

Тернопільський національний технічний
університет імені Івана Пулюя

Тернопільська міська рада

Агенція регіонального розвитку в
Тернопільській області

Корпорація «Науковий парк «Інноваційно-
інвестиційний кластер Тернопілля»

«Страхова компанія «ТАС»

Вроцлавський економічний університет
Університет «Опольська Політехніка»
Університет прикладних наук в Нисі

Індо-Європейська освітня фундація
(Республіка Польща)

Університет Дунареа де Йос м. Галац
(Румунія)

Ternopil Ivan Puluj National Technical
University

Ternopil City Council

Agency of Regional Development in Ternopil
Region

Corporation «Scientific Park – Innovation and
Investment Cluster of Ternopil Region»

Insurance company «TAS»

Wroclaw University of Economics
Opole University of Technology
University of Applied Sciences in Nysa

Indo-European Education Foundation
(the Republic of Poland)

University Dunarea de Jos of Galati (Romania)

МАТЕРІАЛИ

*VI Міжнародної науково-практичної конференції
«ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ
ПОЗИЦІЙ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У
ГЛОБАЛЬНОМУ, РЕГІОНАЛЬНОМУ ТА ЛОКАЛЬНОМУ ВИМІРАХ»*

*Proceedings of the 6th International Scientific-Practical Conference
“FORMATION OF THE MECHANISM OF NATIONAL ECONOMIC SYSTEMS
COMPETITIVE POSITIONS STRENGTHENING IN
GLOBAL, REGIONAL AND LOCAL DIMENSIONS”*

Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах»: зб. тез доповідей, 31 березня – 01 квітня 2021 р. / за заг. ред. О.В. Панухник. Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2021. 141 с.

ПРОГРАМНИЙ КОМІТЕТ

Голова – Марушак П.О., проректор з наукової роботи ТНТУ, д.т.н., професор

Співголова – Ціх Г.В., декан факультету економіки та менеджменту ТНТУ, к.е.н., доцент

Співголова – Панухник О.В., завідувач кафедри економіки та фінансів ТНТУ, д.е.н., професор

Члени:

Дейнека Ю.П. – начальник управління стратегічного розвитку міста Тернопільської міської ради (м. Тернопіль, Україна)

Демкура Т.В. – віце-президент з питань регіонального розвитку Міжнародної торгової палати ІСС Ukraine (м. Тернопіль, Україна)

Василевський В.А. – директор Агенції регіонального розвитку в Тернопільській області (м. Тернопіль, Україна)

Колос О.С. – директор ТОВ «Торговий дім «Інтеграл» (м. Тернопіль, Україна)

Тимошик М.М. – директор ТОВ «Маркетингові технології ПБС» (м. Тернопіль, Україна)

Химич Г.П. – директор Корпорації «Науковий парк «Інноваційно-інвестиційний кластер Тернопілля»» (м. Тернопіль, Україна)

Яцишин Н.З. – директор Тернопільського представництва Страхова компанія «ТАС-life» (м. Тернопіль, Україна)

Зелінська Анетта – професор факультету управління, комп'ютерних наук та фінансів Вроцлавського економічного університету, Dr.Hab (м. Вроцлав, Республіка Польща) – за згодою

Клеменс Бригіда – доцент кафедри регіональної політики та ринку праці, голова педагогічної ради з економіки Університету «Опольська Політехніка», Ph.D (м. Ополе, Республіка Польща) – за згодою

Опалка Анна – керівник відділу з міжнародних зв'язків Університету прикладних наук в Нисі, PhD (м. Ниса, Республіка Польща) – за згодою

Вілімовська Зоф'я – директор інституту фінансів Університету прикладних наук в Нисі, Dr.Hab. (м. Ниса, Республіка Польща) – за згодою

Рокіта-Поскарт Діана – доцент кафедри регіональної політики та ринку праці Університету «Опольська Політехніка», Ph.D (м. Ополе, Республіка Польща) – за згодою

Кумар Прадіп – голова Індो-Європейської освітньої фундації, PhD (м. Варшава, Республіка Польща) – за згодою

Зека Єкатеріна Даніела – виконавчий директор Документаційного центру управління маркетингу в промисловості та сільському господарстві, Університет Дунареа де Йос м. Галац, PhD (м. Галац, Румунія) – за згодою

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова – Панухник О.В., завідувач кафедри економіки та фінансів ТНТУ, д.е.н., професор

Члени:

науково-педагогічні працівники кафедри економіки та фінансів ТНТУ:

Артеменко Л.Б., Бажанова Н.В., Винник Т.М., Дячун О.Д., Константюк Н.І., Крамар І.Ю., Крупка А.Я., Мариненко Н.Ю., Нагорняк І.С., Левицький В.О., Подвірна Т.В., Радинський С.В., Тимошик Н.С.

науково-педагогічні працівники кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг ТНТУ:

Химич І.Г.

Науковий секретар

Маркович І.Б. – доцент кафедри економіки та фінансів ТНТУ ім. І. Пулюя, к.е.н., доцент

Рекомендовано до друку Вченою радою факультету економіки та менеджменту Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя, протокол № 8 від 25 березня 2021 р.

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори.

ISBN 978-617-7875-13-9

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

Розвиток соціально-економічних систем мікро-, мезо- і макрорівня: конфлікт традиційних моделей та економічних реалій 21 століття

Tsapenko, Oleksandr FEATURES OF THE FISCAL POLICY OF UKRAINE DURING COVID-19 PANDEMIC..	7
Базюта Христина ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ АТКБ “ПРИВАТБАНК” ІНСТРУМЕНТАРИЄМ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ	9
Волобуєва Юлія ДОСЛІДЖЕННЯ ЧАСТКИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В СТРУКТУРІ АКТИВІВ «ОЩАДБАНКУ» ТА РОЗРАХУНОК СЕРЕДНЬОЗВАЖЕНОЇ ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ	12
Грицишин Вікторія АНАЛІЗ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ПЕРІОД КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ	15
Крицька Лілія МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ЗА ВІКОВИМИ КАТЕГОРІЯМИ	19
Левицький Віталій РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	22
Нагорняк Галина ВАЖЛИВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ НАЦІОНАЛЬНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	25
Нагорняк Галина, Мельник Лілія ОРГАНІЗАЦІЯ ЛІКУВАЛЬНОГО ХАРЧУВАННЯ ЯК ОСНОВА ЛІКУВАЛЬНО- ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	28
Нагорняк Ірина КЛАСТЕРИ В ІНСТИТУЦІЙНІЙ ПРОЄКЦІЇ	32
Панухник Олена ЕНЕРГОЕФЕКТИВНА ЕКОНОМІКА ЯК БЕЗЗАПЕРЕЧНИЙ ІМПЕРАТИВ: МОЖЛИВОСТІ ЗБЕРЕЖЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ УКРАЇНИ	34
Риковська Оксана ФІНАНСОВІ ОБМЕЖЕННЯ УЧАСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ У РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	36
Химич Ірина РОЗВИТОК СВІТОВОГО АЛМАЗНОГО РИНКУ: СИНТЕТИЧНІ ДІАМАНТИ	38
Яценко Валерія, Шевченко Володимир ЕКСПОЗИЦІЇ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКИ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ ЕКСПОРТУ НАЦІОНАЛЬНИХ ВИРОБНИКІВ	42

СЕКЦІЯ 2

Особливості інтеграції держави, бізнесу, науки, освіти в умовах цифровізації суспільства

Brygida Klemens, Diana Rokita-Poskart MAY UNIVERSITIES AFFECT THE LEVEL OF WAGES? AN EXAMPLE OF TOWNS AND CITIES IN POLAND	45
Гарматій Сергій МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ОБ’ЄКТІВ ІНСТРУМЕНТАРИЄМ НЕЙРОННИХ СИСТЕМ	47

Мариненко Наталія, Лазарюк Валерій, Вітенько Тетяна, Шанайда Володимир НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА БАЗІ ФАБЛАБУ	50
--	----

СЕКЦІЯ 3

Роль і потенціал вітчизняного підприємництва у розвитку економічно стійкої держави

Артеменко Людмила ЕВОЛЮЦІЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ	53
Грицишин Вікторія РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОСИСТЕМІ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ	55
Домбровська Олена, Кульбака Віктор ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ	58
Дячун Ольга СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ	61
Керничний Богдан, Радинський Сергій ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	64
Крюкова Ірина КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ АГРОКОМПАНІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	66
Пиріг Галина, Крупка Андрій МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ТЕХНОЛОГІЇ ВИКОРИСТАННЯ МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ	70
Ужва Алла ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	73
Шпакович Святослав КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	77

СЕКЦІЯ 4

Сучасний розвиток фінансового ринку України: можливості, виклики, загрози

Богданюк Тетяна, Равлюк Тетяна ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	79
Візнюк Максим СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКАМИ	82
Галагань Юрій КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ	84
Іваськів Тамара ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ АТКБ “ПРИВАТБАНК” ІНСТРУМЕНТАРИЄМ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ	86
Крупка Андрій КРИПТОВАЛЮТИ – ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ	89
Маркович Ірина, Паляниця Віктор ФІНТЕХ ІНДУСТРІЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ	92

Покришка Лілія, Крамар Ірина СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	94
Семенюк Світлана ФІНАНСОВИЙ РИНОК ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ	95
Стельмах Анастасія, Винник Тетяна КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ	98
Тимошик Наталія ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ	100

СЕКЦІЯ 5

Інновації у глобальній біржовій сфері та банківській діяльності

Золота Наталія МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ	102
Коломенська Альбіна ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У БАНКІВСЬКІЙ СПРАВІ	105
Любінська Ольга УПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ВИДІВ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ БАНКУ	108
Подвірна Тетяна БАНКІВСЬКИЙ ДЕПОЗИТ ЯК ЗАСІБ ЗАОЩАДЖЕННЯ	110

СЕКЦІЯ 6

Страховий ринок України – каталізатор чи стримувач прогресивних змін у вітчизняній економічній системі?

Федотова Яна АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ ТА РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ У ЙОГО РЕГУЛЮВАННІ	113
---	-----

СЕКЦІЯ 7

Економічно ефективна торгівля: розуміння суті та сучасні підходи до її ведення

Бурліцька Оксана, Піняк Ірина ВТОРИННА УПАКОВКА ЯК ІНСТРУМЕНТ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ	115
Винник Тетяна ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ	117

СЕКЦІЯ 8

Майбутнє конкурентоспроможності: розумне управління, розумні території, розумний бізнес

Ovsak Oksana DIRECTIONS OF STRENGTHENING THE COMPETITIVENESS OF UKRAINE'S ECONOMY	119
Биконя Олександр ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ	123
Гудзь Петро, Безхлібна Анастасія ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ	125

Машталер Ольга СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ – ЄВРОПЕЙСЬКА СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: ДОСВІД УКРАЇНИ	127
Пахольчук Вадим ВИКОРИСТАННЯ АЛГОРИТМІВ МАШИННОГО НАВЧАННЯ ПРИ ЗДІЙНЕННІ ВИДАТКІВ НА ОБОРОНУ	131
Савич Анна, Міняйло Вікторія КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У СФЕРІ АУДИТУ	134
Станьковська Ірина, Шиптур Олександра СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВОЇ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	136
Сукач Галина ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	138

СЕКЦІЯ 1
РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МІКРО-, МЕЗО- І
МАКРОРІВНЯ: КОНФЛІКТ ТРАДИЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ТА
ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЙ ХХІ СТОЛІТТЯ

UDC 336.221.4:351.713 (043.2)

Oleksandr Tsapenko
student

National Aviation University
Kyiv, Ukraine

Scientific supervisor: Maksym Krasnyuk
PhD (Economics), Associate Professor
National Aviation University
Kyiv, Ukraine

FEATURES OF THE FISCAL POLICY OF UKRAINE DURING COVID-19 PANDEMIC

The impact of the macroeconomic crisis of Ukraine and the COVID-19 pandemic on the economy has led to a reduction in the volume of trade, transportation and other fields of business activity. In order to provide recovery actions, governments should have made changes in their macroeconomic policies in order not to increase the budget deficit.

Fiscal policy is a part of the macroeconomic policy that denotes “the use of taxes and government expenditures via tax policy, the profits of state-owned enterprises, other revenues, and government expenditure policies” [1]. The state influences the level of the national output primarily by controlling tax revenue and expenditures. Also, this policy is closely connected with political decisions, because of redistribution of resources among all natural and legal entities from all regions.

Even before the pandemic, fiscal policy in Ukraine was not in the best condition. This was characterized by its macroeconomic conditions, such as an unstable exchange rate, high inflation and interest rates on borrowings, low investment activity, social problems, and insufficient fiscal autonomy of local government. In the last 10 years, the economy has been in recession three times, twice experiencing a deep fall. We must not forget about corruption at the highest levels of state government. Also, inefficient money management needs to be mentioned, due to which money was lost or returned to the budget.

Unfortunately, in response to the crisis in 2020, the fiscal policy of our country was designed so that no one received significant support from the government. A special fund was created to finance additional health care expenditures. The government took away 66 billion hryvnias from other items of budget allocations for "fighting against a virus". Since half of the fund was spent on road construction, the creation of the fund is highly questionable. As funding for social areas, such as education, has been significantly cut, many programs have been suspended to ensure that programs are executed under-protected articles. At the end of November 2020, it was possible to notice in the news articles that the state treasury stopped funding all unprotected expenses. This means that the budget has faced a significant deficit. Putting simply, there was no money in it.

Regarding revenues to the state budget (the main source of income to which are taxes), budget revenues are observed at the level of 94% of the plan (according to the State Treasury on 03.12.2020) [2]. Unfortunately for the citizens, income indicators of 2020 were based on receiving funds from the IMF. But the fund has suspended cooperation with Ukraine. According to the state budget of 2021, the maximum amount of deficit is set on the level of more than 246 billion hryvnias [3].

About the impact on the population of Ukraine, the government implemented the moratorium on tax audits, deferring payments on the Single Social Contribution, and personal income tax and loan payments (without cancellation of the accumulation of interest on loans) in order to maximize the level of taxation payments. But this did not provide significant help. On 04.12.2020, parliament passed laws to support entrepreneurs whose businesses cannot operate or suffer losses under lockdown, for the 10th month since the restrictions began. From their side, it would be better to find an appropriate level of taxation and the introduction of "tax holidays", as well as suspension of fines and penalties, to prevent the irreversible losses of potential tax revenues for the state.

So, there is a situation occurred that the state budget was not able to service all expenditures for 2020 due to the lack of money. The longer the crisis lasts, the tougher and more effective tax solutions will have to be found to ensure the stability and balance of the tax system [4]. Increasing the revenue side – is a kind of impossible mission. Also, receiving the IMF tranche in early 2021 might have made the situation milder. Therefore, there is a possible issue to cover the deficit in the budget via the money emission (a negative option that will cause the collapse of the hryvnia) or domestic borrowing, i.e. the issuance of domestic government bonds. In turn, it becomes possible to declare a technical or full default. And this is an increase in the cost of loans. Further, the devaluation of the national currency will inevitably begin, the NBU discount rate will rise and the volume of bank lending will fall. This will reduce the purchasing power of the population, and tax revenues to the budget as a consequence. Possibly, it would be better to wait for the IMF tranche and real reforms making.

References:

1. Samuelson, P. A, & Nordhaus, W. D. (2010). Economics. 19th ed. Boston: McGraw-Hill Irwin.
2. Execution of the state budget of Ukraine by revenues, receipts to local budgets and SSC. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/monitoring-nadhodzhen-do-byudzhetiv-ta-fondiv> (Date of appeal: 03.12.2020)
3. On the State Budget of Ukraine for 2021: Law of Ukraine of 15.12.2020 № 1082-IX // Voice of Ukraine. 30.12.2020, № 242 (7499). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20#Text> (Date of appeal: 01.02.2021)
4. Zadorozhnyia L.A. Fiscal measures of Ukraine in the conditions of pandemic COVID-19 through the prism of international experience [Electronic resource] / L.A. Zadorozhnyia // III Scientific and practical round table on the Day of Science "Counteraction to tax minimization: world experience and practice of Ukraine". 2020. URL: <https://www.ndifp.com/1485/> (Date of appeal: 01.02.2021)

Базюта Христина
студентка групи ПК-21
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник: Гарматій Наталія
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Kristina Bazyuta
student of PK-21 group
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Scientific supervisor: Harmatyi Nataliya
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economic Cybernetics
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

**ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ АТКБ
“ПРИВАТБАНК” ІНСТРУМЕНТАРИЄМ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ
STUDY ON THE DYNAMICS OF THE FINANCIAL INSTITUTIONS OF THE ATCB
"PRIVATBANK" BY MATHEMATICAL MODELLING INSTRUMENT**

Динаміка діяльності банківських структур, завжди є індикатором розвитку як національної так і світових економік, тому досліджуючи динаміку одного з топових банків України, дозволить на нашу думку і охарактеризувати динаміку банківської системи загалом, для подальшого моніторингу та прийняття адекватних рішень, щодо стратегій розвитку установ.

ПриватБанк – лідер серед фінансових установ України. Банк має найбільші за розмірами активи та вважається основним серед 52,3% користувачів банківських послуг національної економіки.

Для визначення динаміки діяльності АТКБ “ПриватБанку” проведено дослідження фінансових показників за абсолютними характеристиками показників за період 2016-2019 років:

Таблиця 1

Фінансові показники банківської установи АТКБ “ПриватБанку” за період 2016-2019 роки [1]

Назва показника	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Заборгованість перед НБУ	18047 тис. грн	12394 тис. грн	9817 тис. грн	7721 тис. грн
Доходи за витратами та комісійними	10365 тис. грн	13211 тис. грн	19590 тис. грн	24575 тис. грн

1. Абсолютний приріст – характеризує швидкість динаміки.
Базовий абсолютний приріст

$$\delta^t / 0 = Q_t - Q_0(1)$$

Фінансові показники банківської установи АТКБ “ПриватБанку” за період 2016-2019 роки [1]

Заборгованість перед НБУ	Доходи за витратами та комісійними
Базовий абсолютний приріст	
-10326 тис. грн	14210 тис. грн

Базовий абсолютний приріст заборгованості перед НБУ за досліджуваний період 2016-2019рр. становить -10326 грн, оскільки він є від’ємним, то з наведених результатів можна зробити висновок, що значення рівнів ряду заборгованості спадають. Тому це є позитивним показником для банку.

Базовий абсолютний приріст доходів за витратами та комісійними за досліджуваний період 2016-2019рр. становить 14210 грн. Оскільки цей показник додатний, то доходи мають тенденцію збільшуватись, що також вказує на позитивний розвиток банку.

Ланцюговий абсолютний приріст:

$$\delta^t / t - 1 = Q_t - Q_{t-1} (2)$$

Ланцюговий темп приросту по фінансовому чиннику «Заборгованість перед НБУ» за період 2018/2019 роки становить – 2096 тис.грн; за 2017/2018 роки – 2577 тис.грн; за період 2016/2017 – 5653 тис.грн. Цей показник вказує на швидкість ліквідації заборгованості та висвітлює позитивну динаміку.

Ланцюговий темп приросту по фінансовому чиннику «Доходи за витратами та комісійними» за період 2018/2018 роки становить – 4985 тис.грн; за 2017/2018 роки – 6379 тис.грн; за період 2016/2017 – 2846 тис.грн. Темп абсолютного приросту доходів за витратами та комісійними, також вказує на позитивну динаміку розвитку АТКБ “ПриватБанк”.

2. Темп зростання – характеризує інтенсивність динаміки.

Базовий темп зростання[2]

$$\beta_{t/0} = \frac{Q_t}{Q_0} (3)$$

Фінансові показники банківської установи АТКБ “ПриватБанку” за період 2016-2019 роки[1]

Заборгованість перед НБУ	Доходи за витратами та комісійними
Базовий темп зростання	
0,43	2,37

Коефіцієнт темпу зростання заборгованості перед НБУ за досліджуваний період 2016-2019рр. становить 0,43, що вказує на позитивний розвиток, адже сума заборгованості банку зменшується.

Коефіцієнт темпу зростання доходів за витратами та комісійним за досліджуваний період 2016-2019рр. становить 2,37, що також вказує на розвиток банку, адже доходи збільшуються.

Ланцюговий темп зростання[2]:

$$\beta_{t/t-1} = \frac{Q_t}{Q_{t-1}} (4)$$

Ланцюговий темп зростання по фінансовому чиннику «Заборгованість перед НБУ» за період 2018/2019 роки становить – 0,79; за 2017/2018 роки – 0,0,79; за період 2016/2017 – 0,69. Загалом цей показник вказує на темп ліквідації заборгованості та висвітлює позитивну динаміку.

Ланцюговий темп приросту по фінансовому чиннику «Доходи за витратами та комісійними» за період 2018/2018 роки становить – 1,25; за 2017/2018 роки – 1,48; за період 2016/2017 – 1,27. Темп зростання доходів за витратами та комісійними, також вказує на позитивну динаміку розвитку АТКБ «ПриватБанк».

Ланцюговий темп зростання також показує динаміку зменшення заборгованості перед НБУ, та збільшення доходів за витратами та комісійними.

3. Темп приросту – характеризує відносну швидкість, тобто прискорення динаміки. Базовий темп приросту[3]

$$\rho_{t/0} = \frac{q_t - q_0}{q_0} (5)$$

Таблиця 4

Заборгованість перед НБУ	Доходи за витратами та комісійними
Базовий темп приросту	
-0,57	1,37

Базовий темп приросту вказує на швидкість з якою розвивається показник. Коефіцієнт темпу приросту заборгованості перед НБУ за досліджуваний період 2016-2019рр. становить -0,57. Коефіцієнт темпу приросту доходів за витратами та комісійними за досліджуваний період 2016-2019рр. становить 1,37. Тому можемо спостерігати позитивну динаміку розвитку показників.

Ланцюговий темп приросту по фінансовому чиннику «Заборгованість перед НБУ» за період 2018/2019 роки становить – 0,21; за 2017/2018 роки – 0,21; за період 2016/2017 – 0,31. Загалом цей показник вказує на темп ліквідації заборгованості та висвітлює позитивну динаміку.

Ланцюговий темп приросту по фінансовому чиннику «Доходи за витратами та комісійними» за період 2018/2018 роки становить – 0,25; за 2017/2018 роки – 0,48; за період 2016/2017 – 0,27. Темп приросту доходів за витратами та комісійними, також вказує на позитивну динаміку розвитку АТКБ «ПриватБанк».

Ланцюгові темпи приросту детально описують швидкість розвитку показників протягом досліджуваного періоду.

Дослідження показало що АТКБ «ПриватБанк» є прибутковим підприємством, яке розвивається. З наведених даних можна зробити висновок, заборгованість перед НБУ щорічно ліквідується а доходи за витратами та комісійними – збільшуються, що є позитивними показниками роботи «ПриватБанку». Застосування інструментарію економіко-математичного моделювання є актуальним для дослідження динаміки фінансових показників сучасних підприємств та компаній національної економіки.

Перелік використаних джерел:

1. Головний сайт АТКБ «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua/>
2. Н.М. Гарматій, С.В. Гарматій. МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПРЯМИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 2020. Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя (м. Тернопіль, 11 листопада 2020 р.). 2020. 146 с. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/33171/>

Волобуєва Юлія
студентка групи ПК-41
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник: Гарматій Наталія
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Yulia Volobueva
student of PK-41 group
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Scientific supervisor: Harmatiy Nataliya
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economic Cybernetics
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

**ДОСЛІДЖЕННЯ ЧАСТКИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В СТРУКТУРІ АКТИВІВ
«ОЩАДБАНКУ» ТА РОЗРАХУНОК СЕРЕДНЬОЗВАЖЕНОЇ ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ
STUDY OF THE SHARE OF FINANCIAL RESOURCES IN THE STRUCTURE OF
OSCHADBANK'S ASSETS AND CALCULATION OF THE WEIGHTED AVERAGE
COST OF CAPITAL**

Актуальним питанням наукового та практичного аспекту у часи пандемії COVID-19, коли зовнішні та внутрішні резерви, як національної економіки, так і інвестиційні ресурси банківських установ є обмежені, тому досить актуальним питанням дослідження є акцентування на фінансових ресурсах, які мають найбільш вагому частку у загальній структурі капіталу, а застосування сучасного інструментарію економіко-математичного моделювання пришвидшує опрацювання великих масивів даних. На сьогодні важливою складовою підприємницької діяльності є її активи, які показують ефективне функціонування грошових ресурсів та інших цінностей в діяльності підприємства, а також їх використання з метою одержання прибутку в майбутньому.

Активи «Ощадбанку» – це невід’ємна частина її діяльності, яка характеризується фінансовою стійкістю та перспективною платоспроможністю в банківській системі. Активи банку представлені в фінансовій звітності та містить інформацію про такі показники, як: грошові кошти та їх еквіваленти, кошти в банках, інвестиції, інвестиційна нерухомість витрат, основні засоби та нематеріальні витрати, передплата з податку на прибуток та інші активи банку. Дані показники наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Вхідні дані основних показників «Ощадбанку»

Проміжний скорочений консолідований звіт про фінансовий стан банківської групи станом на 30 вересня 2020 року (у тис. грн.)	
Активи:	30 вересня 2020 р.
Грошові кошти та їх еквіваленти	35265508
Кошти в банках	87497
Інвестиції	114877588
Інвестиційна нерухомість	809070

Основні засоби та нематеріальні активи	9843598
Передплата з податку на прибуток	280541
Інші активи	2930823

Надалі будемо визначати частку досліджуваних показників та розраховувати середньозважену вартість капіталу активів.

