать наступні:

1. «Неефективне державне регулювання економіки — відсутність довіри бізнесу до держави та держави до бізнесу, висока бюрократизація, недосконале інституційне та законодавче забезпечення. Результатом проблем є формування на цій основі корпоративно-бюрократичних структур, які фактично підміняють собою механізм державного управління. Іншою проблемою є часта зміна законодавчого забезпечення підприємницької діяльності, що унеможлиблює ефективно планувати діяльність бізнесу та сприяє постійному пошуку шляхів до тінізації діяльності» [3].

2. «Неефективне адміністрування податків, що підтверджують рейтингові оцінки цієї сфери. Сприяють цьому також велике та несправедливе податкове навантаження, збільшення частки збиткових підприємств, низький рівень платіжної дисципліни, нестабільність та недосконалість податкового законодавства, необізнаність із цим законодавством, правова незахищеність платників податків. Іншою важливою причиною залишається відсутність ефективних механізмів покарання за недотримання податкового законодавства, що створює додаткові стимули до мінімізації та ухилення від сплати податків» [3].

3. «Проблеми ринку праці, пов'язані з низькими економічними стимулами до офіційного працевлаштування працівників та зростанням рівня безробіття. Проте найбільшою проблемою є відсутність ефективної системи контролю та покарання за неофіційне працевлаштування та не оподаткування заробітної плати» [3].

4. «Недосконале грошово-кредитне регулювання, яке полягає в непрозорому рефінансуванні комерційних банків та встановленні гнучкого валютного курсу, надмірна активність держави на позичковому ринку — випуск державних облігацій для поповнення державного бюджету, що сприяє концентрації капіталу навколо спекулятивних операцій та підвищенню процентних ставок, надмірний обсяг грошової пропозиції, що не відповідає реальним потребам економіки і має дефляційні або інфляційні наслідки» [4].

5. «Недосконалість бюджетної системи, низький контроль за використанням бюджетних коштів. Підтвердженням цьому є перевірки Рахункової палати України, які постійно фіксують численні порушення щодо використання бюджетних коштів» [4].

6. «Недосконалість судової та правоохоронної системи, відсутність чіткої державної програми боротьби з організованою злочинністю, в тому числі і в економічній сфері, низький рівень довіри населення до судових та правоохоронних органів» [1].

7. «Рівень загальної злочинності — Міністерство внутрішніх справ з 2019 року перестало оприлюднювати ситуацію щодо рівня злочинності в Україні. Останні дані були станом на 20 листопада 2019 року, зокрема, було

zareestrovano 443,7 тис. злочинів. Кримінальне середовище є одним з основних базисів економічної злочинності та невіддільним від тіньової економіки» [1].

Розробляючи власну концепцію легалізації тіньової економіки, слід врахувати, що основу будь-якої моделі з оцінювання моральних ризиків, спричинених тіньовою економікою, складає той факт, що моральний ризик є прямим наслідком економічної вигоди для сторони, яка його спричиняє. З точки зору тіньового сектору економіки, розмір морального ризику — це розмір економічної вигоди, що може бути отриманою чи втраченою внаслідок неправомірних дій.

Головне завдання тіньової економічної діяльності полягає в отриманні доходів, які неможливо вилучити відповідно до діючого законодавства країни. Отримання цих доходів і є формою вирішення суперечності між інтересами держави і окремими суб'єктами ринку, які не мають можливості реалізувати свої інтереси в процесі легальної економічної діяльності або які не бажають це зробити відкрито.

Отже, тіньова активність проявляється на стадії виникнення відносин між юридичними або фізичними особами та органами державної влади. Наявність тіньової економіки є показником неефективності економічної політики держави та надмірного регулювання.

Список використаних джерел:

1. Іляш О. І. Наукові передумови ідентифікації категорії «соціальна безпека регіону». *Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. Сер. «Регіональна економіка»*. 2018. Вип. 7 (27). Ч. 3. С. 37 – 62.

2. Кіржецький Ю.І. Тіньова економіка та напрями її подолання в Україні: моногр. Львів: Ліга Прес. 2013. 170 с.

3. Мовчан М. Обсяг тіньової економіки України становить 350 млрд грн., половина цих коштів — зарплати в «конвертах» URL: <http://wallnews.info/news/2012/08/20/180070>

4. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення : монографія. К. : НІСД, 1997. 144 с.

Лук'янихіна О. А.,

завідувач кафедри соціально-
економічних дисциплін,

кандидат економічних наук, доцент

*(Сумська філія Харківського
національного університету
внутрішніх справ, м. Суми)*

Лук'янихін В. О.

старший викладач кафедри управління
ім. Олега Балацького,

кандидат економічних наук, доцент

*(Сумський державний університет,
м. Суми)*

ОБ'ЄКТИВІЗАЦІЯ ЦІЛЕЙ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ВІДПОВІДЬ НА ЗОВНІШНІ ВИКЛИКИ

Геополітичне положення України і її зміцнення як самостійної держави багато років поспіль супроводжується низкою викликів з боку зовнішнього і внутрішнього середовища, котрі з різною часткою успіху розв'язувались на дипломатичному, політичному, економічному та інших рівнях врегулювання таких процесів. Останні сім років архітектура взаємовідносин між Україною і її країнами-сусідами зазнає значних змін і потрясінь. Починаючи з 2013 року, екосистема стосунків на східному, останній рік на північному кордоні вимагає постійного реагування, дипломатичної роботи, розумних політичних та економічних рішень, виваженої зовнішньої політики. Особливого акценту набули наслідки міграційної політики країн-сусідів, котрі стала інструментом тиску на Євросоюз у відповідь на санкції у міжнародних відносинах між країнами.

В Україні питання міграції і викликані цим процесом проблеми теж існують, і чим далі набувають нових обрисів. З метою «спрямування зусиль держави і суспільства на формування та реалізацію державної міграційної політики, яка б позитивно впливала на консолідацію української нації та безпеку держави, прискорювала соціально-економічний розвиток, сприяла уповільненню темпів депопуляції, стабілізації кількісного та якісного складу населення, задоволенню потреб економіки в робочій силі, відповідала міжнародним стандартам і міжнародним зобов'язанням України» у 2017 році була прийнята Стратегія державної міграційної політики України на період до 2025 року [2].

Міграція за своєю суттю є міждисциплінарним поняттям і є об'єктом дослідження економістів, політологів, юристів, фахівців з міжнародних відносин, демографів, соціологів і фахівців з безпеки. З економічної точки зору міграція як процес переміщення населення всередині країни, так і за її межі обумовлений економічними інтересами. Вони спонукають людину

виїжджати в більш розвинене місто, регіон, країну. За умов більш високого рівня зарплати, потенційної спроможності забезпечення власної сім'ї, більших можливостей для професійного розвитку і якості життя (рівня освіти, безпеки, медичного обслуговування, майбутнього для дітей тощо).

З початком конфлікту на сході України і анексії Криму внутрішні міграційні процеси інтенсифікувалися за рахунок внутрішньо переміщених осіб, а зовнішні – за рахунок тих, хто виїхав за кордон (таблиця1), вмотивований питаннями безпеки для себе і своїх сімей.

Таблиця 1

Показники виїзду та повернення громадян в Україну [2]

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 (9 місяців)
Видано дозволів на виїзд громадян України за кордон на постійне проживання осіб	8932	11345	13621	9191	8551	11311	3889	3 994
Повернулось в Україну осіб	2366	1687	1958	1871	1634	1996	1519	1451

Аналіз даних Державної міграційної служби України за 2014-2021 роки дозволив виявити тенденцію до збільшення виїзду на постійне місце проживання громадян у 2016 році. У 2015 році та 2019 році кількість осіб, які виїхали з України, дещо знизилась, але була приблизно однаковою. 2020 рік і 2021 рік стали нетиповими у зв'язку із поширенням епідемії COVID-19 і кількість переміщень між країнами зменшилась у зв'язку із введенням карантинних обмежень з метою обмеження розповсюдження цієї небезпечної інфекційної хвороби.

До того, зниження показників розвитку української економіки в цей період підтверджуються показниками інфляції (таблиця 2).

Таблиця 2

Показники інфляції

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 (9 місяців)
Індекс інфляції	124.90	143.30	112.40	113.70	109.80	104.10	105.00	109.40
інфляція	24.90	43.30	12.40	13.70	9.80	4.10	5.00	9.40

Джерело: https://bankchart.com.ua/spravochniki/indikatory_rynka/inflation_index

Звичайно, дослідження причин і наслідків міграції населення повинно враховувати і трудову міграцію, й освітню та інші її види, але стає зрозумілою тенденція останніх семи років стосовно переміщення осіб з

менш безпечних і економічно розвинених територій (країн) у регіони з вищим рівнем розвитку і стабільності. Ця тенденція є небезпечною, особливо під час гібридної війни, з точки зору втрат працездатного населення, зниження трудового та соціально-економічного потенціалу країни, а відповідно, всіх видів безпеки.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12 липня 2017 р. № 482-р. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/482-2017-%D1%80> (дата звернення: 1.12.2021)
2. Статистичні дані за 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2010, 2021 рр. URL: <https://dmsu.gov.ua/diyalnist/statistichni-dani/statistika-z-osnovnoj-diyalnosti.html>(дата звернення 1.12.2021)
3. Оперативна інформація щодо заходів, які вживаються іноземними країнами з протидії розповсюдженню COVID-19 URL: (дата звернення 1.12.2021)

Малькова О. С.,
студентка групи ЕП-20-2,
Науковий керівник: Остапенко Т. М.
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
кандидат економічних наук, доцент
*(Дніпровський національний
університет імені Олеся Гончара,
м. Дніпро)*

ВИДИ ПСИХОЛОГІЧНИХ ТЕСТІВ ПРИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННІ

Успіх будь-якої компанії обумовлюється її робітниками, а це означає, що без вдало підібраних працівників, розвиватись організація не буде. Саме через цей фактор дуже ретельно підбирають робітників, що будуть працювати в єдиній команді. Сотні резюме приходять в якості відгуку на потрібну вакансію, але з них умовно «проходять далі» саме ті, що «проникли у серце». За наступним етапом претенденти відсіюються саме під час співбесіди. При підборі персоналу HR-менеджер має чітку мету: обрати претендента, що найкращим чином відповідає усім вимогам для вакантної посади [1].

Щоб виключити спеціалістів, які не є профпридатними, створюються характерні стресові умови, в яких людині, що подала заяву, можуть, наприклад, запропонувати виконувати роботу прямо під час співбесіди, але частіше за все застосовують спеціальні тести [3].

Існує багато різновидів тестів, один із видів – це психологічні. Психологічні тести при прийомі на роботу – це тестування, під час якого перевіряють психологічну готовність до роботи у компанії чи інших організаціях. З їх допомогою прагнуть виявити певні здібності, навички, вміння та влучно охарактеризувати особисті якості претендента [3].

Психологічні тести можуть проводитися як в письмовій, так і в усній формі. Заповнювати бланки з варіантами відповідей або ж відповідати на питання робітника з кадрового агентства, можуть попросити на будь-якому етапі прийому на роботу. Також серед поширених форм тестування – онлайн [2].

Онлайн-тестування здійснюється за принципом – використання стандартизованих питань і завдань, які маю деяку шкалу значущості [3]. Онлайн-тестування застосовують кадрові агентства при доборі кандидатів для різних, в широкому розумінні, цілей. Наприклад, для визначення на якому рівні підготовки кандидат, його психологічної установи, з'ясування яка життєва позиція, моральні якості та стресостійкість. Це може допомогти порівняти бажання з можливостями окремо взятої кандидатури і встановити його відповідність компанії та посаді [3].

Метод онлайн-тестування використовують також як заміну стандартної співбесіди з майбутніми робітниками. Значна перевага в тому, що економиться час, і відбираються лише найкращі кандидатури для проведення подальшої живої співбесіди [3].

Для гарного проходження етапу прийняття на роботу, а саме – тестування, претенденту на вакантну посаду потрібно: швидко відповідати, не намагатись прикрасити реальність, при цьому не викривати відразу усі свої недоліки. Не потрібно нервуватись та відноситись до питань з зайвими ускладненнями, адже найчастіше «правильна» відповідь лежить на поверхні.

Не варто відмовлятись від тестування, адже тоді, швидше за все, роботодавець не візьме претендента на роботу. Приступаючи до виконання тесту, слід уважно читати завдання, вникати у суть питання. Результати психологічного тесту – не є єдиним аспектом, за яким вирішують: чи приймати робітника, чи ні.

Якщо ж вакансія, наприклад, пов'язана з паперами і числовими обчисленнями, то можуть запропонувати звичайний тест на уважність. Гарним прикладом є тест Мюнстерберга [1].

Ще один вид психологічного тесту – перевірка на талант. Це тест складається з декількох етапів, які в свою чергу включають у себе характер та темперамент. Кандидату задають безліч питань з приводу оцінки його потенціалу [1].

До тестів претенденти можуть підготуватися за декілька днів до співбесіди. За результатами тестування та оцінки характеру, темпераменту, життєвої позиції, особистісних якостей і т.п. рекрутери мають можливість встановити тих, хто підходить на майбутню займану посаду чи конкретному роботодавцю, що бажає закрити вакансію.

Список використаних джерел:

1. Вступ та види психологічних тестів. URL: <https://uep.dn.ua/posts/testi/uk/buhgalter-testi-pri-prijomi-na-robotu-akimi-vonibuvaut-i-ak-ih-prohoditi.php#m2>
2. Види психологічних тестів. URL: <https://zap.dcz.gov.ua/publikaciya/psychologichni-testy-pry-pryyomi-na-robotu>.
3. Онлайн-тестування. URL: <https://vcf.vn.ua/testova-forma-kontrolyu-znan-plyusi-i-minusi-z-dosvidu-roboti-z-testami/>

Манейло К. А.,

здобувачка вищої освіти
спеціальності 051 «Економіка»

Науковий керівник: Оскома О. В.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

РЕКОМЕНДАЦІЇ З УДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Належне створення, а в подальшому функціонування та розвиток кожного суб'єкта господарювання, потребує детального планування, дієвим інструментом якого виступає процес бізнес-планування. Особливо при започаткуванні нового напрямку, виду економічної діяльності чи створенні стратегічного підрозділу підприємства важливе значення відводиться розробці бізнес-плану як детального попереднього аналізу та прогнозу перспектив підприємницького проекту. Особливо важливим є бізнес-планування господарської діяльності на сучасному етапі розвитку економіки, адже об'єктивно посилюється потреба в більш детальному та комплексному впровадженні сучасних елементів планування за для забезпечення життєздатності та планової конкурентоспроможності підприємства.

Бізнес-план охоплює практично всі функціональні напрями підприємства, починаючи від детального опису технології бізнес-проекту і закінчуючи ґрунтовними фінансовими розрахунками ефективності господарювання. Тому його розробка і контроль реалізації (в подальшому) значно сприяє як підвищенню ефективності, так і зниженню ризиків у започаткуванні нових напрямів підприємницької діяльності.

Сьогодні в нелегких умовах господарювання, що викликані фінансовою кризою, жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно підготовленого плану. Досвід організації підприємництва свідчить, що планування діяльності організації набуває все більшого значення саме в кризових умовах економіки, при швидких змінах у середовищі функціонування підприємства. Нові підприємницькі ідеї та постійне вдосконалення надання своїх послуг – один з основних шляхів боротьби з кризовим станом для вітчизняних підприємств.

Логічним є те, що виникнення будь-якої підприємницької ідеї (чи буде це створення нового бізнесу або проекту, чи вдосконалення діяльності вже наявного) ставить багато різноманітних питань. Відповісти на ці питання та організувати практичне їх вирішення покликане бізнес-планування.

Модель управління за Вайсманом вимагає наступного психологічного настрою: будь-яке зіткнення з труднощами або падіння на шляху до мети спри- ймати як проміжну подію, яка часом трапляється, але не як катастрофу [1].

При цьому важливіше за все не намагатися шукати причину цієї події в сформованих обставинах, не звалювати провину на когось, а починати насамперед із себе. Тому що причинами є не обставини, а наше відношення до них. І це відноситься до працівників усіх рівнів: від керівника організації до молодого фахівця, тільки починаючого на ній працювати.

Планку мети в бізнесі, якої прагне організація, потрібно систематично піднімати. Посередність означає заміність, а більшого ворога для успіху не існує. Задовольнятися роллю середнячка - це значить всіляко уникати небезпек, не виходити за межі своїх можливостей, навіть не роблячи спроби підвищити свої середні результати, тобто не зобов'язавши себе самого прикласти значні зусилля. Той, кого не влаштовує роль середнячка, повинен настроїтися на перешкоди і невдачі у своєму бізнесі.

Необхідно навчити співробітників позбутися страху перед невдачами. Більшість мириться з задовільними результатами своєї праці. Потрібно ставити чіткі цілі не тільки в діяльності організації, потрібно допомагати співробітникам стати більш вимогливими до себе і ставити перед собою гідні, високі цілі, правильно обирати ті дії, які до них ведуть, і контролювати їхнє своєчасне виконання [2].

Ми вважаємо, що задача керівників - сприяти тому, щоб співробітники не боялися братися за складні задачі, зрозуміли, що мають право на помилку. Це зовсім не означає, що вони повинні робити помилки, вони тільки мають

право помилятися. Керівництво повинно дозволити їм робити помилки. Адже навчитися можна тільки на власному досвіді.

Необхідністю стало стратегічне мислення. Однак планування як «уявне передбачення майбутніх подій» лише частково відображає дійсність. У цьому сенсі здатність адаптуватися, не припиняючи планувати, не (просто об'єднанням протилежностей, саме їхня сукупність може забезпечити довгостроковий успіх організації [2].

Відомі експерти в галузі менеджменту і маркетингу ставлять також під сумнів існуюче нині розуміння маркетингу. Вони вказують на те, що «у цей час» маркетинг не може більш означати рішення проблем. «У цей час» означає «час різких змін, стрімких стрибків у розвитку навколишнього світу в умовах значно мінливої поведінки споживачів».

Необхідно також відмітити, що ставиться під сумнів пануюче в маркетингу положення про неповторність, своєрідність організації, вважаючи цей принцип як ціль маркетингу давно застарілим. Існує думка, що неповторності більше існувати не може, тому що ринки давно стали текучими, нечіткими, тому тепер потрібно оперувати не такими поняттями, як «ціль» чи «влучення в ціль», а таким, як «утримання на поверхні і плавання разом з мінливими, текучими орієнтирами відповідно до духу часу». Більше не існує споживачів, на яких можна націлювати свої зусилля, є тільки нечіткі, розпливчасті орієнтири і споживчі культури, з якими потрібно «плисти разом».

Такі міркування ставлять під сумнів пануючу і нині віру в маркетингове планування.

Отже, можемо зробити такий висновок відносно майбутнього розвитку: необхідно орієнтуватися на стратегічну постановку проблем. Чим швидше змінюється постановка проблем, тим інтенсивніше організація повинна займатися створенням таких організаційних структур, які допоможуть їй у короткий термін пристосуватися до тенденцій ринку.

Таким чином, в майбутньому найбільше значення повинні набути наступні фактори:

- здатність швидко адаптуватися до мінливих умов навколишнього середовища;
- самостійні робочі групи, які розробляють рішення індивідуальних проблем;
- використовувана усіма системи цінностей і глибоке розуміння філософії організації.

Очевидно, що для цього потрібний точний аналіз навколишнього середовища (тенденції, моніторинг, спостереження за тим, що відбувається, прогноз на майбутнє), так само як систематично здійснюване спостереження за діяльністю конкурентів.

Чим тісніша близькість працівників підприємства до їх клієнтів і їх проблем чи очікувань, тим більша імовірність того, що організація обрала вірний курс, створює передумови для того, щоб безупинно пристосовуватися до мінливих вимог ринку.

Бачення є мріями, образами майбутнього розвитку, які доставляють радість. У сукупності з поділюваними всіма цінностями вони вивільняють енергію співробітників організації; ця енергія породжує рух, а рух у свою чергу рішення проблем, яке виражається в матеріальній формі.

Отже, у майбутньому виживуть і будуть міцно розташовуватися на ринку ті організації, які мають стратегічну концепцію. Тільки завдяки стратегічній концепції бізнесу, заснованій на розумінні усіх цінностей і баченнях, можна сприяти руху співробітників організації в одному напрямку (тобто до кращого, новаторського рішення ринкових проблем), не роблячи насильства над їхньою свідомістю.

На нашу думку, використання вище наведених пропозицій та рекомендацій зможе значно оптимізувати процес бізнес-планування вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Попов В.М. Збірник бізнес-планів з коментарями і рекомендаціями. Видання четверте, перероб. і доп. К.: ЦУЛ, КноРус, 2003. 382 с.
2. Горобінська І. В. Вплив оподаткування та інвестицій на економічне зростання в Україні: URL : <http://irbisnbuv.gov.ua>

Матухно В. В.

старший викладач кафедри
піротехнічної та спеціальної підготовки
факультету цивільного захисту,
кандидат технічних наук
(Національний університет цивільного
захисту України, м. Харків)

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ГЛОБАЛЬНЕ РОЗШИРЕННЯ СУСПІЛЬСТВА

Глобальне громадянське суспільство описує ту саму дискурсивну сферу діяльності, що й домашнє. Зміна скоріше питання масштабу, ніж суті. Діяльність глобального та вітчизняного громадянського суспільства складається із взаємодії між групами тиску та політиків, де змінюються лише масштаби політики.

В останні десятиліття глобальне громадянське суспільство виникло як важливий гравець у сфері глобального управління. Глобальні організації громадянського суспільства підняли профіль політичного порядку прав людини, прав жінок та екологічних проблем. Глобальне громадянське суспільство здолало безліч перепон за для створення Міжнародного

кримінального права і договору про заборону наземних мін, а також мають успіхи у виступах проти багатосторонньої угоди про інвестиції та розвиток світової організації торгівлі, це означає, що глобальне громадянське суспільство здатне вийти за межі риторики та здійснити свій вплив на глобальній арені поруч із беззаперечними державами, такими як національні держави та транснаціональні корпорації.

Визначення глобального громадянського суспільства, як арени дискурсу та дії підкреслює це найбільше, однак таке широке поняття ускладнює аналіз. Так само, як еколог отримує уявлення про екосистему, вивчаючи її мешканців, так само сучасне дослідження прагне зрозуміти глобальне громадянське суспільство шляхом аналізу їх політичних та економічних наслідків глобалізація на основі міжнародних неурядових організацій, як мешканців глобального громадянського суспільства. Організація Об'єднаних Націй і Союз Міжнародні асоціації визначають міжнародні неурядові організації, як неприбуткові добровільні групи громадян, що діяли щонайменше у двох країнах, щоб вирішувати питання на підтримку загального питання. Такі задокументовані позиції глобального громадянського суспільства забезпечують можливість для розуміння багатогранної концепції глобального громадянського суспільства.

Глобальне громадянське суспільство є справді глобальним, оскільки міжнародні неурядові організації діють у кожній країні, навіть у найізолюванішій. У 2019 році Інститут світової політики визначив десять найбільш ізольованих країн за п'ятьма критеріями: прямі рейси в інші країни, підключення до інтернету, туризм, іммігрантське населення та імпорт. Корея, ДНР, М'янма, Мадагаскар, Сомалі та Бурунді входять до п'ятірки лідерів [1]. Хоча ці країни мають відносно невелику кількість міжнародних неурядових організацій в порівнянні з більш пов'язаними країнами, чотири з цих країн демонструють значне зростання кількості міжнародних неурядових організацій, особливо з 2000 року. Лише Сомалі, яка має найменшу присутність міжнародних неурядових організацій, зазнала стабільного зростання.

Глобальне громадянське суспільство є значною мірою розвиненим світовим явищем. Однак за останні сорок років глобальне громадянське суспільство, яке виміряне кількістю міжнародних неурядових організацій, поширювалася швидше в країнах із середнім і низьким рівнем доходу. У 1985 році 45% усіх недержавних організацій працювали лише у двадцяти семи країнах з високим рівнем доходу, включаючи Західну Європу, Канаду, США, Японію, Австралію та Нову Зеландію, тому до 2019 р. цей відсоток впав до 39%.

Пояснення економічної інтеграції полягає в самому серці антиглобаліологічного руху, що спричинило важливі процедурні зміни у Світовому банку та Світової організації торгівлі.

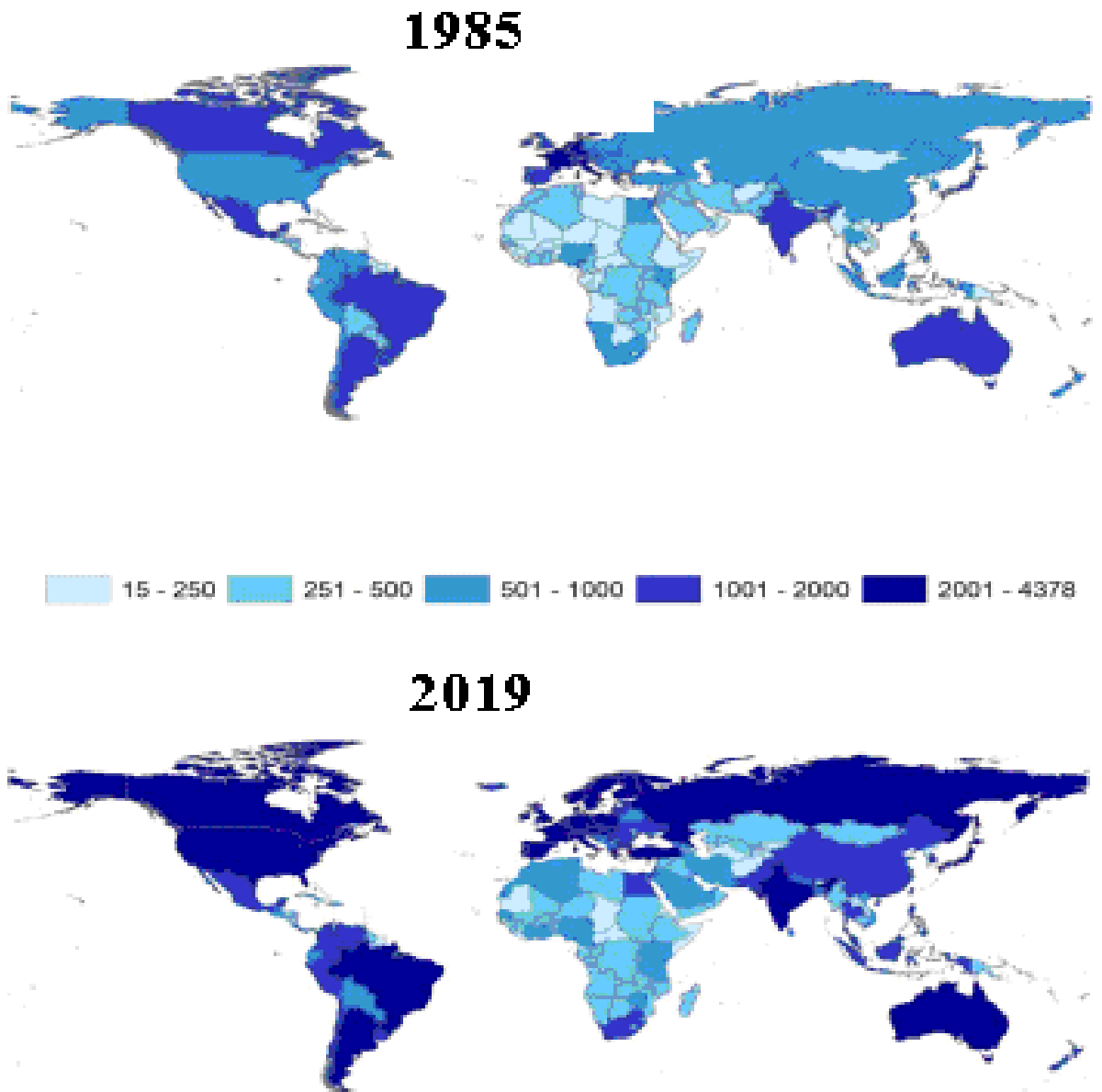


Рис. 1. Порівняльна кількість міжнародних неурядових організацій

Це дослідження пояснює, що економічна інтеграція не ефективно передбачає глобальний розподіл громадського суспільства, а рівень національного доходу додатково змінює його ефективність.

Список використаних джерел:

1. World Policy Institute. 2019. URL : <https://muse.jhu.edu/issue/38920>
(дата звернення 09.12.2021)

Медлярська А.С.,

здобувач вищої освіти 3 курсу
спеціальності 051 Економіка

Науковий керівник: Діденко А. В.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

Транспортна система є основою розвитку економіки, що забезпечує економічну безпеку країни, виступає однією з найголовніших складових інфраструктури матеріального виробництва, до завдань якої входить виконання необхідних обсягів перевезень вантажів з дотриманням якості при мінімальних затратах. У монографії [1] зазначають, що транспортна система відіграє значну роль у соціально-економічному розвитку країни, є базою функціонування всіх галузей суспільного виробництва та забезпечує певною мірою економічну та національну безпеку країни.

Спад в сфері промислового виробництва негативно вплинув на розвиток транспортного комплексу. Вартість основних засобів сфери транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність поступово зменшується від 6403272 млн. грн. у 2013 році до 1159770 млн. грн. у 2020 році [2], тобто за сім років зменшилося на 72%. Капітальні інвестиції в транспортну сферу не мають загально вираженої тенденції, так у 2015 році ця сума складала 18704 млн. грн. і поступово збільшувалася до 50078,3 млн. грн. у 2018 році, останні три роки величина інвестицій зменшується до 34884,6 млн. грн. у 2020 році. Проте, після двох років збиткової діяльності транспортних підприємств (фінансовий результат 16532,6 млн. грн. у 2017 році та 22661,66 млн. грн. у 2018 році) відбувається значне покращення до 14414,8 млн. грн. 2019 році та 17013,3 млн. грн. у 2020 році. Чистий прибуток (збиток) підприємств транспортної сфери останніми роками є позитивним (8421,8 млн. грн. 2019 році та 9054,8 млн. грн. у 2020 році) [2].

Як зазначають у дослідженні [3] на даному етапі розвитку української економіки до головних задач виробничої інфраструктури можна віднести відновлення та удосконалення транспортної сфери.

Сталість розвитку транспортної сфери передбачає розвиток інфраструктурної та економічної складової, до останньої відносять забезпечення виробничої та технологічної безпеки, важливими складниками є формування соціального та екологічного елементів [1, с. 65].

Важливою умовою для дослідження та розвитку транспортної галузі в Україні є застосування різних економетричних методів, які базуються на побудові економіко-математичних функцій і моделей. За допомогою них з'являється можливість для створення прогнозу на майбутнє, що в свою чергу допомагає краще проробити план дій для вдосконалення системи. Економетричне моделювання, яке представляє собою, в першу чергу, побудову рівнянь регресій та їх сукупностей, що встановлюють кількісні співвідношення між показниками розвитку транспорту.

Так, оцінку попиту на міські транспортні пасажирські перевезення з використанням значень пасажиропотоків, обрахованих на транспортній мережі, використовують метод найменших модулів (МНМ) [4].

У статті [5] побудова економетричної моделі дозволила зробити висновок, що для залізничної сфери транспортної системи важливим є технічна модернізація залізничного транспорту, оскільки швидкість руху вантажних вагонів є одним з визначальних факторів залізниці. Для цієї моделі було обрано такі змінні: експорт залізничних послуг; імпорт залізничних послуг; інвестиції в основний капітал залізниці; середня відстань перевезення вантажів; середня швидкість перевезення вантажів; середня вага вантажу; рентабельність залізниці [5, с. 206].

Отже, економетричні методи прогнозування допомагають пізнати сутність явищ та зрозуміти переваги й проблематику того чи іншого питання. Також вони дозволяють отримати більш точну інформацію кількісного характеру. Ця інформація спонукає появу нових наукових проблем і розвиток методів їх вирішення, а також служить фундаментом для прийняття рішень під час виконання конкретних проектів.

Список використаних джерел:

1. Харазішвілі Ю. М. Системна безпека сталого розвитку: інструментарій оцінки, резерви та стратегічні сценарії реалізації: монографія. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2019. 304 с.
2. Вартість основних засобів. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Михайлова Т. Ф. Використання економетричних моделей в дослідженні економіки транспорту. *Ефективна економіка*. 2016. № 6.
4. Новомирська І. Б. Методи прогнозування обсягів пасажирських перевезень транспортом загального користування у транспортній системі. *Проблеми розвитку міського середовища*. 2012. Вип. 8. С. 167-172.
5. Остапчук К. В. Використання економетричної моделі при аналізі взаємозв'язку української та світової транспортних систем (на прикладі залізничного транспорту). *Економіко-математичне моделювання*. С. 206-213.

Межевська Л. В.