Середньозважена вартість капіталу – це показник, який визначає вагу фінансового ресурсу в загальній структурі капіталу та розраховується за формулою:

$$R_{max} := \sum_{i=1}^n d_i \cdot k_i \quad (1)$$

де, n – кількість компонент у структурі капіталу;

d_i – частка i -го виду фінансового ресурсу у структурі капіталу;

k_i – вартість i -го види ресурсу.

Тоді,

d_1 – грошові кошти та їх еквіваленти;

d_2 – кошти в банках;

d_3 – інвестиції;

d_4 – інвестиційна нерухомість;

d_5 – основні засоби та нематеріальні активи;

d_6 – передплата з податку на прибуток;

d_7 – інші активи.

Сума частки i -го виду фінансового ресурсу у структурі активів банку становить:

$$Sum := d_1 + d_2 + d_3 + d_4 + d_5 + d_6 + d_7 = 1.641 \cdot 10^8$$

Вартість i -го виду ресурсу визначається як:

$$k_i := \frac{\left(\frac{d_i \cdot 100\%}{Sum} \right)}{100\%}$$

В таблиці 2 представлено розрахунок частки кожного виду ресурсу:

Таблиця 2

Частка(%) i -го виду ресурсу у структурі активів «Ощадбанка»

$k_1 = 0.215$	$k_2 = 5.332 \cdot 10^{-4}$	$k_3 = 0.7$	$k_4 = 0.005$	$k_5 = 0.06$	$k_6 = 0.002$	$k_7 = 0.018$
---------------	-----------------------------	-------------	---------------	--------------	---------------	---------------

$$Sum1 := k_1 + k_2 + k_3 + k_4 + k_5 + k_6 + k_7 = 1$$

Сума частки(%) кожного показника активів «Ощадбанку» дорівнює 1, що свідчить про правильність розрахунку.

Для чіткого уявлення на рис.1 представлено структуру капіталу досліджуваного «Ощадбанку»:

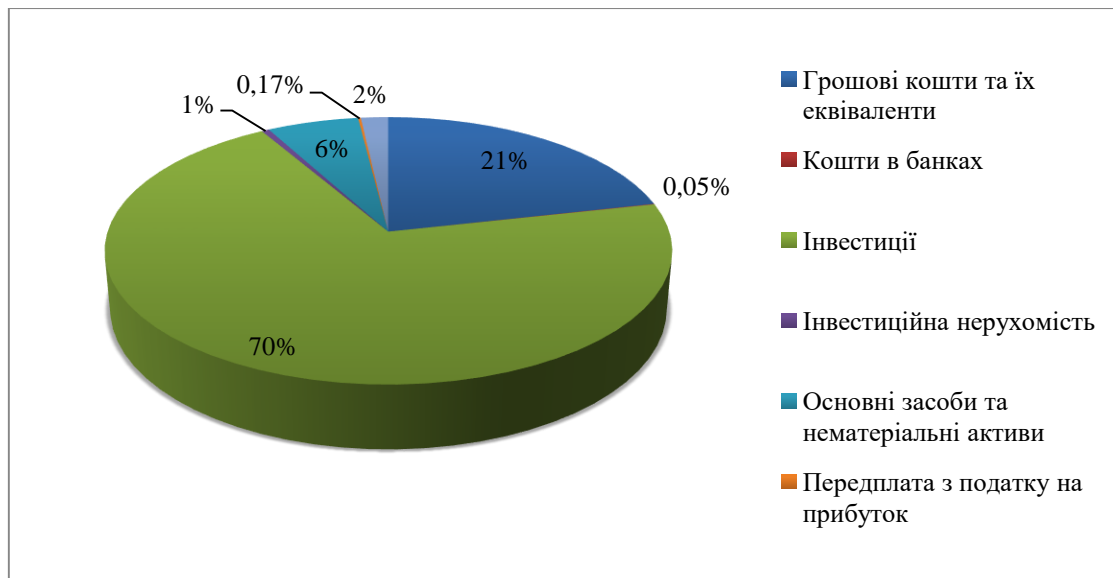


Рис. 1. Структура капіталу досліджуваного «Ощадбанку»

На рис. 1 можна побачити, що найбільша частка в «Ощадбанку» припадає на інвестиції, яка становить 70%, відповідно, це свідчить, що банк здійснює ефективну інвестиційну діяльність, а платоспроможність та ліквідність коштів в «Ощадбанку» є на високому рівні. Грошові кошти та їх еквіваленти займають друге місце з часткою 21%, що в свою чергу показує здатність «Ощадбанку» здійснювати вільне конвертування коштів, а також надавати депозитні послуги своїм клієнтам. Третє місце посідають основні засоби та нематеріальні витрати з часткою 6%.

Найменші частки в «Ощадбанку» припадають на: передплата з податку на прибуток, який становить 0,17%, що є не суттєвою для банку і дає змогу здійснювати банківську діяльність; та кошти в банку – 0,05%.

Отже, «Ощадбанк» в своїй діяльності найбільше акцентує увагу на інвестиціях та грошових коштах та їх еквівалентів, так як частка (%) досліджуваних показників є високою, що дає змогу говорити про позитивний розвиток фінансових ресурсів в банківській системі. Тоді, середньозважена вартість капіталу активів «Ощадбанку» буде дорівнювати:

$$R_{max} := d_1 \cdot k_1 + d_2 \cdot k_2 + d_3 \cdot k_3 + d_4 \cdot k_4 + d_5 \cdot k_5 + d_6 \cdot k_6 + d_7 \cdot k_7$$

$$R_{max} = 8.865 \cdot 10^7$$

Отже, вага фінансового ресурсу «Ощадбанку» в загальній структурі активів становить $8.865 \cdot 10^7$ тис. грн.

Перелік використаних джерел:

1. Проміжна скорочена консолідована звітність про фінансовий стан банківської групи «Ощадбанка» станом на 30 вересня 2020 року.
URL: https://www.oschadbank.ua/sites/default/files/2020-11/SSBU_bankgroup_3Q_20.pdf
2. Н.М. Гарматій Економіко-математичні методи в управлінні процесами реалізації інвестиційних проектів в умовах невизначеності у галузі зв'язку. Тернопіль: ТЗОВ "Видавництво Астон", 2013. 200 с. URL: [<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/27950>]

Грицишин Вікторія
студент групи БМ-21
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник: Синькевич Надія
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Viktoriia Hrytsyshyn
student groups BM-21
Ternopil Ivan Puluy National Technical University
Ternopil, Ukraine

Scientific supervisor: Nadiia Synkevych
PhD (Economics), Associate Professor
Associate Professor departments of accounting and auditing
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

АНАЛІЗ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ПЕРІОД КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ANALYSIS OF UKRAINE'S ECONOMY DURING QUARANTINE RESTRICTIONS AND OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT

У зв'язку з пандемією COVID-19 ситуація щодо економіки України, яка склалася в кінці 2020 року показує відновлення ділової активності через адаптацію суб'єктів до карантинних обмежень. Якщо порівняти інші «кризові» для української економіки роки, наприклад 2009 чи 2015, то сьогодні спад не здається дуже катастрофічним. Однак, інвестиційний попит ще стримується через невизначеність у майбутньому.

Як відомо, ВВП України знизився на 5% в 2020 році. Головною причиною була пандемія COVID-19, що згорнула велику частину економіки вже в II кварталі. В 2021 році можна очікувати економічне зростання на 5%, однак це буде всього лиш відновлення. Таке зростання відобразить суму, на яку економіка знизилась у 2020 році. Якщо порівняти Україну з іншими країнами, то вона непогано впоралась під час коронавірусної кризи. Основною причиною порівняно стійких показників економіки 2020 року став макроекономічний розвиток держави, адже в кінці 2020 року міжнародні валютні резерви сягали 28 млрд. дол. США. Даний ріст резервів був спричинений вигідними результатами від зовнішньої торгівлі для України. Умови торгівлі були кращими в через ріст ціни щодо первинного експорту, такого як сільськогосподарських товарів, руд, сталі тощо, в той час як ціна на імпорт енергії знизилась. В свою чергу, це дало можливість Україні сягнути позитивного сальдо, а саме 4% ВВП.

Наступною причиною макроекономічної стабільності в Україні було суттєве зниження міжнародного туризму та активізація внутрішніх туристичних поїздок в 2020 році, адже в переважній більшості українці раніше витрачали більше коштів за межами країни. Тепер ці кошти поступають в українську туристичну сферу.

Зрозуміло, що Україні притаманні й негативні наслідки коронавірусної пандемії, однак їх вплив є дещо меншим, аніж для інших країн. Під час карантинних обмежень та перехід на віддалену роботу та навчання частка товарів (наприклад, одяг чи взуття) та послуг (наприклад, транспортних) не була спожита, так як заборонялась та обмежувалась їх реалізація. Однак частка продуктів харчування зменшувалась повільніше, а послуги зв'язку

(наприклад, пошти) – збільшувались. Дистанційна робота користувалась популярністю вже швидше, проте з виникненням коронавірусної пандемії частина працівників (наприклад, сфери ІТ чи фінансових установ), що працюють віддалено значно збільшилась. Однак через певні технологічні причини транспортні послуги, виробництво та сільське господарство не змогли відповідно трансформуватись та перевестись на віддалену форму праці. Те ж саме стосується і кур'єрських служб доставки, де збільшилась кількість тих, хто не може працювати дистанційно, через те збільшилась і кількість безробітних.

Як відомо, рівень безробіття в Україні в 2020 році зріс до 9 %, порівняно з 7 % в 2019 році. Що стосується середньої номінальної заробітної плати працівників підприємств чи будь-яких інших організацій, то порівняно з 2019 роком в 2020 році вона зросла на 12%, а саме до 12000 грн, а це в свою чергу перевищило мінімальну заробітну плату, що становила 5000 грн. в 2,4 рази. Однак, заборгованість щодо заробітної плати станом на кінець 2020 року сягала історичного піку, оскільки перевищила 4 млрд.грн, більшою половиною з яких є заборгованість підприємств, діяльність яких при пандемічній кризі є збитковою. Найвища збитковість спостерігалася в сферах мистецтва, спорту, розваг, відпочинку – 40% та закладів готельно-ресторанного призначення і КаБаРе – 19%. Сьогодні, ми можемо спостерігати зростання бідності в Україні. Адже хвиля пандемії та карантинних обмежень спричиняють безробіття, а складні обставини для виїзду на роботу за кордон зумовлюють певну соціально-економічну напруженість серед категорії заробітчан. Під час пандемії значна кількість працюючих за кордоном повернулись на батьківщину і виїхати на роботу в інші країни тепер проблематично.

При очікуваному відновленню світової економіки в 2021 році є ризики того, що уряди інших країн будуть працювати над оптимізацією власних виробничих підприємств, залучаючи при цьому всі можливі ресурси, а це в свою чергу може відобразитись у цінах на сировину. Для економіки України це передбачатиме зменшення припливу іноземної валюти від продажів сировини. Проте рятувати дану ситуацію може сільське господарство, але знову ж таки доцільно врахувати природний фактор та врожайність.

На даний момент позитивною умовою для економічного росту може бути значне будівництво інфраструктурних об'єктів, проте це може призвести до дисбалансу в інших сферах.

Як відомо, Індекс виробництва базових галузей (ІВБГ) в січні 2021 р. знизився на 3,7% і спад продовжується другий рік поспіль через карантинні обмеження та природний фактор. Детальніше ми можемо побачити на рис. 1.

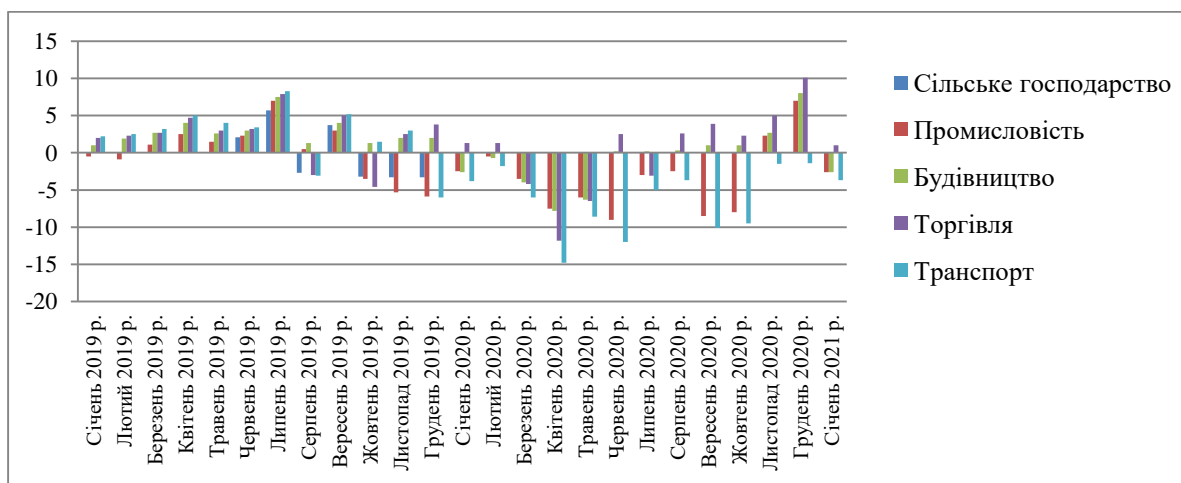


Рисунок 1. Внески в річну зміну ІВБГ, % (побудовано автором на основі [1])

Проаналізувавши графік, можна зробити висновки, що ріст обороту роздрібної торгівлі уповільнився до 3,5%. Також труднощі з транспортуванням відзначились щодо вантажних перевезень і оптової торгівлі. Прослідковується спад сільського господарства – на 5,7%, а

будівництва - 12, 9%. Спад промислового виробництва у 2020 році становив 6 %, а в переробній промисловості – в межах 7 %. Проте найбільший спад спостерігався у виробництві товарів інвестиційного призначення – 19 %, це показує невпевненість економічних суб'єктів щодо попиту й відповідно зупиняє їх від вкладання інвестицій у виробництво.

Аналізуючи ці тенденції, можна відчувати слабкий внутрішній попит під час кризи та потребу в державній підтримці рентабельності підприємств, а також збереження робочих місць.

Коронавірусна криза викликала значне збільшення видатків, особливо в медицині, сфері обслуговування, обороні. Значну увагу у Державному бюджеті 2021 року приділено фінансуванню видатків щодо розвитку сфери обслуговування. Ці видатки підтримуватимуть ріст економіки у післякризовий період і можуть бути згорнутими, якщо виникатимуть труднощі щодо фінансування бюджету в інших сферах .

Незважаючи на коронавірусну кризу в Україні, стабільність банківської системи не була порушена. Тому можна вважати досягненням те, що банківська система виконує свою функцію щодо обслуговування клієнтів, зокрема адаптовані сервіси до кризових умов та забезпечує стабільне функціонування валютного ринку. Як відомо, поточний рахунок платіжного балансу 2020 року, порівняно з 2019 роком збільшився понад 11 млрд. дол. США через зменшення попиту на імпорتنі товари та збільшення ціни на товари вітчизняного експорту.

За останні роки спостерігається тенденція спаду заощаджень, а зменшення частки ВВП, направленої на приріст вітчизняних заощаджень є ознакою нинішнього економічного стану України. Адже 2020 року на вітчизняні заощадження було спрямовано всього лиш 7% ВВП, тоді як 2019 року – 12%, а 2018 року – 15%, 2017 року – 17%. В інших країнах Європи ми можемо побачити значне збільшення заощаджень, навіть до 27% ВВП, а це в свою чергу свідчить про швидке відновлення економічного стану тих країн після кризи.

Головним рушієм відновлення економіки виступають швидкооборотні галузі, такі як роздрібна торгівля, обсяги коштів якої збільшились на 7% у 2020 році відносно 2019 року. Проте обсяг капітальних інвестицій у 2020 році був на 35% нижчим порівняно з 2019 роком та виробництво промислової продукції знизилось на 19% у 2020 році, тому потреба в капітальних інвестиціях обмежує економічний потенціал національної економіки.

Як відомо з міжнародної практики, коли розпочалась коронавірусна криза банки високорозвинених країн та інших країн таких як: Польща, Угорщина, Румунія, Хорватія, Туреччина, ПАР, Чилі, Колумбія, Індонезія започаткували або ж розширили програму викупу активів. Якщо проаналізувати наявний світовий досвід, то можна сказати, що рух державних цінних паперів на відкритому ринку Національним банком України мінімізує загрози кризи в економічному та фінансовому секторах.

Для того, щоб сприяти відновленню економіки України варто відкласти очікування бізнесу стосовно відновлення ділової активності. Адже запуск певних програм уряду щодо кредитування підприємців забезпечує ділову активність та сприяє відновленню росту економіки, проте результати цієї активності варто контролювати для того, щоб не бути за межами прогнозованих обсягів інфляції в 2021 році. Також щоб посприяти відновленню вітчизняної економіки варто продовжити програму будівництва об'єктів інфраструктури і залучити інвестиції за допомогою приватизації державних підприємств. Так як невідомо, якими будуть ціни щодо сировини, то існує думка, що, якщо зростатиме світова економіка, то і зростатиме попит на сировину. Для економіки України це є так званим поштовхом до відновлення та модернізації, тому що це дає можливість створити повноцінний цикл виробництва продукції в межах країни, водночас, створюючи робочі місця та стимулюючи внутрішній ринок.

Отже, для того, щоб адаптувати бізнес відповідно до нових реалій роботи на ринку, варто звернутися до історії і подивитись, як діяли ринки в період тодішніх криз. Ситуація, яка є сьогодні, ускладнена карантинними обмеженнями, однак аналіз того минулого періоду

дає можливість зрозуміти те, до чого ще варто готуватись та проаналізувати приклади стратегій, що застосовувались і які були наслідки цього. Не варто доводити ту чи іншу ситуацію до крайності, а навпаки одразу діагностувати процеси, що відбуваються в бізнесі і поступово їх налагоджувати. Для ефективності виконання цих завдань варто залучати також зовнішніх спеціалістів, адже вони зацікавлені в якісному результаті своєї роботи без похибок, а також вони мають чималий досвід, тому що працюють над проектами у різноманітних сферах та організаціях. Необхідно оцінити фінансове становище певної організації, прогнозувати фінансові потреби на найближчу перспективу і думати про шляхи покриття витрат, а саме: кредитування, інвестування тощо. Варто направляти прибуток на розвиток бізнесу, адже бізнес росте, якщо вкладати в розвиток, маркетинг, рекламу тощо.

Промисловій політиці держави варто стимулювати інвестиційну діяльність щодо галузей з більшою доданою вартістю, так як це забезпечить зростання валютних надходжень в Україну та зниження залежності від зовнішніх ринків. Щодо блоку державних фінансів варто здійснити ряд заходів, а саме: справедливо розподіляти доходи, виправляти певні диспропорції щодо оплати праці у різних галузях, фінансування яких здійснюється з бюджету, запровадити відповідний прожитковий мінімум. Щодо монетарного блоку, то потрібно зацікавити банки щодо кредитування інвестиційних проектів та розвитку фінансової сфери обслуговування, а також залучати кошти населення в банківську систему для ефективного користування; впровадити та завершити структурні реформи для того, щоб зацікавити іноземних інвесторів в інвестиціях у виробничу сферу вітчизняної економіки.

Що стосується «коронавірусної кризи», то вона забезпечила перегляд продуктивності праці та функціонування інших процесів, а це в свою чергу в перспективі дає можливість допомогти економіці України стати конкурентнішою. Однак, для цього необхідно впровадити багато реформ, зокрема в сфері бізнесової діяльності, дотримуватись законів прав приватної власності тощо. Однозначно, відновлення економічного зростання залежатиме від тривалості та суворості карантинних обмежень, відносин в торгівлі з іншими країнами та від підтримки бізнесової діяльності державою.

Перелік використаних джерел:

1. Україна розпочала 2021 рік з падіння в базових галузях економіки. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/488556/ukrayina-rozpochala-2021-rik-z-padinnya-v-bazovyh-galuzyah-ekonomiky> >
2. Підсумки 2020 року та завдання на 2021 рік: Основні здобутки та невдачі української економіки у 2020 році та економічні ризики 2021 року. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/12/31/669696/> >
3. Україна-2021: що змусить економіку країни рости в найближчі роки? Стан української економіки буде залежати як від суворості карантину, так і від дій керівників та власників бізнесу. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/12/14/669127/> >
4. Хиткий баланс: як зміниться українська економіка у 2021 році. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/01/05/kolonka/aleksandr-radchuk/ekonomika/xytkyj-balans-yak-zminytsya-ukrayinska-ekonomika-2021-rocz> >

Крицька Лілія
студентка групи ПК-41
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник: Гарматій Наталія
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Liliia Krytska
student of PK-41 group
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Scientific supervisor: Harmatiy Nataliya
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economic Cybernetics
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

**МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ЗА
ВІКОВИМИ КАТЕГОРІЯМИ**
**MODELING THE DYNAMICS OF THE UNEMPLOYMENT LEVEL OF THE
POPULATION OF UKRAINE BY AGE CATEGORIES**

За останній період рівень безробіття у національній економіці зріс однією з причин такого зростання можна віднести ситуацію пов'язану з коронавірусом, оскільки в країні діють обмеження і це негативно впливає на всі сфери економіки та бізнесу, тому дослідження рівня безробіття з використанням інструментарію економіко-математичного моделювання є актуальним завданням сучасних фахівців. Показники для дослідження згруповані у таблиці 1 для наочного зображення ситуації за останні роки. Для проведення наукового дослідження обрано тему пов'язану з безробіттям в Україні за останні 4 роки (2017-2020рр.) з метою дослідження динаміки, впливу на економічні процеси.

Таблиця 1

Вихідні дані для моделювання динаміки макроекономічних показників

Рівень безробіття населення за методологією МОП (відсотків до кількості робочої сили відповідної вікової групи)				
	2016	2017	2018	2019
у віці 15–24 років	15,4	27,9	27,6	30,6
у віці 25–29 років	8,4	69,7	71,8	73,3

Аналізуючи таблицю можна сказати, що найбільший рівень безробіття спостерігається у віці від 25-29 років, і великий скачок відбувся у 2017 році і з наступним роками зростає показник угору, враховуючи останню ситуацію в країні показник безробіття не зменшиться, оскільки країні діють карантинні обмеження і це негативно впливає на економіку країни в цілому.

Для того, щоб дослідити тенденцію зміни показника безробіття у віці 15-24 років і 25-29 років за 2016-2019рр. використала показник середнє арифметичне з метою розрахунку середніх рівнів показника.

Середня арифметична проста розраховується за формулою :

$$\bar{Q} = \frac{\sum_{t=0}^T Q_T}{T+1} \quad (1)$$

Розрахунки здійснюються у програмі Mathcad.
Вхідні дані (безробітні у віці 15–24 років):

$$Q_1 := 15.4$$

$$Q_2 := 27.9$$

$$Q_3 := 27.6$$

$$Q_4 := 30.6$$

$$T := 4$$

$$Q := \frac{Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4}{T+1} \quad (2)$$

$$Q = 20.3$$

$$p := 2016, 2018..2019$$

Провівши відповідні розрахунки можна сказати ,що ситуація в країні не покращилася за останні 4 роки , державі не вдалося покращити ситуацію. Такі результати можна обґрунтувати тим,що не проводяться заходи по сприянню створення нових робочих місць,заохочення молоді залишатися і працювати на батьківщині,створенню належних умов праці.

Вхідні матеріали (у віці 25–29 років):

$$Q_1 := 8.4$$

$$Q_2 := 69.7$$

$$Q_3 := 71.8$$

$$Q_4 := 73.3$$

$$T := 4$$

Здійснимо моделювання динаміки показника

$$Q := \frac{Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4}{T+1}$$

$$Q = 44.64$$

$$p := 2016, 2018..2019$$

Проаналізувавши отриманні результати можна сказати,що у віці 25-29 років високий рівень безробіття, здійснений нами аналіз доводить про негативну динаміку, щодо показника рівня безробіття працездатного населення. На основі регресійного аналізу дослідимо

чинники. Які впливають на рівень безробіття. Вхідні дані для моделювання представимо в таблиці 2.

Таблиця 2

Вхідні дані щодо моделювання впливу чинників на рівень безробіття в Україні.

Назва показника	2015р	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.
економічно активне населення працездатного віку	17396,0	17303,6	17193,2	15718,6	15894,9
середньомісячна номінальна заробітна плата(грн.)	4195	5183	7104	8865	10497

У програмному забезпеченні Excel, здійснимо кореляційно-регресійний аналіз впливу середньомісячної заробітної плати на рівень економічно активного населення України працездатного віку.

Згідно проведеного моделювання рівняння регресії буде мати вигляд:

$$y = 18750.31 - 0.29x$$

Коефіцієнт детермінації проведеного регресійного моделювання становить 0,9, що вказує на адекватність побудованої моделі, коефіцієнт кореляції становить 0,81 що вказує на високу щільність між показниками, причому пряму, тобто якщо відбудеться збільшення рівня середньомісячної номінальної заробітної плати, то і рівень економічно активного населення працездатного віку буде збільшуватися, що на нашу думку позитивно вплине на моніторинг та зменшення рівня безробіття у національній економіці.

Перелік використаних джерел:

1. Державна служба статистики України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_ukr_zb.htm
2. Д.В. Дмитрів, О.Р. Дмитрів, Н.М Гарматій, С.В. Гарматій /Моделювання впливу прямих інвестицій в Україну на дохід населення./ Матеріали міжнародної наукової конференції „Іван Пулюй: життя в ім'я науки та України “(до 175-ліття від дня народження) С. 60-61. URL: [<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/32874>]
3. Н.М Гарматій Економіко-математичні методи в управлінні процесами реалізації інвестиційних проєктів в умовах невизначеності у галузі зв'язку. Тернопіль: ТЗОВ" Видавництво Астон", 2013. 200с. URL: [<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/27950>]
4. Р.М Рогатинський Математичні методи ринкової економіки для спеціалістів кібернетиків: Навчальний посібник /Рогатинський Р.М Гарматій Н.М Тернопіль: ТЗОВ" Видавництво Астон", 2015. 200 с. URL: [<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/29297>].

Левицький Віталій
доктор історичних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна
Vitalii Levytskyi
Doctor of Sciences (History), Docent
Associate Professor of Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ THE DEVELOPMENT OF THE SOCIAL-ECONOMIC SYSTEMS IN MODERN CONDITIONS

Під терміном «соціально-економічна система» в загальноприйнятому сенсі розуміється сукупність ресурсів і економічних суб'єктів, що утворюють єдине ціле (соціально-економічну структуру), взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою в сфері виробництва і споживання, обміну і розподілу. Соціально-економічну систему, як і будь-яку іншу систему, характеризує системна якість. У процесі дослідження було узагальнено розробки таких видатних учених: Л. Бальцеровича, Л. Безчасного, А. Гальчинського, В. Геєця, Г. Кларке, А. Кругера, Е. Лібанової, Д. Лук'яненко, Г. Мюрдаля, Р. Нурєєва, М. Хвесика та ін. Як зазначається у науковій літературі, системою є сукупність об'єктів і процесів, які називають компонентами системи, взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою, які утворюють єдине ціле, що володіє властивостями, не властивими складовим його компонентів, узятих окремо [2].

Науковці на різних етапах розвитку економічної думки прагнули з'ясувати закономірності функціонування соціально-економічних систем, встановити резерви їх розвитку, запровадити систему оцінювання їх потенціалу. Водночас розгляд управління соціально-економічними системами нерідко здійснюється засобами, що формують можливості розвитку їх потенціалу. В такому випадку потенціал соціально-економічної системи складається з економічної та соціальної частин, він становить сукупність можливостей у межах реальних обмежень законодавчого (правового), фінансового, галузевого та організаційного характеру, де враховуються маржинальні значення показників, що визначають розвиток самої системи в умовах, де існує система.

При дослідженні соціально-економічних систем, постає важливе питання щодо управління їх адаптацією і пристосуванням до перманентності змін в умовах невизначеності розвитку сучасної глобальної економіки. Однією з найбільш часто використовуваних методологій вивчення соціально-економічних систем нині є методологія, що базується на парадигмі синергії. Синергетичний підхід є найбільш поширеним під час дослідження адаптивних соціально-економічних систем, що розвиваються, при тому він досить інтенсивно розвивається. В умовах застосування синергетичного підходу, розгляд поняття «невизначеність» не може досліджуватися як відсторонене явище, вплив якого на систему має негативні характеристики і тому повинно бути нейтралізовано. У застосуванні синергетичного розуміння «невизначеність» стає як однією з головних характеристик системи, так і одним з його засадничих постулатів, що представляє систему у стані відносної рівноваги, але за умови, що така система постійно прагне досягти цієї рівноваги за рахунок самоорганізації.

Така самоорганізація системи властива їй за природою. Проявляється вона при взаємодії із зовнішнім середовищем. яке здійснює перманентний вплив на систему, визначаючи можливості її функціонування, її межі, що призводить до інтенсифікації руху

структурних елементів системи, їх якісної і кількісної зміни. При цьому, згідно з синергетичним підходом, розвиток системи здійснюється лише в умовах інтенсивного залучення енергії і матеріалів у неорганізовану систему.

Цей підхід соціально-економічні системи можуть успішно реалізовувати, адже здатні до самоорганізації, а їх функціонування у цьому випадку починає набувати новий, абсолютно якісний зміст. У таких умовах здатність соціально-економічної системи до самоорганізації є необхідною характеристикою механізмів її трансформації, що здійснюються. Це дає змогу системі еволюціонувати як самій у собі, так і на якіснішому рівні усіх процесів, що в ній відбуваються [1, с. 130–131].

В ситуації пришвидшеного розвитку інтеграційних процесів в економіках світових країн, а також у зростанні актуальності глобальних проблемах запропонована методологія дає змогу визначати можливі напрями розвитку суспільства при збільшенні складності зовнішнього середовища соціально-економічних систем, а також притаманним для них механізмів їхньої взаємодії. У зв'язку з цим, соціально-економічні системи, при наявності складної структури, також характеризуються здатністю реалізовувати адаптивні стратегії розвитку, що дозволяє програмувати і реалізовувати окремі закономірності, притаманні для складних соціально-економічних систем, з метою прогнозування їх поступальних змін.

Процеси, що відбуваються в Україні, поки не свідчать про формування в державі соціально-економічної системи, не характеризують її здатність для здійснення переходу до сталого економічного зростання та забезпечення збалансованого подолання проблем соціально-економічного розвитку, збереження природного і ресурсного потенціалів, задоволення нагальних потреб нинішніх громадян та майбутніх поколінь. На старті реформ підходи до економічної політики базувалася на уявленні, що загальні реформи інституційного середовища, створення ринкових механізмів дозволять звільнити товаровиробників від гніту планово-адміністративної системи і забезпечити динамічний, як в розвинених країнах, розвиток промисловості без втручання держави.

«Економічний розвиток» як поняття можна висвітлити, з одного боку, за допомогою розкриття різних аспектів власне цього процесу, а з іншого – при порівнянні на основі економічного розвитку з такими близькими категоріями, як еволюція, прогрес, модернізація, прискорення, зростання та ін. Економічний розвиток суспільства переважно прийнято узагальнювати у понятті «економічне зростання». Саме дослідження економічного зростання є основним для оцінки ефективності будь-якої системи господарювання. Адже рівень і темпи економічного зростання дають можливість проаналізувати спроможність суспільства в освоєнні досягнень наукового, технічного прогресу, спрогнозувати можливості використання господарського потенціалу.

До найважливіших елементів, що визначають нову якість зростання можемо віднести зміни в орієнтації у джерелах зростання виробництва, що переформатовуються переважно від екстенсивних до інтенсивних. Також враховуємо звернення максимальної уваги на основні досягнення науково-технічного прогресу та його постійні можливості у перебудові виробництва та вдосконаленні збереження ресурсів; належним чином використовуємо кардинальні досягнення з переорієнтації у споживчих, економічних і технічних характеристиках продукції. Необхідно здійснити активізацію людського фактора, який є потужним джерелом економічного зростання; виробника матеріальних цінностей, підприємство слід зробити основним суб'єктом економіки. В цьому процесі потрібно ще й налагодити стабільне функціонування системи. У такому випадку важливими чинниками стануть раціонально проведені податкова і цінова політики, які впливають на систему стимулювання виробництва. Для початку варто реалізувати зниження податкового тиску на виробника, бо в іншому випадку він не буде прагнути до зростання ефективності виробництва [3, с. 17].

В Україні економічний розвиток характеризується послідовно нестійкими показниками. У зв'язку з цим надзвичайно пріоритетним є окреслення критеріїв, які б визначали сталість економічного зростання та напрямки, за якими його потрібно

реалізовувати. Адже саме критерії означення поняття «стійкості» будуть визначати фактори, що вказують на прискорення зростання національної економіки. Поряд з цим, еволюційний розвиток в умовах стійкого економічного зростання, передбачає масоване запровадження новітніх ресурсозберігаючих та енергетичних технологій, зміну самої структури національної економіки, співвідношення особистого і продуктивного споживання з метою збереження сприятливого навколишнього середовища, природного та ресурсного потенціалів, забезпечення життєдіяльності наявного та майбутніх поколінь. Тому поняття «стале економічне зростання» повинно розглядатися лише у взаємозв'язку таких трьох елементів, як економіка, соціальний розвиток та екологія. Ознаками стійкого економічного зростання має стати його перехід до нової якості [4, с. 100–101].

Для вирішення необхідних завдань потрібно створити нові принципи формування соціально-економічної системи, вдосконалити методи здійснення, функції організаційно-управлінських структур, що обслуговують цей процес, провести докорінні перетворення самої суті економічної політики держави. Стратегічними пріоритетами в Україні мають стати структурна збалансованість та стійкий, стабільний розвиток національної економіки, започаткування нових темпів кількісного економічного зростання, що переросте у якісні показники.

В умовах руйнування цілісного економічного простору і відсутності державної підтримки вітчизняного товаровиробника регіони, які опинилися в ситуації виживання, в ініціативному порядку почали шукати шляхи виходу з економічної кризи та розвитку реального сектора економіки. Мобільнішими виявилися муніципалітети великих міст, з одного боку, як найбільш близькі до проблем населення і безпосередньо відповідають за соціально-економічне становище на території, з іншого боку – як точки локальної концентрації ресурсів, здатні виробити програму розвитку.

Сьогодні виникли нові загрози, викликані світовою фінансовою кризою. Щоб продовжувати розвиток в системі глобальної світової економіки, промисловості потрібна сприятлива підприємницьке середовище, хороший діловий клімат: це податкові і митні преференції, це наявність стійкого і передбачуваного платоспроможного попиту на продукцію промисловості, в першу чергу, з боку держави.

Тому основними принципами сталого розвитку соціально-економічної системи будуть: направленість соціально-економічної системи на сприйнятливості до інновацій, її інноваційний розвиток; встановлення якісних та об'єктивних стандартних максимальних показників розвитку соціально-економічної системи; запровадження в її діяльність інновацій, що містять поточні та перспективні ресурсні можливості; спроможність до кількісного та якісного вимірів рівнів економічного розвитку соціально-економічних систем; направленість чіткої взаємодії підприємництва і держави на сталий розвиток системи, подолання у ній кризових явищ; розподіл функцій взаємодії між бізнесом, державою та суспільством; взаємна узгодженість напрямів та цілей сталого розвитку соціально-економічної системи.

Перелік використаних джерел:

1. Актуальні проблеми та напрями розвитку потенціалу соціально-економічних систем в умовах конкуренції: монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Калініченко. Харків: «В справі», 2017. 275 с.
2. Ерохина Е. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. URL: <http://ek-lit.agava.ru/eroh/>
3. Полуяктова О. В. Прискорення соціально-економічного розвитку суспільства: економіко-політичні аспекти. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 16–19.
4. Червяков І. М. Економічний розвиток, економічне зростання і фактори, які стримують економічне зростання України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 6. С. 99–102.

Нагорняк Галина

кандидат технічних наук, доцент
доцент кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Halyna Nahorniak

PhD (Technical Science), Docent
Associate Professor of the Department of Innovation Management and Services
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ВАЖЛИВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ НАЦІОНАЛЬНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ IMPORTANT ASPECTS OF MANAGEMENT INTELLECTUAL CAPITAL OF NATIONAL MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

У сучасних умовах, що характеризуються поглибленням ринково-орієнтованих перетворень, найбільш важливими особливостями формування та управління виробництвом машинобудівної продукції загалом й інтелектуальними активами зокрема, є такі, як:

- системний характер, що дозволяє сформувати повний виробничий цикл – від здійснення НДДКР до широкого впровадження продукції у серійне виробництво;
- забезпечення єдності цілей і спрямованості на конкретний результат фундаментальних досліджень і перспективних прикладних розроблень;
- наявність такої машинобудівної продукції, яка перевершувала б (або, принаймні, не поступались) закордонним аналогам;
- забезпечення повного завантаження науково-дослідних установ і конструкторських бюро з погляду залучення їх експериментального устаткування, що сприятиме підтримці у працездатному стані науково-технічного персоналу й формуванню довгострокових коопераційних зв'язків даних установ з аналогічними організаціями з метою формування повноцінних науково-виробничих об'єднань;
- необхідність постійного відновлення основних фондів виробництва й експериментального устаткування, викликаного їхнім моральним старінням у зв'язку з перманентною трансформацією виробничих технологій у порівнянні з традиційним виробництвом;
- підвищення відповідальності керівництва високотехнологічних підприємств за стратегічний вибір підприємства з врахуванням тривалого життєвого циклу певної номенклатури продукції машинобудівної галузі, різноспрямованості НДДКР і великої номенклатури вироблених виробів;
- динамічність у випуску машинобудівної продукції, що зростає, яка заважає рівномірному завантаженню верстатів й устаткування у зв'язку з постійною необхідністю відновлення окремих елементів основних виробничих фондів, необхідність, що обумовлює постійної зміни системи управління й організаційної структури підприємства;
- поглиблення міжгалузевих і внутрішньогалузевих коопераційних зв'язків, обумовлене спеціалізацією НДР й конструкторських бюро, а також високою складністю та наукоємністю продукції галузі;
- високий ступінь ентропії у відношенні новітніх наукових розроблень щодо їхнього корисного ефекту у майбутньому, оскільки досягнення необхідних параметрів у процесі здійснення НДДКР досить часто стає проблематичним, що пов'язане зі здійсненням додаткових витрат у пошук правильних рішень, що не завжди доцільно;
- реалізація найважливіших наукових досліджень, як правило, пов'язана зі здійсненням

вкладення значних інвестиційних ресурсів на постійній основі;

- необхідність постійної наявності висококваліфікованого управлінського персоналу, науково-технічних і виробничих кадрів, що становлять основу унікальних трудових колективів, здатних генерувати перспективні наукові ідеї, що мають комерційну цінність.

В умовах розвитку інноваційної економіки динаміка виробничих нововведень в усе зростаючій мірі забезпечується спеціально організованою інтелектуальною діяльністю людської особистості, у межах якої відбуваються осмислення та вивчення практичного досвіду. Завдяки цьому накопичений інтелектуальний капітал стає все більш важливим фактором конкурентоспроможності, а, значить, сталого розвитку держав і підвищення добробуту їх населення. По суті, він із завдання створення економічного блага поступово трансформується у мету й умови їх розширеного відтворення. При цьому повинен спрацювати ефект масштабності, коли сформована ідея буде застосовуватися не лише відносно окремих людей або групи осіб у межах локального співтовариства, а на все суспільство у цілому.

Таким чином, подальший розвиток машинобудівного сектору української економіки полягає у вирішенні наступних найбільш значимих для забезпечення стратегічних інтересів України завдань:

- забезпечення економічної безпеки з врахуванням реально існуючих і можливих погроз;
- пошук перспективних напрямків локалізації енергетичної проблеми з урахуванням відсутності заподіяння можливої шкоди навколишньому середовищу;
- формування надійної системи швидкісних пасажирських і транспортних перевезень із урахуванням територіальної довжини України;
- становлення сучасної системи телекомунікацій як найважливішого фактору підвищення якості життя й забезпечення умов для розвитку машинобудівного сектору економіки;
- підтримка безпечного середовища життєдіяльності громадян;
- формування реального науково-технічного заділу та підвищення освітнього рівня персоналу високотехнологічних підприємств для подолання технологічного відставання України на світовому ринку hi-tech продукції.

Сектор машинобудування є основним компонентом більшої за розміром переробної промисловості, внесок якого до валової доданої вартості у переробній промисловості становить 25% і, в свою чергу, біля 3,5% до валового внутрішнього продукту України. До нього входять підприємства, що здійснюють господарську діяльність у шести підгалузях. 51% продукції виробляється підприємствами трьох підгалузей, пов'язаних з сектором транспорту, а саме залізничним, авіаційним / суднобудівним та автотранспортним машинобудуванням. Виробництво машин та устаткування загального призначення, а також виробництво електричного устаткування також є відносно великими підгалузями машинобудування, внесок яких до загального випуску машинобудівними підприємствами становить 27% та 16%, відповідно [3, с. 3].

Перешкодою для здійснення інноваційної діяльності у машинобудуванні України є недостатня реалізація потенціалу спільного виробництва товарів з іноземними партнерами. Налагодження спільного виробництва нових інноваційних товарів, що користуються попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках, дасть змогу не лише підвищити прибутковість, але й отримати нові технології або ноу-хау, що позитивно впливатиме на розширення інноваційного потенціалу підприємств. Вдалі приклади успішної реалізації потенціалу спільного виробництва у машинобудівній промисловості України переважно сконцентровані в автомобілебудуванні – організація виробництва автомобілів компаній GM, Skoda, Renault, Hyundai, Chery, Mahindra & Mahindra Limited, "Volkswagen Group" тощо.

Розвиток інтелектуального капіталу на рівні підприємства суттєво підвищує їхню конкурентоспроможність, дозволяючи знаходити нові можливості по завоюванню ринку. Посилення ролі інтелектуальних ресурсів у розвитку конкурентоспроможності підприємства

в економіці знань привело до того, що змінилися умови та способи створення доданої вартості: знання, навички людських ресурсів (людський капітал), організаційні й управлінські здібності підприємства, його компетенції (структурний капітал) перетворилися в основні фактори створення нової вартості та фактично синтезували появу інтелектуального капіталу, який можна розглядати як ключовий елемент конкурентоспроможності підприємства, точніше елемент, що формує потенційну конкурентоспроможність підприємства.

Головною метою підвищення якості управління інтелектуальним капіталом машинобудівного підприємства є досягнення максимального результату від його використання при оптимізації видатків на створення інтелектуального капіталу для формування конкурентних переваг і підвищення капіталізації господарюючого суб'єкта.

Серед найбільш важливих завдань управління інтелектуальним капіталом можна виділити наступні:

- реалізація функцій управління (планування, регулювання, організація, контроль) у процесі формування та використання інтелектуального капіталу;
- здійснення керівництвом підприємством на принципах партисипативного управління персоналу, що забезпечує мотивацію, на розроблення нових і розвиток наявних інтелектуальних активів;
- формування методичного інструментарію управління інтелектуальним капіталом і забезпечення його ефективного практичного застосування;
- реалізація організаційних заходів щодо інформаційного забезпечення комунікаційного процесу між структурними підрозділами машинобудівного підприємства;
- реалізація організаційних заходів щодо інформаційного забезпечення комунікаційного процесу підприємства галузі із зовнішнім оточенням;
- розроблення заходів щодо формування портфеля прав на об'єкти інтелектуальної власності з метою впливу на ринок збуту власної продукції;
- прийняття рішень керівництвом машинобудівного підприємства по застосуванню конкретних інтелектуальних активів як усередині підприємства, так і за його межами.

Підвищення інноваційного потенціалу підприємств машинобудівної промисловості України, зокрема, має відбуватись наступними шляхами:

- поглиблення і розширення напрямів міждержавного кооперування для повнішого використання виробничого, інноваційного та науково-технологічного потенціалу машинобудівної промисловості;
- створення потужних інтегрованих національних науково-виробничих об'єднань, здатних концентрувати ресурси на розробленні перспективних зразків машинобудівної техніки, забезпечувати високу ефективність використання таких ресурсів та спроможних інтегруватись у світові ланки з виробництва та збуту інноваційних товарів.

Суб'єкти вітчизняного машинобудівного комплексу, що працюють у великому бізнесі, здатні забезпечити випуск високотехнологічної продукції, використовуючи перевагу співпраці з малими (середніми) підприємствами на різних етапах виробничого циклу машинобудівної продукції. При цьому реалізація різних методів інтеграційної взаємодії між ними має передбачати можливість поєднання інноваційних рішень у виробничих процесах та імпорт конкурентоспроможних груп товарів, наприклад: транспортних засобів, інженерної техніки та споживчої електроніки, електричних елементів тощо. У досліджуваній промисловості досягнення пріоритетів у розвитку виробничих галузей шляхом використання методів інтелектуальної власності можливе через залучення державних фінансових ресурсів малими підприємствами на наукові та науково-технічні цілі, що дасть змогу: по-перше, використати державні кошти, призначені для підтримки розвитку підприємництва; по-друге, реалізувати регіональні програми розвитку, використовуючи кошти місцевих бюджетів і трансферти; по-третє, випускати продукцію високої якості.

Перелік використаних джерел:

1. Левіна І.В. Інтелектуальний капітал: концептуальні основи відтворення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами”. Донецьк, 2011. 20 с.
2. Полінкевич О. М. Стратегії та технології інноваційного розвитку корпорацій: монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Полінкевич. Луцьк: Вежа-Друк, 2018. 416 с.
3. Саха Д., Джуччі Р., Науменко Д., Ковальчук А. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на припинення торгівлі з Росією. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2014. Берлін-Київ. 17 с.

УДК 338.487

Нагорняк Галина

кандидат технічних наук, доцент
доцент кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Мельник Лілія

доктор економічних наук, доцент
професор кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Halyna Nahorniak

PhD (Technical Science), Docent
Associate Professor of Department of Innovation Management and Services
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Melnyk Liliya

D.Sc. (Economics), Docent
Professor of Innovation Activity and Services Management Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ОРГАНІЗАЦІЯ ЛІКУВАЛЬНОГО ХАРЧУВАННЯ ЯК ОСНОВА ЛІКУВАЛЬНО-ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ORGANIZATION OF MEDICAL NUTRITION AS A BASIS MEDICAL AND HEALTH TOURISM IN UKRAINE

В Україні однією з найбільш привабливих та перспективних є саме туристична галузь, яка має величезний потенціал для стрімкого розвитку. У межах вітчизняної та міжнародної туристичної галузі чітко визначився окремий вид діяльності – медичний та лікувально-оздоровчий туризм. Лікувально-оздоровчий туризм поділяють на лікувальний, метою якого є власне лікування, терапія, реабілітація після захворювань, і профілактичний (wellness-туризм), спрямований на підтримку організму в здоровому стані та збереження балансу між фізичним і психологічним здоров'ям людини (spa-туризм).

Лікувальний туризм за класифікацією поїздок можна умовно віднести до спеціальних видів туризму, а саме туризму з лікувальними цілями. Під таку дефініцію потрапляють не тільки поїздки на курорт, а й інші поїздки з метою лікування, наприклад для операції в зарубіжну клініку (виїзний туризм) [1, с. 62]. На українські курорти приїжджають дедалі більше зарубіжних туристів (в'їзний туризм) для лікування. Водночас поїздки на курорт певної категорії українських громадян оплачує держава (соціальний туризм).

Упродовж десятиліть спостерігається активна антропогенна діяльність людства. У результаті відбувається глобальне забруднення життєво важливих ресурсів землі, у живі організми потрапля чужорідні речовини – ксенобіотики (пестициди, солі важких металів, радіонукліди тощо). Деякі з них навіть у незначній кількості викликають в організмі людини відхилення від норми, які обумовлюють виникнення різних захворювань, скорочення активності життя і збільшення смертності серед населення. Здоров'я – безцінне надбання не лише кожної людини, але і всього суспільства. Здоров'я допомагає нам виконувати плани, успішно вирішувати основні життєві завдання, долати труднощі, а якщо припаде, то і значні переваження. Здоров'я – це перша і найважливіша потреба людини, що визначає її здатність до праці і забезпечує гармонійний розвиток особистості. Воно є найважливішою передумовою до пізнання навколишнього світу, до самоствердження і щастя людини.

Науково-технічні засади виробництва продуктів для масового, дитячого, профілактичного, лікувального та спеціального харчування розроблені вченими на достатньому теоретичному та прикладному рівнях. Ученими запропоновані технології продуктів оздоровчого призначення з використанням нових структуроутворювачів, що мають як технологічні, так і фізіологічні властивості. Вони мають здатність утворювати належну структуру харчового продукту та видаляти з нього речовини, не рекомендовані за медичними показниками, і підтримувати конкурентоспроможність виробника. На сьогодні конкуруючим фактором розвитку закладів ресторанного господарства є виробництво продукції оздоровчого та функціонального призначення. У сучасних умовах на людину діють різні несприятливі чинники. Причому не кожен окремо, а комплексно, поступово формуючи патологічний стан. Найбільш розповсюдженим комплексом, який формує «хвороби століття», є в основному п'ять чинників: низька якість харчування, переваженість нервово-емоційними, стресовими станами; малорухливий спосіб життя; різні інтоксикації організму; приховані форми вітамінної недостатності. Ці несприятливі чинники ведуть до розвитку таких поширених хвороб, як гіпертонія, стенокардія, інфаркт міокарда, загальний атеросклероз, різні нервові розлади, нирковокам'яна і жовчнокам'яна хвороби, стійкі порушення обміну речовин (жирового, вітамінного, сольового тощо), а також утворення злоякісних пухлин. На сьогодні доведено, що 35% випадків смерті від раку, яким можна було б запобігти, обумовлені неправильним харчуванням. Ось чому необхідно враховувати роль харчування в умовах сучасного життя. Вплив різних чинників на здоров'я нації можна представити у вигляді діаграми Парето. Вважається, що різні види впливу на стан здоров'я людини у відсотковому співвідношенні є таким: спадковість – 10%; довкілля – 10%; рівень медичної допомоги – 10%; спосіб життя – 40%; якість харчування – 30% [2, с. 199].

На якість харчування жителів країни впливає ряд чинників, основними з яких (чинники 1-го рівня) є якість продукту та маркетинг. Установлено, що до чинників 2-го рівня належать сировина, технологія її перероблення та кваліфікація обслуговуючого персоналу, який організовує повний технологічний цикл. Важливою мотивацією для виробника з підвищення якості продукції, що виробляється, є попит на цю продукцію. Для збільшення попиту на ринку потрібно проводити маркетингові дослідження, розробляти грамотні рекламні програми та рекламні блоки на телебаченні, радіо, в Інтернеті тощо.