заступник директора ННІ права та інноваційної освіти,
кандидат юридичних наук, доцент
*(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)*

ТРУДОВІ ПРАВОВІДНОСИНИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На сучасному етапі національне господарство України вимушено функціонувати в складних та непередбачуваних умовах нестабільності, які виступають генераторами проблем, що перешкоджають гармонійному та динамічному його розвитку в цілому. В контексті зазначених змін постає необхідність підвищення ефективності виконання та дотримання трудового законодавства, забезпечення професіоналізму осіб, які займаються підприємницькою діяльністю. При цьому залишається актуальним питання, що власне, розуміється під поняттям «трудова правова відносина між суб'єктами підприємницької діяльності», яке і стало предметом дослідження. Актуальним є на сьогодні підприємництво, яке являє собою стратегічний фактор та внутрішнє джерело нестійкого економічного розвитку й матеріального забезпечення добробуту населення країни в ринкових умовах господарювання. Суб'єктами підприємницької діяльності є учасники суспільних відносин, які на підставі чинного законодавства мають суб'єктивні права та обов'язки.

Трудові правова відносина виникають з моменту, коли працівник уклав з власником чи підприємством трудовий договір і почав виконання своєї трудової функції. А оскільки для своєї життєдіяльності і відтворення людина повинна постійно здобувати матеріальні блага, засоби для життя, трудові правова відносина, на відміну від цивільних, є тривалими, що продовжуються протягом усього часу її працездатності. Припиняються ці відносина тільки за волевиявленням їх суб'єктів, у зв'язку з виходом на пенсію або внаслідок смерті працівника.

Поняття «суб'єкт підприємницької діяльності» порівняно з поняттям «суб'єкт господарської діяльності» так само, як відношення поняття «підприємницька діяльність» і «господарська діяльність». Тому під час характеристики суб'єктів підприємницької діяльності ми будемо звертатися і до загальних ознак, притаманних суб'єктам господарської діяльності як учасників трудових правових відносин. Трьома загальними ознаками підприємницької діяльності є: 1) господарська сфера; 2) реалізація продукції; 3) виконання робіт. Діяльність суб'єктів господарювання є неможливою без взаємодії трудових відносин, які виникають на двосторонній основі між

власником або уповноваженим органом і працівником. Учасники трудових правовідносин мають права та обов'язки, встановлені нормативними актами про працю, а також трудовим договором, в якому особипідприємці повинні визначати умови праці. Законодавство про працю регулює трудові відносини працівників усіх підприємств, установ, організацій, а також осіб, які працюють за трудовим договором з фізичними особами. Загальновідомо, що відносини між роботодавцем і працівником регулюються умовами трудового договору – усного або письмового (ст. 21 Кодексу законів про працю України), тоді як відносини між суб'єктом господарювання та його контрагентом будуються на основі договору цивільно-правового (ст. 626 Цивільного кодексу України). Умови договорів підряду та надання послуг описані у главі 61 Цивільного кодексу та главі 63 Цивільного кодексу відповідно. Отже на підставі цих різних видів договорів виникають різні види відносин, відмінності між якими і пояснюють різницю між найманим працівником та підрядником. Трудовим договором є угода між працівником та роботодавцем, за якою працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою, з підпорядкуванням внутрішньому трудовому розпорядкові, а роботодавець зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату й забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором й угодою сторін [2, с. 189]. Метою договору є отримання певного матеріального результату та активне спрямування на регулювання процесу виконання роботи, оскільки цей документ охоплює собою обов'язки працівника за конкретною спеціальністю, професією, посадою з підпорядкуванням внутрішньому трудовому розпорядку (режим роботи, форма одягу, система перепусток тощо), а також обов'язки роботодавця по регулярній виплаті заробітної плати, забезпеченню належних умов праці (робоче місце, охорона праці), соціальному страхуванню («лікарняні»), дотриманню мінімальних державних гарантій (мінімальна заробітна плата), сплаті податків і зборів за працівника. У свою чергу, ПК визначає, що працівником є фізична особа, яка безпосередньо власною працею виконує трудову функцію згідно з укладеним з роботодавцем трудовим договором (контрактом) відповідно до закону, а роботодавець – це юридична особа (її філія, відділення, інший відокремлений підрозділ чи її представництво) або самозайнята особа, яка використовує найману працю фізичних осіб на підставі укладених трудових договорів (контрактів) та несе обов'язки із сплати їм заробітної плати, а також нарахування, утримання та сплати податку на доходи фізичних осіб до бюджету, нарахувань на фонд оплати праці, інші обов'язки, передбачені законами. До того ж до роботодавця прирівнюються юридичні та самозайняті особи, які нараховують (виплачують) дохід за виконання роботи та/або надання послуги згідно із цивільно-правовим договором у разі, якщо буде встановлено, що відносини за таким договором фактично є трудовими. Сама форма підприємницької діяльності не повинна мати суттєвого впливу на рівень трудової

правосуб'єктності підприємців. Чи це державна юридична особа, чи приватна, її роботодавчі властивості щодо найму на роботу треба визнавати рівними. Відмінності можуть торкатися лише органів, уповноважених від імені юридичної особи приймати і звільняти працівників. Переважно це визначається статутом юридичної особи. Відповідна законодавча база розвитку підприємництва передбачає встановлення правових гарантій [3, с. 24].

Виходячи з вищевикладеного, можна дійти висновку, що найефективнішим вирішенням проблем, пов'язаних з розглядом досліджуваної категорії спорів, є законодавче удосконалення України у сфері трудових правовідносин між суб'єктами підприємницької діяльності. Необхідне відродження підприємницької діяльності, створення робочих місць та підвищення гнучкої зайнятості, врегулювання трудових відносин між суб'єктами – це далеко не всі, але дуже важливі завдання, що стоять перед суб'єктами підприємницької діяльності. Вважаємо за доцільне врегулювати працю працівників підприємств (з урахуванням їх особливостей) статутами та іншими внутрішніми положеннями норм трудового права, які слід застосовувати у тих випадках, коли ті чи інші елементи трудових відносин не врегульовані спеціальним законодавством про підприємства, їх статутами та внутрішніми положеннями. З метою підвищення мотивації праці, якості продукції й ефективності виробництва, потрібно розробити різноманітні програми, що стимулюють працівників.

Список використаних джерел:

1. Гаращенко Л. Правові проблеми регулювання трудових відносин на підприємствах недержавних форм власності. Право України. 1998. № 6. С. 51.
2. Іншин М., Мельник В. Вид. 2-ге, Центр учбової літератури. Київ: 2016. С. 189
3. Ануфрієва О., Пальчевська Т., Лагоцька Г. Підприємницька діяльність. Навчальний посібник. Івано-Франківськ, «Лілея-НВ», 2014. С. 24

Нальотова А. К.,

здобувач вищої освіти гр. Б-ЕК-041
спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: Кубецька О. М.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові ресурси підприємств за джерелами їх формування прийнято поділяти також на дві групи: власні та позикові (рис. 1).

Виходячи із цього, всі джерела формування фінансових ресурсів, незважаючи на їх різноманітність, поділяються на власні і залучені, що передбачає виділення власних, тобто тих, якими підприємство користується і розпоряджається на правах власності та залучених (позичених, повернутих), якими суб'єкт господарювання користується і розпоряджається на будь-яких інших умовах, але які за правом власності не належать йому [1].

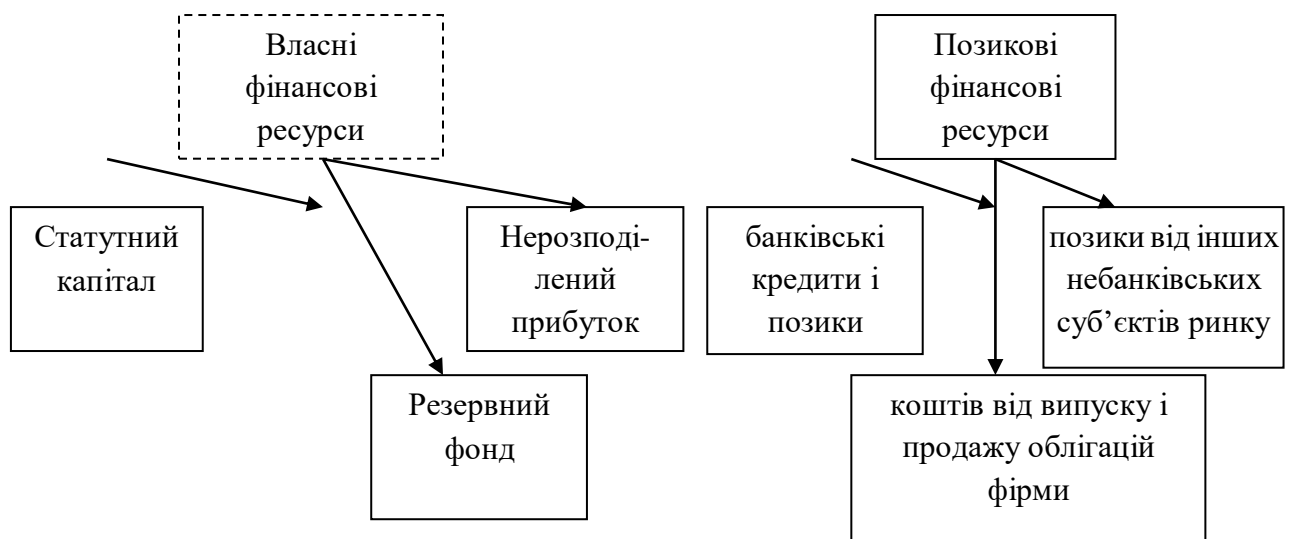


Рис. 1. Класифікаційна схема фінансових ресурсів за джерелами формування

При цьому в такій класифікації залучені та позичені кошти об'єднані в одну групу, але одні називають її залученими (повернутими), а інші – позиковими (запозиченими).

Позичковий капітал – це: банківські та комерційні кредити, бюджетне кредитування, інші позичкові кошти. Підвищення частки власних коштів має позитивний вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства. А висока частка позичкових коштів вимагає додаткові витрати (сплата

відсотків за використання кредитів, виплата дивідендів, процентів по облігаціям), які зменшують фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність підприємства. Це говорить про те, що треба вибрати найбільш ефективну систему залучення додаткових коштів, реально оцінювати спроможність підприємства нести зобов'язання за їх використання, визначити раціональне співвідношення між власними та позичковими коштами для досягнення позитивного результату функціонування підприємства, адже фінансові ресурси свідчать про фінансовий потенціал підприємства.

В окремих роботах за способом формування джерела фінансових ресурсів класифікують як зовнішні та внутрішні.

До внутрішніх джерел фінансових ресурсів відносять виручку від реалізації продукції, робіт та послуг, надходження від фінансової та інвестиційної діяльності, внески акціонерів тощо, до зовнішніх – бюджетні асигнування, кредити та позики, кредиторську заборгованість, страхові відшкодування, надходження від галузевих структур у порядку перерозподілу тощо.

Але більшість авторів поділяють саме власні джерела фінансових ресурсів на внутрішні і зовнішні. Власні фінансові ресурси формуються з власних джерел фінансування. Вони утворюються вже під час організації підприємства при формуванні його статутного капіталу.

У процесі виробничо-господарської діяльності власні фінансові ресурси підприємства поповнюються завдяки отриманим доходам і прибуткам. Ці фінансові ресурси називають власними внутрішніми фінансовими ресурсами. Водночас підприємство може отримувати фінансові ресурси у власне використання від емісії своїх акцій, одержання дотацій, субсидій, дивідендів, відсотків на цінні папери інших емітентів, тощо. Такі фінансові ресурси називають власними зовнішніми фінансовими ресурсами» [2].

Список використаних джерел:

1. Горбан А. Управління фінансовими ресурсами підприємства. *Економічні науки*. 2010. № 15. С. 25–27.
2. Кірейцев Г. Фінанси підприємств: Навч. посібник: Курс лекцій / За ред. д.е.н., проф. Г. Г. Кірейцева. Київ: ЦУЛ, 2002. 268 с.

Одосвцев А. В.,

здобувач вищої освіти спеціальності
051 «Економіка»

Драчук Д. В.,

здобувач вищої освіти спеціальності
051 «Економіка»

Науковий керівник: Кононова І. В.

професор кафедри аналітичної
економіки та менеджменту,

доктор економічних наук, доцент

(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНО- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення економічної безпеки повинно враховувати різноманітні загрози, що виникають в ході функціонування підприємства та розглядати процес ідентифікації загроз в якості обов'язкового елемента інформаційної бази для оцінювання економічної безпеки підприємства. Систематизація наукових праць з даної проблематики свідчить, що науковці мають приблизно схожі думки з незначними відхиленнями в інтерпретації щодо сутності загроз.

Під реальною можливістю нанесення шкоди підприємницькій системі загрозу розуміє О.Мельник, який в своїй праці зазначає, що чим більшою буде деталізація інформації при визначенні загроз, притаманних для конкретного підприємства, тим ефективнішими будуть результати реалізації заходів для стабілізації ситуації і нормального його функціонування [1].

На думку О. Пойзнера, саме класифікація загроз дає можливість розкрити ті сторони діяльності підприємства, на яких мають бути зосереджені зусилля системи управління підприємством [2].

Як потенційні або реальні умови порушення функціонування відповідної системи, що ведуть до збитків (втрат) або її ліквідації визначають загрози О.Орлик та В.Лайко [3,9]. В працях О.Антонової та І. Маркіної загроза трактується як можливість нанесення шкоди зовнішніми та внутрішніми чинниками [7,8]. В. Тамбовцев стверджує, що загрози представляють собою зміни в зовнішньому або внутрішньому середовищі, які приводять до небажаних змін предмета безпеки [6].

Б. Губський вважає, що загрози є факторами, що безпосередньо чи у перспективі унеможливають або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, створюючи перешкоди на шляху нормального

розвитку економіки, безпеку державній незалежності та добробуту народу[3].

Н.Матвеев, А.Пекин визначають загрозу як найбільш конкретну і безпосередню форму безпеки або сукупність умов і чинників, що створюють небезпеку інтересам різних суб'єктів [4].

Базуючись на вищенаведених трактуваннях, можна визначити загрози економічній безпеці підприємства в якості факторів, що безпосередньо чи у перспективі унеможливають або ускладнюють реалізацію економічних інтересів підприємства, створюючи перешкоди на шляху нормального його розвитку і безпеку його існуванню. Наприклад, техніко-технологічні загрози, які проявляються у зношеності або застарілості устаткування, можуть призвести до зростання рівня загроз у соціальній сфері і виявлятися в збільшенні трудових витрат. Зростання соціальних загроз може призводити до зниження рівня рентабельності та ефективності діяльності підприємства внаслідок погіршення продуктивності праці. Фінансова загроза втрати ліквідності у разі несвоєчасної локалізації може призвести до нестачі власних оборотних коштів, необхідності залучення кредитних коштів, збільшення рівня витрат, пов'язаних з фінансуванням і, як наслідок, зростання загрози зниження рентабельності.

В даному контексті досить високої актуальності набуває проблема визначення загроз, які здатні найбільшою мірою вплинути на розвиток подій на підприємстві як соціально-економічної системи.

В середовищі функціонування підприємства існує безліч конкретних загроз, із якими воно стикається у своїй діяльності. Таке середовище може бути сприятливим, нейтральним або несприятливим. Нейтральне середовище характеризується відсутністю реакцій з боку функціонування підприємства і в таких умовах суб'єкти підприємницької діяльності функціонують незалежно один від одного та їх економічні інтереси не перетинаються. Сприятливе середовище створює стимули для позитивних змін на підприємстві та сприяє його розвитку. Несприятливе середовище створює сукупність загроз стійкому функціонуванню підприємства, які можуть виникати у разі негативних подій, результатами яких є завдання матеріальної шкоди у будь якій сфері діяльності підприємства. Перелік загроз не є новим за своїм змістом, може змінюватися лише їх форма прояву.

Для того, щоб оцінити несприятливість середовища необхідно мати можливість ідентифікувати небезпеку за її чинниками. Деякі негативні явища в господарській діяльності підприємства можуть носити комплексний характер, або бути типовими, які є добре відомими, описаними і класифікованими, що дозволяє ідентифікувати ті чи інші явища або комплекси явищ як певні загрози.

В загальному розумінні ідентифікація представляє собою процес кодування.

З управлінської точки зору, ідентифікація загроз представляє собою ітеративний процес, який періодично повторюється, оскільки в діяльності

підприємства можуть виникати нові загрози, змінюватися їх характеристики [2].

Застосування ідентифікаторів загроз в процесі інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки економічної безпеки підприємства є необхідним для вирішення наступних завдань: визначення чинника небезпеки за його властивостями, групування загроз за певними ознаками, виокремлення небезпечного чинника з множини подібних йому чинників. Такі дії дають змогу забезпечити інформаційну сумісність та використовувати мінімально необхідний набір інформації, що включає код загрози, її умовне позначення та номер події що розглядається. В разі необхідності можуть додаватися певні важливі характеристики події яка розглядається як небезпечна.

До найбільш часто уживаних методів ідентифікації відносять описовий метод, методи ідентифікації найменувань, номерів, умовних позначень, а також програмні методи автоматичної ідентифікації. Кожен з цих методів можна комбінувати для створення системи ідентифікації загроз економічній безпеці підприємства. Так комбінація методу найменувань з методом цифрової нумерації є основою для забезпечення інформаційної сумісності інформаційно-аналітичного забезпечення оцінювання економічної безпеки підприємства за різні періоди часу. В свою чергу комбінація описового методу ідентифікації та методу умовних позначень є інформаційною основою для однозначного сприйняття інформації про загрози економічній безпеці підприємства.

На сьогодні найпопулярнішим щодо ідентифікації загроз для створення дієвого інформаційно-аналітичного забезпечення є застосування цифрового ідентифікатору, що дає можливість виокремлювати конкретну загрозу з множини подібних їй чинників. Тому цей метод ідентифікації загроз в умовах цифровізації економіки та розробки спеціалізованого програмного інформаційного забезпечення для аналізу діяльності підприємства має не аби яке значення та поступово поширюється в різних сферах економічної діяльності, а отже потребує подальших наукових розвідок.

Список використаних джерел:

1. Мельник О. О. Система загроз економічної безпеки підприємства. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. 2011. № 25. С. 97-103.
2. Єфимова Г. В. Систематизація та ідентифікація загроз діяльності підприємства як передумова управління його економічною безпекою. *Вісник соціально-економічних досліджень*, 2013. випуск 1 (48). URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/147038218.pdf> (дата звернення 01.12.2021)
3. Орлик О.В. Система загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2014. № 1(52). С. 250–257

4. Малюта Л.Я. Особливості організації та забезпечення економічної безпеки підприємства й підприємництва в умовах суспільних трансформацій. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2012. № 1. Т. 3. С. 97–102.

5. Іванків О. Діагностика загрози економічній безпеці підприємства й напрями їх нівелювання в умовах євроінтеграційних процесів. *Економічний часопис СНУ ім. Лесі Українки*. 2016. № 1. С. 40–45.

6. Пашнюк Л. Загрози економічній безпеці підприємства та засоби їх нейтралізації. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка*. 2013. № 10(151). С. 93–97.

7. Антонова О.М. Основні типи та характеристика негативного впливу на екологічну безпеку підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 189–194.

8. Маркіна І.А. Загрози і небезпеки в діяльності підприємств туристичної сфери. *Проблеми економіки. Економіка та управління підприємствами*. 2015. № 3. С. 135–142.

9. Лойко В.В. Загрози економічній безпеці промислового підприємства промислового підприємства: сутність та класифікація. *Ефективна економіка*. 2015. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>. (дата звернення 01.12.2021)

10. Пойда-Носик Н.Н. Ризики і джерела загроз фінансовій безпеці акціонерних товариств у сучасних умовах. URL: www.teologia.org.ua/20110920172/statti/dokladi/riziki-i-djerela-zagroz-finansoviie-bezpeci-akcionernix-tovaristv.html. (дата звернення 21.11.2021)

Онищенко В. Є.,

доцент кафедри девелопменту
нерухомості, обліку та маркетингу,
кандидат технічних наук

Гунченко Е. А.

студент

(Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури,
м. Дніпро)

ДОСЛІДЖЕННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ АПТЕЧНОГО ЗАКЛАДУ

Узагальнивши погляди на сутність поняття «маркетинг» його можна розглядати, як комплексний підхід до вирішення проблем вивчення, формування і задоволення потреб особистості, які постійно змінюються, а

також до забезпечення взаємовигідних відносин між суб'єктами ринку в процесі взаємодії. Під комплексом маркетингу розуміється сукупність маркетингових інструментів, які використовуються для отримання бажаної реакції цільового ринку.

Виділяють фармацевтичний маркетинг – діяльність, спрямовану на вивчення потреб конкретної людини у фармацевтичній допомозі та задоволення її потреби за допомогою обміну, більш ефективним ніж у конкурентів способом. Сутність фармацевтичного маркетингу у тому, що головне у ньому – пацієнт, а не підприємець - виробник лікарських товарів або посередник. Найбільш актуальним для вітчизняного фармацевтичного ринку є впровадження концепції соціально-етичного маркетингу [1]. Згідно з ним цілі аптечного закладу досягаються з урахуванням виконання потреб усіх категорій хворих та груп населення, він спрямований на забезпечення довготривалого благополуччя окремого споживача та суспільства загалом.

Традиційно маркетинговий комплекс складається з чотирьох компонентів: товар, ціна, методи розподілу, методи просування, так звані «4р» – за англійськими словами product, price, place, promotion. У фармації комплекс представлений «5р». П'яте «р» - people - люди, які безпосередньо пов'язані з реалізацією товару (провізори, фармацевти) [2].

Згідно статистичних даних в Україні на початок 2021 р. налічувалося 2525 аптечних закладів без врахування аптечних пунктів, кількість яких в 5 разів більша [3]. За позитивної динаміки доходів населення в Україні спостерігається явний розвиток фармацевтичного ринку (індекси за 2019 і 2020 р. склали відповідно 103,7 і 103 %). А починаючи з 2020 р. значний вплив на фармацевтичний ринок чинить ще і пандемія – є зміни в обсягах та в структурі продажів лікарських засобів [4].

Основну частку аптечного кошика у 2019-2021 рр. в Україні складають лікарські засоби: 81,1-82,9% в грошовому вираженні та 60,6-64,4 % в натуральному [5]. Лікарські засоби відносяться до категорії життєво необхідних товарів, що значно впливає на їх попит. У 2021 р. лікарських засобів в Україні було продано через аптечні заклади 78,5 млрд.грн., що складає 776 млн. упаковок. Темпи зросту склали 1% у натуральному вираженні і 21,7% у гривневому. Щодо динаміки структури аптечних продаж, то в асортименті відзначається збільшення питомої ваги дієтичних добавок, заміщення доступних препаратів більш дорогими та зріст частки препаратів, вироблених за кордоном.

Першою в рейтингу виробників фармацевтичних препаратів, представлених на ринку України у 2019-2021 рр., є вітчизняна компанія «Фармак» з часткою ринку 5,81% [5]. Серед дистриб'юторів фармацевтичного ринку змін не відбувається: БадМ (Дніпро), Оптіма-Фарм (Київ) і Вента ЛТД (Дніпро). У 2021 р. вони займають 85,7 % ринку поставок в аптечній мережі проти 83,8 % у 2020 р. Найгострішу конкуренцію складають один одному БадМ та Оптіма-Фарм, які разом захопили 75,7% ринку [3].

Суб'єктом даного дослідження виступив аптечний заклад ТОВ «Елінайт» м. Дніпро. Протягом 2019-2021 р. аналізоване підприємство є прибутковим рентабельним і загалом ліквідним, але є певні проблеми з фінансовою стійкістю і залежністю від позикового капіталу в господарській діяльності.

В результаті опитування споживачів ТОВ «Елінайт» виявлено наступне. Серед факторів вибору клієнтами аптечного закладу головними виступають: зручність розташування 27%, цінова доступність 20% і широта асортименту 19%. Серед покупців-фізосіб більшість складають жінки у віці 31–45 років із середнім доходом, що купують лікарські засоби. Ключовими факторами впливу на рішення про купівлю лікарських засобів є їх ефективність, безпека та ціна. Основними рекламними каналами виявилася реклама на телебаченні (45%) та в інтернеті (22%).

Серед основних конкурентів ТОВ «Елінайт» в межах територіального району м. Дніпро майже монополістом аптечних продаж серед них є аптечний заклад «Подорожник», частка якого на ринку досягає 63%. Безпосередніми конкурентами з близькими продажами є аптечні заклади «Не болій» (16%) і «Сонечко» (10%), з якими ТОВ «Елінайт» (8%) може позмагатися за покупців. Проведений 7р-аналіз (враховувалися додатково *pack* (упаковка), *process* (процес), *personnel* (персонал)) показав, що аналізований заклад посідає третє місце серед своїх конкурентів. Аптечному закладу ТОВ «Елінайт» слід звернути увагу на асортимент продукції, організацію реклами, створення іміджу аптечного закладу, зручність та біорозкладність упаковки, кваліфікації персоналу та якість обслуговування.

Отримані результати SWOT-аналізу свідчать, що у аптечного закладу ТОВ «Елінайт» досить сильних сторін, розвиток яких дасть змогу підвищити обсяги реалізації продукції. Гнучка цінова політика і відносно низькі відпускні ціни дозволяють збільшувати ринкову частку. З іншого боку в аптечного закладу є слабкі сторони, занедбання яких загрожує втратою конкурентоспроможності. Недостатня кваліфікація персоналу може призвести до втрати клієнтів. Тому посилення маркетингової діяльності є значним резервом розвитку аптечного закладу, підвищення обсягів реалізації продукції.

При проведенні PEST-аналізу було визначено, що важливими для аптечного закладу ТОВ «Елінайт» є економічні, політичні та технологічні фактори, серед яких: зміни норм оподаткування та законодавчої бази у сфері регулювання цін на лікарські засоби, зростання цін на аптечний асортимент внаслідок інфляції, нові технології у виробництві та реалізації лікарських засобів. Щодо мікросередовища головну увагу слід приділити конкурентам, ТОВ «Елінайт» не так давно функціонує на ринку і тільки починає займати тверді позиції.

В результаті проведеного дослідження маркетингової діяльності аптечного закладу ТОВ «Елінайт» було визначено такі недоліки. Немає комплексного підходу в організації маркетингу. В структурі закладу

відсутній спеціаліст-маркетолог, який міг би охопити всі маркетингові функції. Співробітник, на якого покладені функції маркетолога перевантажений. Внаслідок цього маркетингові заходи недостатньо ефективні. При формуванні рекламного бюджету дотримуються «залишкового методу» і маркетингові заходи безпосередньо в аптеці проводяться лише за рахунок представників фармацевтичних виробників та оптових постачальників.

Недостатньо задіяні інструменти в соціальних мережах для залучення та утримання клієнтів, неактуальні дані на сайті компанії. Неоптимізованим є асортимент товарів – наявність неліквідів серед лікарських засобів досягає 5%, дієтичних добавок – 4%. Отже, деякі з інструментів маркетингу вимагають подальшого розвитку для підвищення продажів.

Серед основних напрямів вдосконалення маркетингу пропонується: оптимізація організації маркетингової діяльності за рахунок використання інтегрованих комунікацій маркетингу; підвищення обізнаності споживачів про аптечну мережу (реклама, виставки, розсилка, торги, модифікація сайту); вивчення діяльності провідних підприємств галузі для підвищення власного рівня конкурентоспроможності (бенчмаркінг); підвищення охоплення цільової аудиторії з допомогою реклами в інтернеті (для цього необхідно активніше використовувати можливості соціальних мереж, вдосконалити та актуалізувати існуючий сайт компанії); зміна планування бюджету на маркетингові заходи, обов'язкове проведення самостійних PR- та промоушен-кампаній на рівні аптечного закладу; професійна перепідготовка персоналу (регулярні тренінги, семінари, курси) для покращення якості обслуговування; стимулювання персоналу за конкретні показники; розробка програми співробітництва з медичними закладами та лікарями та налагодження співпраці аптечного закладу з довідковими службами з фармацевтичних препаратів; перепланування інтер'єру торгового залу та розширення діапазону додаткових послуг.

За рахунок реалізації запропонованих заходів з вдосконалення комплексу маркетингу аптечного закладу ТОВ «Елінайт» (додаткові витрати на маркетинг 159 тис. грн.) виручка від реалізації може збільшитися на 505 тис. грн. або на 10%. Прибуток від операційної діяльності дасть можливий приріст в 75 тис. грн. Тобто, 1 грн. додатково вкладених коштів у маркетингові заходи має принести 0,47 грн. прибутку від операційної діяльності, або 0,64 грн. чистого прибутку. Отже, зазначені заходи є економічно обґрунтованими і дозволяють покращити його фінансові результати, тому їх можна запропонувати для інших роздрібних точок фармацевтичного ринку.

Список використаних джерел:

1. Пестун І. В., Мнушко З. М. Сучасні особливості маркетингу в закладах охорони здоров'я. *Соціальна фармація в охороні здоров'я*. 2016. Т. 2. № 1. С. 57– 63.

2. Мельник, Ю. М., Голишева Ю. О. Особливості комплексу маркетингу в системі інноваційного розвитку фармацевтичних підприємств [Текст]. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 4. С. 27-39.

3. Аптечний продаж за підсумками I півріччя 2021 р. *Тижневик АПТЕКА*. URL : <https://www.apteka.ua/article/603040>

4. Вплив пандемії COVID-19 на фармринок. *Тижневик АПТЕКА*. URL : <https://www.apteka.ua/article/615423>

5. Фармацевтичний ринок України: реалії та перспективи. URL : <https://ua.lawyers.ua/farmatsevtichnij-rinok-ukrayini-realiyi-ta-perspektivi.html>.

Осадча Н. В.

провідний співробітник Інституту економіки промисловості НАН України,
старший науковий співробітник
Інституту геотехнічної механіки ім.
М.С. Полякова НАН України
доктор економічних наук, доцент
(м. Дніпро)

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зовнішня торгівля відіграє важливу роль в економіці України. Тенденцією протягом 2012-2016 років було скорочення виручки від експорту товарів з одночасним скороченням експорту агропромислової продукції. Незважаючи на загальний негативний тренд, у 2017 році спостерігалось зростання експорту, в тому числі і на сільськогосподарську продукцію.

За 2017 рік загальний експорт продукції склав 43,3 млрд.дол. США, що на 19% більше ніж за 2016 рік. А за результатами 2018 року загальний експорт продукції з України становив 47,3 млрд.дол. США, що на 9,2% більше порівняно з 2017 роком, у 2019 році становив 50, 1 млн.дол., що на 5,8 % більше ніж у 2018 р (рис. 1).

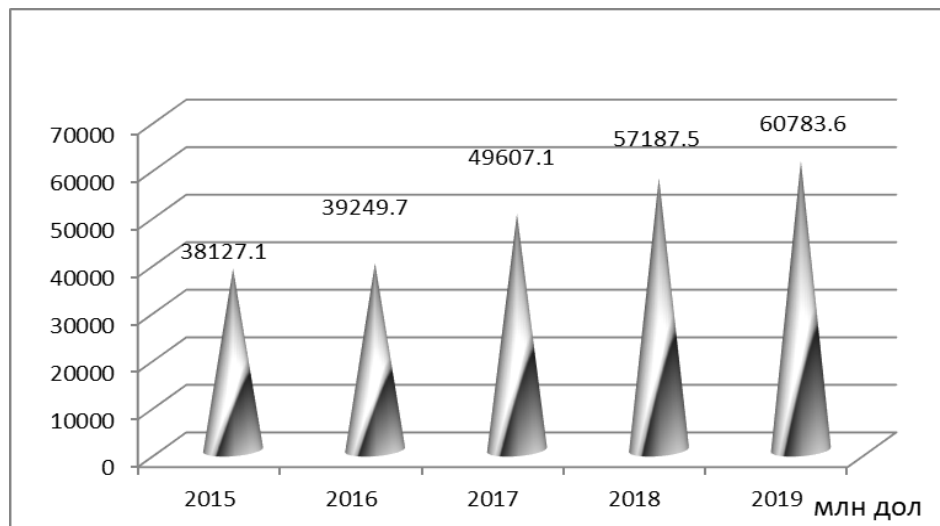


Рис. 1. Загальний експорт по Україні, млн.дол.(за даними Державної статистики України)

Слід відмітити необхідність розробки програми щодо підвищення відсотка високотехнологічної продукції в загальному обсязі в Україні (за прогнозами попит на цю групу товарів значно зростає). В Україні частка продукції високого рівня наукоємності складає - 1,6 % (див. Таблицю 1).

Таблиця 1

Структура промислової продукції регіонів України за рівнем наукоємності, %

Рівень наукоємності продукції	Україна	Області					
		Дніпропетровська	Донецька	Запорізька	Полтавська	Харківська	Київська
Високий	1,6	0,1	0,1	0,9	0,2	3,2	2,2
Виробництво комп'ютерів, електронної та обчислюваної техніки	0,6	0,1		0,7	0,1	1,0	0,8
Виробництво основних фармацевтичних продуктів	1,0		0,1	0,2	0,1	2,2	1,4
Середньовисокий	10,1	6,3	6,9	16,9	10,7	15,8	7,5
Виробництво електричного устаткування	1,5	0,6	1,6	4,6	0,5	4,5	2,0
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	2,3	1,1	3,4	1,6	1,9	6,6	1,8
Виробництво автотранспортних засобів	2,8	1,6	0,4	9,0	6,9	3,3	1,4
Виробництво хімічних речовин та хімічної продукції	3,5	3,0	1,5	1,7	1,4	1,4	2,3

Більшу частину експорту України становить продукція з низьким ступенем переробки, а продукції більш високого ступеня переробки, насамперед машин та устаткування, незначна.