У раціональному харчуванні слід дотримуватись таких правил: дотримуватись режиму харчування; споживати різноманітну їжу, розмежовувати помірність повсякденного і святкового харчування; повсякденно включати у свій раціон овочі та фрукти, бажано у свіжому вигляді, а також квашені овочі; не нехтувати рослинною олією; віддавати перевагу м'ясу, молоку та молочним продуктам невисокої жирності; використовувати молочнокислі продукти; включати в раціон рибу та морепродукти; використовувати у раціоні хліб із борошна грубого помелу, цільнозерновий хліб; приймати полівітамінні препарати, особливо у весняний період, коли розвивається авітаміноз. У раціональному харчуванні слід уникати: надлишкового харчування, що призводить до набирання зайвої ваги тіла; зайвого вживання цукру та кондитерських виробів; зайвого вживання тваринного жиру: сала, вершкового

масла, жирних молочних продуктів, а також варених ковбас, сардельок, сосисок, де жир міститься в прихованому вигляді; зайвого вживання кухонної солі, копченостей, смаженої їжі; вживання алкоголю. Добовий раціон повинен складатись із продуктів, що споживаються в нативному вигляді або після кулінарної обробки. Залежно від харчової і біологічної цінності продукти поділять на шість груп. Для розщеплення вуглеводів потрібне лужне, а для розщеплення білків – кисле середовище. Перетравлюваність вуглеводів вимагає менше часу, ніж розщеплювання білків. Тому період засвоєння вуглеводів у шлунку значно коротший. Навіть якщо їжа, водночас багата білками та вуглеводами, не призводить до порушення кислотно-лужної рівноваги в організмі (оскільки шлунковий сік виробляється залежно від кількості спожитої їжі), то безперечним є те, що лужне харчування в будь-якому випадку, переважніше, ніж кислотне. При більш поглибленому аналізі продуктів, які створюють лужну або кислу основу, можна встановити, що продукти з кислотою основою входять до переліку продуктів, багатих білками або вуглеводами.

За теорією збалансованого харчування важливо врахувати, що їжа складається з декількох основних компонентів, різних за своїм біологічним значенням: харчові речовини – білки, вуглеводи, жири, вітаміни тощо; баластні речовини; непоживні (токсичні) речовини. Якщо корисна частина їжі – це нутрієнти, необхідні для метаболізму, то їжа відповідно до класичної теорії має бути очищена від баластних речовин. Але їжа за теорією збалансованого харчування була очищена від необхідних компонентів, що призвело до поширення різних захворювань (інфаркт міокарда, гіпертонічна хвороба, атеросклероз, варикозне розширення вен, тромбози, хронічний бронхіт, емфізема легень, язва шлунку, гастрита, склероза, діабета тощо) і навіть до смерті.

Теорія адекватного харчування, на відміну від теорії збалансованого харчування, не лише пов'язує нормальне харчування і асиміляцію їжі з одним потоком у внутрішнє середовище організму різних нутрієнтів, що вивільняється в результаті перетравлювання їжі у шлунково-кишковому тракті (ШКТ), але приймають ще три основних життєво необхідних потоки. Перший потік – потік регуляторних речовин (гормонів і гормоноподібних речовин), що продукуються ендокринними клітинами ШКТ. Другий потік складається з бактеріальних метаболітів. У нього входять модифіковані під впливом бактеріальної флори кишечнику баластні речовини їжі і нутрієнти, а також продукти її життєдіяльності. Із цим потоком у внутрішнє середовище організму потрапляють вторинні нутрієнти. У цей потік входять також токсичні речовини, до яких відносять токсини їжі, а також токсичні метаболіти, що утворюються в ШКТ за рахунок діяльності бактеріальної флори. Третій потік складається з речовин, які потрапляють із забрудненої їжі або забрудненого середовища, у тому числі ксенобіотиків. Відповідно до теорії адекватного харчування так звані баластні речовини, у тому числі харчові волокна, є еволюційно важливим компонентом їжі. Ендоекосистеми мають здатність до саморегуляції і достатньою мірою стійкі. Разом з тим вони мають деякі критичні межі стійкості, за якими настає їх непоправне порушення. Нормальна ендоекологія може бути порушена при специфічних і неспецифічних взаємодіях, що може призводити до різкої зміни потоку бактеріальних метаболітів. Порушення складу бактеріальної популяції кишечнику виявляється при зміні складу раціону, захворюваннях ШКТ, під впливом різних екстремальних факторів. Дисбактеріози, що виникають з різних причин, зокрема внаслідок використання антибіотиків, провокують вторинні порушення, змінюють реактивність організму, викликають приховані патології тощо.

На сьогодні не викликає сумнівів те, що нікотинова й алкогольна види інтоксикації є провідними чинниками ризику розвитку серцево-судинних захворювань, виразки печінки і ШКТ, виникнення діабету і раку. Так, доведено, що при курінні відбуваються порушення в клітинах синтезу нуклеїнових кислот, що призводить до інтенсивного зростання недоброякісних клітин. Засобом регуляції процесу окиснення жирів є антиоксиданти (антиокисники), які знаходяться в організмі, але найбільш важливу роль відіграють ті з них, які надходять із їжею. Джерелами антиокисників виступають вітаміни Е, А, D, Р, С та ін. Ці природні антиоксиданти є або «пастками» вільних агресивних радикалів, або руйнують

перекисні сполуки, спрямовуючи життєво важливі процеси в потрібне русло. Добова потреба людини в антиоксидантах становить 20–30 мг.

Важливою вимогою до раціонального харчування є його відповідність витратам енергії організму. Збалансоване харчування забезпечує оптимальне співвідношення харчових і біологічно активних речовин в організмі людини. Упровадження принципів збалансованості в харчуванні різних вікових і професійних груп населення – основне завдання сучасної науки про харчування. Найважливішим принципом є визначення правильного та обґрунтованого співвідношення основних харчових і біологічно активних речовин – білків, жирів, вуглеводів, вітамінів і мінеральних елементів залежно від віку, статі, трудової діяльності й загального життєвого настрою. Співвідношення маси білків, жирів і вуглеводів має становити 1:1,2:4,6, за енергетичною цінністю – 1:2, 7:4,6, тобто на кожен білкову калорію припадає 2,7 жирів і 4,6 вуглеводних калорій. Оцінка раціонів повинна враховувати збалансованість останніх за багатьма показниками. Наприклад, співвідношення білків, жирів і вуглеводів у нормі прийнято за 1:1, 1:4,1 для чоловіків і жінок молодого віку, зайнятих розумовою працею. А при зайнятості важкою фізичною працею це співвідношення становить 1:1, 3:5. За одиницю для цих розрахунків приймається кількість білків. Зазначені співвідношення можуть втрачати свою актуальність у разі лікувальних дієт, у яких доводиться змінювати вміст білків, жирів або вуглеводів. Так, наприклад, при ожирінні в дієті використовуються співвідношення 1:0, 7:1,5, а при хронічній нирковій недостатності – 1:2:10 і так далі. У дієтах, які за своїм хімічним складом близькі до раціонального харчування, співвідношення між білками, жирами і вуглеводами має становити у середньому 1:1:4–4,5. У харчуванні дітей молодшого віку співвідношення білків, жирів, вуглеводів повинно становити 1:1:3, старшого віку – 1:1:4, передбачена велика питома вага продуктів тваринного походження. Таке співвідношення макрокомпонентів обумовлене кращим їх засвоєнням та наданням організму таких необхідних речовин, як амінокислоти, жирні кислоти, прості цукри.

Виготована з різних продуктів (м'яса, риби, молочних виробів, овочів, фруктів, ягід, круп) їжа засвоюється досить добре: білки – на 84,5%, жири – на 94%, вуглеводи – на 95,6%. У харчуванні здорових молодих людей, які живуть у помірному кліматі й не зайняті фізичною працею, білки мають становити 13%, жири – 33%, вуглеводи – 54% від добової потреби, прийнятої за 100%. Розподіл добового раціону при чотириразовому харчуванні проводиться відповідно до розпорядку дня і звички. У будь-якому випадку останній прийом їжі повинен бути не менше ніж за 2–3 години до сну. Найбільш доцільним є наступний розподіл раціону: сніданок – 25%, обід – 35%, полуденок – 15%, вечеря – 25%. При роботі в нічну зміну за 2–3 години до роботи вечеря повинна становити 30% добового раціону і, крім того, передбачається прийом їжі у 2-й половині нічної зміни. Для нормального травлення важливий також температурний режим їжі. Гаряча їжа повинна мати температуру 50–60 градусів, холодні страви – не нижче 10 градусів. У дошкільному віці рекомендується приймати їжу не менше 5 разів на день, тобто через кожних 2–3 години, причому сніданок має становити 20–25% добової калорійності, другий сніданок – 15%, обід – 25–30%, полудень – 15%, вечеря – 20–25%. Для дітей шкільного віку рекомендується чотириразове харчування, причому сніданок повинен складати 25% добової калорійності, обід – 30%, полуденок – 20% і вечеря – 25%. У пенсіонерів розподіл раціону протягом дня може бути ще рівномірнішим, розрахованим на чотири-п'ятиразове споживання їжі малими порціями. Останній раз їжу слід приймати не пізніше ніж за 2–3 години до сну, щоб вона встигла перейти з шлунку в кишечник, оскільки перетравлювання її у шлунку супроводжується великим збудженням головного мозку, від чого порушується сон. За годину до сну можна випити стакан кефіру або компоту, з'їсти фрукти або ягоди, не викликаючи збудження травних і мозкових центрів [3, с. 13].

Для постачання високоякісної продукції та організації раціонального здорового харчування необхідна перш за все висока якість усіх видів сировини та напівфабрикатів, що включені до денного раціону харчування. Від якості м'яса, риби, яєць та інших продуктів

значною мірою залежить якість готової продукції та наявність у ній біологічно активних компонентів з одночасним зменшенням контоміантів, токсичних і небажаних речовин. Такого органічного харчування можна досягти в тому випадку, якщо всі ланки харчового ланцюга будуть дотримуватись інноваційних екологічно чистих виробництв. Нераціонально подавати за один прийом страви з однорідних продуктів. При розробленні здорового раціону харчування потрібно також приділяти велику увагу тому, що їжа повинна не лише задовольняти фізіологічні потреби людини, але й може корегувати стан здоров'я.

Одним із головних чинників оздоровлення є організація раціонального харчування. Із точки зору фізіолого-гігієнічних основ харчування необхідно, щоб раціон людини містив усі необхідні інгредієнти. Харчові раціони мають бути збалансовані за вмістом білків, жирів, вуглеводів. Організація здорового харчування жителів країни надасть можливість знизити ризик порушення обміну речовин, підвищити резистентність організму до впливу різних чинників, забезпечити адекватним харчуванням дітей і дорослих.

Перелік використаних джерел:

1. Билим О. С., Дернова К. О. Розширення послуг лікувально-оздоровчого туризму в Україні. Вісник аграрної науки Причорномор'я, 2017. № 4. С. 62–71.
2. Галасюк С. С. Сучасний стан розвитку санаторно-курортної бази в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки, 2017. № 15. С. 197–202.
3. Дубінський С. В., Орлова В. М. Визначення факторів, які забезпечують розвиток медичного та лікувально-оздоровчого туризму в Україні. Академічний огляд, 2017. № 2 (47). С. 12–20.

УДК 334.78

Нагорняк Ірина

старший викладач кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Iryna Nahorniak

Senior Lecturer of Economic and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

КЛАСТЕРИ В ІНСТИТУЦІЙНІЙ ПРОЄКЦІЇ CLUSTERS IN INSTITUTIONAL PROJECTION

Насамперед слід зазначити, що загальноприйняте визначення кластера відсутнє, не зважаючи на те, що існує та постійно поповнюється література, яка присвячена кластерному підходу.

Вихідною точкою оцінки даного проблемного питання виступають два положення. По-перше, повноцінна модель кластеру не може бути сформована без врахування інституційного виміру їх формування та функціонування. По-друге, в соціально-економічних умовах ринкового типу не можуть існувати стійкі в довготерміновому періоді часу кластери неінноваційного типу.

Під кластерами слід розглядати локалізовані мезоекономічні системи з нечіткими межами, які складаються із взаємопов'язаних гетерогенних самостійних агентів та інститутів, що визначають ролі цих агентів та стимулюють інноваційний розвиток цих систем. Під інститутом в контексті поняття економічної системи слід розуміти уявлення про роль елементів (агентів) в соціальній системі. Отже, інститути не розглядаються виключно як зовнішні (екзогенні) фактори, котрі виражаються у вигляді «правил гри» і механізмів примусу агентів до підпорядкування системі. Ряд проявів впливу інститутів можуть бути

визначені аналітично, проте частіше це стосується формальних інститутів. Оскільки визначення інституту принципово нечітке, то й нечіткими (невизначеними) є межі соціальних систем, що описуються науковцями з використанням концепції інституту. Проте ця нечіткість має перевагу перед численними спробами класифікувати різноманіття макроекономічних систем в географічно-галузевій проекції.

Поняття кластера слід розглядати та аналізувати за ступенем вираженості трьох факторів – локального (географічного), галузевого (технологічного) та інституційного. Зміст даного підходу можна пояснити через відоме перефразування: «інститути важливі», але те, яким чином вони «вмонтовані» в систему, - ще важливіше.

На наш погляд, у більшості роботах (починаючи з робіт М.Портера [1]) використовується підхід до кластерів, що розкривається через п'ять типових характеристик:

- по-перше, географічна концентрація організацій, що формують профіль кластера;
- по-друге, конкурентна основа «загального» виду економічної діяльності і конкуренція між фірмами;
- по-третє, кооперація фірм по горизонталі і вертикалі а також формування навколо кооперованих фірм спеціалізованої економічної та ринкової інфраструктури;
- по-четверте, спільна комунікація (інформаційна – рекламна стратегія в тому числі) з зовнішнім світом, скерована на популяризацію кластерного бренду та території;
- по-п'яте, компетентність людського капіталу в профільній сфері кластеру в даному географічному ареалі.

Іншими словами, кластером повинна визнаватись така локальна виробнича система, яка демонструє перелічені ознаки. Проте варто звернути увагу на той факт, що нечіткість і часто суб'єктивність порогових значень численних показників, що характеризують дані ознаки, створюють серйозні методичні труднощі у їх оцінці та визначенні. І, не зважаючи на серйозний вплив державних структур, кластери є успішними та динамічними конкурентними системами з високим інноваційним потенціалом.

При аналізі різних варіацій та групувань ознак та показників кластерів науковці вкрай нечасто звертають увагу на інституційні ознаки при характеристиці кластерів. В прагматичній площині включення інститутів у вивчення кластерів може означати, що в різних типах економічних систем за одноіменними мікроагентами та мезоструктурами можуть ховатися різні економічні сутності. По суті, обґрунтування інституційної природи інноваційних кластерів дає можливість пролити світло на існування таких феноменів в економіці, як псевдокластери пострадянської епохи, трансграничні міжнародні кластери.

В основу класифікації кластерів, як правило, закладають технологічну зв'язаність (галузева приналежність та розміри), а також географічну близькість економічних агентів.

Цікавим є підхід Р. Бошма [2], який стверджує, що, в першу чергу, важливі різні форми близькості в функціонуванні економічних систем (і географічна не є визначальною формою!), по-друге, існують проблеми надмірної близькості, котрі виражаються у вигляді різних блокувань і можуть чинити перепони інноваціям. Географічний фактор розглядається як комплементарний фактор при формуванні організаційної, соціальної, інституційної та когнітивної близькості.

Окреслюючи роль інституційних факторів, Р. Бошма фактично говорить про сукупність організаційних, соціальних і, власне, інституціональних у вузькому значенні формах «близькості». Організаційний аспект передбачає наявність усталених уявлень про рівень опортунізму і необхідності контролю. Соціальний аспект віддзеркалює в першу чергу неформальні відносини між агентами на мікрорівні, тобто рівень довіри, від якого залежить якість комунікації – готовність ділитися опосередкованими знаннями). Інституційна складова характеризує інституційне середовище на макрорівні (норми та правила поведінки).

Усі три компонента, що детермінують будь-яку локалізовану економічну систему (локалізація, рівень технології та інститути), складаються зі складної комбінації змінних, які можуть взаємно впливати одна на одну як позитивно, так і негативно (табл. 1). Саме

негативні кореляції недооцінені аналізом, проте виключення інститутів із аналізу знижує кількість можливих комбінацій.

Таблиця 1

Фактори формування кластерів

Проекція кластеру	Локалізація	Технологія	Інститути
Локалізація		-	-
Технологія	+		-
Інститути	+	+	

Серед інституційних чинників розвитку кластерів часто використовують поняття кооперації та партнерства (довіри). Саме наявність таких локально-специфічних інститутів дозволяє коректно ідентифікувати кластер. Прикладами таких інститутів є форми довіри в контрактних відносинах між фірмами, локальної ділової репутації, уявлення про професійні стандарти, колективне сприйняття ролі структур влади та інших організацій.

Ціль розвитку теорії і методології ідентифікації кластерів – доповнити географічний та технологічний підходи до виділення ознак кластерів введенням в аналіз інституційного фактору. Такий підхід дозволяє, з одного боку, пояснити існування транскордонних кластерів, а з іншого боку – зрозуміти роль транснаціональних корпорацій у розвитку кластерів.

Перелік використаних джерел:

1. М.Портер. Конкурентна перевага. Як досягти стабільно високих результатів. К.: Наш формат, 2019. 624 с.
2. Borshma R. Proximity and innovation: a critical assessment. *Regional Studies*, 2005. Vol. 39(1). P.61-74.

УДК 338 (477)

Панухник Олена

доктор економічних наук, професор
завідувачка кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Olena Panukhnyk

Doctor of Sciences (Economics), Professor
Head of the Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

**ЕНЕРГОЕФЕКТИВНА ЕКОНОМІКА ЯК БЕЗЗАПЕРЕЧНИЙ ІМПЕРАТИВ:
МОЖЛИВОСТІ ЗБЕРЕЖЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ УКРАЇНИ
ENERGY EFFICIENT ECONOMY AS AN UNCONDITIONAL IMPERATIVE:
POSSIBILITIES OF MAINTAINING SUSTAINABLE DEVELOPMENT FOR UKRAINE**

На сучасному етапі жодна країна не може залишитися осторонь від масштабних процесів інтернаціоналізації та глобалізації міжнародних економічних відносин, участь в яких дозволяє не тільки вирішити нагальні економічні проблеми, а й активно інтегруватися у світові потоки сталого розвитку, освоювати й ефективно використовувати закордонний досвід їх організації та управління.

Відомим є факт, що створення енергоефективної економіки вимагає суттєвих витрат. Однак така економіка є глобальним імперативом, адже лише на її основі можна досягти

балансу між потребами людей і природи, задовольнити попит на основні розвитку ринку продуктів і запобігти кліматичним змінам за катастрофічним сценарієм.

Природно, що навіть за свою тридцятирічну новітню історію, економіці України не вдалося перейти на високоенергоєфективний рівень виробництва. Надалі ігнорування цього питання є глобальним дестабілізуючим фактором, що, у свою чергу, призведе до падіння економічної та, як наслідок, національної безпеки держави. Тим не менше, мобілізувати наявні можливості в цій галузі цілком реально. Перш за все, це стосується енергетичної диверсифікації – об'єктивної реальності, яка визначатиме розвиток ключових галузей економіки та ляже в основу формування енергетичної незалежності країни.

Пріоритетним напрямом розвитку даної галузі є біоенергетика, яка сприяє розвитку місцевої економіки, сільських територій та покращенню інфраструктури в цілому. У деяких країнах зростання ВВП прямо корелюється із виробництвом біоенергетики, що помітно, зокрема, на прикладі Польщі.

З досвіду Німеччини відомо, що передумовою розвитку біоенергетичного сектору є зважена державна політика, яка враховує усі аспекти, в тому числі й продовольчу безпеку. Водночас, в цій державі виробництво біоенергетики впливає на середні витрати на харчування зі збільшенням даних витрат. Цей факт доводить, що розвиток біоенергетики може визначатися також екологічною свідомістю її громадян.

Виробництво та використання біоенергії зростають дуже швидкими темпами в країнах, де уряд, бізнес, науковці та інвестори беруть участь у цьому секторі. Основним завданням сучасних досліджень у галузі біоенергетики є пошук найбільш ефективних рішень з точки зору сталого розвитку, що мають бути спрямовані на продовольчу та енергетичну безпеку, економічний та соціальний розвиток.

Важливим завданням вітчизняної науки є дослідження досвіду європейських країн у цьому питанні і, як результат, вироблення стратегії зростання енергетичної незалежності України без загрози її продовольчій безпеці.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що обернений кореляційний зв'язок між ризиком політичної стабільності та часткою виробництва біоенергетики вказує на залежність розвитку сектору від політичної волі керівництва країни та стабільного політичного курсу держави, оскільки в основі такого розвитку лежать сприятлива законодавча база та державні інвестиції у розвиток галузі.

Таким чином, першочерговою необхідною передумовою розвитку біоенергетичного сектору України є зважена державна політика, яка має враховувати всі вищезазначені аспекти, в тому числі й продовольчу безпеку країни.

Перелік використаних джерел:

1. Bureau, J.-C., & Swinnen, J. F. M. (2018). EU policies and global food security. *Global Food Security*, 16, 106-115. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2961695>
2. Maksymiv Yu., Popadynets N., Development of the market of solid biofuel in Ukraine under current conditions. *Economic Annals-XXI*. 2016. № 159 (5-6). Pp. 93-96
3. Bioenergy and Food Security. The BEFS Analytical Framework. 2010. URL: <http://www.fao.org/docrep/013/i1968e/i1968e00.htm>
4. I. Hryhoruk, O. Panukhnyk, N. Popadynets, H. Khymych, Ya. Fedotova. Modeling of bioenergy impact on food security of EU countries. IOPscience. Conference Series: Earth and Environmental Science (8th International Scientific Conference on Sustainability in Energy and Environmental Science (ISCSEES, 21-22 October 2020, Ivano-Frankivsk, Ukraine). 2021. Vol. 628. 012002. URL: <https://iopscience.iop.org/issue/1755-1315/628/1>

Риковська Оксана
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
відділ економіки і політики аграрних перетворень
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
м. Київ, Україна
Rykovska Oksana
PhD (Economics), Senior researcher
Department of Economics and Policy of Agrarian Transformations
Institute of Economics and Forecasting of National Academy of Science of Ukraine
Kyiv, Ukraine

ФІНАНСОВІ ОБМЕЖЕННЯ УЧАСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ У РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ FINANCIAL CONSTRAINTS ON HOUSEHOLD PARTICIPATION IN THE AGRICULTURAL LAND MARKET

Відміна мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення та пов'язані з цим соціально-економічні наслідки широко дискутуються у дослідженнях вітчизняних науковців та практиків протягом останніх років. Ухвалення Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення [1] стало поштовхом для оцінювання можливостей та ризиків, пов'язаних із відкриттям ринку землі.

Однією з найбільш суперечливих та обговорюваних норм Закону стала стаття про набувачів права власності на земельні ділянки, серед яких на першому місці визначено громадян України. У цьому контексті оцінено фінансовий стан домогосподарств України та можливості їх участі у ринковому обігу земель сільськогосподарського призначення. Для аналізу фінансового потенціалу домогосподарств використані офіційні дані Державної служби статистики України.

Незважаючи на позитивні зрушення у макроекономічних показниках та тенденціях у диференціації життєвого рівня населення категорія «бідність» все ще актуальна для України. У 2020 р. частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць нижчими фактично встановленого прожиткового мінімуму (3834,14 грн) становила 25,4%. Тобто чверть населення України перебуває за межею монетарної бідності за абсолютним критерієм [2]. Статистичні показники значно посилюються самооцінкою домогосподарств рівня своїх доходів. У 2019 р. 65,3% домогосподарств відносили себе до бідних, при цьому половина відзначила, що постійно відмовлялися собі у найнеобхіднішому, крім харчування [3, с. 13].

Загальна кількість домогосподарств, у яких не вистачало коштів навіть на недорогі продукти харчування становила 1,0 млн домогосподарств (6,8%), 615,0 тис. з яких проживають в міських поселеннях і 397 тис. – в сільській місцевості [4, с. 16]. У майже кожного п'ятого домогосподарства, незалежно від розташування, не вистачало коштів для своєчасної та в повному обсязі оплати рахунків за житло та необхідні послуги. За самооцінкою у більше ніж половини домогосподарств (53,6%) відсутня можливість дозволити собі неочікувані необхідні витрати за рахунок власних ресурсів. При чому в сільській місцевості – це 63,1%, в містах – 49,0% домогосподарств [4, с. 17]. Таким чином майже 8 млн домогосподарств України через свою матеріальну неспроможність будуть виключені з числа тих, хто потенційно зможе купувати землю сільськогосподарського призначення після відкриття ринку землі.

Аналіз структури витрат домогосподарств свідчить, що майже 90% коштів спрямовуються на споживчі товари та послуги і менше 5% витрачається на купівлю акцій, сертифікатів, нерухомості, валюти та вклади до банків. Ці незначні кошти, які можна

вважати витратами на розвиток, гіпотетично можуть бути перенаправлені на купівлю нових активів – земельних. У 2019 р. одне домогосподарство в середньому за місяць на статтю витратило лише 4,6% (445,86 грн) [5, с. 158]. Враховуючи, що вартість землі на ринку не може бути меншою за нормативну грошову оцінку, яка в середньому по Україні на 01.01.2021р. становила 27,5 тис.грн /га [6] домогосподарство (за власні кошти) тільки за 5 років зможе придбати 1 га землі.