За січень-березень 2021 року порівняно з аналогічним періодом 2020 року імпорт товарів в Україні збільшився на 11,0%, до 15,02 млрд.дол., експорт – на 12,0%, до 13,71 млрд. дол. [1].

Найбільш популярними є п'ять експортних позицій української продукції:

1. Агропромисловий комплекс і харчова промисловість: 42% продукції у складі загального експорту за перше півріччя 2017 року (40,8% за аналогічний період минулого року). В лідерах – олія як продукт переробки, зернові культури – пшениця, кукурудза тощо, цукор, кондитерські вироби, овочі і фрукти, борошномельна продукція). Зростання відбувається по всіх продуктах аграрної галузі. За 2016 рік зросло постачання соєвих бобів, м'яса птиці. Близько 15 підприємства, які виробляють молочну продукцію, які вийшли на ринки ЄС і нарощують поставки туди своєї продукції.

2. Металургійний комплекс

Експорт цієї продукції за перше півріччя склав майже 5 мільярдів доларів США – це майже на 23% більше за аналогічний період минулого року [16].

3. Машинобудування (11,4% продукції в структурі експорту)

Україна постачає до Канади спецтехніку, яка використовується у засніжених зимових умовах, до країн ЄС відбувається постачання риболовецьких суден, запчастин до вагонів і локомотивів. Значна частина обладнання з України, в тому числі переробного сільськогосподарського, експортується по багатьох країнах. Автомобільні причепи з України постачаються до Кенії», – зазначає торговий представник України [16].

4. Мінеральні продукти, хімічна промисловість.

5. Деревообробна і легка промисловість.

Деревообробна промисловість є одним з лідерів зростання експорту до Європейського союзу. Найбільша позиція, яка зростає – це продукція меблевої галузі. Експорт товарів з України за січень-березень 2021 року становив 13,71 млрд.дол., що на 12,0% більше, ніж за аналогічний період 2020 року.

Імпорт товарів в Україну за вказаний період становив 15,02 млрд.дол., на 11,0% більше проти січня-березня 2020 року. Відповідно, сальдо зовнішньої торгівлі України було від'ємним і становило 1,3 млрд.дол. (за січень-березень 2020 року цей показник також був негативним і становив майже 1,3 млрд.дол.). Зовнішньоторговельні операції у I кварталі 2021 року проводились із партнерами із 208 країни світу.

Найбільше товарів за січень-березень 2021 року Україна експортувала до Китаю (на 1,94 млрд. дол.; на 56,7% більше, ніж за січень-березень 2020

року), Польщі (на 1,06 млрд. дол.; на 26,8% більше) та Туреччини (на 879,4 млн. дол.; на 31,0% більше) [2-3].

Більш за все у січні-березні 2021 року Україна продала на зовнішніх ринках чорних металів (на 2,66 млрд. дол.; на 29,4% більше, ніж за січень-березень 2020 року); зернових (на 2,16 млрд. дол.; на 17,6% менше); жирів та олій тваринного або рослинного походження (на 1,58 млрд. дол.; на 9,8% більше) [1].

Найбільше товарів за січень-березень 2021 року Україна імпортувала з Китаю (на 2,27 млрд. дол.; на 18,4% більше, ніж за аналогічний період 2020 року); Німеччини (на 1,27 млрд. дол.; на 13,3% менше) та Російської Федерації (на 1,16 млрд. дол.; на 3,5% менше).

Основними товарними позиціями українського імпорту за січень-березень 2021 року були: машини, обладнання та механізми (на 2,88 млрд. дол.; на 12,1% більше, ніж за січень-березень 2020 року), палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (на 2,57 млрд. дол.; на 7,1% більше), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (на 2,11 млрд. дол.; на 4,5% більше).

Оскома О. В.,

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

Драгун М. Д.

здобувач вищої освіти спеціальності

051 «Економіка»

*(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)*

ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ, ЯК ЦЕНТРАЛЬНІ ФУНКЦІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВА

Тривалість успішного функціонування будь-якої організації завжди залежала від ефективності рішень, що приймаються їх керівництвом. Ця важлива мета ставила організаційну структуру в положення контрольованого процесу. Саме тому широкого поширення набув контролінг як цілісна концепція економічного управління підприємством, направленою на виявлення всіх шансів і ризиків, пов'язаних із здобуттям прибутку в ринкових умовах. Знаходячись на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю і планування, контролінг займає особливе місце в управлінні підприємством: він зв'язує воедино всі функції управління,

інтегрує і координує їх причому не підміняє собою управління підприємством, а лише перекладає його на якісно новий рівень.

Планування в широкому значенні означає ухвалення на основі систематичної підготовки управлінських рішень, пов'язаних з майбутніми подіями. Головне значення планування полягає в підвищенні продуктивності і ефективності роботи підприємства за допомогою: цільової орієнтації і координації всіх подій на підприємстві; виявлення ризиків і зниження їх рівня; розукрупнення і тим самим спрощення процесів; підвищення гнучкості, пристосовності до змін.

Планування обумовлене аналізом і прогнозом, результати яких містять відповідні порівняння передбачуваних дій значущих для майбутнього альтернатив. У прагненні до виявлення кращих альтернатив, цілей і способів їх досягнення виявляється функція оптимізації.

Контроль є продовженням планування і супроводжує процес реалізації планів. Контроль припускає визначення і документування фактичних показників (результатів реалізації рішень) і порівняння їх з плановими показниками для визначення результатів діяльності. До контролю відноситься також порівняння показників очікуваного і фактичного виконання планів, перевірка допустимості початкових передумов і контроль методичної і змістовної узгодженості планового процесу. Контроль включає також комплекс заходів щодо аналізу вірогідних відхилень від запланованих показників. Порівняння і аналіз стимулюють нові процеси ухвалення рішення, які в свою чергу ініціюють проведення коректуючих заходів і забезпечують довгостроковий повчальний ефект. Головне значення контролю полягає в створенні гарантій виконання планів і в загальному підвищенні ефективності управлінського процесу. [1]

Планування і контроль є процесами обробки інформації керівниками, яким надає в цьому підтримку допоміжний управлінський персонал. Ці процеси здійснюються з використанням специфічних методів і інструментів. Входом для цих процесів служить інформація про зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства. Виходом, або результатом цих процесів, є планово-контрольна інформація, яка відбивається в планах і звітах.

Найважливішими вимогами, що пред'являються до системи планування і контролю, і одночасно її ознаками є наступні:

1. Цілеспрямованість.
2. Цілісність і повнота.
3. Структуризація планів за змістом, масштабом і тимчасовим параметром.
4. Цілеорієнтована інтеграція розділів плану (приватних планів).
5. Гнучкість, актуальність, ефективність.

Контроль відхилень рівня досягнення якісно сформульованих стратегічних або оперативних цілей, як правило, вимагає проведення спеціального аналізу, оскільки в більшості випадків дуже важко визначити "нормальні" відхилення.

До числа найважливіших задач оперативного контролінгу відносяться: контроль над виконанням бюджету підприємства, встановлення відхилень, аналіз причин, що викликали відхилення, розробку коректуючих заходів.

Відхилення планових і фактичних величин можуть виникати по всіх параметрах, визначених в бюджеті:

1. вартісні параметри - витрати, доходи з обороту, маржинальний прибуток, надходження, виплати, дебіторські і кредиторські заборгованості, капітал і т.п.;

2. параметри організаційної структури - місця виникнення витрат, продуктові і регіональні дивізіони, закупівельні, виробничі, збутові, проектні підрозділи і т.п.;

3. тимчасові параметри - дні, тижні, місяці, квартали, роки. [1]

Розрізняють наступні види відхилень: абсолютні відхилення, селективні відхилення, кумулятивне відхилення, розрахунок відхилення в тимчасовому розрізі.

Після виявлення відхилень настає черга аналізу їх причин, але цей аналіз не може і не має бути тотальним. Це недоцільно, оскільки процес аналізу може бути достатньо трудомістким і витрати на нього не завжди окупаються. Тому спочатку необхідно з'ясувати характер відхилення: чи є воно регулярним або одноразовими. У останньому випадку, якщо до того ж відхилення не перевищує якоїсь пологової величини, виконувати аналіз не слід. Аналізуються лише істотні відхилення. Критерії істотності кожна компанія встановлює самостійно.

Контролер спільно з менеджерами аналізує інформацію і інтерпретує результати цього аналізу. Завдання контролера - роз'яснити менеджерів економічний сенс результатів порівняння планових і фактичних величин і допомогти менеджерів розумітися на причинах відхилень, не нав'язуючи йому при цьому своє трактування цих причин і, тим більше, не пропонуючи готових рецептів. Необхідно дати менеджерів можливість самому знайти правильний вихід. Втручатися слід лише тоді, коли ставати очевидним, що менеджер не може вирішити проблему, або йде по неправильному шляху.

У будь-якому випадку, на етапі ухваленні рішень, що коректують, по усуненню відхилень кожен менеджер діє самостійно в межах визначеної йому компетенції. В разі відхилень, що перевищують його компетенцію, менеджер звертається до вищого менеджера.

Таким чином, контролінг як цілісна концепція економічного управління підприємством, направленою на виявлення всіх шансів і ризиків, пов'язаних із здобуттям прибутку в ринкових умовах. Знаходячись на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю і планування, контролінг займає особливе місце в управлінні підприємством: він зв'язує воедино всі функції управління, інтегрує і координує їх причому не підміняє собою управління підприємством, а лише перекладає його на якісно новий рівень.

Список використаних джерел

1. Петренко С.Н. Контролінг. К.: Ельга, Ніка-Центр, 2013. 328с.
2. Скоробогатова Н.Є. Особливості контролінгу в сучасних умовах господарювання. 2015. URL : ev.fmm.kpi.ua/article/view/45628
3. Шляхта О.М. SWOT-аналіз як інструмент стратегічного менеджменту підприємства. *Економічний простір*. 2012. № 68. С. 301-309.

Оскома О. В.,

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

Торопов М. О.

здобувач вищої освіти 2 курсу

спеціальності 051 «Економіка»

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

**ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПРОЦЕСІ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Почнемо з того, що нинішні компанії дуже часто застосовують у своїй діяльності різні інформаційні технології, що покликані виконувати різні завдання, починаючи від процесу управління компанією, і закінчуючи допомогою у вирішенні управлінських проблем.

Актуальність цієї теми проявляється в тому, що ефективний спосіб управління являє собою цінний ресурс діяльності підприємства, який знаходиться поруч із людськими, матеріальним та фінансовими ресурсами. Автоматизування робочого процесу являється найефективнішим спосіб підвищити його ефективності.

Швидкий розквіт глобального ринку цифрових технологій (далі по тексту - ІТ) значним чином впливає на розвиток світової економіки, розробка та впровадження нових інформаційних технологій оптимізує виробничі процеси, та дозволяє покращити якість діяльності підприємства.

Вартим уваги є те, що малий бізнес як найбільш динамічна складова суспільної економіки, сприймається як потужний інструмент ринкової економіки та форма економічної діяльності. Чим більш здатні та кваліфіковані люди стануть підприємцями, тим краще використовуватимуться ресурси суспільства та інтенсивніший економічний розвиток. Ефективний малий бізнес потребує використання сучасних технологій автоматизації. Раціональна автоматизація малого бізнесу потребує

успішної декомпозиції завдань, які потребують пріоритетної автоматизації [1, с.180].

Дедалі частіше проходить процес провадження різноманітних інформаційних систем на різних підприємствах, а також іноді значним чином автоматизуються процеси його управління. Мотивація таких заходів зовсім інша: вплив моди та прагнення «йти в ногу з конкуренцією», а найчастіше – це явне бажання керівництва компанії впровадити ефективну та сучасну систему управління, яка знижує трансакційні витрати, прискорює процес роботи підприємства та не потребує постійного контролю та відволікання від стратегічних завдань [2, с.23].

При впровадженні інформаційних систем у сучасних компаніях необхідно побудувати певний алгоритм, з допомогою якого можна покроково описати процес застосування. Інформаційні технології - важливий крок у отриманні конкурентної переваги, яка дозволяє вам:

1. швидко, ефективно та надійно отримувати, виставляти рахунки, зберігати та обробляти інформацію;
2. значно скоротити управлінський склад компанії, що займається збиранням, обліком, зберіганням та обробкою інформації;
3. надати керівництву та адміністративно-технічному персоналу компанії якісну інформацію на необхідних умовах;
4. своєчасно та якісно проводити аналіз та прогноз господарської діяльності компанії;
5. оперативно та ефективно приймати рішення з усіх питань корпоративного управління.

Звичайно, прогресивна комп'ютеризація значним чином покращує керованість соціального та економічного напрямків вдосконалення компанії, покращує якість та рівень управлінських рішень, ефективність інформаційних процесів та послуг, що, у свою чергу, призводить до покращення соціально-економічних, наукових, технічних, культурних та інших показників життя.

Отже, процес використання різноманітних методів та вдосконалення алгоритмів запровадження ІТ технологія дозволяє компанії підвищити якість та ефективність управління у соціальній та економічній сферах економіки, що було би неможливим без впровадження новітніх технологій управління підприємством.

У висновку варто сказати, що інформатизація підприємства за рахунок становлення єдиної взаємозалежної системи інформації та інструментів для вирішення проблем можна досягти повного аналітичного управління усіма відділами у компанії. Завдяки сучасним технологіям компанії можуть координувати виробництво та попит у режимі реального часу, визначати нові канали продажу та брокерських послуг, оптимізувати організаційну структуру, встановлювати виробничу структуру відповідно до закону, покращувати якість обслуговування та, таким чином, підвищувати ефективність.

Список використаних джерел

1. Байкарова О. Інформаційні технології – засіб оптимізації діяльності компаній. *Комп'ютерні інтегровані технології: освіта, наука, виробництво*. 2013. № 11. С. 177–182
2. Жигалькевич Ж.М. Інформаційні технології у корпоративному управлінні. Сучасні підходи до корпоративного управління: збірка тез VII Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю, 28 квітня 2016 р. Київ: Видавництво «Політехнік», 2016. 104 с.
3. Новаківський, І.І. Вплив ІТ-процесів на організаційну структуру компаній. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. 2014. № 425. С. 285-286.

Падалка А. В.,

студентка 3 курсу
спеціальність 051 Економіка

Науковий керівник: Діденко А. В.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВИХ ВИПЛАТ НА ІНВЕСТИЦІЇ У ТУРИЗМ

Туристична сфера для багатьох країн була головним джерелом доходів, світова пандемія значно вплинула на цю сферу, тому підприємства туристичної сфери потребують підтримки з боку держави та значних інвестицій для свого існування. Залучення інвестицій у розвиток ринку туристичних послуг є зараз є важливим напрямом державних програм розвитку, оскільки інвестування до індустрії туризму, її інфраструктури поряд з поживленням економічної активності дозволяє вирішувати соціальні проблеми регіону та підвищувати конкурентоспроможність туристичної сфери.

У дослідженні [1] зазначають, що найбільше іноземних інвестицій в сферу туризму зазвичай – це вкладення до інфраструктури розвитку готелів та курортно-котеджного будівництва, оскільки фізична інфраструктура допомагає повною мірою відчувати усю унікальність природних рекреаційних ресурсів. У роботі [2] зазначають про такі переваги просування туристичної

індустрії: туристична індустрія характеризується високим мультиплікативним впливом на економіку, має інтенсивні вплив на зайнятість, впливає на благополуччя в регіонах. В нинішніх умовах для підтримки туристичної галузі пропонують заходи щодо зміцнення туристичних кластерів та мереж, зменшення податкових ставок на додану вартість та енергетику, стимулювати використовувати альтернативні джерела енергії, підвищення доступності країни шляхом підтримки залізничних та повітряних перевезень.

Актуальним для вирішення цих питань є системний підхід, який інтегрує зусилля бізнесу, місцевих органів влади, уряду та профільних відомств. Податкове стимулювання розвитку туристичного сектору залежить від політики уряду: якщо є необхідність збільшення податкових надходжень, то податкові ставки збільшують, проте для розвитку туристичного сектору рекомендують податкові ставки знижувати та використовувати субсидії для аеропортів, інфраструктури автостоянок, створюють привабливі інвестиційні стимули як для місцевих, так й іноземних інвесторів [3]. На прийняття рішення щодо інвестицій впливає множина факторів, таких, як: прибутковість та перспективи галузі, державна податкова політика, прозорість грошових потоків. Управління всіма цими факторами дозволить посилити інвестиційну привабливість бізнесу та регіону та забезпечить вищі прибутки для туристичних організацій.

З метою аналізу проблем інвестування необхідне комплексне дослідження чинників з допомогою розробки моделей. Використання економетричних методів дозволяє одночасно застосовувати традиційні прийоми та поєднувати якісно-теоретичний аналіз з кількісно-математичним, виявляти існування взаємозв'язку факторів та розмір впливу цих факторів на обсяг інвестування. Для підвищення інвестиційної привабливості важливо визначити всі невідомі чинники та цілеспрямований вплив на ці чинники з метою коригування є найважливішим елементом розробки стратегічних планів розвитку регіонів. Економіко-математичні методи надають широкі можливості для дослідження сили зв'язку та виявлення закономірностей та емпіричного спостереження за складними соціально-економічними явищами та отримання прогнозних значень для попередження негативних проявів. У туристичній діяльності за допомогою методів кореляційно-регресійного аналізу можливе виявлення зв'язку між факторами та сили цього зв'язку. Найважливішим етапом побудови такої моделі є вибір форми зв'язку, що характеризує залежність прогнозованого показника від сукупності факторів, які впливають на цей показник. Побудова моделей дозволяє визначити межі регулювання туристичної галузі, оцінювати та управляти діяльністю туроператорів, формувати програми регіонального розвитку для послідовного підвищення конкурентоспроможності туристичної сфери.

Список використаних джерел

1. Jayaraman T.K., Hong Chen, Markand Bhatt. Contribution of Foreign Direct Investment to Tourism Sector in Fiji. *An Empirical Study*, 2014. P. 1-8. URL : http://tkjayaraman.com/docs/2014/working_papers/Contribution%20of%20Foreign%20Direct%20Investment%20to%20Tourism%20Sector%20in%20Fiji_FN%20_WP-01-2014.pdf (дата звернення 10.12.2020)
2. Tiainen Petri. Driving factors of tourism investment decisions and Lapland's attractiveness in tourism investments, 2013. 101 p. URL : https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/67373/Tiainen_Petri.pdf?sequence=1 (дата звернення 10.12.2020)
3. Діденко А. В. Система оподаткування туристичного бізнесу в Україні. *Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки*. 2010 № 1.

Панченко В. Г.

доктор економічних наук,
(керуючий партнер KSP STRATEGIES,
м. Дніпро)

ПИТАННЯ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО НАЦІОНАЛІЗМУ

Економічний націоналізм невинувато тривалий час залишався поза дослідницьким ракурсом науковців, помилково асоціюючись лише з адаптацією протекціоністської політики або, ще радикальніше – з політикою, спрямованою на закриття економіки і рухом в бік побудови її автаркічної моделі. Дослідження теоретико-методологічних засад економічного націоналізму дозволить вибудувати таку його аналітичну концепцію, яка виправдає актуальність його застосування через визначення його новітніх атрибутивних ознак і в такий спосіб стане приводом до його ренесансу в контексті політики неопротекціонізму.

Водночас, намагаючись осучаснити «економічний націоналізм», ми наражаємось на небезпеку нехтування націоналістичним змістом ідеології. Більше того, описуючи відповідну йому економічну політику та екстраполюючи її на XXI століття, ми припускаємо допустимість розгляду ліберальної її версії в контексті націоналістичної парадигми. Такий підхід, на перший погляд, може видатись контроверсійним. Водночас в історії економічної думки є чимало прикладів, які наочно доводять, що економічні націоналісти, які підпадали під це визначення згідно з літвінською інтерпретацією, часто-густо сповідували альтернативні йому переконання. Зокрема, непохитна позиція Ф. Ліста щодо захисту нових галузей промисловості є лише одним із щонайменше чотирьох окремих стовпів економічних націоналістичних рекомендацій XIX – початку XX століть. Два

інших – особливості адаптації макроекономічної політики та реалізації автаркічно орієнтованої моделі економіки – наражаються на відверті дискусії на ліберальному тлі глобалізації, в той час як четвертий стовп – економічного патріотизму як ліберальної версії економічного націоналізму – фактично врівноважив ліберальну риторику вільної торгівлі та державного втручання.

Сьогодні критики економічного націоналізму стверджують, що, мовляв, він є застарілою ідеологією в епоху глобалізації і тріумфу ліберальної економічної політики. Але це твердження, як правило, передбачає, що ідеологія «старої версії» економічного націоналізму не вписується повною мірою в неоліберальну політику через невизнання нею чотирьох свобод руху товарів, послуг, робочої сили та знань, намагаючись затиснути їх у національні кордони країн. Такий підхід вкотре підтверджує, що «нова версія» економічного націоналізму вимушена вийти за межі його націоналістичного змісту в міру того, як держава розчиняється в глобальних, регіональних й транснаціональних проектах.

Отже, протягом більшої частини ХХ століття було зроблено кілька спроб розробити детальний науковий аналіз концепції економічного націоналізму. Попри широке наукове використання цього терміна в економічній науці в міжвоєнні роки ХХ століття, його уніфіковане загальноживане визначення було важко виокремити. Цей термін зазвичай використовувався ліберальними економістами для опису політики, якої б вони не хотіли. Як стверджував Я. Кофман, політика економічного націоналізму є тією політикою, що не вписується в ліберальне визначення розвитку економіки і, як правило, асоціюється з доктринами. Крім того, Дж. Ходсон, автор монографії на тему націоналізму, що вийшла у 1933 році, зазначив, що в кращому випадку економічний націоналізм є невизначеним терміном, використовуваним його противниками в більшій мірі, ніж його прихильниками.

Лістівська інтерпретація економічного націоналізму лягла в основу трактування останнього у ХХ столітті і часто використовувалась як вихідний пункт теоретизування. Водночас підходи ліберально налаштованих економістів і державних функціонерів, які визначали економічний націоналізм з точки зору його конкретних неліберальних рекомендацій з питань політики, не перетинались із підходом Ліста. При описі ядра його ідеології Ф. Ліст підкреслював свою націоналістичну онтологію, а не зосереджувався на розгляді ефектів конкретних захисних заходів. Так, дослідники творчості Ф. Ліста відзначали вкрай апроксиматичну реалістичність відстоюваної ним ідеології, адже лістівська націоналістична мета служила інтересам нації як колективної спільноти. На доповнення до зміцнення влади і багатства національної спільноти він сподівався, що індустріалізація за допомогою запровадження захисних мит для стимулювання розвитку нових галузей сприятиме розвитку національної культури шляхом зміцнення усвідомлення тією чи іншою країною своєї національної слави і величі.

З його акцентом на націоналізмі та національній ідентичності, лістівське бачення змісту економічного націоналізму наштовхнулося на певний супротив вчених початку ХХ ст. Полемічне використання терміна «економічний націоналізм» в міжвоєнний період, який часто використовувався у немовби антонімічній ліберальній політиці, помилково спрямовувало увагу від глибинної онтології Ф. Ліста до поверхневого аналізу його неліберальних рекомендацій.

У науковій літературі термін «економічний націоналізм» почав популяризуватися після початку 1970-х років вченими-міжнародниками, які працювали на ниві міжнародної політичної економії. В їхній інтерпретації це поняття використовувалось для опису економічного варіанта ідеології реалізму, який здобув чільне місце в повоєнний період. У своїй важливій роботі з політекономії міжнародних відносин Р. Гілпін, наприклад, описує економічний націоналізм таким чином: «Його центральна ідея полягає в тому, що економічна діяльність має підпорядковуватися цілям державного устрою та інтересів держави». Крім того, в своїй пізнішій книзі про «глобальну політичну економію» Р. Гілпін стверджує, що аналітичне ядро економічного націоналізму є таким самим як і в «державно-орієнтованому реалізмі». Економічний націоналізм визнає анархічний характер міжнародних відносин та національних інтересів, а також важливість сили в міждержавних відносинах. Отже, Р. Гілпін зобразив економічний націоналізм як такий, що черпав коріння в меркантильних доктринах XVII і XVIII століття.

Водночас слід застерегти: попри те, що в гілпінівській інтерпретації термін «економічний націоналізм» не є достатньо структурованим, він передає ідейні засади цього поняття в більшій мірі, ніж спроби багатьох ліберальних економістів визначити його засадничі орієнтири. Втім вразливим місцем наведених визначень економічного націоналізму, хоч би як дивно це не виглядало, є відсутність «націоналізму» як такого. Дослідників неправильно прирівнювали економічний націоналізм до меркантилізму з його державницькою ідеологією, яка дуже відрізнялася від більшості сучасних націоналістичних ідей, впроваджених в ХІХ столітті.

Хоча економічний націоналізм існує стільки, скільки існують національні держави, ми спостерігаємо появу нових його ознак у процесі трансформації державного суверенітету, що супроводжується ерозією держави та її інститутів. Сьогоднішній економічний патріотизм додає свої інструменти до реконфігурації глобального управління і взаємозалежності ринків, потреба в якій виникла внаслідок кризи тридцятирічної масштабної економічної лібералізації кінця ХХ століття.

Список використаних джерел:

1. Clift B., Woll C. Economic patriotism: reinventing control over open markets. *Journal of European Public Policy*. 2012. Vol. 19 (3). P. 307-323.

2. Панченко В. Г. Глобальні виміри неопротекціонізму: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2018. 618 с.

3. Панченко В.Г., Резнікова Н.В. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму. *Економіка і держава*. 2017. №8. С. 4-8.

4. Reznikova N., Bulatova O., Panchenko V. The policy of economic nationalism: from origins to new variations of economic patriotism. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4 (4). P. 51-59.

Папко А. В.,

здобувач вищої освіти 2 курсу
факультету підготовки фахівців для
підрозділів превентивної діяльності н.г.
ПД-037

Науковий керівник: Пожидаєв М. Ю.
старший викладач кафедри спеціальної
фізичної підготовки, майстер спорту
СРСР з волейболу,
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

За своєю сутністю глобалізація світової економіки є новим, вищим щаблем інтернаціоналізації світового господарського життя. Процес глобалізації розпочався у 60-х роках на хвилі бурхливого розвитку НТР. Наприкінці 90-х він вступив у свою зрілу стадію. Для неї характерні значне зростання та лібералізація транскордонних переміщень товарів, послуг та капіталу, інтенсивний обмін інформацією та технологіями. Відбувається своєрідне "прання національних кордонів", світова економіка поступово набуває загальної основи. Її компонентами є транснаціональне виробництво, глобальна фінансова система, побудована на узгоджених правилах, система міжнародної торгівлі, що формується єдиний інформаційний простір.

Основними рисами глобалізації світової економіки можна вважати такі:

- поглиблення міжнародного поділу праці з його переходом від загального (міжгалузевого) до специфічного (внутрішньогалузевого) та одиничного (технологічного).

– перевищення темпів зростання міжнародного товарообігу над темпами зростання обсягу світового виробництва. Зростаюча лібералізація

міжнародної торгівлі, що виявляється у відкритті національних ринків товарів та послуг шляхом поступового зняття торгових обмежень та бар'єрів, а також у протидії протекціоністським заходам у міжнародній торгівлі.

За минулі 50 років обсяг світової торгівлі збільшувався в середньому на 6% на рік, що більш ніж удвічі перевищувало темпи зростання світового виробництва. У сферу міжнародного товарообігу сьогодні потрапляє близько 1/5 всіх товарів та послуг щорічно, причому цей перелік постійно розширюється.

- Випереджальний зростання руху капіталу по відношенню до руху товарів, утворення світового фінансового ринку [1].

Протягом 90-х бурхливо розвивалися міжнародні операції з цінними паперами, короткостроковими капіталами, похідними фінансовими інструментами, обсяг яких у багато разів перевищує розміри світового валового продукту. Гроші, задумані як забезпечення товарообміну, дедалі більше самі стають об'єктом купівлі-продажу, і вартісний показник світової торгівлі товарами сьогодні становить лише 5% від обсягу світової торгівлі валютами.

- інформаційно-технологічна революція. Переворот у засобах телекомунікацій з урахуванням електроніки, кібернетики, супутникових систем зв'язи. Поява всесвітньої мережі комп'ютерного зв'язку Інтернет.

Глобалізація полегшує господарську взаємодію між державами, стимулює економічне зростання, сприяє прискоренню та збільшенню масштабів обміну передовими досягненнями людства в економічній, науково-технічній та інтелектуальній сферах, що, безумовно, сприяє прогресу всіх країн світу.

Разом з тим, глобалізація загрожує і рядом серйозних негативних наслідків, проблем та ризиків, до головних з яких можна віднести:

- зростаюча відкритість процесів відтворення окремих країн негативним зовнішнім впливам. Швидке поширення локальних економічних збоїв на інші регіони світу, підтвердження чого є азіатська і латиноамериканська фінансові кризи 1997-1998 рр., що переросли у світову фінансову кризу.

- дестабілізуючий вплив на світову економіку та фінанси транскордонних переливів короткострокових капіталів, дій міжнародних фінансових спекулянтів.

- Труднощі у пристосуванні до глобалізації для країн і країн з перехідною економікою через відсутність у них необхідних коштів, непідготовленість національних економічних, адміністративних та правових систем. Ці держави часом змушені на шкоду собі приймати "правила гри" сильніших учасників світогосподарського обміну.

- зростаючий розрив у рівні добробуту та ступеня залучення до процесів глобалізації між багатими та бідними країнами. Ризик витіснення найбідніших країн на узбіччя світового господарства.

- Небезпека нав'язування глобалізації на основі американоцентристських та євроцентристських моделей, без належного врахування національної специфіки та конкретних умов економічного розвитку різних країн.

- витіснення зі сфери зайнятості працівників, менш пристосованих до прогресу техніки та змін в умовах праці, зростання безробіття, особливо в країнах, що розвиваються.

- переростання організованої злочинності з національної у міжнародну.

Зі зростанням усвідомлення у світі складнощів глобалізації пов'язане висування останнім часом на великих міжнародних форумах ідеї "глобалізації з людським обличчям" [2].

Список використаних джерел:

1. Глобалізація як феномен сучасності URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2009/09/2/205852/>

2. Войтович Р.В. Вплив глобалізації на розвиток сучасного суспільства URL: <http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2013/06/blog-post.html>

Перцович Т. О.

старший викладач кафедри управління та адміністрування
(Університет Короля Данила, м. Івано-Франківськ)

МЕНЕДЖМЕНТ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В останні роки велика кількість гуру з менеджменту робили спроби систематизувати основні складові в успішну одну модель ведення торговельної діяльності. Однак, сучасне ХХІ століття характеризується величезною динамікою та постійними змінами. Історія розвитку менеджменту демонструє справжній успіх тим торговим структурам, які здатні «вийти за межі», бути гнучкими та креативними. Перемога за тими, хто впроваджує інновації і швидко реагує на зміни. Проте працювати, досягати успіху й перемагати хоче кожен. І саме такий бізнес становить основну масу грошового і товарного обороту в світі.

Менеджмент сучасної торговельної організації являє собою складний механізм, реалізація якого вимагає від керівника наявності глибоких професійних знань і практичного досвіду. Його не можна звести до забезпечення торгово-технологічних процесів, пов'язаних тільки з закупівлею і продажем товарів. Джерелом прибутку поступово стає професіоналізм управління в області придбання стійких конкурентних переваг за рахунок

підвищення адаптаційних можливостей організації, завоювання активної позиції в області формування і задоволення попиту населення на товари і послуги [1].

Отже, для багатьох торговельних компаній новим підходом у менеджменті є психологія продажу, формування корпоративної культури, стратегії організації. Розробити стратегію з орієнтацією на клієнтів та партнерів недостатньо. Необхідно сформувати власну корпоративну культуру, що базуватиметься на певних цінностях. Так, чітко сфокусована стратегія та зрозуміла покупцям концепція цінностей і є першим кроком до успіху компанії. Слід пам'ятати про постійне оновлення та впровадження інновацій. Саме так, можна завоювати прихильність споживача, які відповідають його очікуванням. Збільшення продуктивності та позбавлення від зайвих витрат можна досягти завдяки принципам мерчандайзингу, мотиваційним факторам та встановленим цінностям корпоративної культури.

Маркетингові дослідження дали можливість зробити багато висновків менеджерам торговельних підприємств, а саме:

- основним фактором, що дає змогу перевести відвідувача в категорію покупця, є час, проведений покупцем у магазині. Тому, важлива атмосфера перебування та високий рівень культури обслуговування;

- вірне проектування торгового залу за принципами мерчандайзингу – дуже важливий показник успішної маркетингової кампанії;

- заходячи до магазину, покупець повертає праворуч. Найпопулярніший товар необхідно розміщувати перед очима, а той, який ви хочете зробити популярним, повинен лежати справа;

- можливість не квапити покупця і дати йому присісти, збільшує шанс здійснення покупки;

- реклама, акції, знижки та сезонні розпродажі – залишаються найкращими помічниками маркетингових комунікацій зі споживачем;

- незапланована покупка є результатом дотику, звуку, запаху та опробування продукції в магазині. Застосовуйте дегустації, столики для зразків та примірочні.

- будь-який контакт з представником магазину збільшує ймовірність покупки;

- вигідна угода між продавцем та покупцем: «чотири пари за 100 гривень» звучить привабливіше, ніж 25 гривень за одну пару.

Раніше покупець міг обрати товар і користуватися ним усе життя. Сьогодні покупці стали менш лояльні до бренду, сила торгових марок слабшає, конкуренція зростає. Це означає, що рішення про купівлю покупець частіше приймає прямо в магазині. Успіх або провал товару залежить від враження або від інформації, яку отримав покупець. Вивіски, організація полиць і те, як виставлений товар, вдала реклама — усе це впливає на рішення про купівлю.

Також, свої корективи вніс Covid-19. Український споживач постійно онлайн. Стрімкий розвиток мобільного інтернету та зростання діджиталізації,

одночасно, вивів українського споживача і економіку в лідери інтернет-користувачів. Сьогодні близько 73% українців у віці 18-55 років є інтернет-користувачами. 10,9 годин на добу споживач контактує з медіа, 70% випадків становлять контакт онлайн [2, с.71]. Так, люди спробували онлайн, який є дуже зручним. І коли, фізичні магазини були зачинені під час локдауну, замість шукати товар в пошукових сайтах, вони просто замовляли його через інтернет-магазини онлайнної мережі. Практика показала, що це економить не тільки їхній час, але й витрати враз зменшилися, бо ціни інтернет-магазинів набагато менші, ніж у стаціонарній торговій мережі. Успішними стали ті підприємці, які переформатували свою торгівлю в онлайн режим. І знову велику роль зіграла швидка реакція та адаптація до змін зовнішнього середовища.

Отже, можемо зробити висновок, важливою характеристикою менеджменту в сфері торгівлі є його мобільність, здатність забезпечити необхідне товарну пропозицію в потрібному місці і в потрібний час. Технологія менеджменту продажів включає елементи управління, що враховують психологію купівельної поведінки, сприйняття і формування його ставлення до пропонованого товару, формам і методам обслуговування, сукупність яких визначає лояльність споживчого ринку до результатів діяльності організації торгівлі. У торгівлі купівельний рейтинг багато в чому формується під впливом емоційного сприйняття комплексу зовнішніх характеристик підприємства. Фактором продуктивності торгового підприємства стає управління поведінкою покупців в магазині. Якщо ж говорити про онлайн продажі – то це економія часу і фінансів.

Список використаних джерел:

1. Менеджмент торгівлі. Підприємництво і менеджмент. Веб сайт <http://um.co.ua/1/1-6/1-67635.html>
2. Електронна комерція та онлайн-продажі. веб-сайт. URL: https://www/legalaid.gov/ua_label/312852

Половинко Д. О.,

здобувач вищої освіти гр. Б-ЕК-041
спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: Остапенко Т. М.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

КОНЦЕПЦІЇ ЩОДО ЗМІСТУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Таким чином, сучасні дослідники економічної науки, як правило, розвивають теорії прибутку економістів XIX-XX ст., пристосовуючи їх до нових умов. Серед них можна виділити чотири основні концепції:

1. Теорія “продуктивності капіталу” має досить широке розповсюдження в сучасних умовах. Проте якихось суттєвих змін проти 19 ст. в неї не внесено. Вона лише доповнилася новими факторами виробництва: технічним прогресом, наукою і державою [1].

Так американський економіст Ф. Найт вважає, що прибуток – це тимчасовий дохід, який отримується завдяки складним непередбаченим технічним нововведенням.

2. Відповідно до “психологічних теорій” прибуток начебто створюється дією психологічних факторів або часом, який сам по собі породжує прибуток. Так, на думку П. Самуельсона, прибуток значною мірою зумовлений ризиком і невпевненістю підприємців у майбутніх доходах. Він вважає, що підприємці, які поміщають свої капітали у виробництво нових товарів, розробку природних ресурсів або ті, які відкривають нові ринки збуту товарів, не впевнені в прибутковому прикладанні капіталу, а тому повинні отримувати прибуток як компенсацію за ризик і невпевненість у майбутніх прибутках.

3. Багато сучасних економістів трактують прибуток як трудовий дохід, тобто різновид заробітної плати.

Так, англійський економіст Р. Харрод пише, що прибуток люди заробляють службою, особистою старанністю, інтелектуальною діяльністю, мужністю. Таку ж точку зору поділяє й американський економіст Е. Сайке, який стверджує, що дохід підприємця повністю відповідає його праці, тій послугі, яку він надає суспільству, керуючи підприємством.

4. Теорії прибутку як “монопольного доходу”. Найбільш відомими сучасними представниками цих теорій є вже згадуваний П. Самуельсон, Е. Чемберлін (американський економіст) та ін. Зокрема, Е. Чемберлін у своїй “Теорії монополістичної конкуренції” ототожнює монополію взагалі з

монополією інноваційною, і на цій підставі монополійний прибуток ототожнюється з будь-яким додатковим доходом, що отримується в результаті застосування науково-технічних досягнень.

На цій підставі навіть простий товаровиробник або дрібний підприємець проголошуються монополістами, якщо вони виступають на ринку з новими для покупця товарами.

Розглянувши основні альтернативні теорії прибутку, систематизуємо його трактування економічними дослідниками різних шкіл у табл. 1.

Таблиця 1

Систематизація поняття “прибуток” у ретроспективі та на сучасному етапі розвитку економічних відносин

Економічна школа	Представник	Визначення прибутку
1	2	3
Меркантилісти	Т. Мен	Користь купця від зовнішньої торгівлі
Фізіократи	Ф. Кене, У.Петі	Певна користь господаря від землеробства
Класики політекономії	А.Сміт	Вирахування із продукту праці найманого робітника
	Д. Рікардо	Величина, що залежить від заробітної плати; якщо заробітна плата знижується прибуток підвищується
Представники прагматичної політекономії	Ж.Б. Сей	Винагорода за «продуктивну послугу», так само, як заробітна плата - винагородою за працю
Марксизм	К. Маркс	Перетворена форма додаткової вартості.
Сучасні західні економісти	Ф.Найт	Тимчасовий доход, який отримується завдяки складним непередбаченим технічним нововведенням
	Е. Чемберлін	Доход, що отримується в результаті застосування науково-технічних досягнень
Вітчизняні економісти сучасної думки	Г. Башнянін	Мета виробництва, що зумовлено іманентно притаманною капіталу тенденцією до самозростання
	А. Чухно	Надлишок над витратами виробництва
	Бланк	Втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал
	С. Мочерний	Різницею між ціною продажу товару і витратами капіталу на виробництво
	Д. Моляков	Грошове втілення частини вартості додаткового продукту
	А. Поддеогін	Частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу
	С. Покропивний	Частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства

Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарського суб'єкта, робітників і

власників підприємства. Вирішення цього завдання перш за все пов'язане з пропорціями в розділі та використанні прибутку.

Список використаних джерел:

1. Костецький В.В. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2010. №4 (29). С. 135-145.

Попов І. І.,

доцент кафедри піротехнічної та спеціальної підготовки факультету цивільного захисту,
кандидат технічних наук

Толкунов І. О.

начальник кафедри піротехнічної та спеціальної підготовки факультету цивільного захисту,
кандидат технічних наук, доцент,
(Національний університет цивільного захисту України, м. Харків)

**ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ТЕПЛООБМІННОГО ОБЛАДНАННЯ**

В системах тепlopостачання різного призначення при використанні трубчастого теплообмінного обладнання його поверхні в процесі експлуатації забруднюються різними видами шкідливих відкладень, які утворюють на них шар накипу. Це призводить до негативних наслідків, зокрема, зниженню теплової продуктивності, підвищенню гідравлічного опору та до втрати палива і потужності теплообмінного обладнання в цілому. Для нормальної та ефективної роботи водогрійного обладнання потрібно періодично чистити його теплообмінні поверхні. Тому захист від накипу та його видалення являються важливими питаннями, що пов'язані з експлуатацією котельних установок та іншого теплотехнічного обладнання.

У теперішній час широке застосування отримують методи очищення труб без використання додаткових хімічних засобів, зокрема, ультразвуковий метод [1]. Технологія ультразвукового очищення визначається високою якістю очищення та гарантованим не ушкодженням поверхні труб. Цей метод не потребує великих капітальних витрат, не призводить до забруднення навколишнього середовища, має низькі енергоємність та трудомісткість,

можливість автоматизації і використання менш концентрованих миючих розчинів тощо. Відомі ультразвукові способи очищення поверхонь виробів, коли випромінювачі ультразвукових коливань розміщуються разом із забрудненими виробами безпосередньо в миючій рідині, де вони створюють досить потужне ультразвукове поле. Недоліком цих способів є зниження ефективності очищення із збільшення відстані від випромінювача. При цьому очищення довгомірних трубчастих теплообмінників, особливо їх внутрішньої поверхні, являється досить складною технічною задачею. Так, ультразвукове очищення застосовується в основному для очищення зовнішньої поверхні труб. Внутрішня поверхня труб ультразвуковими коливаннями, що надходять у рідину зовні, наприклад, у звуковій ванні, практично не очищується або очищується недосить добре. Це пов'язано з тим, що середовище всередині та зовні труби розділено її стінкою, яка при товщині більше 1-2 мм уявляє собою акустичний екран, що перешкоджає потраплянню ультразвукових коливань всередину труби. В цьому випадку за рахунок дифракційних ефектів очищується лише незначна частина внутрішньої поверхні труби біля її кінця, а це не більше 1-1,5 довжини акустичної хвилі в рідині. Наприклад, для частоти 20 кГц ця відстань складає 7-10 см.

Метою роботи є підвищення ефективності способу ультразвукового очищення внутрішньої поверхні трубчастого теплообмінного обладнання гарячого водопостачання та опалення з прямими і U-подібними трубами шляхом розширення зони очищення та реалізації можливості здійснення очищення без відключення та розбирання обладнання на час очищення, без зливів теплоносія (води), без використання додаткових миючих засобів та з попередженням утворення в трубах нових шкідливих відкладень (накипу) і підвищенням екологічності процесу очищення, з одночасним зниженням вартості його реалізації.

Для досягнення поставленої мети пропонується спосіб ультразвукового очищення внутрішньої поверхні трубчастих теплообмінників, при якому випромінювач ультразвукових коливань розміщують із зазором відносно стінок труби теплообмінника та перемішують його вздовж осі труби, випромінювач ультразвукових коливань виконаний у вигляді послідовно встановлених у теплообміннику на відстані дві довжини хвилі випромінювання, що застосовується, один від одного принаймні двох ультразвукових п'єзокерамічних перетворювачів з можливістю руху під впливом потоку теплоносія у теплообміннику, при цьому ультразвукові п'єзокерамічні перетворювачі встановлені у дископодібних герметичних корпусах, що послідовно з'єднані між собою гнучким високочастотним кабелем, який використовується для електроживлення ультразвукових п'єзокерамічних перетворювачів і кріпиться в двох діаметрально протилежних точках кожного корпусу [2].

На рис. 1 схематично зображене розміщення випромінювача ультразвукових коливань в трубчастому теплообміннику.

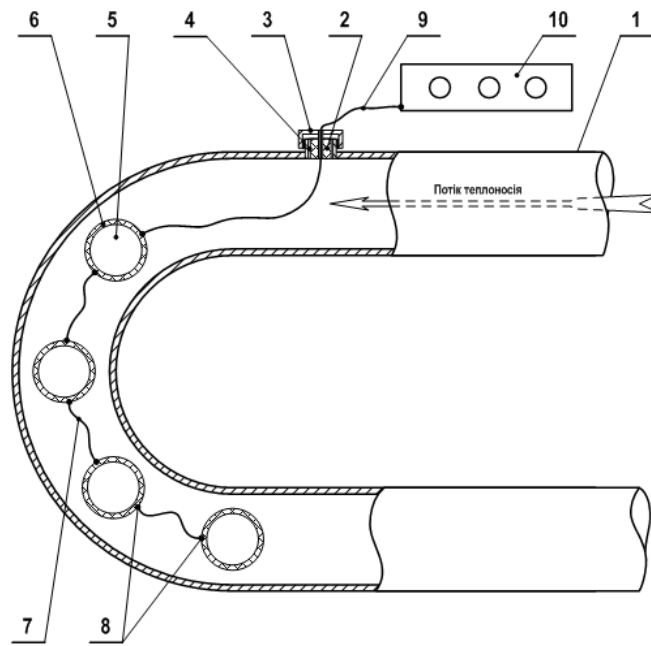


Рис. 1 – Схема розміщення випромінювача ультразвукових коливань в трубчастому теплообміннику: 1 – труба теплообмінника; 2 – сальник; 3 – заглушка; 4 – отвір; 5 – ультразвукові п'єзокерамічні перетворювачі; 6 – дископодібні герметичні корпуси п'єзокерамічних перетворювачів; 7 – гнучкий високочастотний кабель; 8 – точки кріплення кабелю на корпусах п'єзокерамічних перетворювачів; 9 – з'єднувальний високочастотний кабель; 10 – генератор ультразвукової частоти

Труба 1 теплообмінника має закритий сальником 2 та заглушкою 3 отвір 4 для введення всередину труби 1 ультразвукових п'єзокерамічних перетворювачів 5, які встановлені в плоских дископодібних герметичних корпусах 6. Корпуси 6 з'єднані між собою відрізками 7 гнучкого високочастотного кабелю, які кріпляться у двох діаметрально протилежних точках 8 на кожному корпусі 6. Високочастотний кабель 9 з'єднує генератор 10 ультразвукової частоти з ультразвуковими п'єзокерамічними перетворювачами 5.

Після включення генератора 10 його електрична енергія перетворюється ультразвуковими п'єзокерамічними перетворювачами 5 у механічні ультразвукові коливання, які впливають на внутрішню поверхню труб теплообмінника та рідину теплоносія (воду). Ці коливання створюють знакозмінні механічні зусилля на внутрішній поверхні труби 1, під впливом яких міцність зв'язків всередині накипу, а також між накипом та металом порушується, і утворюються мікротріщини. Вода під дією капілярних сил проникає крізь них до поверхні нагрівання, де вона випаровується, що викликає спучування, відшаровування та видалення накипу. Газові бульбашки у воді також потрапляють у мікротріщини між накипом та металом і починають коливатися з ультразвуковою частотою, що послаблює зчеплення накипу з металом.

Таким чином, ультразвукові коливання впливають на шар накипу та сприяють відшаруванню його з теплообмінної поверхні з подальшим видаленням під час профілактичного обслуговування. Одночасно з цим при дії ультразвуку на товщу теплоносія (воду) відбувається дроблення кристалів солі, які утворюються у воді. Це суттєво зменшує швидкість утворення осадових відкладень і попереджує утворення накипу, що дозволяє збільшити термін експлуатації теплотехнічного обладнання у декілька разів.

Використання запропонованого способу ультразвукового очищення внутрішньої поверхні трубчастих теплообмінників дозволяє позбавитися від дорогого та трудомісткого процесу видалення накипу з внутрішніх поверхонь трубчастих теплообмінників та екологічних проблем, що з цим пов'язані, а саме, забруднення оточуючого середовища зливом шкідливих стічних вод. При цьому вартість обробки 1 м³ теплоносія (води) цим способом, як показують орієнтовані розрахунки, у 200-250 разів дешевше вартості хімічної обробки. Крім того, безперервна робота випромінювачів ультразвукових коливань сприяє експлуатації водогрійного обладнання у режимі, що забезпечує оптимальний коефіцієнт його корисної дії і, як наслідок, значну економію палива та фінансових витрат. Вплив ультразвуку на поверхні нагріву знижує корозію метала, що, в свою чергу, підвищує термін експлуатації теплотехнічного обладнання та зменшує вірогідність можливих аварій та обумовлює економічну доцільність його використання.

Список використаних джерел:

1. Патент на корисну модель №131463 UA, МПК (2006.01) B08 B3/12. Спосіб ультразвукового кавітаційного очищення поверхонь. Луговський О.Ф., Омелич М.Ф., Мовчанюк А.В., Фоміч В.П., Луговська К.О., Ляшок А.В., Гришко І.А.; заявник та патентовласник ТОВ «Політеко ЕДЖ». № а201512188, заявл. 09.12.2015; опубл. 10.11.2017, Бюл. №21.
2. Патент на корисну модель №138534 UA, МПК B08B 3/12 (2006.01), B08B 9/057 (2006.01). Спосіб ультразвукового очищення внутрішніх поверхонь трубчастих теплообмінників. Добродецький Є.Л., Добродецький А.Л., Толкунов І.О., Попов І.І.; заявник та патентовласник: Національний університет цивільного захисту України. № u201906465; заяв. 10.06.2019; опубл. 25.11.2019, Бюл. №22.

Причина В. Р.,

здобувач вищої освіти,

спеціальність 073 Менежмент

Науковий керівник: Кубецька О. М.

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

ТЕОРІЇ ТА КОНЦЕПЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Соціально-економічний розвиток України базується на докорінних позитивних змінах, які відбуваються у регіонах. Процеси та явища регіонального розвитку регулюються за допомогою науково обґрунтованих механізмів у межах державної регіональної політики. Внаслідок об'єктивних проблем, які постають на шляху гармонійного регіонального прогресу, теоретичні та методологічні засади державної регіональної політики потребують перегляду відповідно сучасним тенденціям.

Теоретичним і прикладним аспектам вирішення багатогранних проблем щодо формування механізмів ефективного регіонального розвитку в Україні присвячено праці О. Амоші, О. Алімова, С. Білої [3], В. Бондаренка, М. Бутка, В. Василенка, В. Геєця, З. Герасимчук, С. Гриценка, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, В. Дубницького, В. Захарченка, В. Керецмана, В. Медвідь, М. Пашкевич [4,6,7], Т. Пепи, Д. Стеценка, В. Удовиченка, М. Фащевського, Л. Чернюк та ін.

Таким чином, постійні зміни у регіональних процесах, явищах та зв'язках між ними обумовлюють необхідність удосконалення системи існуючих поглядів на регіональний розвиток, які складають теоретичну основу державної регіональної політики. Перегляду також потребують принципи та методи регулювання регіональних процесів, що формує методологічну основу реалізації мети регіональної політики, яка полягає у забезпеченні сталого розвитку територій.

Тривалий кризовий період в Україні та проголошений європейський інтеграційний вектор об'єктивно вимагають реалізації науково обґрунтованої цілісної державної політики, спрямованої на відновлення економічного зростання і виходу економіки на рівень світової конкурентоспроможності. Регіональний аспект стратегії економічного зростання має виключну роль для України. Сьогодні необхідна реалізація власної науково-обґрунтованої та виваженої регіональної політики, гармонізація принципів взаємодії центру із регіонами з метою забезпечення оптимального поєднання загальнодержавних та регіональних інтересів. За рівнями економічного, технологічного,

соціального розвитку регіони України значно диференційовані і проблема нівелювання цих диспропорцій залишається актуальною.

Гармонійний розвиток України як суверенної держави, яка іде до побудови конкурентоспроможної економіки, неможливий без ефективного розвитку кожного її регіону, які мають свій економічний потенціал і власну основу для економічного зростання.

Дослідження теоретичних підходів до встановлення сутності регіону, державної регіональної політики та регіонального розвитку, виявили розбіжності у наукових поглядах щодо змісту цих понять та дозволили обґрунтувати, що державна регіональна політика повинна враховувати: а) територіальний та проблемний підходи до визначення регіону, що обумовить гнучкість та комплексність механізмів регулювання економіки, дозволить оптимізувати витрати на вирішення соціально-економічних проблем у різних регіонах; б) принцип оптимальної замість тотальної конвергенції регіонів, який виходить з гіпотези про перманентність територіальної диференціації як економічного явища, що дозволить суттєво скорегувати оперативні цілі державного регулювання розвитку регіонів; в) конструктивний підхід до визначення об'єкту державної регіональної політики, який, на відміну від існуючих, передбачає конструкцію таких окремих частин об'єкту, як територія регіону, діяльність суб'єктів регіональної економіки, соціум, зв'язки між центром та регіоном, регіональна економіка в цілому та інші, що дозволить систематизувати та гармонізувати регулюючі механізми.

Теоретико-методологічні засади формування політики та механізмів регулювання розвитку регіональної економіки України повинні враховувати основні положення сучасних теорій інновацій, сталого розвитку, інформатизації економіки, дизайну економічних механізмів, системної динаміки та інституціональної теорії. Це дозволить налагодити процеси регіональної економіки у відповідності до провідних суспільно-економічних тенденцій, побудувати консоль механізмів розвитку регіонів на макро– та мікроекономічному рівні, регулювати розвиток продуктивних сил під впливом факторів інформаційної економіки, привнести у процес планування розвитку елемент поведінки економічних суб'єктів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» № 2850–IV від 08.09.2005 / Верховна Рада України. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>.

2. Закон України «Про засади державної регіональної політики» № 156-VIII від 05.02.2015 / Верховна Рада України. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.

3. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи (аналітична доповідь) / За ред. Білої С.О. К.: НІСД, 2012. 56 с.

4. Керецман В. Проблеми формування регіональної політики та регіонального управління в Україні: (текст) URL : univ.uzhgorod.ua/old/science/idurr/kerecman.doc.

5. Сливка Р. Новий вимір політичного та соціально-економічного співробітництва між прикордонними територіями в Центральній та Східній Європі: (текст). URL : <http://geoinfo.if.ua/?p=265>.

6. Пашкевич М.С. Наукові засади регулювання регіональної економіки: моногр. Д.: Національний гірничий університет, 2012. 790 с.

7. Медвідь В.Ю. Методологічні основи економічного регулювання регіонального розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / В.Ю. Медвідь. Чернігів, 2016. 40 с.

Разумова Г. В.,

професор кафедри аналітичної економіки та менеджменту

доктор економічних наук, доцент

Хмара О. О., Шаповалова Ю. М.

здобувачі вищої освіти I курсу

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

На сьогодні, досить глобальною проблемою в світі постала пандемія, викликана коронавірусом COVID-19. Кризові явища в економіці країни, які існували до пандемії, посилилися та вийшли на новий рівень. В умовах пандемії та пов'язаною з нею кризою в економіці стан забезпечення національної економічної безпека значно погіршився. Жорсткі карантинні умови, що були і є необхідним явищем протидії розповсюдження вірусу задля фізіологічної безпеки людства, спричинили тяжке економічне становище в більшості країн світу, у тому числі України. Світова пандемія, викликана коронавірусом COVID-19, значно прискорила і посилила падіння показників економічного зростання.

Однією з причин цього є обмеження пересування як усередині країни, так і за її межі. Так, безліч країн закрили свої кордони або обмежили можливість в'їзду, тим самим зменшили надходження фінансових ресурсів від туризму, що є істотною долею надходжень до державного та місцевих бюджетів. Ще однією причиною є закриття виробництв, заводів, підприємств

та організацій різних форм власності, пов'язано з цим скорочення кількості робочих місць, що також негативно відобразилося на економіці країни та знизило надходження до бюджетів всіх рівнів [1]. Деякі експерти та фахівці стверджують, що до закінчення пандемії на людство ще чекає багато кризових явищ, проявом цього є як економічна криза, так і соціальна нестабільність, а також негативні наслідки, що пов'язані з цим.

Такі глобальні спади, що посилилися в умовах пандемії, безумовно залишать після себе величезні збитки. Ці збитки з'являються внаслідок втрачених зв'язків між країнами у сфері торгівлі та постачань продукції, а також внаслідок тимчасової втрати роботи та навчання.

Всі ці виклики і загрози підбивають нашу економічну безпеку та ослаблюють економічну систему країни.

За таких умов набуває особливого значення дослідження питань національної економічної безпеки в умовах пандемії, визначення причин можливих кризових явищ та можливості їх зменшення або попередження. У цьому контексті суттєвою є діяльність державних органів, зокрема, рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 серпня 2021 року «Про Стратегію економічної безпеки України на період до 2025 року» [2].

Визначено, що стан розвитку економіки України протягом 2010-2019 років не сприяв забезпеченню національних економічних інтересів, адже стан економічної безпеки оцінювався як незадовільний із погіршенням показників практично за всіма складовими до небезпечного рівня у певних роках. Як зазначено у розрахунках Міністерства економіки України середнє значення рівня економічної безпеки за цей період становило 40 % – зона рівня незадовільного стану. У 2019 році рівень економічної безпеки України становив вже 43 %, а за підсумками першого півріччя 2020 року знову знизився до 41 %. Важливим моментом є те, що показники всіх основних складових економічної безпеки країни залишаються низькими. Така ситуація формує високі ризики прояву масштабних дестабілізаційних явищ у розвитку економіки країни в довгостроковій перспективі [3].

Національна економічна безпека – це цілеспрямована діяльність державних та суспільних інститутів, а також громадян, що полягає в виявленні та попередженні загроз економічній безпеці як країни та суспільства в цілому, так і окремої особи, а також їх протидії. Цей процес є невід'ємною та обов'язковою складовою національних економічних інтересів [4].

Саме завдяки формування ефективної системи національної економічної безпеки відбувається високе і стійке економічне зростання в країні, задоволення економічних потреб, оптимальний контроль держави за використанням фінансових ресурсів, а також забезпечується захист економічних інтересів держави на міжнародному рівні.

Ця стратегія зафіксувала сучасний стан економічної безпеки за різними складовими та має завдання: поступово зміцнити показники економічної стійкості та невразливості до нових економічних загроз. В ній закладено 2

напрями роботи: перший – розвиток та посилення економічних показників та підвищення конкурентної спроможності на міжнародному економічному ринку, другий – вирішення економічних проблем та загроз, у тому числі й загроз від світової пандемії.

Звичайно, пандемія не є єдиною проблемою, що викликала такий стан економічної безпеки країни. Так, суттєвий вплив на цю ситуацію має ситуація на сході України та окупація частина території. Виклики та загрози економічної безпеки включають такі сфери: фінансова, виробнича, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна та макроекономічна безпека.

Отже, враховуючи все вище перераховане, можемо дійти до певних висновків. Сучасна ситуація в світі негативно сказалася на економіці країни та суттєво знизила рівень національної економічної безпеки. Незважаючи на те, що пандемія притягла за собою безліч загроз і викликів для економічної системи, країна має сили та можливості їх подолати та покращити економічне становище з метою забезпечення національної економічної незалежності та здатності до захисту національних економічних інтересів. Забезпечення економічної безпеки повинно бути побудовано на попередженні можливих негативних зовнішніх і внутрішніх впливів та загроз, випередженні розбалансування економіки. Це можливо за умови постійного моніторингу та контролю рівня економічної стійкості, індикаторів стану економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Крамчанінова М. Д., Вахлакова В. В. Пандемії як загрози нового типу для економічної безпеки в умовах глобалізації. *Бізнес Інформ*. 2020. №11. С. 18–23. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-11-18-23>.
2. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 серпня 2021 року «Про Стратегію економічної безпеки України на період до 2025 року»: Указ Президента України від 11 серпня 2021 року № 347/2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/347/2021#Text>.
3. Указ Президента України №347/2021. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 серпня 2021 року «Про Стратегію економічної безпеки України на період до 2025 року». URL: <https://www.president.gov.ua/documents/3472021-39613>.
4. Лекарь С. Правове регулювання економічної безпеки в Україні. *Підприємництво, господарство і право*. 2019. № 12. С. 186–191.
5. Інноваційне Придніпров'я: гра на випередження: кол. монографія / Амоша, Ю.С. Залознова, С.В. Іванов, В.І. Ляшенко, І.Ю. Підоричева, Г.В. Разумова та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, Дніпро, 2021. 286 с.

Рубан І. Д.,
курсант гр. ФЕБ-942,
Науковий керівник: Паршин Ю. І.
професор кафедри фінансових та
стратегічних розслідувань
доктор економічних наук, професор
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ОФШОРИЗАЦІЯ БІЗНЕСУ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Основними причинами відтоку капіталів за межі національних юрисдикцій є надто високе податкове навантаження. Важливу роль у процесі офшоризації світової економіки відіграла глобалізація і лібералізація економічних політик, а також оцифровування економічних процесів. Саме тому офшоризація активно розвивається та впливає на економіки багатьох країн і світову економіку, відповідно істотно впливає на економічну безпеку усіх держав світу.

Зазначимо, що значні обсяги капіталів виводяться за межі держави, в результаті чого спостерігається значний вплив офшоризації на українську економіку та на економічну безпеку держави. Усе це зумовлює актуальність дослідження теоретичного змісту офшоризації та аналізу механізму взаємодії офшоризації та економічної безпеки держави.

Офшоризація – це процес переміщення капіталів і фінансових операцій з національних до офшорних юрисдикцій [1]. Причини цього явища можуть бути різні, проте, з точки зору безпеки, результат однаковий – переміщення капіталу та фінансових операцій, що дозволяє зменшити базу оподаткування в національних юрисдикціях і зменшити податкові зобов'язання, а це становить загрозу економічній безпеці держави [2]. Натомість зворотним процесом є деофшоризація – процес переміщення капіталів і фінансових операцій з офшорних до національних юрисдикцій.

Зазначимо, що обсяги капіталів виведених у офшори справді вражаючі, тому відповідно для більшості економік офшоризація стала загрозою економічній безпеці держави. Отже, виникає необхідність дослідити усі переваги, ризики та загрози офшоризації економіки. Необхідно відзначити, що перевагами та недоліками офшоризації в аспекті економічної безпеки підприємства можна віднести:

- до переваг можна віднести: низьке податкове навантаження та спрощена система звітності; спрощений доступ до міжнародних фінансових ринків; захищеність майнових та інших прав, міжнародна правова захищеність від корупції і рейдерства, судовий захист відповідно до положень міжнародного права; конфіденційність інформації стосовно

власників бізнесу та обсягів фінансово-економічної діяльності, а також захист такої інформації.

- до недоліків можна віднести: посилена увага фіскальних і правоохоронних органів до зареєстрованих у офшорах підприємств; державні обмеження на придбання активів нерезидентами, необхідність отримання ліцензій для діяльності тощо; державні бар'єри щодо діяльності у сфері забезпеченні національної безпеки та військово-промислового комплексу; погіршення ділової репутації через використання офшору, необхідність доводити, що капітал, яким володіє компанія, не набутий злочинним шляхом для економічної безпеки держави.

В аспекті економічної безпеки держави:

- до переваг можна віднести: наявність гнучких і дієвих механізмів реінвестування коштів у національну економіку завдяки доступу до світової фінансової системи; можливість уникнення правових колізій і захист бізнес-структур відповідно до положень міжнародного права.

- до недоліків можна віднести: зменшення податкових надходжень і доходів бюджету; відтік капіталу за кордон; виведення незаконно отриманих коштів та їх легалізація; тонізація економіки тощо.

Таким чином можна зазначити, що офшоризацію варто розглядати не тільки як процес ухиляння від сплати податків, а і як процес оптимізації економічної діяльності, що певною мірою сприяє розвитку бізнесу та економіки. Відповідно, високий рівень соціальної відповідальності та довіри до уряду сприяє формуванню податкової культури підприємців і відповідно збільшується обсяг податкових надходжень [3]. Натомість, низький рівень довіри до уряду сприяє офшоризації економіки. Саме тому більшість міжнародних компаній та інших представників міжнародного бізнес-середовища використовують офшори у своїй фінансовій діяльності [4].

Загалом же офшоризація економіки є негативним явищем для національної економіки, оскільки істотно впливає та збільшує обсяги тіньової економіки, проте її поширення викликане також іншими причинами, окрім зменшення або уникнення оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Лебідь О. В., Гаркуша В. О. Особливості діяльності офшорних зон та їх роль у системі світових фінансових центрів. *Бізнес Інформ*. № 11. 2019. С. 290- 296.

2. Гобела В.В., Мельник С.І. Offshoring as a Threat to the National Economic Security: Causes and Ways to Counteract. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2021. Том 8, № 2. С. 9-16. URL: <https://economics-msu.com.ua/uk/journals/tom-8-2-2021> (дата звернення: 10.12.2021)

3. Hendrikse, R., & Fernandez, R. (2019). Offshore finance: How capital rules the world. *Transnational Institute*. URL: https://www.researchgate.net/publication/330713868_Offshore_Finance_How_Capital_Rules_the_World (дата звернення: 10.12.2021)

4. Gupta, R., & Makena, P. (2020). Why must it always be so Real with tax evasion? The Quarterly Review of Economics and Finance, Elsevier, vol. 78(C), С. 304-308. URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/quaeco/v78y2020icp304-308.html> (дата звернення: 10.12.2021)

Рудницька К. Г.,
здобувач вищої освіти 2 курсу
спеціальності 051 Економіка
Науковий керівник: Діденко А. В.
доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,
кандидат економічних наук, доцент,
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО В ТРУДОВІЙ СФЕРІ ЯК НАПРЯМ ПОДОЛАННЯ МОЖЛИВИХ ЗАГРОЗ НАЦІОНАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ

Соціально-трудові відносини є базовим елементом економічної системи, які грають провідну роль для визначення якості життя населення, соціального добробуту суспільства та відображають продуктивність праці. Для будь-якої країни важливим є аналіз останніх змін у цій сфері для подальшого розвитку та удосконалення. Така оцінка дає змогу зрозуміти сильні та слабкі сторони змін, що вже відбулися.