На думку низки експертів, які підтримують та позитивно сприймають запровадження вільного обігу земель сільськогосподарського призначення, українці для купівлі земельних ділянок використовуватимуть власні заощадження та кошти трудових мігрантів. Статистика свідчить, що у 2019 р. тільки 11,2% домогосподарств (1,7 млн) мали можливість заощаджувати [3, с. 11] і приріст їх заощаджень становив 0,4% [7]. Майже відсутність приросту заощаджень в структурі витрат при номінальному зростанні заробітних плат та інших виплат свідчить про суттєве погіршення реального фінансового стану населення України. Негативна тенденція продовжилася і у 2020 р. Через поширення COVID-19 і вжиття карантинних заходів фінансові резерви домогосподарств витрачаються на поточні потреби. За даними проведеного у серпні 2020р. дослідження та оприлюднених головною експерткою управління зв'язків з громадськістю та фінансової обізнаності НБУ Оленою Тригуб його результатів «9% населення мають заощадження лише на один тиждень, у 11% є заощадження лише на два тижні, а 50% громадян мають заощадження строком до місяця. В разі втрати основного доходу в них буде складна ситуація» [8].

Істотне «знекровлення» бюджетів українських домогосподарств посилюватиметься і через скорочення видатків державного бюджету на «виплату пільг та житлових субсидій громадянам на оплату житлово-комунальних послуг». Додатковим фактором впливу на структуру витрат домогосподарств стане запровадження нової норми плати за житлові послуги. Постановою КМУ від 20.10.2019р. № 878 визначено, що з травня 2020 р. базова норма плати за житлово-комунальні послуги і придбання побутового палива при наданні житлових субсидій зросте на 33% і становитиме 20% середньомісячного сукупного доходу домогосподарства на відміну від нинішніх 15%. Відтермінування нових норм на місяць-два може відбутися через запровадження карантину [9]. Але згодом за новими правилами до 20% доходів домогосподарств спрямовуватимуться на житлово-комунальні послуги, що відповідно зменшить можливості заощаджувати, купувати активи тощо.

Ухвалення Закону у період пандемії коронавірусу COVID-19 і пов'язаних з нею економічних проблем, зокрема прогнозним збільшенням масштабів монетарної бідності стане тригером для запуску іншої негативної тенденції. Падіння купівельної спроможності більшості українців доповнюватиметься зацікавленістю власників земельних паїв продавати свої ділянки. Продаж землі може стати дуже привабливим рішенням для більшості бідних домогосподарств, що спричинить зростання пропозиції і відповідно знижуватиме вартість ресурсу. На думку багатьох експертів відкриття будь-якого ринку в умовах фінансової кризи спричиняє зростання спекулятивного інтересу, знецінення та втрату реальної вартості активів. Щоб звести до мінімуму вимушений розпродаж селянами-власниками паїв, що опинилися у кризовій ситуації, необхідні системи соціального захисту і доступ до кредитів [10, с. 29]. І таку підтримку має забезпечити держава.

Погіршення макроекономічних показників та прогнозних очікувань, зниження ділової активності через COVID-19, зростання кількості безробітних, суттєве зниження заробітних плат та прискорення інфляції призведе до фінансового виснаження та зубожіння ще більшої кількості населення України. Незначні заощадження, які на сьогодні ще є у частки домогосподарств, головним чином, використовуватимуться на поточне споживання, підтримку (відновлення) існуючого бізнесу і в останню чергу будуть спрямовані на інвестування у нові активи. Відповідно після відкриття ринку землі з липня 2021 року реальні фізичні особи – громадяни України, яким де-юре надане право набуття власності на землю сільськогосподарського призначення, де-факто не зможуть їм скористатися через свою фінансову неспроможність.

Перелік використаних джерел:

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення» від 31.03.2020р. №552-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-20#Text>
2. Про затвердження Методики комплексної оцінки бідності. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0728-17#Text>
3. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів. Статистичний збірник. К. Держстат, 2020. 94 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/08/zb_sdrsd.pdf
4. Самооцінка домогосподарствами доступності окремих товарів і послуг у 2019р. Статистичний збірник. К. Держстат, 2020. – 135с.
5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2019р. Статистичний збірник. К. Держстат, 2020. 450 с.
6. Довідник показників нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь в Україні станом на 01.01.2021. URL: <https://land.gov.ua/info/dovidnyk-pokaznykiv-normatyvnoi-hroshovoi-otsinky-silskohospodarskykh-uhid-v-ukraini-stanom-na-01-01-2019/>
7. Соціально-економічний розвиток України за січень 2020р. К. Держстат, 2020. – 28с.
8. Матеріали круглого столу «Вплив карантину на «заощадливі» звички українців». URL: <https://finclub.net/ua/news/zrostantia-zaoshchadzhen-vidbuvaetsia-popyrskorochennia-dokhodiv-ukraintsiv.html>
9. Постанова КМУ від 20.10.2019 №878 «Про внесення змін до Постанов КМУ від 21.10.1995р. №848 і від 27.07.1998р. № 1156».
10. Звіт Світового банку 2008. «Сельское хозяйство на службе развития». – 426с. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/ru/984941468313773482/pdf/414550RUSSIAN0101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf>

УДК 336

Химич Ірина

кандидат економічних наук

доцент кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
м. Тернопіль, Україна

Iryna Khymych

PhD (Economics)

Associate Professor of Innovation Activity and Services Management

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

РОЗВИТОК СВІТОВОГО АЛМАЗНОГО РИНКУ: СИНТЕТИЧНІ ДІАМАНТИ WORLD DIAMOND MARKET DEVELOPMENT: SYNTHETIC DIAMONDS

«Алмази – осколки зірок, що впали на землю»

Світовий алмазний ринок характеризується стрімкими темпами свого розвитку та великими об'ємами захоплення ринкових сегментів. Адже, даний ринок коштовностей пропонує для своїх клієнтів (покупців) все нові й нові вироби, що включають в собі поєднання найкращих традиційних варіантів із сучасними трендами, викликаними, передусім, зміною споживчих запитів тощо.

Варто зауважити, що розвиток науково-технічних досягнень в науці та техніці посприяв значним корективам і в розвитку ринку алмазів. Так, зокрема, в сучасному світі, крім натуральних природних алмазів з'явилися штучні або, іншими словами, синтетичні (алмази) діаманти, які є вирощеними в спеціально обладнаних лабораторіях, та які нічим, по своїй природі, не відрізняються від природного дорогоцінного каміння.

Штучний безбарвний діамант, що виготовлений із алмазу, який створено на основі CVD-технології представлено на рис 1.



Рисунок 1. Вигляд синтетичного діаманту (CVD-діамант)

Примітка: зображення із джерела [1]

На даний час відомо, що для створення (вирощення) синтетичних алмазів існує три найосновніші технології [1]:

1) НРНТ (high pressure high temperature) – технологія на основі застосування високого тиску та високої температури, основною перевагою такої методики щодо виготовлення штучного коштовного каміння є порівняно невеликі затрати;

2) CVD (chemical vapor deposition) – технологія на основі використання хімічного осадження з газової фази, яка є найбільш поширеним методом;

3) формування та створення нанорозмірних штучних алмазів на основі застосування ударної хвилі від вибухівки (синтез із підривом).

Існує ще й четвертий метод – обробка графіту високопотужним ультразвуком. Проте, поки що, він не досягнув такого високого рівня застосування як попередні три.

Доцільно наголосити, що сама назва «синтетичний» діамант не має нічого спільного із поняттям ненатуральний, тобто виготовлений із подібних матеріалів (скла, інших видів хімічно та фізично схожих речовин тощо). Адже, сучасний вид створених синтетичних діамантів має автентичну форму до їхніх природних аналогів. Єдина їхня відмінність полягає тільки в способі їхнього отримання: природні алмази видобувають із глибинних шарів землі, натомість, синтетичні – штучно вирощують (створюють), з врахуванням певних умов, у спеціальних лабораторіях за допомогою спеціального обладнання та на основі застосування наявних технологій. Тому, потрібно розуміти, що природні та синтетичні алмази відрізняються лише способом їх отримання.

На рис. 2 представлено коштовні вироби, інкрустовані синтетичними діамантами.



Рисунок 2. Ювелірні вироби, інкрустовані синтетичними діамантами

Примітка: зображення із джерела [3]

Також, потрібно відмітити, що незалежно установою США – Федеральною торговою комісією (1914 р.), основним завданням якої виступає захист прав споживачів, поняття «синтетичний» діамант» вважається не зовсім доречним. Адже, таке трактування не

відображає їх загальну сутність. Тому, з врахуванням цього, запропоновано використовувати наступні назви: «діамант вирощений в лабораторії», «діамант створений в лабораторії», «діамант створений (зазначення конкретної назви виробника коштовного каміння)».

Історія створення синтетичних діамантів викликала різноманітні судження в сторону природного коштовного каміння. Основним моментом тут виступає те, що вартість синтетичного каміння є приблизно втричі меншою від їхніх природних оригіналів, що дозволяє захоплювати все більшу частку «алмазного ринку», та свого роду витіснити свої аналоги. Проте, всі інші фізико-хімічні, а також оптичні властивості збережені.

Тому, варто представити наявні основні істини по відношенню до синтетичних діамантів [2], або як їх ще трендово називати – еко-діамантів [2].

1. Перша істина полягає в тому, що всі наявні фізико-хімічні властивості синтетичних діамантів такі ж, як і в природних мінералах. Проте, відрізнити штучне каміння від природного можна. Адже, перші з них містять на собі певні сліди, залишені від спеціальних інструментів, а також від штучного вирощення вони отримують певні дефекти. Тому, синтетичні діаманти необхідно підфарбовувати, адже, в більшості вони мають безбарвний вигляд.

Штучні діаманти «розмальовують» в кольори, застосовуючи певні технології: забарвлення в жовтий колір відбувається за допомогою домішок азоту; в блакитний колір – на основі добавляння домішок бору; в рожевий та зелений кольори – за допомогою обробки радіацією тощо. Тому, застосувавши спектроскопію (рентгенівську, інфрачервону, ультразвукову) можна виявити штучний діамант. Адже, цей спосіб дає змогу виявити наявність домішок, що є наявними в коштовному камінні. Також, вирощення синтетичних діамантів сприяє відновленню навколишнього середовища, що пов'язане із певним знищенням територій видобутку даних природних мінералів. Тому, в певному роді, виступає етичним у методі їх отримання порівняно з їхніми природними аналогами. Крім цього, попит на штучно створені діаманти нічим не применшується від попиту, що існує на природні коштовності.

2. Виробництво синтетичних діамантів є значно меншим в часовому проміжку (всього декілька тижнів), на відміну від періоду утворення їхніх природних аналогів.

Найбільше виробників штучних коштовностей зосереджені в країнах Азії. Беззаперечними лідерами щодо створення синтетичних діамантів виступають: Сінгапур, Індія та Китай.

Найбільшою перевагою в створенні штучного коштовного каміння виступає така їх властивість як абсолютна екологічність. Також, за прогнозами спеціалістів, галузь синтетичних діамантів є доволі перспективною та буде розвиватися стрімкими темпами в сучасному світі й надалі. У зв'язку із цим, дана сфера приваблює інвесторів.

3. Вартість синтетичних діамантів, у зв'язку із способом їхнього виробництва, що також є значно дешевшим, являється набагато нижчою від вартості їх природних коштовностей. Є декілька моментів щодо виготовлення штучних діамантів, які пояснюють їхню порівняно низьку вартість. По-перше, так це те, що формування загальної ціни на таке коштовне каміння залежить від використання електроенергії, яка і виступає основним джерелом їхнього вирощення в лабораторіях. У зв'язку із цим методом їхнього отримання, основні виробники штучного коштовного каміння зосереджені саме в країнах Азії. Крім цього, самі синтетичні діаманти не мають такої властивості як їхні природні аналоги – ліквідності. Тому, штучні діаманти, у зв'язку із способом отримання, неможливо конвертувати в готівку. Їхня основна роль полягає в тому, щоб дозволити всім бажаючим придбати коштовні вироби за порівняно невелику суму. Адже, натомість вироби із природних мінералів можуть дозволити собі не всі.

4. Однаковий рівень екологічності виготовлення як штучних, так і природних діамантів. Важливим моментом виступає те, що існує думка про те, що якщо виготовляти діаманти штучним (лабораторним) способом, то цей варіант є більш екологічнішим. Та це не так. Навпаки, для отримання синтетичного каміння необхідно затратити більше енергії, яка в

своїй більшості формується із викопного палива, що в свою чергу здійснює негативний вплив не навколишнє середовище. Також, потрібно зазначити і те, що виготовляють синтетичні діаманти найчастіше за допомогою CVD-методу, при якому викид вуглецю більший в рази порівняно із отриманням природних мінералів. Дослідження показали, що на виготовлення 1-го карату синтетичного діаманту припадає на 40 відсотків викидів більше, ніж при видобуванні природних алмазів.

5. Несприйняття та скептичне відношення до штучних діамантів порівняно з їхніми природними аналогами. Згідно проведених в 2018 р. у США досліджень, виявлено, що 68 відсотків опитаних людей заявили, що вони не вважають синтетичні діаманти справжніми відносно природних. Так, як це каміння створено людиною штучно на основі певних технологій [1-2]. Проте, не варто плутати синтетичні діаманти з імітаційними [3].

Отже, можна вважати, що основна мета синтетичних діамантів полягає, перш за все, в тому, що їхня вартість дозволяє придбати ювелірні вироби з їх інкрустуванням будь-кому, хто забажає. Адже, якщо раніше справжні діаманти могли дозволити собі лише певні категорії населення, то зараз ситуація інша. Це свого роду певна маркетингова та комерційна стратегія для розширення ринку коштовностей на основі появи нового ринкового сегменту, що представлений ювелірними виробами із еко-діамантів. Виникнення такого ринкового сегменту було лише питанням часу. Адже, природні алмази, як і всі інші природні ресурси планети, мають властивість вичерпності. Натомість, сучасний розвиток світу в цілому надає різноманітні можливості, зокрема, і які стосуються розвитку світу «прикрас», який теж зазнає кардинальних змін, та й взагалі на даному етапі розвитку суспільства зовсім відрізняється від того, яким був раніше. Тому, можна зазначити, що розвиток ринку коштовного каміння, зокрема, ринку діамантів ніщо інше як свого роду глобальний виклик часовим змінам як життя в цілому, так і змінам виробничої та комерційної сфер, зокрема.

Перелік використаних джерел:

1. Синтетичні алмази. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%96_%D0%B0%D0%BB%D0%BC%D0%B0%D0%B7%D0%B8 (дата звернення: 02.03.2021).

2. Діамантова революція: досє на синтетичні алмази (13.04.2020). URL: <https://gold.ua/ua/jewellery-articles/brilliantovaya-revoljutsiya-dose-na-sinteticheskie-almazy> (дата звернення: 28.02.2021).

3. Synthetic diamonds A sustainable and responsible choice (21.11.2019). URL: <https://miosieraden.nl/en/synthetic-diamonds/> (дата звернення: 03.03.2021).

Яценко Валерія

здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

Шевченко Володимир

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

Valeria Yatsenko

PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

Volodymyr Shevchenko

PhD (Economics)
Associate Professor of the International Economy and Marketing Department
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

ЕКСПОЗИЦІЇ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКИ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ ЕКСПОРТУ НАЦІОНАЛЬНИХ ВИРОБНИКІВ EXPOSITIONS AS THE CURRENCY RISKS CHARACTERISTICS OF THE EXPORT OF NATIONAL PRODUCERS

Важливість вивчення, оцінки та управління валютними ризиками була доведена численними науковими дослідженнями та практичною діяльністю найбільших транснаціональних корпорацій. В результаті, курсові різниці стали невід'ємним об'єктом фінансової звітності, а пояснення впливу змін валютного курсу на прибутки складовою річних звітів великих мультинаціональних корпорацій (МНК) [1, с. 61], крім того «все більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності створюють у своїй організаційній структурі відділи управління валютними ризиками, адже отримання позитивного фінансового результату є на сьогодні лише однією з цілей підприємства» [2, с. 109].

Одним із перших етапів дослідження валютних ризиків є правильне трактування використовуваних категорій, що на думку Е. фон Фаейл виступає ключовим фактором прийняття ефективних обґрунтованих рішень і дій [3, с. 21, 32] і є особливо актуальним для валютних ризиків, однозначне трактування яких і досі відсутнє у науковій літературі. Однак, необхідно зауважити, що західні вчені поряд із категорією валютного ризику використовують поняття експозиції (exposure), яку визначають як потенційний ризик, ймовірність зазнати впливу змін валютного курсу, який виникає у момент залучення до зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 22]; «оцінку потенційної можливості зміни прибутку, чистих грошових потоків та ринкової вартості фірми у зв'язку із непередбачуваними змінами валютних курсів, які можуть мати несприятливі фінансові наслідки для компанії залученої до зовнішньоекономічної діяльності» [4, с. 957]. Таким чином, головною ознакою експозиції є потенційна природа, можливість настання, оскільки експозиція є умовою існування ризику, але не обов'язково зумовлює його.

Розглянемо приклади експозицій валютних ризиків, які виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності провідними вітчизняними аграрними компаніями. Наприклад, ТОВ СП «НІБУЛОН» здійснює експортні операції з поставки зернових культур до Китаю та Індії, натомість імпортує обладнання, комплектуючі та запчастини з Канади та Великобританії [5]. Іншим прикладом виступає Kernel Holding S.A. структура якого налічує 5 закордонних філій, з якими компанія має двосторонній рух грошових потоків [6]. Розрахунки

за усіма перерахованими операціями здійснюються в іноземній валюті та в різні дати, що на перший погляд, означає виникнення валютних ризиків, оскільки передбачає необхідність конвертації валюти при кожній зовнішньоекономічній операції. Однак, детальніший аналіз показує, що конвертація валюти необов'язково призводить до появи валютних ризиків: у першому випадку зміна ціни може нівелювати курсові коливання, а в другому – ризик полягатиме у часі надходження платежів та в розмірі валютної позиції – різниці між вхідним та вихідним потоками [3, с. 22], а не зміні обмінного курсу як такого. Саме тому, Е. фон Фаейл вважає, що, по-перше, визначення потенційного ризику до моменту залучення до зовнішньоекономічної діяльності є одним з головних аспектів ефективного контролю ризиків, по-друге, волатильність валютного курсу може, але не обов'язково зумовлює ризик. Відповідно, призводять до появи ризику тільки ті експозиції, які прямо впливають на дестабілізацію грошових потоків внаслідок змін валютного курсу [3, с. 22-23].

Обов'язковою умовою виникнення експозиції є момент залучення суб'єкта господарювання до зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 22; 4, с. 957]. Проте, сучасна система економічних відносин набула настільки складного та комплексного характеру, що економічний суб'єкт може зазнати впливу змін валютних курсів навіть не долучившись до зовнішньоекономічної діяльності безпосередньо (табл. 1). Наприклад, ПрАТ «Чумак» є одним з провідних вітчизняних виробників харчових продуктів, виробництво та реалізація макаронних виробів якого повністю орієнтовані на внутрішній ринок із залученням місцевої робочої сили та сировини, використанням вітчизняного обладнання та його самостійним обслуговуванням тощо. У зв'язку із девальвацією гривні ціни на імпортовані товари зростають, в тому числі на імпортовані макаронні вироби, підвищення цін яких призводить до опосередкованого подорожчання всього асортименту внаслідок інфляційної девальвації. В результаті, ПрАТ «Чумак» зазнає впливу валютного ризику не долучившись до зовнішньоекономічної діяльності безпосередньо та не здійснюючи конвертацію валюти.

Таблиця 1

Зв'язок експозиції та валютних ризиків на прикладі зовнішньоекономічної діяльності
ТОВ «Кернел-Трейд»

Ситуація на ринку	Тип експозиції	Конвертація валюти	Виникнення валютного ризику
1	2	3	4
ТОВ «Кернел-Трейд» експортує соняшникову олію до Китаю, ігноруючи ризики пов'язані із волатильністю гривні, юаня та долара США	Явна/ транзакційна	Так	Так
ТМ «QLIO» ТОВ «Кернел-Трейд» зазнає впливу валютних ризиків через дії конкурентів-імпортерів оливкової олії	Прихована/ операційна	Ні	Так
ТОВ «Кернел-Трейд» експортує соняшникову олію до Китаю використовуючи методи хеджування	Явна/ транзакційна	Так	Так
ТОВ «Кернел-Трейд» єдина компанія, яка експортує соняшникову олію до Кенії, а, отже, може диктувати ціни на зовнішньому ринку	Прихована/ операційна	Так	Ні

Джерело: розроблено автором

Таким чином, першим етапом аналізу валютних ризиків є вивчення експозиції, яка ймовірно може призвести до його появи. Неправильна ідентифікація або ігнорування експозиції може призвести до хибного аналізу та вибору невідповідного методу управління ризиком, а значить потенційно призведе до дестабілізації грошових потоків та виникнення збитків.

Перелік використаних джерел:

1. Pringle, John J. and Connolly, Robert A., "The Nature and Causes of Foreign Currency Exposure,". Journal of Applied Corporate Finance, 6 (Fall 1993), 61-72.

2. Євдокимов В. В., Гордополов В. Ю., Норд Г. Л. Теоретично-методичне значення аналізу валютних ризиків у системі управління діяльністю підприємства. Вісник ЖДТУ. 2019. № 2. С. 106–120.
3. von Pfeil E. (1988) Definitions of Currency Risks. In: Effective Control of Currency Risks. Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1007/978-1-349-07280-4_2
4. Peter Harris, Simran Kaur (2013). An Overview of Foreign Currency Exposure. Asian Journal of Empirical Research, 3(8): 957-961.
5. Зовнішньоекономічна діяльність «НІБУЛОН» URL: <https://www.nibulon.com/data/pro-kompaniyu/napryamki-diyalnosti/zovnishnoekonomichna-diyalnist.html> (дата звернення: 16.03.2021)
6. Kernel Holding S.A. ANNUAL REPORT For the year ended 30 June 2019 URL: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2019/10/Kernel_FY2019_Annual_Report_.pdf

СЕКЦІЯ 2

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ДЕРЖАВИ, БІЗНЕСУ, НАУКИ, ОСВІТИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Brygida Klemens

PhD, Associate Professor
Department of Regional Policy and Labour Market
Chairwoman of the Economics Teaching Board
Faculty of Economics and Management
Opole University of Technology
Opole, Poland

Diana Rokita-Poskart

PhD, Assistant Professor
Department of Regional Policy and Labour Market
Faculty of Economics and Management
Opole University of Technology
Opole, Poland

MAY UNIVERSITIES AFFECT THE LEVEL OF WAGES? AN EXAMPLE OF TOWNS AND CITIES IN POLAND

1. Introduction

In the literature we can find a variety of studies on the role of higher education. There was noticed steadily growing steam of publications on the role of tertiary education institution in the development of the country in the macro level (Becker et al. 1994). Simultaneously, during past decade there were seen the growing interest to measure the universities' contribution to home regions and cities (Rutten, Boekema 2009). It resulted in growing need to provide the research on the impact of universities on regional development. Most of them concern their multifaceted impact on the local and regional economy (Glaeser et al. 1995, Simon and Nardinelli 2002). First crucial interaction between development and universities is based on the assumption and Higher Education Institution (HEI) lay the foundation on local and regional knowledge-based economy (Florida, 2000). The second is their contribution in creating human capital (Barro 1991, Reháč et al. 2015, Cohen and Soto 2007). Third, not less important is fact that they become local and regional centres around which poles of technology and business arose (Goldin and Katz 2008, Kantor and Whalley 2014, Helmers and Rogers 2015). Last but not the least interaction between universities and local and regional development, is the development of local and regional labour market and the market for goods and services (Valero and Van Reenen 2018). The review of existing literature on the role of universities as a crucial driving force in local and regional development indicates that many important questions have already been answered. However, there are still problem that has not been answered adequately in the literature. That is why we pose another question – are there any linkages between universities and the level of wages?

The purpose of presented study is to determine the relationship between the number of universities in selected urban centres and the level of wages. Taking into account the literature studies on the impact of universities on the socio-economic environment, the paper adopts the hypothesis that the sharing of knowledge and skills through formal education may create positive externalities across workers (Moretti, 2004). Thus, we would test hypothesis that a higher number of universities in towns and cities leads to higher local wages.

2. Methods and research area

We seek the answers the research question by analysing the situation in selected towns and cities in Poland – where during last three decades quantitative expansion of higher education was noticed. To present the universities' externalities across the local economy which arise in higher

wages we analyse the data from data provided by Central Statistical Office in Poland. We used data on level of wages and the number of universities located in towns and cities with poviát rights. Most often they are big cities with university traditions. However, some of them were much smaller urban areas which are characterised by weaker development prospects (Śleszyński et al. 2018, Dolińska et al. 2020).

First, we seek the graphical relation between two variables – the number of HEIs and the level of wages for selected towns and cities in Poland. Second, taking into account the regional differences between the towns and cities, we calculate Pearson correlation coefficients between two variables – the number of HEIs (X) and the level of wages in urban centres with poviát rights (Y) for each region of Poland separately.

3. The results

Before we started analysis, we assume that the number of universities in Polish towns and cities with poviát rights results in higher wages. The mentioned hypothesis arises from the assumption that the sharing of knowledge and skills through formal education may create positive externalities across workers and universities attract the most talented individuals who are predisposed to achieve higher wages and attract investment that offer high-quality and well-paid jobs.

Our findings about relationship between wage levels and the number of HEIs testify that there is a positive relation between universities and higher wage levels. This spillovers are not so well visible in the macro level, like in regional level. When analysing the relationship having regard to regionally differentiated it turned out that in regions which are considered as smaller and weaker there was a higher correlation between the number of universities and level of wages, and in those which are considered as large and strong there was a smaller correlation between the two variables. This may mean that centres in smaller regions do not have as many development alternatives to the academic function as centres in larger, stronger regions. Larger areas base their growth not only on the opportunities created by the location of universities in the region.