Як зазначають у [1] важливим ключовим елементом будь-якої економічної системи є соціально-трудові відносини, оскільки економічно активне населення не може виробляти чи надавати послуги, не поєднуючись за допомогою певних організаційних форм для спільної діяльності та взаємного обміну результатами своєї праці.

З точки зору критеріїв національної безпеки в межах соціально-трудових відносин слід визначати сутнісні особливості взаємовідносин між роботодавцем та працівником, що можуть сформувати загрозові явища для загальнонаціональної безпеки [2]. Тривалий час загрозу вбачали у бідності (абсолютній або відносній) значної кількості найманих працівників через низький рівень їх доходів, що спричиняло невдоволеність та страйки. Також значну загрозу вбачають у необхідності забезпечення таких факторів економічної безпеки як збалансованість продуктивної зайнятості працездатного населення та ефективність державної політики, яка повинна бути спрямована на підвищення трудових доходів громадян для гідного рівня життя.

Зараз процеси глобалізації та міграції утворюють таку ситуацію, що в деяких країнах відзначають дефіцит робочої сили, що породжує умови для виникнення конкурентоспроможності країн за трудові ресурси. В рейтингу глобальної конкурентоспроможності за талантами останніми роками перші місця займають такі країни як Швейцарія, Данія, Люксембург, Сінгапур та Сполучені Штати, у 2020 році Україна займала 42 позицію [3]. Сильними сторонами нашої країни є рівень освіти, знання та технології, кваліфікація або якість людського капіталу та кількість творчих винаходів, які формують висококваліфіковану робочу силу, що сприяє зміцненню конкурентоспроможності та зростанню добробуту [3].

Пандемія також вплинула формування соціально-трудових відносин, адже з'явилися нові можливості балансування між робочим часом та часом на дозвілля. При цьому в нинішніх умовах посилюється роль держави щодо соціального захисту роботодавців, працівників через надання різноманітних пільг та фінансової підтримки. Тип соціально-трудових відносин, де провідна роль відводиться державі називають «трипартизм», як зазначають у статті [4] «збереження керуючої ролі держави у розвитку соціально-трудових відносин є гарантом її соціального устрою».

У дослідженні [5] відзначають, що для забезпечення соціально-економічної безпеки, важливим є формування соціального партнерства як форми суспільних відносин в соціально-трудовій сфері. Під соціальним партнерством розуміють тип соціально-трудових відносин на основі рівноправної співпраці та взаємодії основних суб'єктів трудових відносин: найнятих робітників і працедавців, який здатний забезпечувати оптимальний баланс і реалізацію їх основних інтересів: для роботодавців – це отримання прибутку, а для працівників – формування необхідного йому рівня якості життя [5]. Державна політика у сфері створення соціального партнерства за звітності [5] визначається у стимулюванні соціально відповідальної поведінки бізнесу, через заохочення до прозорості діяльності та звітності, продовження навчання робітників, підтримки стандартів у сфері екології, відповідності якості товарів та послуг вимогам населення. Другим аспектом є фінансове стимулювання підприємств через податкову політику. Інформаційні підтримка з боку держави та організація спеціальних програм з навчання та перенавчання сторін соціального партнерства; розповсюдження заходів зі створення відповідного психологічного клімату, сприяючого усвідомленню спільності інтересів [5].

Отже, оцінка змін у сфері соціально трудових відносин відіграє не аби які роль для подальших змін. Також такі дії зумовлюють розуміння вже існуючих змін, аналіз попередніх та нинішніх, що гарантує ефективність роботи.

Список використаних джерел:

1. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія. Київ : КНЕУ, 2010. 251 с.

2. Більовський О.А. Соціально-трудові відносини як сфера потенційних загроз національній безпеці. *Епістемологічні дослідження в філософії, соціальних і політичних науках*, 2013. № 3(23). С. 3-8. URL : <https://visnukpfs.dp.ua/index.php/PFS/article/view/524> (дата звернення 07.12.2020)

3. Конкурентоспроможність України 2020-2021. Адміністрація Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України. Київ, 2021. URL : <https://cip.gov.ua/services/cm/api/attachment/download?id=37433> (дата звернення 07.12.2020)

4. Йолкіна О.В. Удосконалення соціально-трудових відносин у сфері трудової мотивації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 2 (49). Ч. 1. С. 116–122.

5. Розвиток соціального партнерства в трудовій сфері як напрям подолання можливих загроз національній безпеці : аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. URL : <http://old2.niss.gov.ua/articles/957> (дата звернення 07.12.2020)

Свистонюк В. А.,

курсант гр. ФЕБ-942

Науковий керівник: Паршин Ю. І.

професор кафедри фінансових та стратегічних розслідувань

доктор економічних наук, професор

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

ЦІННІСНІ ЧИННИКИ ГАРМОНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Суспільне невдоволення процесами глобалізації, з якими були пов'язані надії на процвітання і суспільний успіх, наростає. З'ясувалося, що, незважаючи на після кризову тенденцію економічного відновлення, вони породжують низку глобальних викликів і загроз. Феномен нестабільності економічного розвитку стає візитною карткою сучасності, явище соціально-економічної турбулентності утягує до круговороту національні держави, регіони і кожну людину [1]. Неналежне усвідомлення змісту і причинно-наслідкових зв'язків суспільно-економічної процесуальності закриває можливості її ефективного упорядкування, підсилює загальну синергію невизначеності господарських перспектив і суспільного відчуження. Втім,

адекватним орієнтиром успішного господарювання є забезпечення принципів збалансованого економічного розвитку через розбудову інституційної архітекτονіки, в межах якої відбувається творче відтворення механізмів рівноважного функціонування та сталого економічного розвитку.

При порівнянні і виборі рішень соціум завжди спирається на систему цінностей (соціальних установок) – сукупність сформованих думок про значення для життєдіяльності суб'єктів оточуючих їх природних й суспільних об'єктів. Одним з піонерів у вивченні системи соціальних цінностей вважається М. Рокич, який в кінці 1960-х – на початку 1970-х рр. здійснив їх класифікацію, виділивши термінальні, або кінцеві цінності-цілі, та інструментальні цінності-засоби. У вдосконаленому вигляді така система й сьогодні використовується в філософії і соціології для теоретичного осмислення життєвих установок і моніторингу суспільних настроїв в соціумі.

В економічній теорії інструментарій ціннісного аналізу (зокрема, принципи рівноважного функціонування та сталого економічного розвитку) було сформовано в надрах класичної політичної економії; і нині він з необхідністю вимагає переосмислення для з'ясування змісту нових феноменів господарського буття. Адекватним поняттям для осмислення (і відтворення) законів економічної гармонії є інститут економічної цінності як економічного блага, що має певну корисну форму та в процесі суспільного обміну виступає в троїстій єдності вартості, граничної корисності та ціни.

Кризовий стан сучасної економічної теорії є основною причиною неувagi до стрімких змін, що намітилися в розвитку господарюючого соціуму на рубежі століть [3]. Слід визнати, що реальність інформаційно-мережевої економіки протягом останніх 30 років найбільш активно досліджувалася представниками соціології, історії, психології, фахівцями в галузі синергетики, комп'ютерних, біо- і нанотехнологій, інших сфер знання. Як правило, вони не володіють спеціальним інструментарієм економічного аналізу; втім їхні напрацювання наполегливо свідчили про те, що людство стоїть на порозі глобального суспільно-економічного вибору, результати якого визначатимуть його історичні долі. На особливу увагу в цьому зв'язку заслуговують міркування представників інформаційної теорії вартості, які визначили низку специфічних законів інформаційно-мережевої економіки.

Нині з'ясувалося, що з розгортанням економічних мереж, з одного боку, зв'язки й відносини реального ринку переміщуються до віртуального простору; з іншого, – віртуальні світи набувають реальної політико-економічної сили і здатності керувати дійсними подіями через вплив інформаційних технологій. Незважаючи на те, що ієрархію в мережевій економіці важко помітити, вона зберігається тут повною мірою.

Дослідження характерних ознак мережевої економіки дозволяє зробити висновок про необхідність формування тут новітніх механізмів господарювання, втім, глобально-локальна організація суспільно-економічної діяльності напередодні постмодерну, незважаючи на зовнішню новизну, здійснюється цілком традиційними методами. Слід враховувати думку

ідеологів інформаційної економіки, які зазначають, що мережеве суспільство, попри лунаючи заяви про прихильність демократичним цінностям, не керується принципами загальної соціально-економічної рівності.

Як правило, у науковій літературі до жорстко ієрархічних суспільних структур відносять традиційну соціальну економіку адміністративного типу, тоді як ринкова економіка змістовно подається у вигляді самоорганізованої на основі контрактних (горизонтальних) зв'язків демократичної суспільної системи. Проте, протиставлення двох зазначених типів суспільної організації значною мірою є формальним, адже по суті вони віддзеркалюють один одного. Отже, не дивно, що на тлі ідейного панування (після руйнації ладу традиційного соціалізму) господарська модель економічної демократії безперервно продукувала механізми соціально-економічної дестабілізації, які нині набули статусу актуальної глобальної загрози для господарського буття.

Загалом проблема стабілізації економічного розвитку як сприятливої передумови для повноцінної реалізації людського потенціалу на рівні світового соціуму і національних держав (в тому числі України) ніколи не втрачала актуальності. Інтерес до цінностей «простої» (середньої) людини як творчої особистості набув актуальності з початку, й особливо з другої половини, ХХ ст. Наукове осмислення феномену людського капіталу в 1980-е роки призвело до формування глобальної концепції людського розвитку, відповідно до якої підвищення рівня доходів населення постає не кінцевою метою економічної політики держави, а одним із способів розширення суспільно-економічного вибору людини для досягнення параметрів гідної якості життя.

В Україні концепція людського розвитку має бути покладена в основу стратегії формування соціально орієнтованої ринкової економіки європейського типу, і це може стати визначальним чинником посилення суспільної привабливості здійснюваних реформ. Останнім часом в Україні докладаються істотні зусилля для підвищення загального рівня доходів і якості життя населення. Державні програми передбачають скорочення масштабів заборгованості з виплат заробітної плати, реформування систем пенсійного забезпечення, освіти та охорони здоров'я. В останні роки спостерігається тенденція зростання мінімальної і середньомісячної заробітної плати майже у всіх сферах економіки.

Отже, для відновлення конкурентоздатного потенціалу національної економіки належне реформування суспільного сектора через активізацію механізмів ефективної взаємодії державної організації і ринкової самоорганізації стає невідкладним завданням. Таке реформування має відбуватися через перетворення прав і відносин власності в напрямку досягнення стану ефективної економічної рівноваги національної системи господарства, який одночасно є станом оптимізації її соціальних функцій.

Список використаних джерел:

1. Геєць. В.М. Феномен нестабільності – виклик економічному розвитку. Київ: Академперіодика, 2020. 454 с.
2. Артьомова Т.І. Методологічна анатомія глобальної фінансовоекономічної кризи. *Економічна теорія*. 2018. № 2. С. 16-33.
3. Майнова нерівність в Україні: гірше, ніж на "дикому Заході". URL: https://www.bbc.com/ukrainian/business/2012/01/120119_inequality_usa_uk_ukraine_az (дата звернення: 8.12.2021).

Смолякова Л. Ю.

викладач кафедри соціальної роботи та психології

(Національний університет

«Запорізька політехніка»,

м. Запоріжжя)

ТИПОЛОГІЯ ПРОЯВУ ДЕЗАДАПТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ ДІТЕЙ МОЛОДШОГО ШКІЛЬНОГО ВІКУ – ВИХОВАНЦІВ НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ІНТЕРНАТНОГО ТИПУ

Одним із напрямів діяльності практичного психолога в початковому закладі інтернатного типу є діагностика дезадаптивної поведінки вихованців шкіл-інтернатів. Порушення психологічної і соціальної адаптації – типова психологічна проблема вихованців інтернатних закладів і представляє собою різноманітні симптомокомплекси, які за структурою представляють собою порушення в пізнавальній (інтелектуальній), емоційно-вольовій і міжособистісній (в сфері спілкування і взаємодії з оточенням) сферах.

Сучасні дослідники (М.Безруких, С.Єфімова, Г.Аракелов, В.Гур'єва, Н.Максимова, Н.Лусканова, І.Коробейников, О.Матвєєва) характерними особливостями дезадаптованих дітей називають: недостатню сформованість пізнавальної потреби, навичок навчальної діяльності, навичок спілкування, гіперактивність або гіпоактивність, депресивність, високий рівень тривожності, низький рівень самооцінки, невпевненість в собі, неадекватність реагування, несформованість орієнтовного компонента діяльності, що призводить до їх нездатності адекватно аналізувати ситуацію, прогнозувати її можливий розвиток, а також формувати модель майбутнього. Для більшості дезадаптованих дітей характерне недорозвинення мови, що пов'язано з несформованістю в них навичок спілкування, а також з недорозвиненням окремих структур головного мозку і периферичних рухових актів. Важливою особливістю є також несформованість у таких дітей соціальних норм, необхідних для успішної навчальної діяльності.

Важлива роль в організації діагностично-корекційної роботи з дезадаптованими дітьми (ускладнення в пізнавальній сфері, труднощів у навчанні, емоційна дезадаптація) вихованців інтернатних закладів належить практичному психологу. Саме він проводить, насамперед, психологічну діагностику інтелектуального і особистісного розвитку дітей і, виходячи з її результатів, стає консультантом педагога і вихователя щодо побудови програми індивідуально спрямованої корекційно-розвивальної роботи з кожною дитиною, нарешті, – він здійснює окремі форми корекційної роботи з дітьми. Крім різнобічного психодіагностичного вивчення дитини, психолог у разі потреби порушує питання про обстеження її в психолого-медико-педагогічній консультації та встановлює контакт з цією установою.

Успішність психокорекції дезадаптивної поведінки дітей залежить від того, наскільки тісно вона пов'язана з діагностикою і є її безпосереднім продовженням. Тому й говорять про діагностико-корекційну систему як єдине ціле. Завдання діагностики – виявлення загальних, типових та індивідуальних особливостей дітей з проявами дезадаптивної поведінки, з метою врахування їх у педагогічному процесі. Без такої діагностичної основи корекція навчання дітей і проявів емоційної дезадаптації неприпустима і не може бути успішною.

В дослідженні прийняли участь учні 1-3 х класів школи-інтернату в Запорізькій області. За зверненням вчителів і вихователів було виділено 9 учнів (6 хлопчиків і 3 дівчаток), які потребували діагностики шкільної дезадаптованості і психокорекційної роботи з ними практичного психолога. Методами психодіагностичного обстеження виступили: 1) Тест інтелекту Векслера; 2) Методика «Орієнтаційний тест шкільної зрілості Керна-Йєрасика»; 3) Карта спостереження Д.Скотта; 4) Методика діагностики рівня шкільної тривожності Філіпса; 5) Проективний тест «Неіснуюча тварина».

Підсумовуючи результати діагностичного етапу психокорекційної роботи з дезадаптованою поведінкою дітей молодшого шкільного віку, було виділено три типи прояву дезадаптації.

1. Агресивно-захисний, гіперактивний тип дезадаптивної поведінки. Серед проявів поведінки відзначаються: конфліктність з однолітками і дорослими, асоціальність і некерованість поведінки, недотримання соціальних норм, гіперактивність, підвищена збуджуваність, невгамовність. Основними факторами шкільної тривожності є проблематичні стосунки з вчителями (емоції страху і тривоги), які проявляються у вигляді агресивних реакцій, неповаги, грубості, а також опасання не відповідати очікуванням інших (з позицій власних уявлень про повагу і норми соціального поведіння, особливо серед однолітків). Серед особливостей емоційно-вольової сфери особистості найбільш виділяються агресивність і конфліктність, імпульсивність та енергійність в поведінці, висока самооцінка, невдоволення визнанням з боку оточення, демонстративність, конформність і залежність від оточення (особливо від однолітків). Низький рівень шкільної неспішності виступає як вторинний фактор дезадаптації і є

наслідком емоційних і міжособистісних проблем дитини, які потребують підвищеної уваги.

2. Агресивно-захисний, пасивно-протестний тип дезадаптивної поведінки. Основні прояви поведінки: ухід в себе, замкненість, неконтактність, наявність реакцій гніву та агресії по відношенню до дорослих, конфліктність з однолітками як захисна реакція, емоційна напруга і фрустрація, інтрапунитивний стиль реакції в конфліктних ситуаціях. Основними факторами шкільної тривожності виступають: негативний емоційний фон соціальних контактів (як видно з конкретизації запиту, основними стресогенними факторами є негаразди в міжособистісних); проблемні відносини з вчителем, на якого проецируються негативні стосунки із дорослими. Емоційний стресовий фон позначається і в процесі самореалізації – фруструється потреба в досягненні успіху. Емоційний стан дітей цієї групи дезадаптації проявляється через невпевненість у собі, нерішучість, низьку самооцінку, агресивність, тривожність, відчуття загрози, що провокує захисну поведінку у вигляді реакцій гніву і агресії. Зниження рівня шкільної успішності цих дітей є наслідком емоційної дезадаптації і складної ситуації в їх минулих родин.

3. Тривожно-депресивний тип дезадаптивної поведінки. Основні поведінкові прояви: недовіра до нових людей (особливо дорослих), депресивність, ухід в себе, замкненість в світі внутрішніх переживань, тривожність у стосунках з однолітками, емоційна напруга, невротичні симптоми (заїкання у хлопчика). Показник загальної тривожності в школі для цих дітей найбільший у вибірці. Провідними факторами шкільної тривожності є: переживання соціального стресу, страх у самовираженні і самореалізації, опасання щодо реакцій вчителя, низький фізіологічний спротив стресу, що обумовлює астенізацію організму і психіки дитини. Відповідно цього емоційний стан цих дітей характеризується такими особливостями як: невпевненість у собі, низька самооцінка, нерішучість, підвищений рівень тривожності, недовіра до оточення, відчуття загрози, конформність, шизоїдність, ухід в себе. Незважаючи на рівень інтелектуального розвитку дітей в межах статистичної норми, вони потребують корекційно-розвивальної роботи з операційною сферою мислення і сприйняття.

Смирнов О. М.

старший викладач кафедри
піротехнічної та спеціальної підготовки
факультету цивільного захисту
(Національний університет цивільного
захисту України, м. Харків)

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ТА ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ УТИЛІЗАЦІЇ 152 ММ АРТИЛЕРІЙСЬКИХ ПОСТРІЛІВ ІНДЕКСУ ЗВО13

Пропоную конкретну технологію розряджання 152 мм артилерійських пострілів індексу ЗВО13 з касетними снарядами індексу О13 у остаточно спорядженому стані трубкою ДТМ-75 до 152 мм Гармати-Гаубиці (ГГ) Д-20, САУ 2С3 (Акація), 2А65 та 2С19, а саме шляхом їх розбирання на елементи.

152 мм ВО13 особливо недоцільно утилізувати методом підриву (рис. 1).

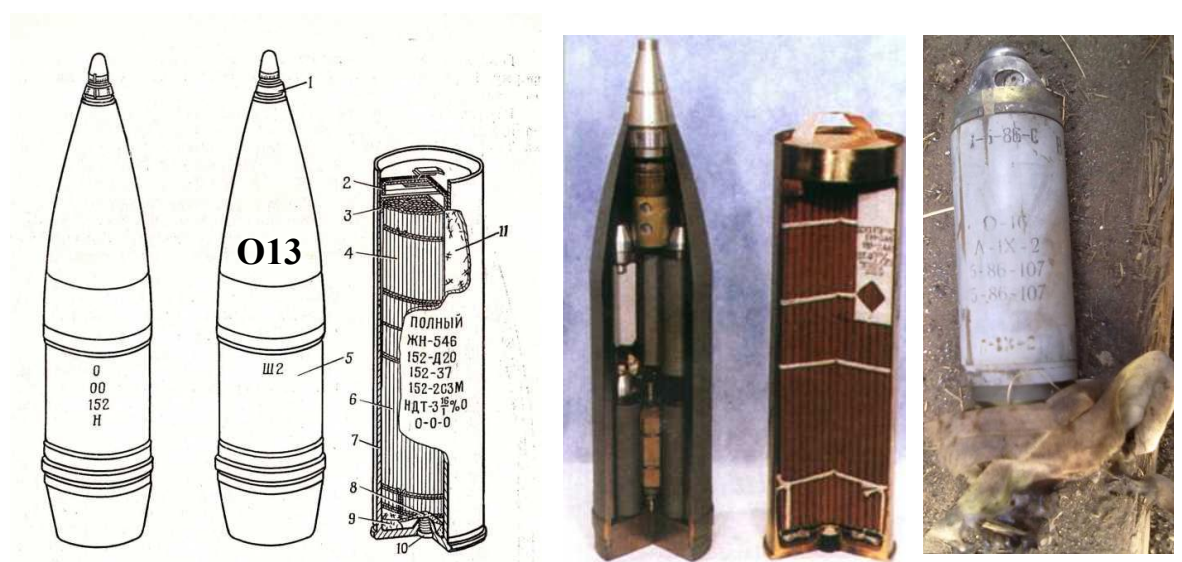


Рис. 1 Загальний вид пострілу ЗВО13 = 57,583 кг зі снарядом О13 = 41,4 кг та повним змінним бойовим зарядом індексу ЖН-546 вагою 8,31 кг: 1 – ДТМ-75 (ЗВМ6) = 0,63 кг; 2 – посилена кришка У№12 з тасьмою залита сумішшю ПП-95/5; 3 – нормальна кришка НШ №8; 4 – верхній пучок = 2,15 кг і 6 – нижній пучок = 5,4 кг. та 11 – додатковий рівноважний пучок = 0,43 кг з пороху марки НДТ-3 16/1 = 7,98 кг; 5 – снаряд О13 = 40,77 кг без трубки; 7 – гільза індексу 54-Г-540 (ЛК-75-05) = 7,5 кг, тільки для 2С3 і ГГ МЛ-20, Д-20 або 4Г4 ст. (Ст11ЮА) = 6,35 кг для ГГ МЛ-20, Д-20; 8 – запальник з ДРП-1 = 0,15 кг.; 9 – полум'ягасник з пороху марки 8/1УГ = 0,18 кг; 10 – КВ-4 (54-К-001)

Розбирання 152-мм артилерійських пострілів ЗВО13 на елементи

Дійсний комплект документів визначає порядок організації і проведення робіт з розбирання 152 мм ЗВО13, з закінченим гарантійним терміном зберігання, на ділянці, обладнаній у виробничому приміщенні цеху.

Перед початком роботи місце по розбиранню ЗВО13 має бути оснащено справним інструментом, засобами пожежогасіння й індивідуального захисту.

Роботи з утилізації ЗВО13, шляхом їх розбирання на елементи за допомогою спецобладнання, доцільно виконувати в послідовності *операцій*: **№ 1** – Подача ящиків із ЗВО13 з автомобілю до цеху, та укладання на технологічний стіл (візок); **№ 2** – Видалення стопорних вилок, відкривання замків та кришки ящика. Видалення верхніх вкладнів та парафінованого паперу. Видалення снарядів ЗО13 та гільз з бойовими зарядами з ящика; **№ 3** – Контроль ящиків на повноту вилучення пострілів, вкладання вкладнів і парафінованого паперу, закривання порожніх ящиків і передача їх на ділянку упакування елементів після розбирання ЗВО13; **№ 4** – Видалення мастила з поверхні снаряду ЗО13. Контроль снарядів по партіям (номенклатурам) на придатність до розбирання на елементи. Подача снарядів до бронекабіни для вигвинчування трубки ДТМ-75 (холостої пробки); **№ 5** – Закріплення снарядів у пристосованні, вигвинчування ДТМ-75 або холостої пробки. Вигвинчування стакана із вишибним зарядом. Укладання трубок та вишибних зарядів у зборку; **№ 6** – Закріплення снарядів у пристосованні, вигвинчування дна та укладання їх у зборку. Подача снарядів на наступну операцію; **№ 7** – Вилучення з корпусу снаряда ЗО13: діафрагми, трубки, прокладок, ОБЕ О16. Укладання елементів у зборку, подача зборок до місця пакування; **№ 8** – Закріплення О16 у пристосованні, вигвинчування И-356М1. Укладання підричників И-356М1 у зборку, подача зборок до місця пакування; **№ 9** – Закріплення ОБЕ О16 у пристосованні, вигвинчування втулки та від'єднання від хрестовини стабілізатора капронової стрічки, укладання елементів у зборку; **№ 10** – Установка ОБЕ О16 у пароводяну ванну, нагрів до 80 °С та виймання з ванни. Подача ОБЕ О16 на наступну операцію; **№ 11** – Вилучення з О16 пресованих шашок А-ІХ-2, укладання шашок у зборку. Подача зборок до місця пакування; **№ 12** – Контроль ОБЕ О16 на повноту видалення вибухової речовини. При необхідності очистка ОБЕ О16 від залишків вибухової речовини; **№ 13** – Закріплення корпусу снарядів у станку та зняття мідного ведучого пояса (при наявності); **№ 14** – Пакування елементів після розбирання снарядів ЗО13 у штатні ящики. Закривання, пломбування та маркування ящиків з елементами; **№ 15** – Контроль пакування елементів у ящиках. Видача елементів (після розбирання артилерійських снарядів) у пристосованих ящиках до місця зберігання; **№ 16** – Видалення мастила з поверхні гільз Г-540 із зарядами. Контроль зарядів по партіям (номенклатурам) і придатність до розбирання на елементи. Подача зарядів до місця вигвинчування КВ-4; **№ 17** – Закріплення гільз Г-540 із зарядами у пристосованні та вигвинчування КВ-4 з гнізда гільзи. Укладання КВ-4 у зборку та подача зарядів на наступну операцію; **№ 18** – Через отвір під КВ-4, за допомогою підвищеного тиску, вилучення посиленої та нормальної кришок. Укладання кришок у зборку; **№ 19** – Розбирання бойового заряду на елементи та укладання їх за видами у зборки; **№ 20** –

Контроль гільз Г-540 на повноту видалення пороху. За необхідністю очистка гільз від залишків пороху. Укладання гільз Г-540, однакової кількості, у пристосоване заупорювання; № 21 – Зважування пороху (елементів зарядів) та пакування елементів зарядів, однакової кількості, у справне заупорювання; № 22 – Закривання, пломбування та маркування заупорювання з елементами бойових зарядів; № 23 – Контроль пакування елементів бойових зарядів у ящиках. Видача елементів зарядів у штатному заупорюванні з цеху.

Для організації потокового методу проведення робіт, під час розбирання 152 мм артилерійських пострілів індексу ЗВО13, всього застосовується 31 складальник боєприпасів. Дозволяється одночасне знаходження в цеху ЗВО13: на пункті обігріву – 100 од., у приміщенні з розряджання – 20 од.

Час на розбирання одного виробу ЗВО13 – 337,42 чол./год. (відповідно кошторисної калькуляції).

Після реалізації 1000 одиниць 152 мм артилерійських пострілів ЗВО13, отримаємо наступний орієнтований прибуток:

№ з/п	Найменування елемента	Загальна вага елементів (т)	Ціна за одну тону (грн.)	Сума за отримані елементи (грн.)
1	Чорний метал вид 501	36,483	6290	229478,07
2	Латунь марки (ЛК-75-05)	7,5	84000	630000,00
3	А-ІХ-2	1,84	720	1324,80
4	Капрон	0,32	1300	416,00
5	Картон	0,186	1200	223,2
6	ДРП-2	0,15	28800	4320
7	4Л25	0,35	800	280
8	КВ-4 латунь	0,069	84000	5796
9	ДТМ-75	0,63	1200	756
10	НДТ-3 16/1	7,85	1920	15072
11	18/1 УГ	0,18	1920	345,6
12	Сф033фл	0,08	1920	153,6
13	Гума	0,007	350	2,45
14	Алюміній Д16Т	1,2	46000	9200
15	Свинець	0,01	46500	465
16	Підривник І-356М1	0,8	900	720
	Всього	57,583	–	898 552,72

Таким, чином, утилізація ЗВО13 способом розбирання на елементи пред-ставляє собою процес послідовного виконання операцій № 1–23.

Особливо шкідливі та небезпечні операції – № 10–12, 14, 19–21 (працювати – 6 год. на добу, доплата 24 %).

Висновки. На підставі проведеного в роботі аналізу чинних міжнародних та національних нормативно-правових актів, а також результатів наукових досліджень в галузі утилізації надлишкових боєприпасів, боєприпасів, непридатних для подальшого використання і зберігання та таких, що підлягають знищенню, а також з метою впровадження нових високоефективних технологій утилізації боєприпасів та їх елементів, розроблена технологія розряджання 152 мм артилерійських пострілів ЗВО13 з касетними снарядами ЗО13 шляхом їх розбирання на елементи, яка дозволяє раціонально вилучати всі необхідні вторинні матеріали. Проведені техніко-економічні розрахунки довели доцільність виконання цих робіт та визначено показники, які показують суттєві обсяги матеріалів вторинної сировини (із розрахунку на 1000 од. 152 мм артилерійських пострілів ЗВО13, що розбираються), які можуть бути переданими заводам промисловості для повторного використання, та в грошовому еквіваленті можуть складати до 898 552,72 грн. (за цінами 2020 року).

Результати дослідження можуть бути реалізовані відповідними органами ДСНС України в процесі проведення експертизи утилізації боєприпасів і вибухівки під час здійснення заходів контролю, погодження нормативних та інших документів.

Економічна ефективність запропонованої технології може бути доведена після моніторингу вартості металобрухту на ринках вторинної сировини.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Порядку утилізації ракет, боєприпасів і вибухових речовин: постанова Кабінету Міністрів України від 7 червня 2006 р. № 812. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/812-2006-%D0%BF> (дата звернення 25.02.2020);

2. Неклонський І.М., Смирнов О.М. Модель управління технологічними ризиками при впровадженні технології утилізації кумулятивних боєприпасів. *Проблеми надзвичайних ситуацій*. 2018. Вип. 27. С. 73-84. URL: <http://repositsc.nuczu.edu.ua/handle/123456789/7364> (дата звернення 25.02.2020).

3. Смирнов О. М., Барбашин В. В., Толкунов І. О. Утилізація та знищення вибухонебезпечних предметів: навч. посіб. Том 3. Організація утилізації та знищення ракет і боєприпасів на арсеналах, базах та складах / О. М. Смирнов, В. В. Барбашин, І. О. Толкунов. Х. : НУЦЗУ, ФОП Панов А. М., 2018. 416 с.

4. Креслення на 152 мм артилерійські постріли індексу ЗВО13.

Сокол П. М.,

доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту,
кандидат економічних наук
(Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара, м. Дніпро)

Бабіч А. Д.

здобувач третього освітньо-наукового рівня
(Класичний приватний університет, м. Запоріжжя)

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ В УМОВАХ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА

В умовах цифрової економіки важливе значення приділяється діджиталізації на різних рівнях господарювання суб'єктів господарювання. Цю категорію необхідно розглядати на макро-, мікро- та мезо-рівнях, що буде сприяти раціональному прийняттю ефективних управлінських рішень в усіх ланках національного господарства.

Термін «діджитал-економіка» (з англ digital-economy) був введений у наукове суспільство у 1995 році американським вченим Массачусетського технологічного інституту Н. Негропonte [1, с.190]. У 20 сторіччі під діджиталізацією розуміли тільки переведення аналогових даних у цифрові формати, але у сучасному значенні категорію «діджиталізація» вживають у значно ширшому розумінні, як «цифрову революцію» у суспільстві, економіці, науці та у приватному житті.

У сучасному вимірі цифрові комунікації відіграють одну з ведучих ролей у розвитку маркетингу та маркетингових комунікацій. В результаті адаптації суспільства до сучасних технологій більша частина людства має доступ до всесвітньої мережі Інтернет.

За станом на 2019 рік в середньому люди перебувають онлайн протягом 6 годин та 42 хвилин на добу [2]. Це більше, ніж четверта частина від усього дня. Виходячи з цього, можемо зробити висновок, що сьогодні Інтернет є платформою, на якій більше 25% свого часу проводять близько 4,388 мільярдів осіб. Для суб'єктів господарювання це означає, що Інтернет може стати для них платформою з великою аудиторією, яку можна використовувати для просування своїх товарів та послуг, а також залучення нових клієнтів. Суб'єкти господарювання мають пристосовуватися до сучасних умов ведення бізнесу, тому у своїй діяльності для просування власного бренду, товарів та послуг все частіше використовують digital-маркетинг.

Digital-маркетинг розглядається наступним чином:

– комплексний підхід до просування компанії, її продуктів та послуг у цифровому середовищі, що охоплює також офлайн-споживачів, а також використовує ігри, мобільні телефони та інші цифрові засоби комунікації; – інтеграція більшої кількості різних технологій (соціальні, мобільні, веб-, CRM-системи тощо) з продажами та клієнтським сервісом;

– забезпечення постійного якісного двостороннього зв'язку між рекламодавцем і кінцевим споживачем продукту чи послуги;

– розумне поєднання технологій та людських ресурсів з дотриманням правильного балансу з огляду на потреби цільової аудиторії та ознаки пропонованого продукту;

– феноменальна динаміка росту та досягнення будь-яких маркетингових цілей; – здатність бути релевантним ринку, оцінювати й аналізувати результати просування, швидко реагувати на потреби споживачів та виправляти свій продукт чи послугу [3].

Подана інформація доводить, розвиток технологічного та соціокультурного середовища обумовив розвиток методів просування продукції та послуг, а також маркетингу загалом. Активно розвиваються технології комунікації та надаються нові можливості для підвищення ефективності маркетингової діяльності компанії [4].

На жаль, не всі суб'єкти господарювання мають достатні фінансові можливості для розвитку та впровадження Digital-маркетингу у сучасному бізнес – середовищі. Але маркетингове середовище сприяє розвитку інформаційних технологій, інтернет – технологій тощо.

Сьогодні є компанії, що не мають фізичного офісу. Усі співробітники працюють віддалено на аутсорсі. Однією з головних переваг використання digital-маркетингу є можливість чітко зорієнтуватись на свою цільову аудиторію.

Отже, діджиталізація в умовах маркетингового середовища відіграє значну роль в успішному веденні бізнесу не тільки на рівні суб'єкта господарювання, а й на рівні національного господарства в цілому.

Список використаних джерел

1. Синиціна Ю., Станіна О. Питання інформаційної безпеки організації в умовах діджиталізації / Міжнародна та національна безпека; теоретичні і прикладні аспекти ; матер. V Міжнар.наук. – практ. конф. (м.Дніпро, 12 березня 2021 р.) Дніпро; Дніпроп.держ.ун-т.внутр. справ, 2021, 408 с.

2. Digital in 2019 URL: <https://wearesocial.com/global-digital-report-2019>

3. Digital-маркетинг у бізнесі. URL: <http://kirulanov.com/13-kanalov-prodvijeniya-digital-marketing-v-biznese>.

4. Kozhusko O., Khaminich S., Aliksieieva S. Information system protection as a factor in maintaining the leading positions in the enterprise development. Proceedings of the 3rd International Conference on Social, Economic, and Academic Leadership (ICSEAL 2019), Series: Advances in Social Science, Education and Humanities Research. P. 428–432. DOI:

Ставніцер Б. В.,

здобувач вищої освіти спеціальності
051 «Економіка»

Слободенюк Д.,

здобувач вищої освіти спеціальності
051 «Економіка»

Науковий керівник: Кононова І. В.

професор кафедри аналітичної
економіки та менеджменту,
доктор економічних наук, доцент
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У процесі розгляду питань щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, застосовані підходи та методи її забезпечення мають безпосередній зв'язок із напрямками витрат ресурсів, що спрямовуються на безпеку функціонування підприємства. Слід зазначити, що метою функціонування підприємства є здійснення прибуткової діяльності шляхом виробництва та реалізації різних видів продукції або надання різних видів послуг. Також підприємство прагне здійснювати такі витрати, які в майбутньому дозволяють отримати додатній фінансовий результат після понесення всіх можливих витрат. При чому витрати, що спрямовуються на забезпечення економічної безпеки шляхом дослідження ринку або за рахунок закупівлі нового обладнання мають продуктивний характер, тобто є такими, що здатні принести прибуток, а витрати на сплату штрафів, ліквідацію наслідків впливу негативних подій носять непродуктивний характер.

Тоді, якщо припустити, що витрати на забезпечення фінансово-економічної безпеки будуть продуктивними, в такому випадку підприємство прагнути витратити кошти на підвищення рівня такої безпеки.

Розглядаючи погляди науковців на забезпечення економічної безпеки в цілому та фінансово-економічної зокрема, можна дійти висновку, що їх думки є одноставними в тому аспекті, що для здійснення забезпечення фінансово-економічної безпеки необхідно витратити різні види ресурсів, як фінансових так і інших, матеріальних, трудових, інформаційних тощо.

На думку М. Копитко забезпечення економічної безпеки можна трактувати як процес, що передбачає сукупність послідовних та обґрунтованих дій менеджерів з метою досягнення такого стану діяльності підприємства, який дозволяє з максимальною ефективністю використовувати доступні ресурси для захисту інтересів від впливу дестабілізуючих чинників [1].

Ми погоджуємося з думкою П.Фісуненко, який зазначає, що забезпечення економічної безпеки підприємства є процесом створення умов для захисту від загроз та досягнення достатнього рівня економічної безпеки [2].

Більшість науковців у своїх працях виділяють такі підходи до забезпечення економічної безпеки підприємства як вартісний, витратний та змішаний. Але зустрічаються й інші варіації, а саме стратегічний підхід (Д.Комарков), організаційний підхід (М.Ягі), конкурентний (Є.Рудніченко) тощо [3,4].

Вартісний підхід до забезпечення економічної безпеки зводиться до визначення вартості цього процесу та обґрунтування економічної доцільності заходів щодо його запровадження в практику управлінської діяльності підприємства. За витратним підходом встановлюються, жорсткі обмеження ресурсів, які спрямовуються на забезпечення економічної безпеки підприємства, що може стати ще однією загрозою фінансово-економічній безпеці підприємства, у разі відсутності коштів на фінансування заходів протидії іншим загрозам [5].

Змішаний підхід до забезпечення економічної безпеки підприємства є, з одного боку, більш дієвим, оскільки передбачає розроблення заходів із мінімізації впливу основних явних загроз на результати діяльності підприємства, настання яких призводить до нанесення збитку. Однак, з іншого боку, його застосування призводить до ускладнення управління витратами на реалізацію заходів протидії економічним загрозам.

Систематизація існуючих напрацювань дає змогу серед методичних підходів до забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства на нашу думку виділити такі:

- підходи, що базуються на мінімізації витрат на економічну безпеку;
- підходи, що засновані на оцінюванні вартості негативного розвитку подій;
- підходи що ґрунтуються на інформації з бухгалтерської звітності;
- комплексні підходи, що передбачають формування різних механізмів забезпечення економічної безпеки підприємства.

Прибічники підходів, що базуються на мінімізації витрат на забезпечення фінансово-економічної безпеки вважають, що підприємства, на якому здійснюється мінімізація витрат, повинні прагнути до того, щоб витрачені кошти на розробку та реалізацію превентивних заходів дорівнювали витратам на ліквідацію наслідків негативних подій або

несприятливого впливу середовища. Формування та впровадження превентивних заходів дозволяє запобігти хоча б частково настанню негативних подій та скоротити в подальшому витрати на забезпечення фінансово-економічної безпеки. Іншими словами, ресурси на розробку та реалізацію превентивних заходів слід спрямовувати доти, доки сумарні витрати на фінансово-економічну безпеку не виявляться мінімальними.

Враховуючи той факт, що превентивні заходи мають підвищити рівень безпеки очевидною є необхідність проведення таких заходів, але з фінансової точки зору оцінити складно необхідні витрати на їх здійснення, враховуючи той факт, що превентивні витрати відносяться до поточного періоду, а ліквідаційні витрати є витратами майбутніх періодів, що мають ймовірнісний характер. Таким чином, ці два види витрат важко порівняти. Негативні події є важко непередбачуваними, тому визначити необхідний обсяг ліквідаційних витрат підприємства практично дуже складно. Також недоліками такого розуміння забезпечення фінансово-економічної безпеки полягає в тому, що деякі витрати важко однозначно кваліфікувати як превентивні або як ліквідаційні.

Теоретичною базою підходів, що засновані на оцінюванні вартості негативного розвитку подій є класична модель ринкової рівноваги. Прибічники цих підходів виокремлюють фінансові та матеріальні витрати на ліквідацію наслідків негативної події та витрати часу на ліквідацію наслідків негативної події: вартість продукції, невиробленої через прості обладнання, витрати на оплату працівників підприємства, зайнятих у реакційних заходах по усуненню наслідків впливу негативної події. Проблема застосування підходів, заснованих на оцінці вартості негативних подій, потребує досить значних витрат часу для визначення витрат і відповідно, витрат часу необхідних для прийняття рішення в майбутньому. Такі підходи засновані на ретроспективній оцінці наслідків негативних подій, що не завжди сприятиме запобіганню впливу майбутніх негативних подій.

У рамках підходів що ґрунтуються на інформації з бухгалтерської звітності передбачається порівняння прибутку та витрат підприємства до і після настання негативної події. Недоліком таких підходів є той факт, що у деяких випадках наслідки негативних подій можуть виявитися навіть з додатнім фінансовим результатом для підприємства, а отже є анти стимулом до проведення превентивних заходів.

До комплексних підходів, що передбачають формування різних механізмів забезпечення економічної безпеки підприємства відносяться: підхід, що включає систему стандартів (норм, нормативів, квот), відхилення яких веде до виникнення певних економічних санкціям підприємствам (від штрафів до заборони діяльності), підхід, що передбачає лише відшкодування збитків, у яких економічна відповідальність підприємства прямо пов'язана з величиною збитків від виникнення негативної події, спричиненої діяльністю підприємства, підхід, що фокусується на перерозподілу ризику шляхом страхування. Такі підходи, хоча і є комплексними, мають істотний недолік —

домогтися точності та об'єктивності оцінки ситуації за такого підходу досить важко.

В результаті аналізу існуючих підходів до забезпечення фінансово-економічної безпеки виявлено, що наразі залишається актуальною проблема пошуку комплексних підходів для підвищення рівня безпеки підприємства, залежно від динамічних зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства, які дадуть змогу передбачати перехід від реагування на загрози до попередження їх виникнення. Впроваджуючи такий підхід до забезпечення фінансово-економічної безпеки та розробляючи відповідні заходи будь-яке підприємство прагнути досягти оптимального балансу витрат ресурсів на забезпечення безпеки та економії коштів, що отримується внаслідок попередження частоти впливу негативних подій на їх функціонування.

Список використаних джерел

1. Копитко М.І. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємства (на матеріалах підприємств транспортно-машинобудування) : дис. ... д-ра екон. наук ; 21.04.02 / ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК». Київ, 2015. 478 с.
2. Фісуненко П. А. Забезпечення економічної безпеки підприємства: сутність, принципи, функції, методи, засоби. *Економічний простір*. 2019. (152), 176-203.
3. Рудніченко Є.М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства: монографія. Луганськ: Промдрук, 2014. 389 с
4. Вівчар О.І., Гайда Н.В. Концептуальні засади економічного управління ресурсами на підприємствах: безпекознавчий вимір. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 19. Ч. 1. С. 51–55.
5. Шарий Л.В. Напрями забезпечення та основні складові економічної безпеки. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2011. № 2(11). С. 263–270
6. Лисенко М.С. Бенчмаркетинг як один із методів забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економіка, управління, фінанси: теорія та практика* : зб. наук. праць. Хмельницький, 2013. С. 53–54.

Стовбінська К. Р.,

магістрант кафедри фінансів, обліку та оподаткування

Науковий керівник: Гнезділова О. М.

Інститут економіки та права,

кандидат економічних наук, доцент

(Класичний приватний університет, м.

Запоріжжя)

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ COVID-19

В березні 2020 року Всесвітня Організація Охорони Здоров'я визнала поширення нової коронавірусної інфекції (COVID-19) пандемією, оскільки торкнулися всі континенти та більшість країн. Уряди багатьох країн світу приймають жорсткі заходи для запобігання чи уповільнення поширення вірусу.

Заходи, що вживаються щодо стримування поширення коронавірусу призводять до значним утрудненням функціонування багатьох бізнесів та суттєвому збільшенню економічної невизначеності.

Наслідки пандемії впливають на бухгалтерський облік та звітність, у тому числі за МСФЗ, українських компаній у 2021 році.

Власників та керівників підприємств, які постраждали від впливу пандемії, хвилює питання їх виживання. Ключову роль відіграють грошові потоки [1].

Під час підготовки фінансової звітності керівництво має оцінити здатність компанії безперервно продовжувати свою діяльність, а також обґрунтованість припущення про безперервність діяльності. У поточних обставинах при проведенні такої оцінки керівництву необхідно врахувати як очевидний, так і передбачуваний вплив епідемії коронавірусу на діяльність компанії.

Через непередбачуваність такого впливу виникають суттєві фактори невизначеності, які ставлять під сумнів здатність компанії безперервно продовжувати свою діяльність. Якщо під час підготовки фінансової звітності фірма все-таки застосовує припущення про безперервність діяльності, вона має розкрити всі чинники невизначеності [2].

Компанії зобов'язані розкривати у фінансовій звітності суттєву невизначеність, пов'язану з подіями або умовами, які можуть поставити під значний сумнів їхню здатність продовжувати свою діяльність на безперервній основі. Крім того, розкриття інформації вимагається у тих випадках, коли управлінський персонал доходить висновку, що суттєвої невизначеності не існує, але такий висновок є результатом застосування значного судження. Ці розкриття мають включати опис фактів і подій, що спричиняють суттєву невизначеність, та заходів, яких вживає управлінський

персонал для забезпечення безперервності діяльності. Таке розкриття обов'язкове як для річної, так і для скороченої проміжної фінансової звітності [3].

Підприємствам необхідно контролювати як поточний, так і потенційний вплив нового коронавірусу на їхню фінансову звітність. Своєчасне і значуще розкриття інформації про потенційний вплив цих подій на фінансове становище, результати діяльності та життєздатність компанії, а також про заходи, що вживаються нею з управління ризиками, виключно важливо для відновлення довіри.

Спалах COVID-19 і пов'язані з ним ризики мають суттєвий вплив на бухгалтерський облік та фінансову звітність компаній. При цьому вплив не обмежується компаніями найбільш вразливих галузей, оскільки вплив на економіку в цілому є значним, а високий ступінь невизначеності суттєво ускладнює прогнозування майбутнього.

Список використаних джерел

1. Кузнецова С.О., Чернікова І.Б. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами : навчальний посібник. Харків : Лідер, 2016. 318 с.
2. Лучко М.Р., Бенько І.Д. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами. Тернопіль : Економічна думка, 2016. 360 с.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності / Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti> (дата звернення: 15.09.2020).

Сумцова Б. В.,

здобувач вищої освіти гр. Б-ЕК-041
спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: Остапенко Т. М.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ КРИЗИ

У будь-який момент діяльності підприємства існує небезпека кризи, навіть тоді, коли криза не спостерігається, коли її фактично немає. Пошук шляхів забезпечення жеттєздатності підприємств у нестабільному

зовнішньому середовищі, що опинилися в кризовій ситуації та прийняття рішень по виходу підприємств з кризи отримало назву “антикризове управління”. При цьому антикризове управління являє собою систему управлінських заходів по діагностиці, упередженню, нейтралізації і подоланню кризових явищ та їх причин. Іншими словами це управління, в якому поставлено передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, встановлення заходів по зниженню негативних наслідків кризи і використання факторів для подальшого розвитку підприємства.

Система антикризового управління базується на принципах постійної готовності до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства, адекватності реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовій рівновазі, повної реалізації внутрішніх можливостей виходу підприємства із кризового стану, використання відповідних форм санації господарюючого суб'єкта для попередження його банкрутства та інше.

Досить важливо вірно визначити і саму концепцію антикризового управління. Так, переважна більшість авторів, які досліджують дане питання, стверджують, що антикризові заходи слід використовувати тоді, коли фінансові результати підприємства стають незадовільними.

Але, якщо взяти до уваги, що банкрутство в українському законодавстві визначається як визнана арбітражним судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [2], тоді про яку антикризову політику можна говорити. Тому в цьому випадку дане визначення є не зовсім вдалим.

Ми підтримуємо думку тих авторів, які вважають, що головне в антикризовому управлінні - створення таких умов, при яких фінансові труднощі не можуть мати постійного, стабільного характеру.

Термін “антикризове управління” виник відносно недавно, та вже отримав своє визнання і розповсюдження як у науковому, так і в практичному середовищі. На сьогодні, це один з найбільш активно використовуваних видів менеджменту, який викликаний сучасним станом більшості підприємств України.

В економічній літературі та наукових працях подано чимало визначень антикризового управління. За Василенко В.О. антикризове управління - це управління, у якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання його факторів для наступного розвитку [1].

Якщо погоджуватися із таким твердженням, то тоді, як можна визначити управління, яке націлене на виявлення основних причин кризи та її ліквідацію.

Кожне з наведених вище визначень цього терміну є цілком справедливе і в значній мірі розкриває суть поняття, але не в повному обсязі. Тут позначається індивідуальний підхід кожного з авторів до проблеми.

Ми поділяємо основні положення розглянутих визначень

“антикризового управління” і вважаємо, що запобігти кризі набагато простіше лише тоді, коли на підприємстві постійно здійснюється антикризовий менеджмент.

Вищевикладене дає нам підстави для пропозиції найбільш оптимального, змістовного, на наш погляд, визначення поняття “антикризове управління”. Таким чином, антикризове управління – це певним чином організований вид менеджменту, який націлений на запобігання та подолання ознак кризового стану підприємства протягом всього його життєвого циклу за допомогою добре налагоджених економічних, методологічних та інших механізмів.

Список використаних джерел

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2003. 504 с.

Таранич А. В.,

доцент кафедри маркетингу,
кандидат економічних наук, доцент

Гуменюк Я. В.

Здобувач наукового ступеня СО
«Магістр»

*(Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця)*

«ІНДУСТРІЯ 4.0» ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЯ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Постановка проблеми. Розвиток Інтернет-комунікацій, інформаційних технологій, стійких широкосмугових каналів зв'язку, «хмарних» технологій і цифрових платформ, а також обсяги інформації, що швидко збільшуються та генерується з різних джерел, забезпечили появу відкритих інформаційних систем і глобальних промислових мереж. Це вплинуло на більшість секторів сучасної економіки за межами самого сектора ІТ-технологій і сприяло переходу промислової автоматизації на нову, четверту сходинку індустріалізації.

Такий технологічний тренд визначив подальше становлення і розвиток постіндустріального суспільства в розвинених економіках світу, які в реаліях світової пандемії визначають подолання кризових явищ. Загальний тренд «Індустрії 4.0» визначає продовження довгих хвиль технологічного розвитку та започаткування щонайменше двох нових технологічних укладів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «Індустрія 4.0» вперше був сформульований в 2011 році на Ганноверській промисловій виставці Х. Кагерманном, В.Д. Лукасом і В. Вальстером та була основною темою сорок шостого Всесвітнього економічного форуму в Давосі, що відбувся в 2016 році [1]. Ця платформа є похідною для публікацій і досліджень різних громадських (аналітичних) і комерційних (аудиторських, консалтингових) організацій провідних країн світу, світових лідерів у сфері автомобілебудування, виробництва програмного забезпечення, системної інтеграції. Ця тема активно обговорюється на конференціях, наукових форумах, семінарах, у публіцистичних та фахових наукових статтях.

Зокрема, вона висвітлена у роботах таких дослідників, як М. Вальднер, П. Герберт, П. Енгель, М. Гарніш, М.Лоренц, М.Рюссман, Й. Юстус, Р. Страк, М. Болле, . Р. Шлаепфер, М. Кох, Ф. Меркофер, Н.Ястреб, І. Хель, А. Мельник, А. Коржебін, П. Літвінов, В. Скіцько.

Мета роботи полягає в огляді особливостей програми «Індустрія 4.0» та визначення трендів її реалізації розвинутими країнами в світі.

Викладення основного матеріалу. Термін «Індустрія 4.0» використовується відносно недовго, проте існує багато варіацій його тлумачень, проте їх сутність майже однакова. «Індустрія 4.0» є інноваційним промисловим виробництвом майбутнього, яке представляє собою функціонування кіберфізичних систем з використанням Промислового Інтернету Речей. Сьогодні програма «Індустрія 4.0» об'єднує декілька тисяч компаній навколо досліджень, інновацій, навчання в сфері виробничих технологій [1].

Характерними ознаками «Індустрії 4.0» є повна автоматизація усіх процесів виробництва, управління якими здійснюється з урахуванням усіх нюансів мінливості зовнішніх та внутрішніх умов (рис. 1).

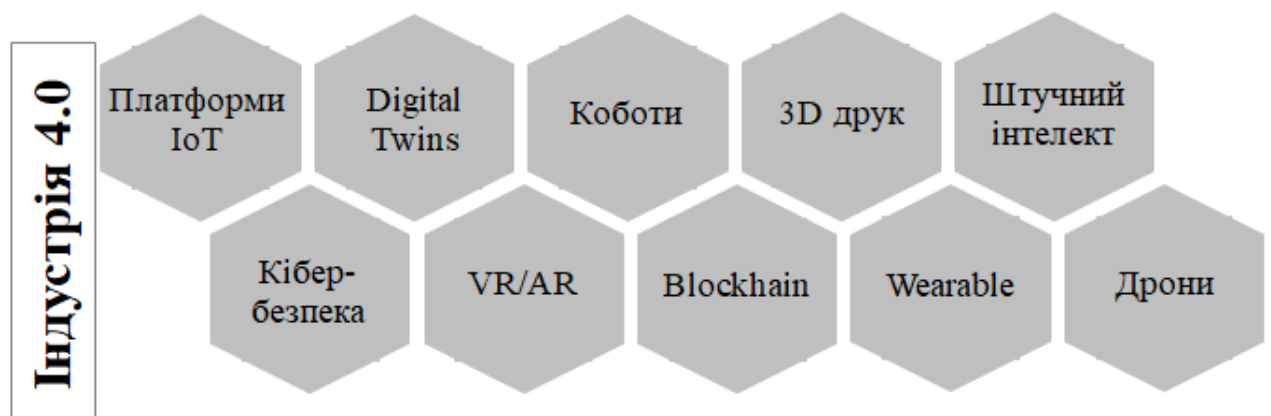


Рис.1. Головні технології програми «Індустрія 4.0»

Особливі кіберфізичні системи аналізують необхідні для виробництва об'єкти нашого фізичного світу та моделюють їх віртуальні копії, самостійно приймають рішення та здійснюють контроль над усіма процесами. Вони здатні взаємодіяти між собою в режимі реального часу, об'єднуючись в одну мережу, при цьому самонавчатися та самостійно виправляти помилки на

неполадки. У даних процесах важливу роль займають інтернет-технології, які забезпечують персоналу зв'язок з машинами. Ще однією перевагою є індивідуальний підхід до кожного замовника, врахування їх особливих вимог, які згодом виконують підприємства, корегуючи собівартість виробництва.

Реалізація проекту «Індустрія 4.0» має на увазі створення «розумної» промисловості, яка еволюційно пов'язана, починаючи від застосування вбудованих інформаційно-комунікаційних систем управління до розбудови кіберфізичних систем. Їх основу утворюють вбудовані системи і глобальні мережі (рис. 2 [2]).



Рис. 2. Принципи переходу на 4.0. [2]

Перетворення підприємств передбачає оснащення обладнання датчиками, установку системних компонентів з мініатюрними серверами і заміну застосовуваної шинної системи. На цих підприємствах буде використовуватися нове покоління легких інтелектуальних роботів, які працюють разом з персоналом. Роботи будуть активно взаємодіяти з персоналом, не викликаючи додаткової небезпеки.

Уряд Німеччини планує реалізувати проект «Індустрія 4.0» вже в найближчі роки. Очікується, що перші підприємства, що працюють на принципах «Індустрія 4.0», в ФРН з'являться вже в 2021-2022 рр. І до цього часу в результаті реалізації цієї програми вдасться підвищити продуктивність праці в середньому на 18% [1].

В інших країнах у напрямку реалізації «Індустрії 4.0» також є реальні позитивні досягнення. Так, в США ще в 2014 р був утворений консорціум промислового Інтернету (Industrial Internet), що просуває в практичному напрямку «Інтернет речей».

У Китаї затверджена і діє промислова концепція «Китайське виробництво 2025», де поставлено завдання «підтягнути» всю промисловість,

включаючи вугільну галузь, до рівня третього укладу («Індустрія 3.0»), а до 2025 р вийти на рівень четвертого промислового укладу.

В Японії на урядовому рівні обговорюється концепція «Connected Factories», яка передбачає використання на «розумних» підприємствах Інтернет-мереж, що пов'язують міні-комп'ютери, вбудовані в промислове обладнання [1].

Лідерами в цифровій економіці є такі країни, як США, Німеччина, Нідерланди, Великобританія, Південна Корея, Швеція. При цьому ступінь цифровізації промисловості у всіх країнах світу в останні роки істотно підвищується.

За результатами досліджень Всесвітнього Економічного Форуму, вже у 2027 році більшість технологій «Індустрії 4.0» стануть повсякденністю, що означає появу не тільки розумних будинків, а й розумних міст, безпілотного громадського та особистого транспорту, використання штучного інтелекту як в звичайних офісах, так і для особистого користування.

За оцінками Світового банку, потенціал економічного зростання сектору Internet of Things складатиме до 2030 року 14 трлн дол. США, що буде вагомим внеском у світову економіку. Такий ефект досягається за рахунок розбудови єдиної інтерактивної мережі, яка складається з приватних цифрових пристроїв та засобів комунікації, й інтеграції її до складу інфраструктурних об'єктів та бізнес-середовища. Така мережева інтеграція може забезпечувати зростання продуктивності й автоматизації виробничих процесів, їх безпеку та зворотній зв'язок із автоматизованими системами управління й експертними системами прийняття рішень, які в перспективі будуть оснащені штучним інтелектом.

Для індустріальних країн розбудова «Індустрії 3.0», а потім «Індустрії 4.0» є шляхом до підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності за рахунок технологічно-інформаційних факторів, через технологічну готовність промисловості до інтеграції в єдиний інформаційний простір. В найближчій перспективі цифровізація світової економіки забезпечує єдину умову міжнародного співробітництва, руху інвестиційних і промислових капіталів, якою є стандарти інформаційного обміну «Індустрія 4.0».

Висновки. Індустрія 4.0 є промисловим виробництвом майбутнього, яке вже твориться сьогодні. Тому країни активно підтримують даний тренд розвитку економіки, щоби зайняти гідне місце у світовій економіці. Хоча метою «Індустрії 4.0» є інноваційна зміна промислового виробництва, проте її вплив буде відчуватися в усіх галузях економіки.

Новаторство програми «Індустрія 4.0» вимагає більш глибокого дослідження. Зокрема, її вплив на зайнятість населення, навколишнє середовище, дослідження проблем енергозбереження тощо.

Список використаних джерел:

1. Індустрія 4.0: яким буде виробництво майбутнього. URL : <http://microsoftblog.azurewebsites.net/2015/04/20/industriya/4/0/yakim/bude/virobnitstvo/majbutn/ogo/>

2. Проект «Промисловість 4.0». Революція на промислових підприємствах. *Кабельний світ*. 2015. Випуск 01. URL : http://content.lappgroup.com/fileadmin/DAM/Lapp_Ukraine/

Тарасевич О. В.,

здобувач магістерського рівня вищої освіти

Науковий керівник: Кінаш І. П.

професор кафедри менеджменту і адміністрування,

доктор економічних наук

(Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ)

ЗАСТОСУВАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ БІЗНЕС ПРОЦЕСІВ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досягнення конкурентних переваг є метою стратегічного управління підприємства. Конкурентні переваги — це характеристики, властивості товару або торгової марки, які створюють для підприємства певні переваги над прямими конкурентами. Ці характеристики можуть бути найрізноманітнішими й відносяться як до самого товару, так і до додаткових послуг [1, с. 134].

У нашому дослідженні об'єктом виступає виробниче підприємство ПСП «Рідна Земля», яке пропонує на ринку Івано-Франківщини молоко та кисломолочну продукцію. Для виробництва підприємство використовує німецьку технологію «FRESH MILK TECHNOLOGY», що дає змогу переробляти близько 30 тонн молока на добу. Підприємство застосовує різні методи аналізу для визначення своїх конкурентних переваг та постійно здійснює пошук варіантів для створення попиту на власну продукцію.

Одним із таких дієвих методів є метод SWOT-аналізу. Він являє собою загальну схему, яку кожного разу необхідно пристосовувати до конкретних умов та до вирішення певних завдань. Частіше за все такими завданнями є формування комплексу дій щодо перетворення слабких сторін підприємства на переваги, загроз на можливості, а також розвитку сильних позицій. До основних завдань SWOT-аналізу відносять:

- виявлення можливостей, які відповідають ресурсам фірми;
- визначення загроз і розробку заходів щодо знешкодження їх впливу;

- виявлення сильних сторін фірми й зіставлення їх із ринковими можливостями;
- визначення слабких сторін фірми та розробка стратегічних напрямів їх подолання;
- виявлення конкурентних переваг та формування її стратегічних пріоритетів [1, с. 78].

Основною метою SWOT-аналізу діяльності ПСП «Рідна Земля» є виявлення конкурентних переваг на основі діагностики бізнес-процесів та визначення основних перспективних шляхів розвитку підприємства за умов конкретної ринкової ситуації. SWOT-аналіз представляє собою узагальнену оцінку для розуміння та управління навколишнього середовища, в якому функціонує підприємство молочної галузі. Ця модель матричного аналізу допомагає управлінцям виділяти ключові перешкоди, що постають перед суб'єктом господарювання, в процесі ретельного дослідження чотирьох окремих елементів SWOT. На основі таких досліджень формується стратегія розвитку. Результати нашого дослідження представимо у матрицях.

Зробивши таблицю SWOT аналізу ПСП «Рідна Земля» ми бачимо, що сильні сторони і можливості майже в двічі переважають слабкі сторони і загрози. Отже, можна зробити висновок, що компанії потрібно дотримуватися і використовувати у своїй діяльності SO-Стратегії – тобто стратегію лідерства на ринку.

Для підтримки конкурентних своїх переваг підприємству слід використовувати підхід, акцентований на споживачах. Це означає, що молочна продукція підприємства є кращою, ніж аналогічні товари у конкурентів. Основним методом посилення такої конкурентної позиції є диференціація товару. Диференціація забезпечує тривалу і більш прибуткову конкурентну перевагу, коли вона базується на: технічній досконалості; якості виробів; чудовому обслуговуванню клієнтів [2, с. 59]. Інструментом реалізації повинно стати позиціонування, яке слід проводити, насамперед, за рахунок комплексу маркетингових комунікацій та стратегії просування.

Показники слабких та сильних сторін ПСП «Рідна Земля», у 2020 р.

<i>Сильні</i>	<i>Слабкі</i>
Найавторитетніших і стійкий бренд молочної продукції в регіоні	Незначна диверсифікованість
Використання тільки натуральних інгредієнтів	Недостатньо широкий асортимент продукції
Відсутність консервантів при виготовленні продукції	Низька рекламна активність
Доступна ціна	Недостатнє розповсюдження продукції в торгових мережах
100% забезпеченість сировиною базою	Виготовлення в основному традиційної молочної продукції
Висока якість продукції	Основний ринок збуту - Івано-Франківська область

<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
Розширення асортименту товарів Проведення презентацій нових товарів Запровадження інновацій Покращення відносин між покупцями	Сильні конкуренти Ріст конкуренції в галузі Зниження купівельної спроможності населення Здороження сировини

	Можливості (O) Зовнішнє середовище Сума: 4	Загрози (T) Зовнішнє середовище Сума: -2
Сильні сторони (S) Внутрішнє середовище Сума: 3,7	SO-Стратегії -Стратегія лідерства на ринку -Стратегія сегментування	ST-Стратегії (Стратегія підтримання існуючого стану) -Стратегія кооперації -Стратегія диференціації -Стратегія концентрованого росту
Слабкі сторони (W) Внутрішнє середовище Сума: -2,2	WO-Стратегії (Стратегія стабілізації) -Стратегія завоювання частки ринку чи її розширення -Стратегія обрізання зайвого -Стратегія соціально-етичного маркетингу	WT-Стратегії (Стратегія виживання) -Стратегія зниження витрат виробництва

Таким чином, матричний метод стратегічного аналізу – SWOT-аналіз виступає універсальним аналітичним інструментом, який слід використовувати підприємству як для вибору стратегії розвитку, так і для виявлення своїх конкурентних переваг та їх посилення.

Список використаних джерел

1. Сумець О. М. Стратегічний менеджмент : підручник. МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Кременч. льот. коледж. Харків : ХНУВС, 2021. 208 с.
2. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій підприємства : [навч. посіб.] За ред. Л.В. Балабанової. 2-ге вид., випр. і доп. К. 2005. 301 с.