References

1. Barro RJ (1991). Economic growth in a cross section of countries. *Quarterly Journal of Economics* 106: 407–443
2. Becker GS, Murphy KM, Tamura R (1994). *Human capital, fertility, and economic growth*. In: Becker GS (ed) *Human capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education* (3rd edn). New York: National Bureau of Economic Research.
3. Cohen, D. and Soto, M. (2007). Growth and Human Capital: Good Data, Good Results *Journal of Economics Growth* 12 (1): 51–76.
4. Florida, R. (2000). *The Learning Region*. In: Z. J. Acs (ed.), *Regional Innovation, Knowledge and Global Change* (pp. 231–239). New York: Pinter.
5. Glaeser EL, Scheinkman JA, Shleifer A (1995). Economic Growth in a Cross-Section of Cities. *Journal of Monetary Economics* 36: 117–43.
6. Goldin, C. and Katz, L. (2008). *The Race between Education and Technology*. Harvard: Harvard University Press.
7. Helmers, C. and Rogers, M. (2015). The impact of university research on corporate patenting: evidence from UK universities *Journal of Technology Transfer* 40: 1–24.
8. Kantor, S. and Whalley, A. (2014). Knowledge spillovers from research universities: evidence from endowment value shocks“, *Review of Economics and Statistics*, 96 (1): 171–188.
9. Moretti, E. (2004). Estimating the social return to higher education: evidence from longitudinal and repeated cross-sectional data, *Journal of Econometrics* 121, 175 – 212.
10. Reháč, Š., Džupka, P., Sekelský, L., Šebová, M. (2015). Lokálne ekonomické vplyvy univerzít. *Ekonomická univerzita v Bratislave*. Bratislava: EKONÓM. pp 131.
11. Rutten, R., Boekema, F. (2009). Universities and Regional Development, *Regional Studies* 43 (5): 771-775.

12. Simon CJ, Nardinelli C (2002). Human capital and the rise of American cities, 1900–1999 *Regional Science and Urban Economics* 32: 59–96.
13. Valero, A., Van Reenen, J. (2019). The Economic Impact of Universities: Evidence from Across the Globe *Economics of Education Review* 68: 53-67.

УДК 330.341

Гарматій Сергій

аспірант

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Serhii Harmatii

graduate student

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ ІНСТРУМЕНТАРИЄМ НЕЙРОННИХ СИСТЕМ SIMULATION OF ECONOMIC OBJECTS BY TOOLS OF NEURAL SYSTEM

В сучасних соціально-економічних процесах, що досить швидко розвиваються, та трансформуються, пріоритетним напрямком є застосування експертних систем, що акумулюють професійні знання керівників і фахівців, використовуючи їх для формування бази знань, яка містить набір взаємопов'язаних правил. Експерти в конкретній галузі економіки, маючи вже певний досвід та напрацювання, зможуть скласти адекватні бази даних та бази правил з формулю зв'язків: "що буде, якщо...", не витрачаючи часу на трудомісткий процес програмування.

Донедавна нейронні мережі широко застосовувалися лише в техніці, проте з впливом пандемії COVID-19 на світові та національні масштаби, все більше відбувається «цифровізація економічних процесів», тобто все більше продажі магазинів, компаній та бізнесу переходить у цифровий формат, тому є актуальним питання розширення практичного застосування цифрових нейронних мереж в економіці з використанням інформаційних систем на основі штучного інтелекту.

Сучасні науковці Р.М. Рогатинський [1, 2] В.М. Вовк В. Вітлінський та багато інших досліджують наукові перспективи та практичну реалізацію нейронних мереж для економічних суб'єктів господарювання.

Вузька спеціалізація експериментальних експертних систем дозволяє поповнювати базу даних та відповідно базу знань автоматично, тобто система на основі штучного інтелекту скажемо так «навчається самостійно» і це є величезною перевагою таких ІС. В плані роботи та аналізу на біржах цінних паперів, аналізу деталізації інфляційних та інших фінансових питань в режимі реального часу, що є важливим для вчасного та адекватного прийняття рішень, топ-менеджерів компаній.

Професійні знання передаються експертній системі відповідним спеціалістом, а їх зведення до вигляду, зручного для використання у комп'ютері виконує програміст. Найпоширенішою і природною формою представлення знань у системі є їх запис у вигляді професійних правил або тверджень типу "якщо..., то...". Ліва частина такого правила представляє поєднання фактів або ознак, які характеризують деяку умову, а права частина вказує на дію або висновок, що відповідає за досвідом спеціаліста наявній ситуації [1, 3].

Для представлення знань у експертних системах використовують найрізноманітніші способи. Найпоширеніші способи представлення знань використовують продукції

(семантичні мережі). Продукція представляє порцію (квант) знання у формі правила типу "якщо..., то...".[1,2]

Представимо практичне застосування частини бази знань в економічних процесах при оцінюванні рівня динамічного розвитку підприємства в регіональному аспекті розвитку.

База знань 1 для змінної γ та нечіткі логічні висловлювання.

Вхідні змінні:

y_1 - рівень впровадженні інноваційних процесів на підприємстві в регіоні (Н, НС, С, ВС, В);

y_2 - рівень впровадженні інвестицій та оновлення основних засобів на підприємстві з врахуванням євро стандартів(Н,НС,С,ВС,В);

y_3 -врахування екзогенних та ендогенних ризиків для виробничої діяльності регіону; (Н,С,В);

y_4 - врахування європейських стандартів якості виробництва та надання послуг (Н, НС,С,В);

y_5 - рівень інфляційних процесів в регіоні (Н,НС,С,ВС,В);

y_6 - рівень безробіття в регіоні(Н,НС,С,ВС,В);

Вихідна змінна:

γ - рівня динамічного розвитку підприємства в регіональному аспекті розвитку. (γ_1 - високий, γ_2 - вище за середній, γ_3 - середній, γ_4 - нижче за середній, γ_5 - низький.

Продемонструємо приклад нечітких логічних висловлювань, які застосовуються в економічних системах :

Якщо [$y_1 = B$] та [$y_2 = B$] та [$y_3 = B$] та [$y_4 = B$] та [$y_5 = B$] та [$y_6 = B$] та [$y_7 = B$] або якщо [$y_1 = BC$] та [$y_2 = B$] та [$y_3 = B$] та [$y_4 = B$] та [$y_5 = B$] та [$y_6 = B$]

або якщо [$y_1 = BC$] та [$y_2 = BC$] та [$y_3 = B$] та [$y_4 = B$] та [$y_5 = B$] та [$y_6 = B$]

то $\gamma = \gamma_1$;

або якщо [$y_1 = B$] та [$y_2 = BC$] та [$y_3 = B$] та [$y_4 = B$] та [$y_5 = BC$] та [$y_6 = BC$] або якщо [$y_1 = BC$] та [$y_2 = B$] та [$y_3 = B$] та [$y_4 = B$] та [$y_5 = BC$] та [$y_6 = BC$]

або якщо [$y_1 = BC$] та [$y_2 = BC$] та [$y_3 = B$] та [$y_4 = B$] та [$y_5 = BC$] та [$y_6 = C$] то $\gamma = \gamma_2$;

Для реалізації чіткого логічного висновку необхідно здійснювати перехід від висловлювань до нечітких логічних рівнянь. Ці рівняння отримують через заміну значень x_{ij} на значення їх функцій належності $\mu_{x_{ij}}(x_i)$ параметра $x_i \in \underline{X}_i$, x_i нечіткому терму x_{ij} «або» нечітко-логічним операціям « \wedge », « \vee ». Вага правил враховується через добуток нечіткого виразу, який відповідає кожному рядку бази і відповідного значення ваги ω_i . [3]

На рисунку 1. Представимо наочно, як візуалізується зв'язки при побудові нейронних систем оцінювання діяльності економічних об'єктів.

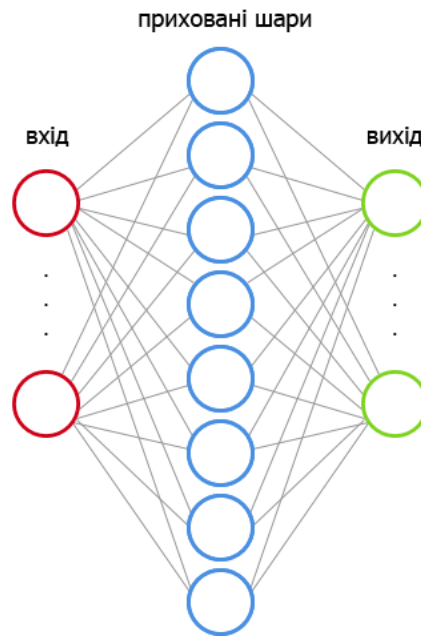


Рисунок 1. Візуалізація нейронної мережі на основі побудованих бази даних та логістичної бази знань

Дослідження та впровадження знань щодо практичного застосування нейронних мереж та інформаційних систем на основі штучного інтелекту, відкриває величезні можливості перед сучасними підприємствами, компаніями та фінансовими інституціями, оскільки ми чітко бачимо світову тенденцію щодо зміщення діяльності економічних об'єктів у цифровий формат, тобто продажі товарів та послуг через Інтернет-магазини, зберігання фінансово-економічної інформації банківських та інших фінансових інвестицій в «google clouds», Тому на нашу думку є актуальним питанням наукових досліджень та практичного впровадження для національних підприємств та компаній використання ІС та методи опрацювання економічної та фінансової діяльності з використанням ІС на основі нейронних мереж та штучного інтелекту.

Перелік використаних джерел:

1. Rohatynskiy R. Modeling the development of machine-building industry on the basis of the fuzzy sets theory / R. Rohatynskiy, N. Harmatiy, I. Fedyshyn, Dmytriv, D. // *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2020. № 2. С. 74-81. URL: [<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/32116>]
2. R. Rohatynskiy. \ R Rohatynskiy , N Harmatiy, H Humeniuk, N Marynenko Development of Model for Assessing the Level of Multipurpose Water Use and Protection by Economic-Mathematical Modeling. 2019. URL: [<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/29505>]
3. Н.М. Гарматій Економіко-математичні методи в управлінні процесами реалізації інвестиційних проектів в умовах невизначенності у галузі зв'язку Тернопіль: ТзОВ" Видавництво Астон", 2013. 200 с. URL: [<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/27950>].

Мариненко Наталія

доктор економічних наук, професор
професор кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Nataliia Marynenko

Doctor of Sciences (Economics), Professor
Professor of the Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Лазарюк Валерій

кандидат технічних наук, доцент
доцент кафедри інжинірингу машинобудівних технологій
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Valeriy Lazaryuk

PhD (Engineering), Associate Professor
Associate Professor of the Mechanical Engineering Technology Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Вітенько Тетяна

доктор технічних наук, професор
завідувачка кафедри обладнання харчових технологій
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Tetiana Vitenko

Doctor of Sciences (Engineering), Professor
Head of the Food Technologies Equipment Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Шанайда Володимир

кандидат технічних наук, доцент
доцент кафедри конструювання верстатів, інструментів та машин
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Volodymyr Shanaida

PhD (Engineering), Associate Professor
Associate Professor of the Design of Machine Tools, Instruments and Machines Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

**НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА БАЗІ ФАБЛАБУ
FABLAB-BASED TRAINING PROGRAM OF ENTREPRENEURIAL SKILLS
DEVELOPMENT**

Конкурентно перевагою малого бізнесу є обслуговування вузьких сегментів ринку [1]. Ступінь конкуренції в цій ніші невелика, оскільки великі компанії працюють на значних за обсягом ринках. Обслуговування ніш бізнесу має на меті виявлення та задоволення конкретних потреб клієнтів. Нішеві продукти – ті, які розроблені для спеціалізованого попиту та мають високу додану вартість. Це, наприклад, унікальне обладнання для окремих

малопоширених видів спорту, для ігрової індустрії, банківської сфери, окремих сфер медицини (стоматологія, протезування), колекціонерів і нумізматів тощо.

Важливим етапом створення нової інноваційної продукції є її випробування та тестування у користувачів. Для тестування ідей застосовують мінімально життєздатний прототип (MVP) як прототип продукту з мінімальним функціоналом, який може вирішити проблему цільової аудиторії. Проте висока вартість і технічна складність виготовлення прототипів продукції часто стають перешкодами для власників малого бізнесу, які прагнуть до інновацій. Розроблення прототипу інноваційного продукту здійснюють у декілька етапів: 1) презентація ідеї для виявлення бажаючих придбати продукт; 2) розроблення прототипу низької вартості (low-fidelity) для уточнення вимог цільової аудиторії та помилок проектування; 3) розроблення прототипу високої точності (high-fidelity) для вдосконалення продукту та початку продаж.

Одним із способів вирішення даної проблеми розвитку підприємництва є проведення пошукових робіт на стадії прототипування у відкритих лабораторіях фаблаб [2]. FabLabs (fabrication laboratories) – це глобальна мережа локальних лабораторій, що дає змогу створювати винаходи та інновації, забезпечуючи доступ до верстатів і комп'ютерних програм для цифрового виготовлення. Світова асоціація фаблабів Fab Foundation [3] рекомендує певне мінімальне обладнання для роботи лабораторії: лазерний різак, 3D принтери, фрезерні верстати з ЧПУ, набори електронного прототипування, комп'ютерні програми для моделювання, а також 3D сканери, швейні машини, плотери і т. п. Такий мінімальний набір обладнання залишається незмінним протягом двох десятиліть і дає змогу відтворювати бізнес-ідеї. За рівнем складності та кількості обладнання фаблаби поділяють на regular fablab, mini fablab та supernode fablab.

У межах виконання проєкту Еразмус+ “Розвиток мережевої інфраструктури для підтримки молодіжного підприємництва на Fablab платформі” (автори тез – його виконавці в ТНТУ) було створено FabLab TNTU [4] з метою стимулювання молодіжного підприємництва; поліпшення якості освіти; навчати аспірантів, а також творчу молодь, інженерним основам 3D-моделювання та автоматизованого проектування, створення прототипів і 3D-друку, теорії вирішення винахідницьких завдань, інноваційного маркетингу й управління проєктами; перепідготовки викладачів у галузі 3D-моделювання та 3D-друку, створення прототипів. Учасники навчальної програми FABLAB навчаються за принципом створення власного інноваційного продукту, включаючи стадію його фізичної моделі чи розробки прототипу.

Навчальна програма розвитку підприємництва в FabLab TNTU спрямована не лише на вивчення окремих дисциплін для розроблення бізнес-ідей і стартапів, виведення на ринок інноваційних продуктів, а й на оволодіння алгоритмом роботи з технічною ідеєю. Учасники навчального процесу беруть участь у розробленні твердої комп'ютерної моделі ідеї, її фізичного прототипу для тестування кінцевим споживачем під час реалізації бізнес-проєктів. Початкова ідея інноваційного продукту проходить наступні етапи: проведення маркетингового дослідження, розроблення бізнес-плану, розроблення мінімальножиттєздатного прототипу, MVP; виявлення та вирішення технічних суперечностей; виготовлення робочих креслень та моделей виробів в інженерному програмному забезпеченні; комп'ютерне моделювання роботи виробу виготовлення прототипів для ринкових випробувань.

Студентські команди проєктів постійно шукають шляхи вдосконалення прототипів інноваційних продуктів. Як правило, така продукція розрахована на невелику кількість споживачів-інноваторів певного нішевого сегменту.

Діяльність освітніх та інноваційних дослідницьких центрів на платформі FabLab базується на ідеї широкого залучення молоді, студентів, представників бізнесу та ініціативних громадян до реалізації проєктів. Процес створення нового продукту від ідеї до прототипу реалізується однією або кількома робочими групами із застосуванням сучасних технологій моделювання та прототипування і проведенням маркетингових дослідження. Цей

підхід дає змогу поєднати в унікальній кооперації потреби й ідеї бізнесу, креативне мислення студентської молоді та життєвий досвід старшого покоління.

Перелік використаних джерел:

1. T. Vitenko, N. Marynenko, V. Lazaryuk, V. Shanaida, V. Hutsaylyuk, Development of Small Business on FabLab Platform = Rozwój małego biznesu na platformie FabLab // Współczesne problemy zarządzania, bezpieczeństwa i nowoczesnej inżynierii / Uczelnia Techniczno-Handlowa im. H. Chodkowskiej w Warszawie ; pod redakcją Renaty Runiewicz, Iwony Przychockiej i Leonarda Milewskiego – Warszawa : Instytut Wydawniczy EuroPrawo, 2021. S. 653-667.

2. Tetiana Vitenko, Nataliia Marynenko, Valeriy Lazaryuk, Volodymyr Shanaida. The introduction of FabLab platforms as determinant of the Ukraine's economy innovative development. Business Risk in Changing Dynamics of Global Village 2 : monograph / Ed. by Nataliia Marynenko, Pradeep Kumar, Iryna Kramar. Publishing House of University of Applied Sciences in Nysa, 2019. Pp. 448-464.

3. Fab Foundation. URL: <https://fabfoundation.org>.

4. FabLab TNTU. URL: <https://fablab.tntu.edu.ua>.

СЕКЦІЯ 3

РОЛЬ ТА ПОТЕНЦІАЛ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНО СТІЙКОЇ ДЕРЖАВИ

УДК 338. 439

Артеменко Людмила
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
Тернопіль, Україна
Liudmyla Artemenko
PhD (Economics), Docent Associate Professor
Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ЕВОЛЮЦІЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ EVOLUTION OF THE ESSENCE OF THE FOOD SACURITY CONCEPT

Порядок денний у галузі сталого розвитку на період до 2030 року передбачає вирішення спільної глобальної мети – досягнення продовольчої безпеки та ліквідація голоду[1]. Ці питання знайшли відображення в концепціях національної безпеки країн світу, реалізації стратегій та програм з метою скорочення ризиків системи життєзабезпечення.

Серед науковців не існує усталеного підходу щодо етапів еволюції продовольчої безпеки, факторів, що обумовлюють такий перехід та критеріїв її виміру. Зміни відбувалися на тлі і в зв'язку зі значимими подіями, які становили загрозу гарантуванню продовольчої безпеки: світова війна, продовольча криза, проблеми голоду країн третього світу. У більшості, відліком спроби систематизації та узагальнення підходів щодо визначення продовольчої безпеки та її оцінки слугують офіційні документи міжнародних організацій та конференцій.

Початковим вектором руху в сторону забезпечення населення продовольством та безпеки здоров'я по праву можна вважати дослідницьку роботу «Проблеми сільського господарства і здоров'я» (1935 р.) австралійського вченого Френка Л. Макдугалла, що базувалася на висновках провідних фахівців США та Великобританії в сфері дієтології. Основний із них – населенню більшої частини світу не вистачає повноцінного харчування. Констатація такого факту дала поштовх старту першого етапу розвитку продовольчої безпеки, яку країни розглядали під кутом продовольчої незалежності із бажанням мінімізації імпорту або розподілу надлишків шляхом надання продовольчої допомоги країнам, що розвиваються. Із цією метою ООН поглибила міжнародну співпрацю у сфері забезпечення населення держав повноцінним продовольством.

Проте, під час Другої світової війни, аграрний сектор та харчова промисловість зазнали значної руйнації. Підприємницькі структури, які виробляли сільськогосподарську техніку та мінеральні добрива, були перепрофільовані під військові потреби, тому безпекове питання набрало особливої гостроти. Результат пильної уваги світової спільноти та міжнародних організацій до проблеми забезпечення населення країн продовольством виявився у проведенні міжнародної конференції 1943 року, яка заклала концептуальні основи комплексного визначення та виміру продовольчої безпеки. Базовими постулатами було проголошено: надійне (наявність продовольства та забезпечення його постачання), належне (у кількісному достатку) та відповідне (із необхідною якісною поживністю) продовольство кожному громадянину країни. Окрім того, на конференції була сформульована глобальна мета цивілізаційного світу – гарантувати «свободу від голоду» та задовольняти базові

потреби людства в споживанні калорій з їжею. В першу чергу, акцентувалася увага на тому, що позитивне вирішення таких фундаментальних питань залежить від світових темпів економічного зростання та динаміки виробництва зернових культур. Паралельно провідні країни світу проголосили курс на інтенсифікацією галузей виробництва продовольства, впровадження передових методів агротехніки та науково-технічних досягнень. Поряд із цим, поза увагою залишалися можливості платоспроможного попиту населення. В подальшому, вказані ідеї будуть покладені в основу діяльності, заснованої у 1945 році ФАО (Продовольчої та сільськогосподарської організації) при ООН.

Із огляду на визначальну роль сировинного потенціалу у процесі формування та забезпечення продовольчої безпеки, криза 1972-1974 років стала болючим викликом досягнення свободи від потреби і від голоду на міжнародній арені. Оскільки обсяг світового виробництва зерна скоротився на третину і, відповідно, зросли ціни на продукти харчування. Надважливим кроком усунення загроз забезпечення населення країни достатніми обсягами продуктів харчування стала Всесвітня продовольча конференція (1976р.), яка започаткувала термін «продовольча безпека» («food security»), а ФАО офіційно ввела його у світову практику.

Вагомим внеском у формування підходів до оцінки продовольчої безпеки в цей проміжок часу стала робота А. Сена, яка фокусувала проблему на рівні домогосподарств та окремих груп людей [2]. Із врахуванням викладених думок науковця, дефініція «продовольча безпека» поглибила змістове наповнення. Визначення розширювалося поняттями «фізична доступність» та «економічна доступність» продовольства, які в подальшому стануть базовими індикаторами Глобального індексу продовольчої безпеки (GFSI). В якості показників виміру продовольчої безпеки пропонувалося брати до уваги не тільки обсяг виробництва злакових культур на душу населення, а сегмент тих, які отримують недостатню кількість калорій для повноцінної діяльності. Таким чином, наступний етап, який припав на 70-80-ті роки ХХ – го століття, концентрував увагу на необхідності забезпечення балансу попиту та пропозиції на продовольчих національних ринках. Відзначалося, що надання продовольчої допомоги перешкоджає досягненню самодостатності країн та створює умови загрози національній безпеці.

Бачення сутності продовольчої безпеки в 90-х роках ХХ століття поглиблюється в рамках концепції багатфункціональності та віднесення її до рангу суспільних благ. Пояснювалося таке розуміння впливом на харчування населення негативних соціальних факторів, а саме: низькою якістю надання медичних послуг, погіршеною екологією, неналежними санітарними умовами. Підхід базувався на аналітичних розрахунках ЮНІСЕФ (Дитячий фонд ООН), де доводилася кореляційна залежність між незбалансованістю у поживності харчування бідних верств населення світу (за калоріями, білками, вітаміном А, вмістом макро - та мікроелементів, доступом до питної води), та народженням дітей із нестачею ваги, зросту або іншими відхиленнями. Таке змістове наповнення продовольчої безпеки в соціальному ракурсі носило прогресивний, новаторський характер і засвідчувало про початок нового еволюційного етапу, який продовжується до теперішнього часу – синтезу і взаємозалежності питань продовольчої безпеки та безпеки харчування (nutrition security).

Підводячи підсумки, можна констатувати, що в сучасних реаліях продовольча безпека актуалізується на усіх рівнях – глобальному, регіональному, національному, індивідуальному та родинному. Трансформація категорії «продовольча безпека» відбувалася під впливом нових поглядів на систему взаємодії країн світу, спрямованих на боротьбу із голодом, тому постійно збагачувалася новими компонентами. При цьому на більш ранніх етапах увага зосереджувалася на питаннях наявності обсягів пропозиції продовольства та самозабезпеченості країн. У подальшому міжнародне співтовариство зосередилося на технічних аспектах (надійність поставок, запаси продовольства та контроль над цінами). Надалі, розвиток ідей поступово виокремлював проблеми бідності, фізичної та економічної доступності продовольства. В ХХІ-му столітті спостерігаються тенденції переплетення процесів економічної сутності та соціальної значимості забезпечення продовольством

населення країн світу, доміантними векторами серед яких стають поживність та безпека харчування.

Перелік використаних джерел:

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development (2015).
URL: <http://www.un.org.ua/en/publications-andreports/global-un-publications/4337-transforming-our-world-the-2030-agenda-for-sustainable-development-2015>
2. Sen A. Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation. (1981), New York: Oxford: Clarendon Press. 257 p.

УДК 334:364

Грицишин Вікторія

студентка групи БМ-21

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник: Крамар Ірина

доктор економічних наук, доцент

професор кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

Viktoriia Hrytsyshyn

student of group BM-21

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

Scientific supervisor: Iryna Kramar

Doctor of Science (in Economics), Associate Professor

Professor of the Economics and Finance Department

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

**РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОСИСТЕМІ: ВИКЛИКИ ТА
МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ
ROLE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE ECOSYSTEM : CHALLENGES
AND OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT**

Актуальним питанням сьогодення є поширення соціального підприємництва в Україні. Як відомо, в Україні соціальне підприємництво здобуває підтримку міжнародної спільноти з початку 2000-х років, а вже з 2015 року розвивається активніше, як реакція соціуму на загрози, пов'язані з гібридною війною на Сході країни та погіршенням соціально-економічної ситуації загалом. Сьогодні соціальне підприємництво набуває популярності, так як йому властива здатність щодо вирішення соціальних та економічних проблем. Однак даний феномен є відносно молодим для України й потребує більш детального вивчення.

Варто зазначити, що соціальні підприємства здійснюють свою діяльність шляхом виробництва та продажу товарів і послуг, використовуючи отримані прибутки для вирішення певних соціальних проблем, а кінцевою його метою є здійснення позитивного соціального впливу. Основним мотивом соціальних підприємців у реалізації даної бізнесової діяльності є їх особисті переконання та цінності, життєвий досвід, а також соціальна відповідальність. Прикладом може слугувати переконання в потребі зменшити нераціональне використання текстильної або іншої продукції; створити робочі місця та забезпечити професійну реалізацію вразливих верств населення тощо. Також досить часто мотивацією до створення

таких підприємств є успішні приклади закордонних колег, наприклад, соціальних підприємств з Європи або США, що дають уявлення про ефективні моделі ведення бізнесу з соціальною або економічною метою.