Тарасюк Д. В.,
курсантка гр. ФЕБ-942,
Науковий керівник: Паршин Ю. І.
професор кафедри фінансових та
стратегічних розслідувань
доктор економічних наук, професор
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ОСОБЛИВОСТІ РОБОТИ БУХГАЛТЕРСЬКИХ СТРУКТУР В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Суб'єкти господарювання реалізують свої права на регулювання питань бухгалтерського обліку, його організацію та ведення: шляхом незалежного визначення облікової політики в рамках чинної нормативної бази; вибір організаційно-правової форми управління та форми реєстрації; розробка системи внутрішньогосподарського обліку та контролю за діяльністю підприємства; налаштування схеми робочого процесу; вибір методу обробки та фіксації інформації на відповідних носіях; вибір програмного забезпечення для бухгалтерії; планування розвитку методів бухгалтерського обліку, адаптованих до конкретних умов підприємства [1].

Водночас, згідно зі змістом Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», організація бухгалтерського обліку передбачає, що підприємство самостійно: визначає облікову політику; обирає форми бухгалтерського обліку; розробляє систему та форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності та контролю господарських операцій; визначає права працівників підписувати бухгалтерські документи; затверджує правила документообігу та технології обробки бухгалтерської інформації, додаткову систему рахунків та аналітичні реєстри бухгалтерського обліку [2]. Для забезпечення виконання своїх функцій бухгалтерським обліком підприємство самостійно обирає структуру бухгалтерії, форми, методи, технічні засоби, порядок обліку тощо.

Суб'єкти господарювання можуть ввести до свого штату посаду бухгалтера або створити бухгалтерську службу; укласти трудовий договір з фізичною особою – бухгалтером; користуватися послугами професійного бухгалтера, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи; доручити бухгалтерській фірмі вести бухгалтерський облік на договірній основі. Власник або керівник юридичної особи також може вести бухгалтерський облік та складати фінансову звітність.

Зокрема, зазначається, що для забезпечення бухгалтерського обліку підприємство самостійно обирає форми своєї організації: бухгалтер; користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець, який здійснює підприємницьку діяльність

без створення юридичної особи; ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою тощо.

Керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити суворе дотримання всіма підрозділами, службами та працівниками, які займаються бухгалтерським обліком, законодавчих вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та подання первинних документів. документи для обліку.

Головний бухгалтер або особа, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку підприємства: забезпечує дотримання встановлених єдиних методичних основ бухгалтерського обліку на підприємстві, складання та подання фінансової звітності у встановлені терміни; організовує контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій; бере участь в оформленні матеріалів, пов'язаних з нестачею та відшкодуванням збитків від нестачі, розкрадання та пошкодження майна підприємства; забезпечує перевірку стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах, підрозділах та інших відокремлених підрозділах підприємства [3].

Таким чином, підсумовуючи, ми вважаємо, що для потреб господарсько-правового регулювання організацію бухгалтерського обліку підприємства можна визначити як систему норм, встановлену законодавчими актами (включаючи місцеві правові акти), що забезпечує процес збору, обробка, використання, аналіз та зберігання бухгалтерської інформації з метою внутрішнього оперативного контролю за правильним використанням майна підприємства, надання зовнішнім користувачам чітких та достовірних фінансових звітів.

Найважливішими передумовами раціональної організації бухгалтерського обліку, на наш погляд, є: вивчення характеристик підприємства, його організаційної структури, технології виробництва, матеріально-технічного постачання та реалізації продукції, виробничо-фінансового плану та стратегії розвитку; уточнення складу та обсягу періодичної та річної фінансової, оперативно-технічної, статистичної, податкової звітності, термінів її подання; вивчення нормативних вимог щодо особливостей здійснення господарської діяльності у відповідній галузі.

Список використаних джерел:

1. Нормативна база бухгалтерського обліку. URL: [https://zakon.help/normativna-baza#:~:text=\(дата звернення: 4.12.2021\)](https://zakon.help/normativna-baza#:~:text=(дата звернення: 4.12.2021))
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, Редакція від 01.07.2021. URL: <https://document.vobu.ua/doc/3241> (дата звернення: 4.12.2021)

3. Братчук Л.М. Сутність та основи організації бухгалтерського обліку.
URL: <http://magazine.faaf.org.ua/sutnist-ta-osnovi-organizacii-buhgalterskogo-obliku.html> (дата звернення: 4.12.2021)

Тешева Л. В.,

доктор економічних наук, доцент

Величко Л. С.

здобувач вищої освіти

*(Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна, м. Харків)*

РОЛЬ ЕФЕКТИВНОЇ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ У РОБОТІ МЕНЕДЖЕРА

Будь-яка діяльність менеджера спрямована на організацію, планування робочого процесу, а найголовніше це взаємодія між людьми через ділову комунікацію. Поняття ділової комунікації можемо трактувати саме так: це обмін інформацією в процесі діяльності з метою організації виробничого процесу у діловому середовищі.

Сьогодні можемо спостерігати цей вид спілкування у багатьох сферах: комунікації в маркетингу, бізнес-діяльності, лінгвістика, психологія. Адже на даний час треба якомога більше часу для вивчення такої багатогранної, поширеної та невід'ємної сфери комунікації, яка потребує наукового аналізу.

Основним завданням ділової комунікації є: поліпшення відносин у колективі, знання бар'єрів та шляхи їх подолання, вміння мотивувати, наближення до цілі.

Бізнес-комунікація відіграє велику роль у діяльності менеджера.

По-перше, він мусить вміти проводити ділові наради, переговори, укладати договори;

по-друге, знати діловий етикет, правильно доносити свою думку, мати належний вигляд;

по-третє, вміти правильно підібрати слова до свого ділового партнера, аби була велика результативність та впевненість у крокуванні до своєї мети.

Головною умовою ефективності ділової комунікації є усвідомлення того, що можливість реалізації цілей взаємодії зростає, якщо правильно організувати її проведення і добитися при цьому створення атмосфери взаєморозуміння, довіри та співробітництва[1].

Загальновідомо, що діяльність менеджера ставить перед собою чимало завдань, основним з яких є координація підрозділів, за допомогою контактів усіх членів організації - в процесі ділової комунікації. Розглянемо основні підходи до розуміння сутності бізнес-комунікації.

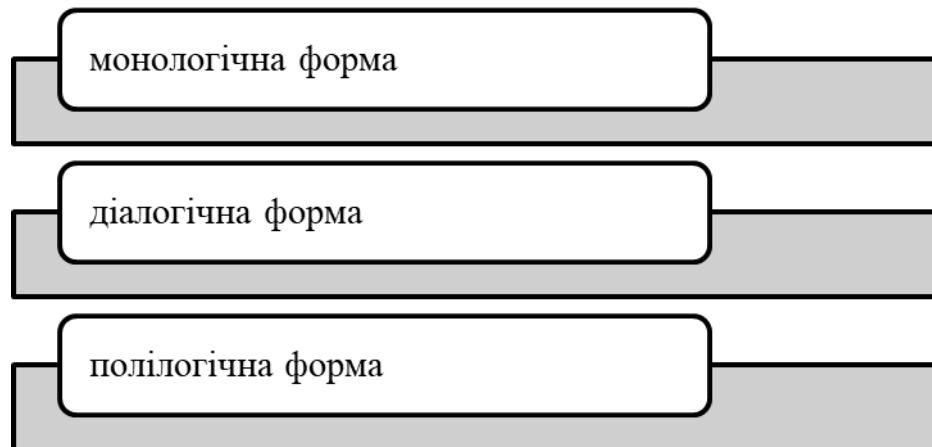


Рис.1 Комунікативні форми ділового спілкування

Загальновідомо, що бізнес-комунікація являє собою складний і багатогранний процес, який має об'єктивні і суб'єктивні сторони та характеризується різними *вербальними* і *невербальними* параметрами [2].

Вербальний та невербальний чинники характеризують певний образ, так би мовити створює імідж ділової людини. Те як нас сприймають оточуючі очима залежить те, як вони сприймають нас розумово.

Поряд із цим, важливими характеристиками іміджу на сучасному етапі є коректне написання та оформлення ділових документів (ділових листів, протоколів різних видів, візитних карток тощо) [3].

На суспільному рівні спілкування відбувається обмін інформацією, відповідними цінностями, поєднуються творчі та духовні навички. Тому оволодіння культурою ділової комунікації може гарантувати: вміння будувати відносини з будь-якими партнерами, не тільки правильно скласти увесь свій робочий процес та правильно побудувати хід своїх дій, а і вислухати свого підлеглого.

У процесі будь-якої комунікації можуть виникати бар'єри. Під ними розуміємо складність розуміння співрозмовника. Це ті точки, які знижують ефективність процесу, не надають певної ясності у вирішенні питання.

Отже, ділова комунікація відіграє важливу роль у суспільстві. За допомогою неї ми можемо правильно побудувати розмову з людьми, відбувається певний обмін інформацією та досвідом, передбачає досягнення мети. Одним словом, від знань ділової комунікації залежить подальші дії, відношення, цілі у діловій сфері.

Список використаних джерел:

1. Юрик Н. Є. Роль та особливості ділової комунікації. *Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя*. 2003.
2. Авраменко О. О., Яковенко Л. В., Шийка В. Я. Ділове спілкування. 2015. 160 с.
3. Галицька Е.В. Імідж ділової людини та чинники впливу на його формування. С.Том. с.13

Тимошенко О. Г.

студентка групи ЗК-119, спеціальність
051 Економіка

*(Класичний приватний університет,
м. Запоріжжя)*

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ОСНОВНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Згідно Плану заходів на 2021-2023 роки з реалізації Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2027 року, затвердженим обласною радою, пріоритетними для майбутнього розвитку стали такі питання [1]:

1. Розвиток людського капіталу та підвищення якості життя населення. Вміщує в себе три напрями з 21 проектом в цілому з орієнтовним бюджетним планом в 5 840 379, 86 тис.грн.:

- Збереження та розвиток людського потенціалу (на 6 проектів виділено 2 131 965,66 тис.грн.). В ньому наявні проекти по типу «Youth Zpplatform» – платформи всебічного особистісного розвитку із використанням найкращих кейсів молодіжної роботи.

- Створення умов для зростання добробуту, комфортного та безпечного проживання мешканців (на 13 проектів виділено 3 707 348, 20 тис.грн.). Значущим проектом цього пункту є будівництво зовнішніх мереж та споруд водопостачання та водовідведення селища Кирилівка Якимівського району Запорізької області.

- Забезпечення взаємодії органів влади, бізнесу, громади, особи (на 2 проекти виділено 1075,00 тис.грн.). Цей напрям спрямований на покращення технологій для бізнесу та заохочення в нього людей.

2. Конкурентоспроможна економіка регіону (яка розвивається на засадах смарт-спеціалізації) у національному та глобальному просторі. Вміщує в себе чотири напрями з 20 проектами в цілому з орієнтовним бюджетним планом в 58 730 359,00 тис.грн.:

- Індустріально-технологічний розвиток економіки на інноваційних засадах (на 3 проекти виділено 53 802 360,00 тис.грн.). З цього пункту: розробка та серійне виробництво турбореактивного двоконтурного двигуна АИ-28 (ТРДД АИ-28) для перспективних модифікацій літаків; будівництво вітрових електростанцій на території Мелітопольського, Приазовського та Якимівського районів.

- Розвиток бізнес-екосистеми регіону (на 8 проектів виділено 46 645,00 тис.грн.). Найголовнішими проектами є створення та розвиток індустріальних парків (зокрема індустріального парку «Мелітополь») та проведення Міжнародного інвестиційного форуму «InCo Forum Integration & Cooperation».

- Нарощення туристично-рекреаційного потенціалу (на 8 проєктів виділено 881 354,00 тис.грн.).

- Модернізація транспортно-логістичної інфраструктури в умовах зовнішніх викликів (на 1 проєкт виділено 4 000 000,00 тис.грн.). Головним пріоритетом є реалізація стратегії розвитку КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя». Цього разу теж запровадженно реконструкцію та благоустрій об'єктів інфраструктури Національного заповідника «Хортиця» та Музею історії запорозького козацтва. Також є проєкти по типу туристичного кластера «Від Січі до Махнограду» та створення Туристичного інформаційного центру у Бердянській міській ОТГ.

3. Гармонійний просторовий розвиток. Вміщує в себе три напрями з 10 проєктами в цілому з орієнтовним бюджетним планом в 20 811 210,60 тис.грн.:

- Стимулювання економічної активності територій регіону (на 1 проєкт виділено 10 500,00 тис.грн.). Важливим проєктом є створення Запорізького регіонального Центру надання консалтингових та дорадчих послуг.

- Підтримка перспективних видів аграрно-промислового виробництва (на 4 проєкти виділено 1 569 895,70 тис.грн.). Найбільш затратним є проєкт по відновленню та розвитку зрошення і дренажу сільгоспугідь у Запорізькій області.

- Інфраструктурне забезпечення просторового розвитку (на 5 проєктів виділено 19 230 814,90 тис.грн.). Масштабним проєктом цього напрямку є будівництво автотранспортної магістралі через р. Дніпро в м. Запоріжжі (автомобільна дорога Н-08 БориспільДніпро – Запоріжжя (через м. Кременчук) – Маріуполь «Під'їзд до о. Хортиця (автотранспортна магістраль через р. Дніпро у м. Запоріжжі)»).

4. Екологічна безпека та збереження природних ресурсів. Вміщує в себе чотири напрями з 7 проєктами в цілому з орієнтовним бюджетним планом в 1 922 250,00 тис.грн.:

- Охорона та раціональне використання водних ресурсів та зниження негативного впливу на атмосферу (на 2 проєкти виділено 962 000,00 тис.грн.). Заплановано будівництво нових та реконструкція існуючих очисних каналізаційних споруд та мереж каналізації.

- Розв'язання проблеми негативного впливу відходів на довкілля та здоров'я населення (на 2 проєкти виділено 950 000,00 тис.грн.). Найбільш значущим проєктом є будівництво заводу комплексного сортування та переробки твердих побутових відходів.

- Збереження біологічного та відновлення ландшафтного розмаїття області (на 1 проєкт виділено 6 500,0 тис.грн.).

- Екологічний моніторинг та інформування (на 2 проєкти виділено 3 750,0 тис.грн.). Попалиризованим вважається проєкт з організації та проведення заходів щодо пропаганди охорони навколишнього природного середовища.

Список використаних джерел:

1. Запорізька обласна державна адміністрація. URL: <https://www.zoda.gov.ua/article/2413/strategiya-regionalnogo-rozvitku-zaporizkoji-oblasti-na-period-do-2027-roku.html>

Томарева-Патлахова В. В.

завідувачка кафедри менеджменту,
доктор економічних наук, доцент
(Класичний приватний університет,
м. Запоріжжя)

СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПАРИТЕТНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Сучасний розвиток економіки регіону може розглядатися з точки зору паритетного регіонального розвитку, який проявляється в отриманні всеосяжного, інноваційного та інституціонального ефектів економічного зростання регіону. Паритетний регіональний розвиток передбачає досягнення певного відносного стану рівноваги всередині відкритої регіональної системи за рахунок синергії у господарському комплексі, який представлений взаємозв'язками пріоритетних складових регіонального соціально-економічного розвитку і як результат зміни в економічній, соціальній, політичній, екологічній, науково-технічній сферах відповідно поставлених цілей та відносно прогнозованих показників розвитку.

Зазначимо, що інноваційне економічне зростання регіону досягається за рахунок ефективного використання продуктивних сил регіону відповідно до науково-технічного та технологічного потенціалу регіону для створення регіонального продукту, який забезпечить задоволення нових соціально-економічних потреб населення для повної реалізації інноваційної моделі економічного розвитку регіонів та національної економіки у цілому та паритетного регіонального розвитку. Всеосяжне економічне зростання регіону досягається за рахунок забезпечення рівного доступу населення до матеріальних та нематеріальних благ регіону, усунення диспропорцій соціально-економічного стану населення з метою забезпечення стійкого паритетного розвитку економіки регіону. Інституціональне економічне зростання проявляється через ефективне функціонування основних інститутів та використання організаційно-правових інструментів управління регіональним розвитком, що дає можливість посилити управління регіональною економічною системою та її елементів.

Такий комплексний підхід через виявлення дії ефектів економічного зростання дає можливість усунути основні диспропорції регіонального

розвитку, оскільки ці ефекти охоплюють всі сторони соціально-економічного розвитку регіонів.

Економічну безпеку регіону розуміють як сукупність умов та факторів поточного стану, що характеризують стабільність, стійкість та поступальний розвиток економіки регіону у певній незалежності і інтеграції з економікою країни, що виражається в таких її проявах: можливості проводити власну економічну політику в межах державної політики; здатності самостійно здійснювати економічні заходи з попередження, локалізації соціально-вибухових ситуацій у регіоні; можливість на договірній основі надавати допомогу суміжним регіонам, де існуюча незбалансована економічна ситуація може негативно відобразитися на економічних інтересах регіону; можливість стабільно підтримувати відповідність існуючих (діючих) на території економічних нормативів загальноприйнятим у світовій практиці (або директивно затвердженим для території на конкретний період часу), що дозволило б зберегти (або відновити) рівень життя населення [1].

В умовах орієнтації регіонального розвитку на досягнення стійкого всеосяжного, інноваційного та інституціонального економічного зростання систематизуємо складові (елементи) економічної безпеки, як фактори, які можуть як стримувати, так і підсилювати загрози економічній безпеці, відповідно до пріоритетних сфер регіонального розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Складові економічної безпеки соціально-економічного розвитку регіону

Ефект зростання	Складові (елементи) економічної безпеки регіону										
	Виробництва	Фінансової	Наукової	Соціальної	Регіональної	Територіальної	Політичної	Економічної	Соціальної	Демографічної	Регіональної
	Виробництва	Фінансової	Наукової	Соціальної	Регіональної	Територіальної	Політичної	Економічної	Соціальної	Демографічної	Регіональної
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Всеосяжне	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+	—
Інноваційне	+	+	+	—	—	+	—	+	—	+	—
Інституціональне	+	+	—	—	—	+	—	—	—	+	+

Примітка: (1) ресурсний потенціал, система розширеного відтворення; (2) фінансова та бюджетні системи регіону; (3) НТП, рівень модернізації виробництва, кваліфікація та чисельність персоналу, зайнятого в наукових дослідженнях і розробках; (4) соціальна диференціація суспільства, рівень бідності, депопуляція населення, доступність освіти, культури, медичного обслуговування, житла, послуг зв'язку тощо; (5) секторальна та територіальна регіональна спеціалізація; (6) криміналізація суспільства, тіньова економіка, корупція тощо; (7) забезпеченість продовольством, якість продуктів харчування; (8) техногенність виробництва; (9) соціальні стандарти та гарантії; (10) розвиток державно-приватного партнерства, самоорганізація населення; (11) антикризовий управлінський механізм на всіх рівнях управління.

Формування системи економічної безпеки регіону, забезпечення необхідного рівня наукової обґрунтованості оцінки загроз безпечному регіональному розвитку і їх наслідків повинно базуватися на системі загальних (комплексності, системності, варіантності, прийняттого ризику) та специфічних положень, доповнених принципами оптимізації економічної безпеки, що забезпечує підвищення рівня життя і соціальний прогрес, тобто пріоритетності вирішення завдань і здійснення заходів, спрямованих на збереження здоров'я і життя людини, підтримку нормальних умов її існування та сумісності технічної й соціальної складових економічної безпеки за безумовного пріоритету останньої [2].

Забезпечення економічної безпеки має здійснюватися з урахуванням таких принципів, як: законність, самостійність і відповідальність, економічна доцільність, обґрунтованість, комплексність, своєчасність, безперервність, активність, координація та взаємодія, спеціалізація, централізація управління [3, с. 130]. Систематизовані нами елементи економічної безпеки регіону є основою формування внутрішніх і міжрегіональних відносин, що у сукупності визначають механізм забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні. Така систематизація факторів економічної безпеки дає можливість вчасно реагувати та оцінити рівень регіонального розвитку загалом, ефектів його зростання зокрема, та рівень змін структури всередині складових економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Степаненко А., Герасимов М. Оцінка економічної безпеки України та її регіонів. *Регіональна економіка*. 2002. № 2. С. 39–54.
2. Ткач В. О. Система економічної безпеки регіону: аналіз та перспективи. *Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету*. 2011. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddau_2011_2_42.
3. Живко З. Б., Блюк Н. В., Живко М. О. Комплексна система економічної безпеки підприємства як чинник убезпечення підприємництва. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2012. Вип. 8. С. 127–134.

Улько Є. О.,

студентка групи Б-М-041

Савела Є. А.,

студентка групи МЗ-ЕК-021

Науковий керівник: Разумова Г. В.

професор кафедри аналітичної

економіки та менеджменту

доктор економічних наук, доцент

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «КИЇВСЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «РОШЕН»

Прийняття управлінських рішень – це складний, багатогранний процес, який вимагає певної чіткості, логічності та професіоналізму. управлінський процес постає як комплекс взаємопов'язаних операцій, які виконуються в певній послідовності та спрямовані на розв'язання конкретних завдань і досягнення цілей.

Менеджмент постійно удосконалюється, тому задля підвищення ефективності своєї діяльності сучасний управлінець повинен володіти численними спеціальними знаннями й навичками та вмінням використовувати їх у житті. Такі знання менеджер отримує у процесі дослідження та вивчення управлінської науки, її моделей, методів, принципів та законів. Тому кваліфікований, професійний та досвідчений менеджер повинен використовувати усі знання та досягнення науки, які покращують його ефективність в процесі управління організацією.

За допомогою методів менеджменту можна покращити результати діяльності колективу, збільшити творчу активність, сприяти своєчасному і дієвому прийняттю управлінських рішень. Методів менеджменту існує дуже багато, серед яких доцільно виокремити такі: економічні, організаційно-розпорядчі та соціально-психологічні.

Якщо переважає економічна складова, то формуються такі умови, коли трудовий колектив становиться ефективнішим не стільки наказами, директивами чи вказівками, а саме економічними важелями. Економічна складова в будь-якій роботі дуже важлива і є однією з найважливіших, адже ніхто не буде працювати без зарплатні, а також бонуси чи надбавки будуть тільки стимулювати колектив до ефективної роботи.

Далі розглядаємо соціально-психологічний фактор. Чому він важливий? Соціальні дослідження демонструють, що ефективна праця менеджера лише на 15 % залежить від його фахових знань і на 85 % від його уміння працювати з людьми. Для ефективного управлінця важливо

скомпонувати хороший колектив та направити його на спільну діяльність, об'єднавши зусилля усіх для кращого результату.

Управлінський процес на кожному підприємстві має свої унікальні характеристики та складові. Нами проведено аналіз управлінської діяльності ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» (Рошен). Компанія виробляє понад 350 різних видів кондитерських виробів. В асортимент входять: шоколадки, печиво, цукерки, желе, тістечка, торти та інші цукрові й борошняні кондитерські вироби. Деякі вироби цієї організації не повторюються на ринку та є унікальними на кондитерському ринку. Всього за рік компанією виробляється понад 300 тисяч тон продукції.

Корпорація Рошен має достатньо активну соціальну позицію та займається благодійністю – підприємство проводить багато благодійних, соціальних та культурних проєктів. Так, наприклад, у 2015 році організація почала проєкт для допомоги національній дитячій лікарні ОХМАДИТ, в цей проєкт входило придбання та встановлення найсучаснішого хірургічного обладнання, також повна реконструкція систем опалення, електроживлення та вентиляції. Також компанією проводиться допомога постраждалим особам у зоні АТО. Щодо соціально-культурних проєктів, то корпорація зробила реконструкцію в театрі на Подолі (м. Київ), модернізацію Черкаського зоопарку, побудувала ковзанки у м. Харків, м. Дніпро та м. Київ, також було встановлено у м. Вінниця світло-музичний фонтан.

Корпорація Рошен збільшується та стає більш відомою з кожним роком. Так, у Яготині в 2007 році було створено логістичний центр загальною площею 60 000 кв. м і загальною місткістю до 45 000 тонн. Центр оснащено новітньою системою управління товарними потоками Warehouse Management System, що дозволяє дуже швидко відправляти та переправляти продукцію у межах країни та за кордон [1].

Аналізуючи методи менеджменту, можна дійти висновку, що на сучасному етапі Рошен буде доцільніше прийняти соціально-психологічні методи, бо на сьогодні організаційно-адміністративні методи будуть лише погіршувати ситуацію в колективі, адже ці методи включають примус. Щодо економічних методів, то, на нашу думку, вони теж будуть не доцільні. Такі методи являють собою штрафні санкції, які будуть призупиняти стимулювання мотивації працівників.

Після проведення аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища можемо визначити сильні та слабкі сторони Рошен, можливості та загрози підприємства. SWOT-аналіз компанії представлено у табл. 1.

Виходячи з SWOT-аналізу, можна сказати, що ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», досить сильна корпорація на ринку. Слабкі сторони цієї організації це загалом велика та сильна конкуренція, тому потрібно прийняти таку систему заходів, яка б дала початок чомусь новому, чого немає в конкурентів. Наприклад, запровадження різноманітних акцій або використання нових рецептур.

Важливим також є покращення кваліфікації працівників. Для вирішення цього питання можна запровадити різні тренінги на підприємстві, а також стимулювання мотивації колективу та впровадження кар'єрного росту, щоб працівникам було куди рости та з'являлись нові цілі.

Таблиця 1

SWOT аналіз підприємства

<p>Сильні сторони</p> <p>репутація фірми; лідер на ринку кондитерських виробів України; постійно оновлюється асортимент; потужна фінансова база; високий ступінь технічної оснащеності фабрик; виробничі підприємства за кордоном; стабільний купівельний попит; вихід на ринки багатьох країн; успішні заходи по просуванню продукції; систематичний аналіз споживчих переваг; чітко організована структура корпорації; широка збутова мережа на території країни; конкурентоспроможний рівень якості та ціни продукції.</p>	<p>Слабкі сторони</p> <p>нестабільний рівень цін на сировину; недостатньо кваліфікований персонал; висока собівартість продукції; дорогий процес просування нових виробів.</p>
<p>Можливості</p> <p>ослаблення законодавчих обмежень; проникнення на нові ринки; зниження торговельних бар'єрів при виході на зовнішній ринок; розробка товарів для нової групи споживачів; підвищення продуктивності на підприємствах; позитивна зміна курсу національної валюти; розширення частки ринку.</p>	<p>Загрози</p> <p>досить сильні конкуренти; недобросовісна конкуренція; нерозвинена торгова інфраструктура.</p>

Наступною рекомендацією буде прийняття прогресивної маркетингової діяльності. На сьогодні ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» все менше з'являється на очах у споживачів. Для виправлення цієї ситуації можна запровадити нові рекламні проєкти, але такі щоб компанія запам'яталась покупцеві, виділити позитивні особливості корпорації, які її відрізняють від конкурентів.

Список використаних джерел:

1. Кондитерська корпорація «Рошен». URL: <https://www.roshen.com>.
2. Разумова Г.В., Оскома О.В. Кондитерський ринок України: аналіз та перспективи розвитку. Theoretical and methodological approaches to the formation of a modern system of national and international enterprises, organizations and institutions' development (2nd ed.) : колективна монографія. 2021. URL: <https://ojs.ukrlgos.in.ua/index.php/monographs/article/view/13881/12745>.
<https://doi.org/10.36074/tmafmsoid.ed-2.07>

3. Разумова Г.В., Оскома О.В., Гаража В.І. Маркетингове ціноутворення на кондитерському ринку України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». Вип. 37. 2021. С. 77-80. <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-37-12>.

Ульченко Н. О.,

здобувач вищої освіти гр. Б-ЕК-041
спеціальності 051 “Економіка”

Науковий керівник: Кубецька О. М.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту

кандидат економічних наук, доцент
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ОПТИМІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТАТНЬОГО РІВНЯ ЙОГО БЕЗПЕКИ

Криза неплатежів, що проявляється в недостатній кількості грошових коштів на підприємствах, залежить не тільки від результатів їх фінансово-господарської діяльності, але і від раціонального й ефективного управління грошовими потоками. Останні при більш раціональному і оперативному управлінні здатні знизити ризики несплати заборгованості постачальникам і працівникам, підвищити платоспроможність та інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання.

Питання управління грошовими потоками знайшли широке відображення в працях ряду дослідників [1, 2, 3, 4, 5], однак пріоритетність дослідження цієї проблеми визначається тим, що ні значний розмір оборотних активів і власного капіталу, ні високий рівень рентабельності господарської діяльності не можуть застрахувати підприємство від банкрутства, якщо в передбачені строки у нього не вистачає грошових активів для здійснення поточних платежів за своїми фінансовими зобов'язаннями.

Грошові потоки – це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів підприємства, що генеруються його господарською діяльністю. Необхідність ефективного управління грошовими потоками обумовлюють такі обставини [2]: грошові потоки забезпечують господарську діяльність в усіх її аспектах; економічне зростання підприємства, його фінансову стійкість визначають синхронізовані між собою в обсягах і часі

грошові потоки; раціональні грошові потоки допомагають забезпечити ритмічну операційну діяльність; при ефективному управлінні грошовими потоками зменшується потреба залучення капіталу; оптимізація грошових потоків забезпечує прискорення оборотності оборотних активів підприємства; активні форми управління грошовими потоками дають змогу підвищити прибутковість операцій, пов'язаних з рухом грошових коштів та знизити ризик неплатоспроможності підприємства.

Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його діяльності і розвитку шляхом балансування обсягів надходження і витрачення грошових коштів підприємства та формування необхідної звітності, що забезпечить проведення всебічного аналізу грошових потоків. Метою аналізу є оцінка здатності підприємства генерувати грошові потоки в обсягах та за строками здійснення необхідних планових платежів, забезпечення з оптимізації грошового потоку. Місце аналітичних досліджень в управлінні грошовими потоками можна визначити за етапами цього процесу [1]: забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності; аналіз грошових потоків підприємства у попередньому періоді; оптимізація грошових потоків підприємства; планування грошових потоків в розрізі різних їх видів; забезпечення ефективного контролю грошових потоків підприємства.

Поетапне здійснення управління грошовими потоками підприємства забезпечить постійний моніторинг рівномірності і синхронності формування грошових потоків в розробці окремих інтервалів часу.

Грошові потоки є найважливішим самостійним об'єктом фінансового бюджетування підприємства, що забезпечує досягнення поставлених поточних і стратегічних цілей та сприяє формуванню позитивних фінансових результатів. Власне бюджетування належить розглядати як процес прийняття управлінських рішень у фінансово-господарській діяльності підприємства за допомогою системи бюджетів, контролю за їх виконанням, аналізу відхилень і, відповідно, здійснення планування та оптимізації грошових потоків [3].

Основу оптимізації руху грошових коштів підприємства становить забезпечення збалансованості обсягів додатного і від'ємного потоку. На результати господарської діяльності здійснюють негативний вплив як дефіцитний, так і надлишковий грошові потоки. Негативні наслідки дефіцитного грошового потоку проявляються у зниженні рівня платоспроможності та ліквідності, зростанні простроченої кредиторської заборгованості постачальникам сировини і матеріалів, затримці виплат заробітної плати, зростанні тривалості фінансового циклу, і, як наслідок, у зниженні рентабельності власного капіталу та активів підприємства.

Негативні наслідки збиткового грошового потоку проявляються у втраті від інфляції реальної вартості грошових коштів, що тимчасово використовуються підприємством, втраті потенційного доходу від використання частини грошових коштів у сфері короткострокового

інвестування, що, як наслідок, негативно відображається на рентабельності активів і капіталу підприємства.

Методи оптимізації дефіцитного грошового потоку залежать від характеру цієї дефіцитності: короткострокової чи довгострокової. Збалансованість дефіцитного грошового потоку в короткостроковому періоді досягається шляхом розробки організаційних заходів щодо прискорення залучення грошових коштів і уповільнення їх виплат. З метою прискорення залучення коштів використовують систему гнучких цін на продукцію, запроваджують механізми передоплати при розрахунках, скорочення термінів комерційного кредиту, сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості (вексельний обіг, факторинг) та ін.

Сповільнення витрачання грошових коштів досягається за рахунок збільшення термінів комерційного кредиту заміни придбання необоротних активів на їх оренду (лізинг), переведення короткострокових кредитів у довгострокові. Широкий спектр можливостей збалансованості додатного і від'ємного грошових потоків можна отримати у довгостроковому періоді (зміна схем стратегічного інвестування, активності на фондовому ринку, раціонального управління майном). Для оптимізації надлишкового грошового потоку використовують різні форми інвестиційної активності [5].

Найпоширенішими плановими фінансовими документами для складання бюджету надходження та витрачання грошових коштів на підприємстві є [4]: касовий бюджет – план надходження і витрачання грошових коштів, розробляється на фінансовий рік із помісячною сегментацією; платіжний календар – короткотерміновий план (прогноз) надходження і витрачання коштів підприємства.

Складається платіжний календар із двох частин: витратної та дохідної. Служить для бюджетування руху наявних на підприємстві коштів і майбутніх фінансових потреб (тобто надлишку або нестачі коштів).

Отже, ефективність управління грошовими потоками визначається синхронізацією надходжень і виплат, підтримкою постійної платоспроможності підприємства та раціональним і використанням фінансових ресурсів, які формуються із внутрішніх та зовнішніх джерел.