Найбільша кількість соціальних підприємств в Україні знаходиться на півночі – 43%, у т.ч. Києві – 20%, на заході країни – 27%. Як і інші підприємства, соціальні здійснюють свою діяльність у різних галузях. Відповідно до Каталогу соціальних підприємств, варто зазначити, що найпоширенішими сферами такої діяльності є трудова, медична і соціальна допомога вразливим верствам населення (зокрема, осіб з обмеженими можливостями, внутрішньо переміщених осіб), вирощування і збут сільськогосподарських товарів, продаж виробів ручної роботи тощо [1]. Галузева структура соціальних підприємств представлена на рис. 1.

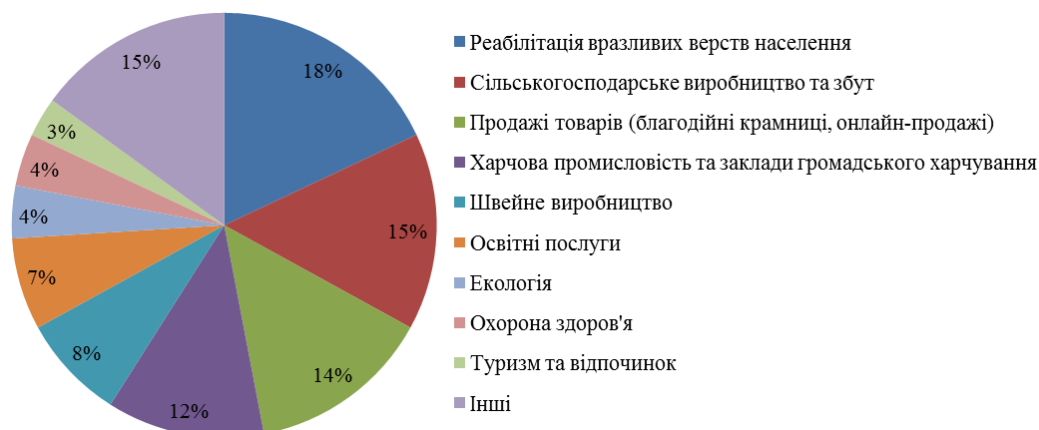


Рисунок 1. Галузева структура соціальних підприємств (побудовано автором на основі [2])

Також бувають випадки, що соціальні підприємства не обмежуються якоюсь однією сферою, а навпаки працюють як багатогалузеві або комбіновані підприємства.

Попри те, що є багато людей готових створювати та розвивати соціальні підприємства, існує ряд недоліків, що перешкоджають стратегічному та якісному розвитку цього сектору. Ключовим недоліком екосистеми, в якій вони працюють, є відсутність взаємодії та комунікації між її учасниками, адже не всі з них включені до екосистеми, а тому доводиться взаємодіяти через особисті контакти. Сьогодні об'єктивною необхідністю та викликом для соціальних підприємств є пошук нових інвесторів, а відповідно, для інвесторів – ознайомлення із проектами та аналіз бізнес-моделей. Тому варто проводити просвітницьку роботу між потенційними соціальними підприємцями щодо пошуку джерел фінансування, кредитування та отримання грантів. Також варто регулярно проводити заходи (у т.ч. конференції, воркшопи, семінари), спрямовані на налагодження особистісної взаємодії учасників соціального підприємництва. У таких зустрічах необхідна участь:

- іноземних соціальних підприємців – для розуміння специфіки їхньої роботи та обміну досвідом щодо розширення джерел фінансування;
- закордонних соціальних інвесторів – для залучення міжнародних інвестицій у вітчизняні соціальні підприємства;
- ЗМІ – для забезпечення ефективної комунікації, зокрема, через соціальні ролики з метою популяризації соціального підприємництва;
- громадськості.

У даному контексті варто зазначити роль просвітницької діяльності щодо пояснення суті соціального підприємництва, що в свою чергу, формує довіру до екосистеми, а також необхідність поширення інформації щодо успішних бізнес-проектів, результатом чого буде мобілізація спільноти підприємців та залучення нових інвестицій.

Ефективним способом формування довіри між учасниками екосистеми є також розроблення інтерактивних онлайн-ресурсів для взаємодії між ними. Такі цифрові платформи є відправними точками обміну ідеями та досвідом.

Загалом сфера соціальних інвестицій в Україні не є достатньо дослідженою та розвинутою. Фінансуючи, організації проявляють все більше зацікавлення до підтримки і розвитку соціального бізнесу. Ключовим джерелом фінансування соціальних підприємств є донори, чії фінансові ресурси є важливими, зокрема для підтримки на етапі створення соціального підприємства та просування певних ідей. Для ефективного розвитку екосистеми соціальних інвестицій варто також впровадити змішане фінансування, а саме поєднувати гранти й інвестиції в межах одного проєкту.

З метою визначення потреби в залученні інвестицій організаціям варто проаналізувати досягнуті результати діяльності соціальних підприємств на основі оцінки соціального впливу, який вони здійснили. В першу чергу, це стосується тих соціальних підприємств, одним із джерел фінансування яких є грантові кошти. Адже у такому випадку підприємства, звітують перед донорами за визначеними критеріями без вимірювання чіткого впливу на соціум загалом. Тобто необхідно запровадити такий інструмент в екосистему, який оцінював би ефективність того чи іншого соціального підприємства з позицій його економічної та соціальної користі. Таким чином, це дасть змогу соціальним підприємствам встановити контакти з інвесторами, а інвестори, у свою чергу, зможуть аналізувати та порівнювати діяльність підприємств в частині їх ефективності.

Окрім того, важливим просвітницьким заходом є розроблення та впровадження у навчальний процес в закладах вищої освіти дисциплін із ведення соціального підприємництва, адже це розвиватиме підприємницькі навички та спонукатиме соціальну молодь до соціальної відповідальності.

Таким чином, сьогодні соціальне підприємництво набуває популярності в Україні попри те, що перед його учасниками виникають ряд викликів. З цією метою необхідно провадити просвітницьку діяльність, організовувати заходи для налагодження взаємодії між різними учасниками екосистеми та створювати сприятливий клімат та здійснення даної діяльності.

Перелік використаних джерел:

1. Каталог соціальних підприємств України 2016-2017 роки. URL: <https://drive.google.com/file/d/1511NaCLownZVph-lAgcZpk3Esp79sicw/view> (дата звернення: 10.03.2021).
2. Екосистема соціального підприємництва в Україні: виклики та можливості. URL: https://pactukraine.org.ua/sites/default/files/2018-06/APEA_REPORT_ukr.pdf (дата звернення: 11.03.2021).

Домбровська Олена

кандидат економічних наук

доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна

Кульбака Віктор

кандидат економічних наук

доцент кафедри економічної теорії і права
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
м. Дніпро, Україна

Dombrovska Olena

Docent, Associate Professor at the Department of Land Management and Cadastre
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchayev
Kharkiv, Ukraine

Kulbaka Viktor

Associate Professor at the Department of Economic Theory and Law
Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture
Dnipro, Ukraine

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ STATE POLICY OF PROMOTION OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT AT THE NATIONAL AND REGIONAL LEVELS

У розвитку як світової, так і національної та регіональної економіки на сучасному етапі господарювання відбуваються процеси активізації діяльності у сфері підприємництва. Нині підприємство набуває нового інноваційного характеру, що окреслює його важливу роль в економічному зростанні країни, соціальному забезпеченні і підвищенні добробуту членів суспільства.

Значення підприємницької діяльності полягає передусім у тому, що підприємство: по-перше, сприяє структурним змінам у системі господарювання; по-друге, сприяє регіональному і ефективному використанню інвестиційних матеріальних і нематеріальних ресурсів; по-третє, забезпечує зайнятість трудових ресурсів і належну мотивацію до високопродуктивної праці; по-четверте, створює умови для розвитку новаторства, ініціативи, творчості і розвитку інтелектуальної особистості підприємця; по-п'яте, створює сприятливе середовище для здорової конкуренції і завдяки цьому стає своєрідним каталізатором соціально-економічного розвитку країни [1, с. 12].

Підприємство як соціально-економічне явище виконує окремі функції. Серед них найчастіше як головні виділяють такі: 1. Загальноекономічна функція – у сфері підприємництва здійснюється виробництво товарів, послуг та виконуються роботи задля задоволення попиту споживачів. 2. Ресурсна – підприємець зацікавлений у раціональному використанні та економії ресурсів для досягнення поставлених цілей. 3. Організаційна функція підприємства проявляється у свободі вибору підприємцем напрямку свого розвитку та умінні організувати цей процес. 4. Соціальна функція сприяє покращенню ситуації у сфері зайнятості та підвищенню рівня добробуту населення. 5. Політична функція проявляється у відносинах з приводу володіння та користування засобів та предметів праці. 6. Творча – у сучасних умовах підприємець за рахунок свого творчого мислення може отримати конкурентні переваги на ринку [2, с. 17]. Часто традиційний перелік функцій підприємництва доповнюють особистісною, стимулюючою, управлінською, захисною та ін., залежно від умов, в яких здійснюється підприємницька діяльність. Як невід'ємний сектор ринкової економіки підприємство має явну регіональну орієнтацію, оскільки підприємства

малого та середнього бізнесу планують свою діяльність, виходячи, перш за все, з потреб місцевих ринків, обсягів та структури локального попиту, а місцева влада в межах своїх повноважень формує підприємницький клімат.

Проведення системних реформ, які охоплюють різні аспекти економічного життя регіонів України, потребує науково обґрунтованих концептуальних пропозицій в царині сприяння розвитку підприємництва в контексті інтеграційних процесів. Важливою складовою реформування має бути створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, формування цивілізованого підприємницького середовища в кожному регіоні держави, яке б відповідало загальносвітовим і європейським стандартам.

У рамках сприяння розвитку підприємництву найширше застосовується категорія «підтримка підприємництва». З одного боку, категорію розглядають як синтез управлінського та забезпечуючого елементів. Через управлінський елемент підтримки відбувається вирішення організаційно-адміністративних питань, планування і контроль, через забезпечуючий елемент – сприяння забезпеченню підприємництва матеріально-технічними ресурсами, інформаційне обслуговування, надання кредитів тощо. З іншого боку, категорія «підтримка підприємництва» відноситься до економічної функції уряду, а її елементами визнаються – забезпечення, управління, стимулювання. Будь-яке втручання уряду прямо чи опосередковано у розвиток підприємництва потрібно кваліфікувати як управління його розвитком, що передбачає цілеспрямовану, комплексну діяльність державних та недержавних інститутів, спрямовану на поєднання, узгодження, комбінування різних форм, методів регулювання, підтримки, стимулювання і мотивації розвитку суб'єктів підприємництва та їхньої інфраструктури [3, с. 6].

У більш загальному вигляді інституційний механізм регулювання розвитку підприємництва зводиться до трьох груп інститутів: організаційно-правових, фінансових та економічних, при цьому зусилля робиться на необхідності їх використання у комплексі на макро-, мезо- і мікрорівнях.

Законодавство України передбачає такі напрямки державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні: 1) удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування; 2) запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві; 3) залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науковотехнічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб; 4) забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо; 5) сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва; 6) гарантування прав суб'єктів малого і середнього підприємництва під час здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності; 7) сприяння спрощенню дозвільних процедур та процедур здійснення державного нагляду (контролю), отримання документів дозвільного характеру для суб'єктів малого і середнього підприємництва та скороченню строку проведення таких процедур; 8) організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва; 9) впровадження механізмів сприяння та стимулювання до використання у виробництві суб'єктами малого і середнього підприємництва новітніх технологій, а також технологій, які забезпечують підвищення якості товарів (робіт, послуг).

Надання фінансової державної підтримки здійснюється спеціально уповноваженим органом у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, іншими органами виконавчої влади, Верховною Радою Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування, Українським фондом підтримки підприємництва та іншими загальнодержавними фондами, регіональними та місцевими фондами підтримки підприємництва. Основними видами фінансової державної підтримки є: 1) часткова

компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва; 2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями; 3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва; 4) надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи; 5) надання позик на придбання і впровадження нових технологій; 6) компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами; 7) фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій; 8) інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки.

Вивчення закордонного досвіду дозволяє констатувати, що неодмінною умовою успіху в розвитку підприємництва є положення про те, що підприємство (особливо середні та малі) має потребу у всебічній і стабільній державній підтримці. Вона втілюється в різних формах, передусім шляхом стимулювання виробництва найбільш пріоритетних видів продукції, надання податкових пільг, дотацій, пільгового банківського кредитування, створення інформаційно-консультативних і науково-технічних центрів, розвитку системи страхування, організації матеріально-технічного постачання. Важливу роль відіграють прийняття і виконання законодавства, розробка і реалізація конкретних комплексних програм. Провідна роль відводиться інститутам державної та громадської підтримки підприємництва. Так у країнах Європи з метою підтримки підприємництва створена мережа бізнес-центрів і бізнес-інкубаторів, націлена на його розвиток. Отже, розвиток підприємництва в регіонах України повинен відбуватися на основі запровадження зарубіжного, і передусім європейського досвіду, тобто відбуватися при використанні європейських стандартів розвитку підприємництва, що значною мірою обумовить створення сучасної ринкової економіки з соціальною спрямованістю.

Зважаючи на те, що підприємництво відіграє в економіці будь-якої країни досить значну роль, є невід'ємною частиною соціально-економічної системи країни, забезпечуючи стабільність ринкових відносин, залучаючи велику частку громадян країни в систему відносин шляхом відкриття ними власної справи, забезпечуючи високу ефективність виробництва шляхом глибокої спеціалізації та кооперації виробництва, що сприятливо позначається на економічному зростанні національної економіки.

Розвиток підприємництва можливий тільки за наявності концептуально-виваженої системи державно-правових заходів, спрямованих на економічну, соціальну, інформаційну, навчальну та інші види підтримки. Без державно-правової політики у цій сфері становлення підприємництва неможливе, ефективність його діяльності різко знижується, цілі та призначення деформуються. За рахунок державного втручання в розвиток малого бізнесу через проведення соціально-економічної, валютно-фінансової, структурно-інвестиційної і науково-технічної політики у вигляді різних важелів можливо і необхідно активізувати його діяльність та, на цій основі, забезпечити зайнятість населення та пом'якшити негативний вплив кризи на економіку України. Все це дозволить створити сприятливі умови для вільного розвитку і гідного життя кожного громадянина країни.

Перелік використаних джерел:

1. Газуда М.В., Волощук Н.Ю. Регіональний розвиток сфери малого підприємництва. Ужгород: Видавництво «ФОП Сабов А.М.», Ужгород, 2017. 254 с.
2. Александрова Б. В. Торгово-промислові палати в Україні як інституції стимулювання розвитку підприємництва: дис. канд.: 08.00.03. Дніпропетровськ, 2016. 251 с.
3. Економічний розвиток регіону на основі активізації підприємницької діяльності: монографія // за заг. ред. док. економ. наук, професора А.І.Ковальова. Одеса: Атлант, 2014. 178 с.

Дячун Ольга

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м.Тернопіль, Україна

Dyachun Olga

PhD (Economics)

Docent, Associate Professor at the Department of Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ MODERN PROBLEMS OF SALES MANAGEMENT

Управління продажем визначає результативність всієї маркетингової діяльності. Робота структурних підрозділів компанії повинна бути побудована таким чином, щоб воно було ефективним і спрямованим на задоволення потреб ринку. Управління продажем має відображати запити покупців. В разі невідповідності між ними виникають управлінські проблеми. Завдання підприємства, і в першу чергу його маркетингових служб, полягає у виявленні і розробці заходів по їх усуненню. Тільки в цьому випадку компанія зможе бути успішною на ринку, досягати поставлених перед нею завдань. З цієї точки зору своєчасне розпізнавання виникаючих проблем управління продажем та їх розв'язання є актуальним напрямом в діяльності підприємства.

Управління продажем – це динамічний процес, який постійно міняється та вдосконалюється із врахуванням зміни ринкової ситуації. В цьому контексті, варто зазначити, що нинішній стан ринку характеризується якісно новими вимогами споживачів. Вони полягають у: -зростанні запитів покупців; -поглибленні індивідуалізації процесів продажу; -все більшій орієнтації споживачів на Інтернет-продаж; -розширення асортименту товарів.

У зв'язку із цим, успішне управління продажем вимагає від менеджерів більшого професіоналізму, навиків та досвіду, орієнтації їх діяльності на задоволення зростаючих потреб споживачів, які постійно змінюються. З іншого боку, торгові представники повинні думати і про інтереси своїх компаній, вдало їх поєднувати із вимогами ринку.

Викладені фактори, як і низка інших, обумовлюють появу проблем в управлінні продажем. Вони представляють собою невідповідність форм і методів в управлінні продажем реальній ситуації, що склалася на товарних ринках. Для покращення діяльності з продажу ця невідповідність має бути усунена.

Проблеми в управлінні продажем – явище динамічне. Вони періодично появляються і розв'язуються. Потім виникають інші більш складні проблеми, які як дзеркало відображають існуючий стан маркетингової діяльності фірми. Менеджери з продажу повинні враховувати динамічність проблем з управління продажем і бути постійно готовими до їх вирішення. Своєчасне розв'язання зазначених проблем дозволяє підприємствам успішно справлятися із завданнями, які покладені на них.

Сучасними основними проблемами управління продажем: від концентрації на прибуткових транзакціях до концентрації зусиль на позитивній доходності покупця; від продажу товарів всім підряд до перетворення в кінцевого постачальника для чітко визначених цільових ринків; впровадження системи управління взаємовідносинами з клієнтами; розширення системи електронної комунікації; використання інформаційних технологій, пов'язаних з продажем; перехід від управління окремими продавцями до створення команди продавців; більш широка переорієнтація з традиційних форм продажу товарів до Інтернет-торгівлі; перехід від масового до індивідуального маркетингу.

Однією із проблем в управлінні продажем є перехід від орієнтації на прибуткових транзакціях до концентрації зусиль на позитивних доходах клієнта. Фірми звично вважають за головне забезпечити прибутковість по кожній транзакції окремо. В сукупності кінцева ціль при такому підході не завжди досягається.

Розв'язання цієї проблеми передбачає: -орієнтацію компанії на найбільш прибуткових споживачах, товарних групах та розподільчих каналах; -розробку товарів та інших товарів комплексу маркетингу виходячи із позитивних доходів споживачів. Це забезпечує фірмі в динаміці отримання високих прибутків; -одночасне збереження підприємствами існуючих покупців. Воно обходиться значно дешевше порівняно із залученням нової клієнтури. Досвід показує, що витрати, які пов'язані із залученням нових споживачів обходяться компанії приблизно в п'ять разів більше від затрат на утримання існуючих клієнтів [1, с.56].

Розв'язання цієї проблеми дозволить об'єднати зусилля компаній з реальним потребами і можливостями покупців в довготривалій перспективі, що дозволить фірмам отримувати стабільно високі прибутки.

Важливою проблемою в управлінні продажем є існуюча практика продажу товарів різним споживачам (всім підряд). Такий підхід в маркетинговій діяльності не забезпечує належне врахування їхніх потреб. При цьому, обсяги продажу товарів в руки одного клієнта незначні. Як наслідок, підприємства недоотримують належний розмір прибутку. Вирішення цієї проблеми полягає у перетворенні компанії в кращого постачальника для певних цільових ринків. Такий крок посилить рівень конкурентоспроможності фірми, дасть можливість краще вивчати своїх покупців (їх запити, характеристики, доходи і т.п.).

У підвищенні ефективності управління продажем важливе місце належить впровадженню системи управління взаємовідносинами з клієнтами. Вона представляє собою цілеспрямовану на побудову стійкого бізнесу концепцію і бізнес-стратегію, ядром якої є клієнт орієнтований підхід [2].

У числі проблем управління продажем є і розширення системи електронної комунікації. Вона дозволяє зв'язуватися з будь-яким підприємством – потенційним покупцем, незалежно від того, в якій частині земної кулі воно знаходиться. Електронні засоби комунікації підвищують продуктивність праці торгових представників, особливо вони є необхідними в умовах глобалізації ринку. Виготовленні товари фірмами пропонуються по усьому світу, який розглядається як можливий для них ринок.

У підвищенні ефективності управління продажем важливу роль відіграє використання інформаційних технологій. Інформаційні технології – це сукупність методів і програмно-технічних засобів, що об'єднані в технологічний ланцюжок і забезпечують збір, обробку, зберігання, розподіл та відображення інформації з метою зниження трудомісткості процесів використання інформаційних ресурсів, а також підвищення їх надійності та ефективності [3].

Їх основою є програмне, технічне, інформаційне, організаційне та методичне забезпечення. До чинників, які обумовлюють особливості їх застосування відноситься необхідність: а) пришвидшення отримання інформації про стан продажу (коли, кому і скільки товару продано, величина його залишків на складах, рух товарів і т.п.); б) зменшення облікових затрат, пов'язаних із продажем; в) скорочення часу на оформлення замовлення; г) підвищення ефективності торгових контактів із споживачами. Використання інформаційних технологій підвищує оперативність діяльності менеджерів з продажу, в значній мірі дозволяє своєчасно виявляти ризики в збутовій діяльності та вживати заходи по їх усуненню або зменшенню втрат від них.

Наступна проблема управління продажем пов'язана із створенням команди продавців, це обумовлюється тим, що поведінка споживачів на ринку, особливо в нинішній час, коли зростання асортименту товарів, підвищуються вимоги до них, постійно зазнає певних змін. Фірми, які хочуть досягати ринкових переваг та поставлених перед собою цілей, повинні своєчасно реагувати на них. Враховуючи, що ці зміни є різносторонніми, ефективна реакція можлива лише шляхом створення груп продавців, тобто команди. Нині ситуація така, що менеджер з продажу відслідковує, тобто керує, діяльність окремих продавців, автономно

здійснює їх стимулювання. При командному підході підвищується роль менеджера, як координатора діяльності цієї команди, відповідальність за використання методів стимулювання праці цих колективів. Крім цього, при створенні команди продавців досягається синергійний ефект.

Зусилля кожного її члена будуть спрямовуватися, в першу чергу, на досягнення високих (колективних) результатів праці. Командний принцип в діяльності з продажу перетворює команду в єдиний, об'єднаний, синхронно працюючий механізм, сприяє більш повному виявленню і використанню резервів зростання продажів товарів, кращому вивченню ринку та задоволенню запитів споживачів.

Важливою проблемою в управлінні продажем товарів є більш широкий перехід до Інтернет-торгівлі. Зараз вона набирає досить швидких обертів і стає найбільш успішною галуззю. В цілому у світі обсяг продажу товарів через Інтернет-магазини стрімко зростає. На кінець 2019 року цей показник досягне цифри у 2 трильйони доларів США [4].

Разом з тим інтернет-торгівля стикається з певними проблемами, котрі негативно впливають на її подальший розвиток. До них можна віднести:

- проблеми, пов'язані із транспортом. Вони особливо актуальні для великих міст через величезну його кількість, яка спричиняє затори. Внаслідок цього вартість перевезення товарів для продавця зростає, а покупець втрачає час. Зазначена проблема властива і для малих міст, однак тут вона проявляється інакше:

- затрати на перевезення можуть перевищувати прибуток від продажу товарів;

- цінові проблеми. Вони полягають у тому, що покупець інколи не має інформації відносно того, з чого формується ціна на товар. Деколи низька ціна, яка заявлена на товар, дійсна при умові придбання його разом із іншими товарами, які можуть бути для покупця не потрібними. Мають місце випадки пропонування оптової ціни (на партію товару). При купівлі одиничних примірників товару використовується роздрібна ціна;

- можливість афер в Інтернеті. Оскільки процес продажу через Інтернет має переважно неконтрольований характер, то цим користаються не добросовісні продавці та шахраї;

- відсутність в наявності потрібного товару;

- проблеми з обміном товаром. При виявленні в процесі розпакування не повної комплектації чи пошкодження товару покупець має право відмовитися від нього. Проте експедитори часто відмовляються чекати до закінчення оглядом покупцем товару [5].

Перелік використаних джерел:

1. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг – менеджмент. Питер, 2012. 816 с.
2. Системи управління взаємовідносинами із клієнтами. URL: https://stud.com.ua/62408/menedzhment/sistemi_upravlinnya_vzayemovidnosinami_kliyentami
3. Використання інформаційних технологій у маркетингу. URL: https://pidruchniki.com/82326/marketing/vikoristannya_informatsiynih_tehnologiy_marketingu
4. Цікаві факти про Інтернет-торгівлю у світі у 2018 році. URL: <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/>.
5. Основні проблеми інтернет-торгівлі – інформаційний бізнес. URL: https://pidruchniki.com/74048/marketing/osnovni_problemi_internet-torgivli

Керничний Богдан

аспірант кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Радинський Сергій

кандидат економічних наук
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Kernychnuu Bogdan

Postgraduate student of the Department of Innovation Management and Services
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Radynskiy Serghiy

PhD (Economics)
Associate Professor of the Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ TRANSPORT AND LOGISTICS SERVICE OF DOMESTIC INDUSTRIAL ENTERPRISES

Глобалізація та інтернаціоналізація світових економічних процесів обумовлює необхідність адаптації до умов та особливостей розвитку вітчизняних промислових підприємств. Зазначені процеси впливають на всі сфери розвитку промислового сектору економіки в цілому та вітчизняних промислових підприємств, зокрема, в тому числі на фінансово-господарську діяльність, виробничі активи та особливості їх використання, створюваний продукт та його комерціалізацію, а також, що найбільш важливо, на побудову та розвиток транспортно-логістичної системи промислового підприємства.