Список використаних джерел:

1. Барабаш Н.С., Никонович М.О. Аналіз грошових потоків в системі фінансового менеджменту підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 2. Т. 2. С. 164-167.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И.А. Бланк. [2-е изд., перераб. и доп.]. К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. 656 с.
3. Єрешко Ю.О. Бюджетування – інструмент оптимізації грошових потоків підприємства. *Економічний вісник Національного технічного університету України „Київський політехнічний інститут”*. 2010. Вип. 1. С. 100-105.
4. Олійник О.О. Логіко-структурна модель платіжного календаря в

управлінні грошовими потоками підприємств АПК. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2010. № 1. С. 106-110.

5. Тимош І. Оптимізація грошових потоків у системі підприємницької діяльності. *Економічний аналіз*. 2008. № 3. С. 244-246.

Усачов Д. В.

викладач кафедри піротехнічної та спеціальної підготовки

(*Національний університет цивільного захисту України, м. Харків*)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДРОЗДІЛІВ РАДІАЦІЙНОГО, ХІМІЧНОГО ТА БІОЛОГІЧНОГО ЗАХИСТУ ДСНС УКРАЇНИ

Викиди отруйних радіаційно-хімічних речовин, аварії на підприємствах та під час транспортування хімікатів є систематичними викликами для такої промислово розвинутої країни, як Україна. Належна підготовка рятувальників, надійні технічні засоби, які використовуються для ефективного реагування на надзвичайні ситуації, стають у нагоді вдалої ліквідації наслідків викидів радіаційних та хімічних речовин в атмосферу. Для успішного вирішення цих питань повинен працювати цілий комплекс взаємодіючих органів від загальнодержавних установ до місцевих громад.

Відповідні виконавчі органи місцевих державних адміністрацій та об'єднаних територіальних громад, з підтримкою ДСНС України, визначають обсяги забезпечення населення, яке проживає у прогнозованих зонах хімічного забруднення, засобами індивідуального захисту органів дихання, а також обсяги забезпечення формувань цивільного захисту засобами індивідуального захисту. З цього можна одразу виявити проблему, яка була та залишається вже довгі роки не вирішеною – недостатність фінансування, за рахунок державного бюджету, на придбання технічного обладнання та засобів колективного захисту для населення в зонах ймовірного забруднення згідно до європейських норм. Одним з прикладів обладнання РХБ захисту, яке потребує удосконалення - пост радіаційно-хімічного спостереження та реагування на надзвичайні ситуації з радіоактивною небезпекою, оскільки в підрозділах користуються дозиметричним обладнанням та спорядженням з закінченим терміном експлуатації, використання якого вже не відповідає вимогам європейських країн.

Ця проблема потребує постійного контролю та залучення коштів на закупівлю нового обладнання та його технічного обслуговування після

використання. На сьогоднішній день, обладнання з яким працюють підрозділи характеризуються високим ступенем зношеності і не гарантують надійної роботи за призначенням у разі виникнення надзвичайної ситуації.

Владою приймаються перші кроки вирішення цих питань, для посилення спроможності Державної служби України з надзвичайних ситуацій (ДСНС) з підготовки рятувальників, задіяних у реагуванні на надзвичайні ситуації хімічного характеру, виділення відповідного обладнання та техніки для проведення практичних навчань – розроблено концепції взаємодії та координації проектів ОБСЄ в Україні, які беруть участь в реагуванні на події, пов'язані з небезпечними хімічними, радіоактивними і біологічними речовинами. Ця діяльність є частиною проекту «Посилення спроможності України щодо реагування на надзвичайні ситуації, пов'язані з небезпечними хімічними речовинами».

З цього можна зробити висновок, що фінансову підтримку для країни надають Сполучені штати Америки, Німеччина та ОБСЄ, для початку реалізації програми цього буде вистачати, але далі нашій державі прийдеться виділяти кошти з власного державного бюджету, що може спричинити послаблення матеріально-технічної бази. Адже ефективність реагування на надзвичайні ситуації визначається рівнем боєздатності органів та підрозділів ДСНС України.

Список використаних джерел:

1. Реагування на надзвичайні ситуації з небезпечними хімічними речовинами. Практичний тренінг для рятувальників. 2021. URL: <https://www.osce.org/uk/project-coordinator-in-ukraine/500005> (дата звернення 02.12.2021).

2. Організація з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ). 2021. URL: <https://www.dsns.gov.ua/ua/OBSE.html?PRINT> (дата звернення 02.12.2021).

Фісуненко Н. О.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,
кандидат економічних наук
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ БІЗНЕСУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ МІНЛИВОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

В умовах сучасного ринку неодмінною стратегією виживання підприємств є наявність конкурентних переваг. За таких умов основою бізнесу є наявність конкурентної стратегії підприємства.

Теоретико-методологічні основи дослідження конкурентних стратегій представлені в працях таких західних і вітчизняних вчених, як І. Аносов, М. Портер, А. Томпсон, Д. Рікардо, Ф. Котлер, П. Саблук, С. Кваша, В. Геєць, Л. Липич, І. Цимбалюк, О. Мачулка, І. Зураковська та інші [1; 2; 3; 4; 5; 6].

А, отже постає питання узагальнення підходів до класифікації конкурентних стратегій підприємства, вивчення взаємозалежності та взаємозв'язку між конкурентними стратегіями та способами отримання конкурентних переваг у мінливому ринковому середовищі.

Як зазначається у публікації Д. Й. Доз і В. М. Ліпінський, конкурентними перевагами є ті унікальні матеріальні та нематеріальні активи, якими володіє фірма; ті сфери діяльності, які є стратегічно важливими для цього бізнесу, які допомагають перемагати в конкурентній боротьбі. Конкурентні переваги існують тоді, коли можна отримати більш ніж вищу середню прибутковість для фірм у цій галузі чи сегменті ринку [7, с. 136].

За визначенням Р. Л. Лупака, конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що виражає відмінності розвитку підприємств від підприємств-конкурентів за ступенем задоволення їх продукцією споживчих потреб та ефективністю господарсько-фінансової діяльності [9, с. 248].

Підприємства можуть мати раптові конкурентні переваги, але зазвичай вони включають:

економія обсягу виробництва (масштабу); економія за рахунок навчання персоналу та вдосконалення організації праці; удосконалення дизайну товару; автоматизація виробничих процесів і збуту; розташування фірми; державні пільги, субсидії тощо; культура низьких витрат; низькі витрати на сировину, людські ресурси та реалізацію товарів; зниження витрат за рахунок контрактів з постачальниками, інтеграції тощо [7, с. 138; 8].

В своїх дослідженнях П. С. Смоленюка, вважає, що «конкурентна стратегія – це спосіб отримання стійких конкурентних переваг підприємства через конкурентну боротьбу, краще, ніж конкуренти, задовольняючи різноманітні та мінливі потреби клієнтів. Конкурентна стратегія підприємства дозволяє відповісти на питання, як підприємство конкурує на цільовому ринку, завдяки чому воно витримує конкурентний тиск і перемагає в конкурентній боротьбі» [11, с. 86].

Для того, щоб розробити або змінити конкурентну стратегію компанії, необхідно постійно проводити стратегічний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища компанії. Під стратегічним аналізом зовнішнього середовища фірми розуміється аналіз сукупності зовнішніх факторів, які впливають або можуть вплинути на діяльність компанії і не залежать від внутрішніх переваг або недоліків самої компанії.

Універсальної ідеальної стратегії для кожного конкретного підприємства не існує; можуть бути різні стратегії для різних відділів або видів товарів. Кожна компанія повинна визначити, яка стратегія буде найкращою, враховуючи її стан галузі, цілі, можливості та ресурси. Ці стратегії зовсім не виключають одна одну. Підприємці часто об'єднують два-три принципи в одну стратегію, але кожен з них має свої передумови, особливості, обмеження, пов'язані з певним ризиком.

В свої дослідженнях М. Портер акцентує увагу на трьох базових конкурентних стратегіях, які мають універсальний характер та можуть бути використані будь-яким підприємством у будь-якому конкурентному середовищі та забезпечують конкурентні переваги:

По-перше, лідерство за рахунок витрат (дає можливість знижувати ціни).

По-друге, диференціація (товари та ринок).

По-третє, фокусування.

Стратегія лідерства на основі зниження витрат базується на оптимізації всіх ланок системи виробництва та управління: виробничих потужностей, які використовують технологічні переваги великосерійного виробництва; рівень витрат на сировину, енергоресурси; продуктивність праці, тобто орієнтація на високий рівень показників ефективності виробництва.

Суть стратегії диференціації полягає в наданні продукту або послугам унікальних характеристик; і проявляється у розробці брендів зі специфічними характеристиками, широким асортиментом конкретних брендів, особливим дизайном, унікальністю продукції за стилем і смаком, повнотою портфолію брендів, різноманітністю послуг та якістю спілкування зі споживачем.

Стратегія фокусування заснована на отриманні конкурентних переваг. Забезпечення ринкової позиції в дуже вузькому сегменті ринку (за товарною або географічною ознакою). Ця стратегія актуальна, коли фірма не має достатньої виробничої потужності та конкурентної позиції на великому сегменті ринку.

Отже враховуючи дослідження можна зробити висновок, що універсальної ідеальної стратегії для кожного конкретної компанії насправді не існує. Навіть різні відділи або види товарів можуть вимагати різних стратегій. Кожна компанія повинна визначити, яка стратегія буде найкращою, враховуючи її галузь, цілі, можливості та ресурси.

Підприємство має повністю визначити свої конкурентні переваги та оцінити найбільш відповідну бізнес-стратегію чи набір стратегій.

Постійне забезпечення конкурентних переваг є основним стратегічним напрямом розвитку. Лише ті підприємства, які піклуються про власну конкурентоспроможність, зможуть тривалий час ефективно працювати в економічному середовищі бізнесу. Процес забезпечення конкурентних переваг створює економічні стимули для того, щоб компанія не заспокоювала досягнення, а намагалася активізувати зусилля для залучення нових клієнтів і створення більш сприятливих умов для реалізації власної продукції.

Список використаних джерел:

1. Ліпич Л. Г., Чорнуха І. В., Цимбалюк І. О. Формування стратегії розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції: монографія. Видавництво «Вежа-Друк». 2015. 211 с.

2. Шматковська Т. О., Мачулка О. В. Концептуальні основи стратегічного управлінського обліку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету. наук: економіка, політологія, історія.* 2016. № 4 (236) С. 242 – 253.

3. Шматковська Т. О. До проблем впровадження стратегічного управлінського обліку на підприємстві. *Одеський національний економічний університет. наук: економіка, політологія, історія.* 2016. № 5 (237). С. 202 – 213.

4. Содома Р., Шидницька Г., Шварок А., Шматковська Т., Зураковська І. Особливості аграрних розписок як сучасний фінансовий інструмент. *Економічні літописи - XXI.* 2018. № 169 (1-2), с. 46-49.

5. Шматковська Т. О. До проблем економічної сутності «стратегічний управлінський облік». *Електронне наукове спецвидання «Глобальні та національні проблеми економіки».* Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. 2016. № 11. С. 912 – 915.

6. Ліпич Л. Г., Фатенок-Ткачук А. О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств: [монографія]. Луцьк. 2010. 220 с.

7. Дотс Д. Ю. Ліпінський В. М. Стратегічне забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник НЛТУУ: Збірник науково-технічних праць.* 2007. Випуск 17.5. С. 136 – 138.

8. Костецька Н. І., Хопчан М. І. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Інноваційна економіка.* 2012. № 5(31), С. 81-86.

9. Лупак Р. Л. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. *Науковий вісник НЛТУУ: Збірник науково-технічних праць*. 2010. Випуск 20.6. С. 248 – 252.

10. Смирнов Є. М. Методичний підхід до кількісного обґрунтування стратегії управління конкурентоспроможністю торгового підприємства. *Торгівля і ринок України: збірник наукових праць*. 2010. Випуск 30, Том 2, С. 181 – 190.

Хамініч С. Ю.,

професор кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
доктор економічних наук, професор
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

Хамініч О. В.

декан механіко-математичного
факультету,
кандидат фізико-математичних наук,
професор,
(Дніпровський національний
університет ім. Олеся Гончара,
м. Дніпро)

ІМПЕРАТИВИ ОСВІТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Глобалізований світ трансформується з великою швидкістю як у напрямку соціалізації суспільства, демократизації суспільного життя, так і у напрямку активного впровадження науково-технічного прогресу, розвитку біотехнологій, генної інженерії, досягнень у космічній галузі.

Саме освітній потенціал є основою для інтелектуалізації суспільства та розвитку і становлення держави.

Освіта у сучасному вимірі – є одним із показників якості життя. Крім того, показниками якості життя є здоров'я і довголіття, наука, а також впровадження інновацій та сучасних досягнень науково – технічного прогресу.

Задача формування стратегії інноваційного розвитку економіки, реалізація якої могла б забезпечити високий соціально-економічний рівень держави, залишається актуальною для України. Підвищення якості та

ефективності функціонування вітчизняного сектору генерації знань як фундаменту інноваційної економіки сприяє вирішенню цієї проблеми.

Сучасні вимоги до освіти диктують системну модель управління навчально-виховним процесом, що охоплює всі його структури і ланки – від академічної групи до адміністрації, орієнтуючись на принципи демократизму, гуманізму, ініціативи, свободи вибору, відповідальності, а також поєднують колегіальність з одноособовим управлінням, національною спрямованістю і не відкидають зарубіжний досвід. Зростання рівня освіти зумовлене темпами розвитку суспільства. Стан і рівень вищої освіти залежить від уваги і впливу держави [1, с.25]

Це свідчить про необхідність виокремлення освіти як чинника підвищення не тільки якості життя, але й підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Більшість науковців і практиків, що працюють у галузі освіти, вважають центральною проблемою реформування освіти, де імперативом освіти – є саме підвищення її якості.

Нагальним для сьогодення - є усвідомлення цієї проблеми, розуміння того, що таке якість освіти, чим вона визначається та від чого залежить удосконалення та підвищення її. Це є важливим для системи управління навчальним закладом. Тим паче, у період пандемії COVID – 19 - як одного із негативних глобалізаційних викликів, удосконалення якості освіти набуває актуальності та необхідності у більш широкому сенсі.

Якість, згідно Великого тлумачного словника української мови, трактується як внутрішня визначеність предмета, яка становить специфіку, що відрізняє його від усіх інших; ступінь вартості, цінності, придатності чого-небудь для його використання за призначенням; та чи інша характерна ознака, властивість, риса чого-небудь; сукупність характеристик або послуг щодо її здатності задовольнити встановлені та передбачені норми [2; с.1647].

Якість освіти у світовій практиці передбачається забезпеченням якості навчання у закладі вищої освіти (ЗВО). Так, застосовують оцінювання ЗВО, використовуючи репутаційний підхід (за основу беруть експертні оцінки); результативний підхід (за основу беруть об'єктивні показники); загальний підхід (загальні показники ЗВО).

Критерії оцінки якості освіти науковці умовно поділяють на чотири групи

- критерії факту – кількісні показники;
- критерії якості – дають уявлення про глибину і міцність процесів, що відбуваються у людини;
- критерії ставлення – дають змогу обґрунтовувати мотиви поведінки і дії про вибір, який здійснює людина;
- критерії часу – показують стійкість у часовому вимірі знань, умінь і навичок студентів, їхніх звичок, рис характеру тощо.

Загальноприйняте визначення оцінювання освіти визначається як постійний моніторинг фактажу, за яким простежується етап аналізу їх

цінності і відповідне планування подальших дій. Отже, оцінювання освіти за якістю дає змогу судити про цінність освіти на основі фактів, отриманих через вимірювання (кількісне) характеристик, ознак, рис, явищ, а результати безпосередньо пов'язуються з метою та цінностями, визначеними для навчальної й виховної діяльності.

У світі існують різні моніторингові системи і програми оцінювання суспільного розвитку, до яких входять, зокрема, й освітні показники.

Наприклад, це стосується так званого Індексу Людського Розвитку – Human Development Index (підсумковий показник для оцінювання довгострокового прогресу в трьох основних площинах людського розвитку: довготривале та здорове життя, доступ до знань і гідний рівень життя), що представлений у щорічних звітах ООН про людський розвиток [3; 4], індикатори світового розвитку – World Development Indicators (WDI) (база ключових показників розвитку від Світового банку, зібраних з офіційних визнаних міжнародних джерел; що містить найбільш актуальні і точні дані глобального розвитку, а також загальні національні, регіональні та глобальні оцінки. В цілому база містить більше 150 країн світу та оновлюється тричі на рік, щороку в квітні виходить офіційне паперове видання [5].

Показники освіти входять у моніторингові програми як складові загальної оцінки суспільного розвитку держави, тобто вони не можуть відокремлено характеризувати їхні освітні системи в цілому.

За характером впливу на якість освіти показники можуть бути такими:

- результативності (рівень вихованості, соціальної зрілості, спортивні досягнення);
- ефективності (економічної, соціальної, вміння приймати грамотні рішення, збереження здоров'я, рівень правопорушень);
- доцільності (досягнення поставлених цілей, впровадження інтерактивних методів, прийомів та засобів, перелік спеціальностей, психологічна допомога тощо);
- оптимальності (сформованість цілісної системи освіти, мережа навчальних закладів, відповідність активних засобів навчання результату, інші показники);
- розвитку (динаміка змін, різноманітна діяльність, пошук нових сучасних форм навчання, креативність);
- забезпечення (різні види ресурсів, фінансові потоки, комп'ютеризація, матеріально-технічна база);
- потенційних можливостей (кадровий склад, освітній потенціал науково – педагогічних працівників, підвищення кваліфікації, контингент учнів, сімейний стан працівників, залучення позабюджетних коштів).

Таким чином, здобуття якісної освіти відповідно за фахом, підвищення кваліфікації, впровадження закордонного досвіду, врахування особистісних характеристик робітника, чітка система оплати праці та дотримання соціальних гарантій та інноваційної спрямованості кадрів – це ті пріоритетні складові, які формують сучасний колектив однодумців – професіоналів на

будь-якому рівні розвитку національного господарства, в тому числі й в освітньому середовищі.

Список використаних джерел:

1. Хамініч С.Ю. Управління підприємством на засадах освітнього потенціалу: Монографія. Д.: Вид-во ДНУ, 2006. 288 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. 1736 с.
3. United nations development program Human Development Reports. URL: <https://http://hdr.undp.org>
4. Аналітична записка за країнами, що представлені в Доповіді про стан людського розвитку за 2019. URL: <https://www.un.org.ua>.
5. Індикатори світового розвитку. URL: <https://uk.m.wikipedia.org>.

Цісар Б. О.,

здобувач вищої освіти 4 курсу спеціальності 051 Економіка

Науковий керівник: Діденко А. В.

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний

університет внутрішніх справ,

м. Дніпро)

**СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ:
ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ**

Розвиток міжнародної інформації та комунікації формує нове глобальне суспільство, де економіки країн стають конкурентами на глобальному ринку за світові ресурси. Індекс глобальної конкурентоспроможності є показником, що дозволяє оцінити місце країни на світовому ринку. Всебічне впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) сприяє посиленню конкурентних переваг країн на світовому ринку та є рушійною силою розвитку громадянського суспільства та його економічного добробуту. Перші місця серед країн світу займають у сфері впровадження ІКТ – Корея, ОАЄ, Гонконг; навичок цифрових технологій - Фінляндія, Естонія, Швеція; та рівня цифрової правової бази - США, Люксембург, Сінгапур. Важливим показником в умовах світової пандемії стає можливість гнучких умов праці, серед передових країн світу – це Нідерланди, Нова Зеландія, Швейцарія. За показником Індекс глобальної

конкурентоспроможності в 2018 р. Україна займала 83 позицію, піднявшись у порівнянні з 2017 р. з 89 місця, проте у 2019 р. позиція країни у рейтингу - 85 [1].

У дослідженні [2] зазначають, що необхідність цифрової трансформації стає визначальним фактором на всіх рівнях: підприємства, уряди, навчальні заклади та все суспільство переорієнтовувало свої процеси в онлайн сферу. Карантини по всьому світу посилили нашу залежність від цифрових технологій і збільшили попит на мережева інфраструктура, надійне підключення, і цифрову грамотність.

Із розвитком ІКТ все більшими стають актуальними проблеми визначення інформаційної прозорості [3], яка сприяє збільшенню довіри не тільки до цифрових технологій, але й сприяє підвищенню фінансової грамотності, інвестиційної привабливості для партнерів. Як зазначають у роботі [4] прозорість у бізнесі – це створення та розвиток відкритого середовища діяльності організації для всіх зацікавлених сторін: працівників, інвесторів, споживачів, постачальників, кредиторів, органів державної влади, місцевої громади тощо. Прозорість діяльності будь-якої організації, в тому числі і держави, - це відкритість її дій та управлінських рішень [3].

Система показників розвитку цифрового суспільства включають в себе таку систему індексів: цифрова конкурентоспроможність, мережева (цифрова) готовність, свобода інтернету, розвиток е-урядування, таланти (висококваліфікована робоча сила, інноваційний розвиток, розвиток електронної торгівлі).

Україна займає не найвищі позиції у світових рейтингах в цифровій сфері. За доповіддю [5] наша країна на 58 місці серед 63 країн світу за рівнем цифрової конкурентоспроможності та 64 - серед 134 за рівнем підготовленості до цифрової трансформації економіки, тобто технологічна та мережева готовність економіки країни до впровадження цифрових технологій.

Свобода інтернету в нашій країні визнана на рівні як «частково вільний» через отримання 65 позиції у рейтингу, серед 193 країн світового рейтингу Україна займає 69 місце за рівнем розвитку е-урядування. Наша країна має достатній потенціал висококваліфікованої робочої сили, оскільки займає 42 позицію в глобальному рейтингу конкурентоспроможності талантів, яка здатна розвивати інноваційні технології в країні, адже за показником інноваційного розвитку Україна отримала 45 позицію серед 131 країни [5]. Розвитку електронної торгівлі в Україні перешкоджає ще достатньо низький рівень довіри населення до такого виду торгівлі через відсутність контролю та регулювання ринку щодо дотримання добросовісної поведінки продавцями та покупцями в цій сфері, що й сформувала 51 місці України серед 152 країн світу за рівнем розвитку е-commerce.

Тобто, для підвищення загального рівня конкурентоспроможності країни необхідно підвищення рівня впровадження ІКТ в усі сфери суспільного життя, що повинно базуватися на збільшенні рівня цифрової

грамотності населення, необхідність адаптації нормативно-правової бази до нових технологій, доступність населення до цифрових технологій, забезпечення інформаційної безпеки, впровадження програм підтримки інноваційних технологій тощо.

Список використаних джерел:

1. The Global Competitiveness Report. World Economic Forum. URL : https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf (дата звернення: 06.12.2021)
2. The Network Readiness Index. URL : https://networkreadinessindex.org/wp-content/uploads/reports/nri_2021.pdf (дата звернення: 06.12.2021)
3. Kucherova H., Didenko A., Kravets O., Honcharenko Y., Uchitel A. Scenario forecasting information transparency of subjects' under uncertainty and development of the knowledge economy. *CEUR Workshop Proceedings*. 2020. vol. 2713. pp. 81-106. URL : ceur-ws.org/Vol-2713/ (дата звернення 07.12.2020)
4. Олійник О. О. Напрями підвищення прозорості діяльності організацій. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. К., 2017. № 1(13). С. 224-230
5. Конкурентоспроможність України 2020-2021. Адміністрація Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України. Київ. 2021. URL : <https://cip.gov.ua/services/cm/api/attachment/download?id=37433> (дата звернення 07.12.2020)

Шенгелія І. І.,

здобувачка вищої освіти
спеціальності 051 «Економіка»

Науковий керівник: Оскома О. В.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,
кандидат економічних наук, доцент
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ
ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

В усьому цивілізованому світі якість, багато в чому визначає конкурентоспроможність та є стратегічною комерційною складовою будь-якого виробництва, тому їй слід приділяти пріоритетну увагу на всіх рівнях

управління. Таким чином, управління якістю на підприємстві - це діяльність щодо забезпечення проектування, виготовлення і реалізації товарів, які мають досить високий ступень корисності і задовольняють запити споживачів.

Сучасна ринкова економіка вимагає кардинально нових критеріїв оцінки якості продукції, що виробляється. Це можна обґрунтувати тим, що зараз виживання будь-якого підприємства, його стійкість на ринку товарів і послуг визначає рівень конкурентоспроможності.

Якість товару - це основна складова конкурентоспроможності будь-якого підприємства. Визначаючи якість продукту, необхідно виявити ряд найбільш бажаних товарних властивостей для споживача. Економісти при реалізації продукції ставлять на перше місце ціну і терміни поставки, часом забуваючи про якість продукції. Хоча одним з найважливіших моментів в конкурентоспроможності вважається якість виробленої продукції.

Управління якістю (quality management) – скоординована діяльність, яка полягає у спрямуванні та контролюванні організації щодо якості. Управляти якістю – це означає впроваджувати економічні, організаційні, технічні та інші заходи, спрямовані на забезпечення високої якості продукції на всіх стадіях життєвого циклу товару [1, с.124].

Жорстока конкуренція змушує підприємства приділяти особливу увагу якості виробленого товару. Успішне просування товару неможливо без забезпечення стабільного якості виробленої продукції.

Перекопнатися в доброякісності товару можна двома способами:

1. перевірка, контроль самого товару;
2. перевірка здатності підприємства-виробника випускати продукцію зі стабільними характеристиками, що задовольняють споживача [2, с. 109].

Наявність у підприємства сертифікованої системи якості дає йому ряд переваг, в тому числі:

1. розширення ринку збуту;
2. дотримання національного та міжнародного законодавства;
3. створення репутації високо надійної фірми;
4. міжнародне визнання, більш ефективний пошук рівноправного партнерства [3, с. 90].

Система якості є основою управління, вона гарантує планування і контроль організаційних, комерційних та технічних видів діяльності.

Сучасна ринкова економіка пред'являє принципово інші вимоги до якості продукції. Це пов'язано з тим, що в сучасному світі виживання будь-якого підприємства, його стійке положення на ринку товарів і послуг визначаються рівнем конкурентоспроможності. У свою чергу, конкурентоспроможність пов'язана з двома показниками — рівнем ціни і рівнем якості продукції. Причому другий фактор поступово виходить на перше місце. Продуктивність праці, економія всіх видів ресурсів поступаються місцем якості продукції.

Міжнародною організацією по стандартизації якість визначається як сукупність властивостей і характеристик виробу або послуги, які визначають їх здатність задовольняти встановлені або можливі вимоги.

Підприємство має визначити мету втілення стандарту – заради отримання сертифіката або заради підвищення якості менеджменту.

З усього розмаїття типів показників в основі системи показників виробничого бізнес-процесу лежать показники результативності та ефективності. Стандарт ISO 9001, що включає в себе сертифікаційні вимоги до системи менеджменту якості, націлює систему на досягнення ефективності кожного процесу. А стандарт ISO 9004, що включає в себе рекомендаційну інформацію щодо вдосконалення системи менеджменту якості спрямований нарівні з результативністю на підвищення ефективності процесів і системи в цілому.

Для розробка системи якості спочатку необхідно визначити, які структури треба включити в систему якості і які функції вони повинні виконувати, для того, щоб забезпечити необхідну якість продукції, а потім розробити необхідні нормативні документи для виконання цих функцій.

Створення систем якості підприємства доцільно проводити в наступній послідовності дій:

1. Необхідно провести інформаційну нараду.
2. Прийняти рішення про створення системи якості продукції.
3. Розробити план-графік створення системи якості.
4. Визначити функції і завдання (елементи) системи якості.
5. Визначити склад структурних підрозділів системи управління якістю.
6. Розробити структурну схему менеджменту якості.
7. Розробити функціональну схему менеджменту якості.
8. Визначити склад та стан документації системи якості.
9. Розробити нормативні документи і "Настанови з якості".
10. Впровадження системи якості.

За допомогою оцінки ефективності напрямів удосконалення якості продукції можливо дізнатися правильність обраного шляху її розвитку підприємством. У результаті маркетингового дослідження виробнику необхідно виділити показники якості, які є важливими для споживача, та об'єднати в технічні. Необхідно звертати увагу на такі показники ефективності якості: органолептичні, фізико-хімічні, безпечності. Вони є взаємопов'язаними та визначають термін зберігання продукту.

Напрями ефективності підвищення якості продукції: економічний – ріст прибутку підприємства; збільшення об'ємів продажу та реалізації продукції; підвищення частки ринку; підвищення конкурентоспроможності підприємства; соціальний – підвищення задоволення потреб споживачів; підвищення активності працівників в управлінні якістю; покращення репутації на ринку; підвищення якості життя; безпеки – попередження

негативного впливу на здоров'я людини; підвищення довіри населення до виробника продукції; покращення збалансування споживання продукції.

Необхідно зазначити, що для вітчизняних підприємств основним завданням є підвищення економічної ефективності роботи. Це можливо завдяки впровадженню комплексу заходів для підвищення рівня якості продукції. Для оцінки економічної ефективності важливо правильно визначати методику розрахунку отриманого результату й охарактеризувати цілеспрямованість витрат на якість.

Таким чином, під час проведення економічної оцінки на даній стадії вважаємо за необхідне враховувати ефекти від розвитку якості за трьома напрямками: розширення частки ринку, внаслідок появи нових споживачів продукції за рахунок підвищення рівня якості продукції та збільшення попиту на продукцію вже існуючими споживачами; підвищення ціни на продукцію більш високої якості; зменшення собівартості внаслідок підвищення ефективності виробництва та зменшення витрат від випуску неякісної продукції.

Список використаних джерел:

1. Кахович Ю. О., Янко К. С. Контроль якості продукції підприємства в умовах сучасної економіки. *Науковий вісник НГУ*. 2011. № 1. С. 123-127.
2. Векслер Е.М., Рифа В.М., Василевич Л.Ф. Менеджмент якості/ Під загальною редакцією Е. М. Векслера. К.: «ВД «Професіонал», 2008. 320 с.
3. Гапоненко Т.М. Міжнародний досвід впровадження систем управління якістю продовольчої продукції. *Економіка АПК*. 2009. №12. С. 88-92.
4. Валявський С.М. Управління якістю продукції на підприємстві в умовах входження України в ЄС. *Ефективна економіка*. URL: www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2015/132.pdf. (дата звернення: 19.11.2021)
5. Дикань О.В. Теоретичні основи управління якістю продукції як одного із основних напрямів забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. Харків : УкрДАЗТ, 2015. Вип. 49. С. 190–195.
6. Лузан І.В., Луценко І.С. Система управління якістю як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління*. URL: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-7.pdf>. (дата звернення: 19.11.2021)

Шенгелія І. І.,

здобувачка вищої освіти, студентка гр.
МБ-ЕК-021

Науковий керівник: Ткаченко Н. І.

доцент кафедри аналітичної економіки
та менеджменту,

кандидат економічних наук, доцент,

(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ,
м. Дніпро)

ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз рентабельності є необхідним для оцінки фінансового стану та забезпечення повного і раціонального використання економічного потенціалу підприємства. Теорія фінансового менеджменту та практика аналітичної роботи підприємств свідчать про наявність великої кількості показників, що характеризують різні аспекти ефективності діяльності підприємства, тобто його рентабельності. Це обумовлює необхідність класифікації різних показників рентабельності, а також визначення доцільних умов використання кожного з них.

Показники рентабельності запропоновано класифікувати за такими ознаками: за видом прибутку (прибуток до оподаткування, чистий прибуток, прибуток до сплати відсотків по кредиту і т.ін.); за видом поточних витрат, так званий витратний метод (прибуток співвідноситься з різними по складу поточними витратами); за видом капіталу - ресурсний метод (прибуток відноситься до різних частин капіталу).

Визначені відмінності та обґрунтовані доцільні умови використання різних показників рентабельності.

Так, наприклад, показники рентабельності, які обчислюються на основі прибутку без урахування відсотків по кредиту, доцільно представляти інвесторам, а використання показників рентабельності, обчислених на основі чистого прибутку враховує вплив податкових та інших обов'язкових платежів.

Різниця між витратними та ресурсними показниками полягає в тому, що перші показують скільки підприємство отримує прибутку з кожної гривні, витраченої на здійснення певного виду діяльності, а другі - ефективність діяльності підприємства, використання активів (капіталу) та їх складових.

Для дослідження та вибору напрямів підвищення рентабельності доцільно провести факторний аналіз. З цією метою рекомендується застосування моделі Дюпона. За допомогою неї визначаються, які саме

фактори мали найбільший вплив на зміну рентабельності і визначаються практичні рекомендації.

Найбільш ефективним напрямом підвищення рентабельності є збільшення прибутку. Це можуть бути різні дії, що пов'язані зі зниженням цін на сировину, витрат на збут, впровадження економічних технологій виробництва, нарощування обсягів збуту і т. д. Вибір обґрунтованих напрямів здійснюється на основі ретельного аналізу з урахуванням специфічних особливостей конкретного підприємства.