В аспекті функціонування та розвитку даної системи транспортно-логістичних технологій глобалізація проявляється у впровадженні цифрових технологій, роботизації транспортно-логістичних процесів, розвитку інтермодальних транспортних перевезень, що позитивно впливає на сучасні логістичні процеси промислових підприємств.

Лише зважена на сучасні реалії та новітні процеси правильно побудована транспортно-логістична система промислового підприємства дає можливість не тільки розвитку окремо взятого суб'єкта господарювання але й національної економіки в цілому. Беручи до уваги досвід високо розвинутих країн світу (США, Німеччина, Японія, Китай) саме побудова ефективної транспортно-логістичної інфраструктури дала можливість якісного та швидкого розвитку торгівельних процесів, розвитку промислового виробництва та стимулювання інноваційних процесів в національній економіці даних країн.

Аналізуючи стан транспортної інфраструктури України з позиції Індексу глобальної конкурентоспроможності, необхідно відмітити покращення показника, що свідчить про покращення якості транспортної інфраструктури за рахунок її модернізації. За критерієм «Транспортна інфраструктура» показник зростає із 88 місця у світовому рейтингу за період 2014/2015 рр. до рівня 63 місце протягом періоду 2019/2020. Найбільший показник зростання – якість доріг (на 36 місць), якість портової інфраструктури (на 11 місць), якість усієї інфраструктури (на 12 місць) та загальний приріст показника за критерієм «Транспортна інфраструктура» (25 місць). Поряд із позитивною динамікою необхідно відзначити негативні тенденції зниження якості залізничної інфраструктури (на 4 місця).

Динаміку змін критерію «Транспортна інфраструктура» у відповідності до світового Індексу глобальної конкурентоспроможності за показником «Інфраструктура» представимо на рисунку 1.

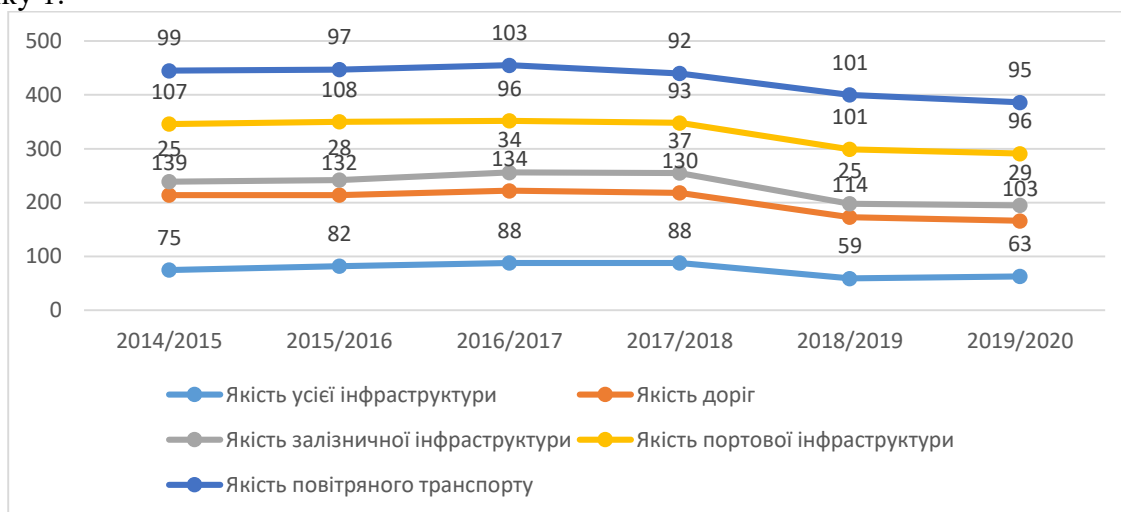


Рисунок 1. Динаміка рейтингу України за рівнем розвитку транспортної інфраструктури протягом 2015-2020 рр. [складено автором на основі [2]]

Надзвичайно важливе значення в аспекті розвитку вітчизняної транспортної інфраструктури заклала єврологістика (транспортно-логістична стратегія розвитку ЄС). Україна має досить зручне та вигідне географічне положення, що обумовлено проходженням через нашу країну основних Пан'європейських транспортних коридорів (програма T-ENT). Основні серед них це:

№3 (Берлін – Вроцлав – Катовіце – Львів – Київ) – протяжністю 1640 км. і довжиною 648 км. (залізниця) та 617 км. (дорога) по території України;

№5 (Лісабон – Барселона – Трієст – Будапешт – Київ) – протяжністю 1595 км. і довжиною 266 км. (залізниця) та 388 км. (дорога) по території України;

№7 (Німеччина – Австрія – Словаччина – Угорщина – Румунія – Болгарія – Молдова) – протяжністю 3400 км. і довжиною 1496 км. (залізниця) та 996 км. (дорога) по території України;

№9 (Гельсінкі – Санкт-Петербург – Вітебськ – Київ – Кишинів – Пловдив – Салоніки) – протяжністю 3400 км. і довжиною 266 км. (залізниця) та 388 км. (дорога) по території України;

трансконтинентальний транспортний коридор (Балтика - Чорне море) – протяжністю 1595 км. і довжиною 975 км по території України;

Трансконтинентальний транспортний коридор (ТРАСЕКА) (Європа-Кавказ-Азія) – 4745 км. (залізниця) і протяжністю 1001 км. по території України [5, с.93; 1, с.46].

Загальні інвестиції у формування та розвиток Транс'європейської транспортної мережі за період 2014-2020 рр. склали орієнтовно 600 млрд. євро. [3], наша країна також отримала значний пласт фінансових ресурсів (800 млн.дол.) в контексті реалізації даної програми на розвиток власної транспортної мережі.

На жаль, сьогодні, хоча і в більшості модернізується, проте транспортна система України не відповідає основним критеріям і вимогам побудови транспортної інфраструктури країн ЄС. Основними проблемами в побудові ефективної транспортної інфраструктури в Україні стали:

- невідповідність транспортно-експлуатаційних характеристик автомобільних доріг загального користування сучасним вимогам;
- невідповідність критеріїв та характеристик залізничного транспорту нормам ЄС;
- висока вартість логістичного транспортування товарів, що на 40% вища, ніж у Європі [4, с.131];

- використання всього 3% транспортного потенціалу річок, при цьому частка річкового транспорту в транспортній системі країни менше 0,9% через обміління річок і критично застарілу інфраструктуру [4, с.131];
- недосконалість вітчизняної законодавчої бази в контексті імплементації норм та основних критеріїв, щодо формування та розвитку транспортної інфраструктури;
- невідповідність наявних транспортних технологій сучасним критеріям та вимогам;
- неефективне оновлення основних засобів (транспортного парку) транспортними підприємствами або відновлення недостатнім темпом;
- значне відставання темпів розвитку дорожньої мережі від темпів автомобілізації суспільства.

Перелік використаних джерел:

1. Головкова А. Є., Бартко В. І., Якімова А. М. Стратегічні напрями розвитку транспортної сфери країни в контексті євроінтеграції. *Проблеми економіки транспорту* : зб. наук. пр. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. Дніпро, 2018. Вип. 15. С. 43–52.
2. Індекс глобальної конкурентоспроможності - 2019 (The Global Competitiveness Index-2019). URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата звернення до ресурсу 1.02.2021 року)
3. Співробітництво Україна – ЄС в сфері транспорту. Офіційний сайт Представництва України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії. URL: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/sectoral-dialogue/transport>. (дата звернення до ресурсу 1.02.2021 року).
4. Тарашевський М. М. Стан управління ризиками на транспортних підприємствах України. *Бізнес-Інформ*. 2020. № 8. С.125 – 133.
5. Яцюта О. Транспортно-логістична система України в умовах європейської інтеграції. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 3. С.89 – 99.

УДК 336:225

Крюкова Ірина

доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Одеський державний аграрний університет
м. Одеса, Україна

Irina Kryukova

Doctor of Economics, Professor
Head of the Department of Accounting and Taxes
Odessa State Agrarian University
Odessa, Ukraine

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ АГРОКОМПАНІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF AGRICULTURAL COMPANIES AS A TOOL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS

Реалізація національного стратегічного курсу на здобуття конкурентних переваг на світовому ринку та збереження статусу світової аграрної держави потребує від вітчизняної аграрної сфери не тільки підтримки агровиробництва але, й забезпечення сталого розвитку

сільських територій, які формують необхідний базис та умови функціонування сучасного агробізнесу. Протягом останніх років внаслідок дії сукупності чинників, ключовим з яких, традиційно, постає брак фінансових ресурсів, процес розвитку сільських територій визначається диспропорційністю, розбалансованістю, безсистемністю і непослідовністю здійснюваних заходів. Гостро сьогодні постають проблеми збереження інтелектуального та соціального капіталу села, відродження соціальної інфраструктури та забезпечення гідного рівня добробуту мешканців сільських територій.

В умовах обмежених фінансових ресурсів держави та місцевих громад, об'єктивно постає необхідність пошуку альтернативних механізмів і інструментів фінансування процесів розбудови сільських територій, одним з яких може і має виступати корпоративна соціальна відповідальність агрокомпаній [1].

Світові та міжурядові організації рівень та результативність процесів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку сільських територій, оцінюють за сукупністю груп базових індикаторів: 1) індикатори сталого соціального розвитку; 2) індикатори економічного розвитку; 3) екологічні індикатори; 4) інституційні індикатори [2].

У системі стимулів та ключових пріоритетів агробізнесу сьогодні ще домінують концепції максимізації прибутку, проте, сучасні реалії та загострення конкуренції все частіше спонукають агрокомпанії здобувати конкурентні переваги за рахунок інструментів корпоративної соціальної відповідальності, таких як: виробництво якісної та безпечної продукції, нарощування людського капіталу за рахунок реалізації програм соціального захисту персоналу, збереження навколишнього середовища та формування позитивного іміджу та нарощування ринкового бренду за рахунок виконання програм соціального спрямування, участь у регіональних проектах відродження села тощо.

Вітчизняна та зарубіжна практика свідчать, що концепція корпоративної соціальної відповідальності постає дієвим інструментом сприяння сталого розвитку сільських територій. Зарубіжні вчені вважають агробізнес сферою, яка є найбільш прийнятною для реалізації програм корпоративної соціальної відповідальності внаслідок специфіки самого виробничого процесу, його кінцевої мети та тісної взаємодії із природним середовищем [6]. КСО у аграрній сфері розглядається як інструмент, за допомогою якого агропродовольчі компанії можуть підвищити рівень конкурентоспроможності та вирішити найважливіші проблеми суспільства.

У зарубіжній практиці корпоративна соціальна відповідальність у сільському господарстві реалізується, переважно, у межах вирішення наступних питань: здоров'я населення, безпека продуктів харчування, розв'язання екологічних проблем та запобігання кліматичним змінам, нівелювання кризисних явищ та підвищення стабільності ринків, збереження біорізноманіття, запобігання соціальної самоізоляції сільських територій та сприяння співробітництву місцевих общин [3]. Фінансовими інструментами вирішення цих стратегічних для Європейського Союзу завдань постають програми розвитку у межах САП, державні субсидії для фермерів, інвестиційні ресурси приватних компаній та корпоративна соціальна відповідальність. При цьому, Стратегією Європа – 2020 було визначено, що роль корпоративної соціальної відповідальності при розв'язанні завдань сталого розвитку сільських територій має зростати.

Серед стратегічних пріоритетів розвитку аграрного сектору Одеської області на період 2021-2027рр. визначено інновації та підтримка агробізнесу, створення сприятливої інвестиційної платформи, високопродуктивне агровиробництво, якісний інфраструктурний розвиток сільських територій та збереження генофонду мешканців сільських територій. Спільним технологічно-ланцюговими проектами постають: 1) формування експортно-орієнтованої харчової індустрії на засадах інноваційного розвитку; 2) раціональне використання всіх видів ресурсів, відновлення екосистеми; 3) соціальний захист населення [4].

Найгострішими проблемами сільських територій Одещини на сьогоднішній день постають: відсутність мотивації до праці, бідність, трудова міграція, безробіття, занепад

соціальної інфраструктури, поглиблення демографічної кризи та відмирання сіл, які безпосередньо пов'язані зі сферою зайнятості, сезонний характер виробництва, відтік населення з сіл області, переважно, молоді, погіршення стану інфраструктури та ще більше зниження привабливості цих територій. Перспективи працевлаштування на селі вкрай низькі через обмежену кількість робочих місць не тільки у сфері аграрного виробництва, а й в інших сферах, розвиток яких потребує фінансових вкладень (торгівля, побутові послуги, інші сфери).

Вирішення цих питань потребує розробки дієвого фінансового механізму, обґрунтування його важелів і інструментів, пошук джерел фінансового забезпечення реалізації соціально-економічних завдань. Фінансові можливості країни та обласних бюджетів сьогодні є недостатніми для розв'язання всіх проблем розвитку аграрного сектору та сільських територій. Пріоритетними напрямками пошуку фінансових ресурсів постають грантові світові (європейські) програми, а також залучення для вирішення комплексу цих питань частини ресурсів аграрних бізнес-суб'єктів на засадах корпоративної соціальної відповідальності.

Великі агрохолдинги сьогодні переходять на сучасні концепції ціннісно-орієнтованого агроменеджменту, за яких, поряд із забезпеченням економічних інтересів власників, одними з головних пріоритетом бізнесу постає вирішення найважливіших проблем суспільства та сприяння соціально-економічному розвитку територій, регіонів, країни. У відповідність з пірамідою Керрола сьогодні відбувається поступове зміщення акцентів агроменеджменту з площини економічних інтересів в бік правових, етичних та філантропічних (соціальних) інтересів мешканців певних територій. Лояльність до суспільства визнається ключовим пріоритетом корпоративної соціальної відповідальності та підтримується інвестиціями та вкладеннями у розвиток сільських територій [5].

За останні роки крупні агрокомпанії України постійно нарощують обсяги соціальних інвестицій та розширюють спектр програм корпоративної соціальної відповідальності, найбільш актуальними з яких є: підготовка та навчання персоналу, якість і безпека агропродукції та продуктів харчування, створення та фінансування благодійних фондів, захист навколишнього середовища, високий рівень відповідальності у системі земельно-орендних відносин (інформаційної, консультаційної, фінансової допомоги); фінансування мікрогрантів для становлення і розвитку малого бізнесу у межах сільських територій (Миронівський хлібопродукт, ПАТ UkrLandFarming). Ключовими напрямками корпоративної соціальної відповідальності Kernel, Астарта-Київ та інших агрохолдингів є: збереження довкілля, програми у рамках проекту «Відповідальний роботодавець», відповідальність за якість продукції, підтримка місцевих громад, контроль управління небезпечними речовинами і відходами, впровадження та використання програм енергоефективності та енергозбереження та ін.

Узагальнення та реалізація соціальних ініціатив втілена у відповідні стратегії та відповідає світовим стандартам.

Світова та вітчизняна практика доводять, що збільшення соціальних інвестицій з боку агрокомпаній має прямий економічний ефект, який виражається у збільшенні кількості стратегічних партнерів, нарощуванні обсягів реалізації якісної та безпечної продукції за більш вигідною ціною, зростання показників віддачі персоналу, ефект від нарощування іміджевого капіталу.

Разом з тим, високий рівень корпоративної соціальної відповідальності аграрного бізнесу в Україні сьогодні характерний, переважно, крупним за розмірами агрохолдингам з високим рівнем корпоративної культури та потужним фінансовим потенціалом.

Для національних аграрних формувань перспективними на даному етапі розвитку вітчизняного агробізнесу постають наступні напрями реалізації корпоративної соціальної відповідальності у контексті сприяння сталого розвитку сільських територій:

- 1) створення робочих місць та нарощування вартості інтелектуального капіталу;
- 2) сприяння вирішенню проблем збереження природного середовища;

- 3) формування ланцюгу та нарощування доданої вартості за рахунок виробництва якісної, безпечної та екологічно чистої агропродукції та продуктів харчування;
- 4) відродження соціальної інфраструктури сільських територій;
- 5) захист економічних інтересів селян-власників земельних ділянок у контексті формування вільного ринку їх обігу;
- 6) допомога у вирішенні питань доступу мешканців сільських територій до професійної освіти, покращення якості життя населення;
- 7) всебічний гуманітарний, культурний та соціальний розвиток спільнот сільських територій у межах європейського та світового простору.

Ключовим напрямом корпоративної соціальної відповідальності агрокомпаній в умовах розпочатого процесу відміни мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення та формування вільного прозорого ринку обігу земельних ділянок має стати захист інтересів селян-власників земельного капіталу.

Ці напрями мають об'єктивні підстави стати елементами бізнес-стратегії агрокомпаній, інструментом підвищення конкурентоспроможності та нарощування репутаційного капіталу за рахунок здійснення соціальних інвестицій.

Формами організації корпоративної соціальної відповідальності агрокомпаній можуть стати створення окремих спеціалізованих відділів або підрозділів КСО, удосконалення внутрішньої управлінської звітності з урахуванням імплементації інструментів і методів корпоративної соціальної відповідальності, формування бюджетів і резервів для заходів КСО, опрацювання механізмів взаємозв'язків із стейкхолдерами сільських територій та сільськими спільнотами, розширення засад обліково-аналітичної підтримки соціально-орієнтованого агробізнесу.

Перелік використаних джерел:

1. Ігнатенко М.М. Інформаційно-аналітичний інструментарій управління соціальною відповідальністю бізнес-суб'єктів аграрного сектору: *Національні і світові тенденції розвитку обліку, оподаткування та контролю*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (Одеса, 21 травня 2020р.). Одеса: ОДАУ. С. 169-172.
2. Садовенко А.П., Масловська Л.Ц., Серeda В.І. Сталий розвиток суспільства: навч. посіб. Київ: Акад. муніципального упр., 2011. С.101–118.
3. Eazur-Wierzbicka E. The Application of Corporate Social Responsibility in European Agriculture. *Miscellanea Geographica – regional studies on development*. 2015. Vol. 19. № 1. P. 19-23.
4. Стратегія розвитку Одеської області на період 2021-2027 роки. URL: <https://oda.odessa.gov.ua>
5. Gagalyuk T., Schaft F. Corporate Social Responsibility in Agribusiness. Kyiv, December 2016. 60p.
6. Nazzaro C., Stanco M. & Marotta G. The Life Cycle of Corporate Social Responsibility in Agri-Food: Value Creation Models. *Sustainability* 2020, 12. P. 18-22.

Пиріг Галина

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри агрономії, екології та агроінженерії
Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль, Україна

Крупка Андрій

кандидат економічних наук
старший викладач кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Halyna Pyrih

Ph.D (Economics)
West Ukrainian National University
Ternopil, Ukraine

Andrii Krupka

Ph.D (Economics)
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ТЕХНОЛОГІЙ
ВИКОРИСТАННЯ МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ
METHODOLOGICAL AND ECOLOGICAL ASPECTS TECHNOLOGIES TO USE
OF MINERAL FERTILIZERS IN THE AGRICULTURAL SECTOR**

На сучасному етапі основними завданнями аграрного сектору України є відтворення родючості ґрунтів за максимального застосування органічних і мінеральних ресурсів, що забезпечить екологічну рівновагу агроландшафтів в умовах інтенсивного антропогенного навантаження. Незважаючи на вагомий внесок у вирішенні зазначеної проблеми таких вчених як М.К. Крупський, П.О. Дмитренко, Б.С. Носко, А.С. Заришняк, А.І. Фатєєв, Г.А. Мазур, М.Й. Шевчук, Г.М. Господаренко, В.М. Польовий, І.М. Івашків, С.М. Крамарьов та інші, залишаються не повністю вирішеними питання щодо ефективності тривалого і систематичного застосування добрив у польових сівоzmінах, які забезпечать сталі засади ведення сільськогосподарського виробництва.

Вагомий внесок у розвиток національної економіки належить аграрному сектору. Тому зростання вітчизняного ВВП прямо пов'язане з удосконаленням сучасних систем ведення землеробства, відтворенням і підвищенням родючості ґрунтів та раціонального використання біокліматичного потенціалу. Проблема відтворення родючості ґрунтів в Україні загострюється, оскільки спостерігається наростаючий дефіцит основних елементів живлення рослин, розвиток ерозійних процесів, підвищення кислотності ґрунтів, тобто прогресують процеси втрати ґрунтами запасів гумусу.

Вплив людини на земельні ресурси – складова частина загального впливу суспільства на довкілля в цілому. Відчутно вплив людини на родючий шар землі збільшився у період науково-технічної революції. При цьому не тільки підсилюється взаємодія людини із землею, а й змінюються основні принципи взаємодії. Бажання аграріїв одержувати високі врожаї обумовило інтенсивним використання мінеральних добрив. Але не завжди використання мінеральних добрив приносить людям тільки користь – є ще і негативні наслідки цієї діяльності: це погіршення стану навколишнього природного середовища при видобутку сировини для виробництва мінеральних добрив, їх виробництво, транспортування, збереження та внесення в ґрунт.

В останні роки питанню збереження навколишнього середовища приділяють значну увагу в нашій країні і за її межами. Вчені багатьох країн нині розробляють комплекс заходів, спрямованих на запобігання забрудненню біосфери як мінеральними добривами, так і підприємствами, що їх виробляють.

Одним із важливих заходів відтворення і підвищення родючості ґрунтів є внесення органічних добрив, завдяки яким у ґрунт надходить 35-40% поживних речовин. Занепад тваринництва в сільському господарстві сприяє гострій нестачі органічних добрив, що призводить до інтенсивної дегуміфікації та погіршення агрофізичних властивостей ґрунтів.

В умовах скорочення обсягів внесення гною вагомим резервом підвищення родючості ґрунтів є заорювання поживно-корневих залишків, а також нетоварної частини урожаю сільськогосподарських культур (солома, стебла кукурудзи і соняшника, гичка буряка тощо). Солома відіграє важливе значення у регулюванні балансу органічної речовини, що надходить до ґрунту. За окремими даними 1 тонна соломи прирівнюється до 3-5 т гною і утворює близько 0,2 т гумусу. Проте непоодинокими є випадки, коли вона після збирання урожаю просто спалюється на полях. При цьому з одного гектара втрачається близько 1,5–2,0 т органічної речовини, крім того порушується мікрофлора ґрунту [3]. Вищу ефективність використання як органічного добрива має солома, подрібнена комбайном, адже вона більш вологоємна, гігроскопічна, рівномірно розподіляється в орному шарі ґрунту і є доступнішою для мікрофлори.

Світовий досвід ведення сільського господарства переконливо доводить, що 30–40% приросту сільськогосподарської продукції в США і країнах Західної Європи одержують за рахунок використання мінеральних добрив. В Україні обсяги їх внесення мінеральних добрив під посіви сільськогосподарських культур останніми роками збільшуються шаленими темпами і це основна проблема сільського господарства України, це намагання компенсувати органіку мінеральними добривами. Так, це дає економічну віддачу за рахунок збільшення урожаю, але через тривалий проміжок часу це створює проблеми у вигляді кислих і засолених ґрунтів.

Важливу роль у збереженні та відтворенні родючості ґрунтів та рослинництві відіграють сівозміни особливо зі значним відсотком у структурі посівних площ багаторічних трав (35-40%) та бобових культур (близько 60%). Це дозволяє зменшити залежність рослинництва від мінеральних добрив. За дворічного вирощування багаторічних трав у ґрунті залишається 4–5 т корневих та післяукісних залишків, що еквівалентно одноразовому внесенню 15 т/га гною. Проте, на жаль, посівна площа багаторічних трав з кожним роком в Україні зменшується.

Обов'язкова умова інтенсивної технології вирощування сільськогосподарських культур – раціональне використання агротехнічних прийомів в оптимальні строки відповідно до біологічних вимог рослин. Інтенсивна технологія передбачає підвищення родючості ґрунтів, чергування культур у сівозмінах, впровадження і вирощування високоврожайних сортів, придатних для механізованого збирання, застосування науково-обґрунтованих норм мінеральних добрив.

Недотримання науково-обґрунтованих заходів під час застосування добрив, недосконалість способів їх використання може призвести до негативного впливу мінеральних добрив на окремі компоненти біосфери, на стан довкілля та на людину [1, 4-6].

Забруднення навколишнього середовища при використанні мінеральних добрив відбувається в основному через недосконалість властивостей і хімічного складу добрив та порушення технології виробництва, зберігання та застосування мінеральних добрив. Нагромадження нітратів в сільськогосподарській продукції в основному залежить від дози і термінів внесення азотних добрив, довжини світлового дня і часу посіву насіння, а також від освітлення - на затінених ділянках вміст нітратів вищий.

В сільському господарстві поряд з підвищенням урожайності та поліпшенням якості продукції на перший план повинні висуватися питання збереження та захисту навколишнього природного середовища від техногенного забруднення. Необхідним є

впровадження природоохоронних ресурсозберігаючих технологій, які б забезпечували збереження в чистоті ґрунту, води та повітря [2, 3].

Проблема застосування добрив – складна і багатогранна, яка знаходиться під впливом різних чинників і вимагає комплексного підходу. Для підвищення запасів рухомих форм поживних речовин у ґрунті важливого значення набуває внесення науково обґрунтованих норм мінеральних і органічних добрив, хімічних меліорантів, проведення протиерозійних заходів. Збереження та відтворення родючості ґрунтів має бути в центрі уваги не тільки сільськогосподарських товаровиробників, а й суспільства в цілому. За умов реформування національної економіки, що супроводжуються радикальними соціально-економічними перетвореннями на селі, одним із пріоритетних напрямів державної регуляторної політики має бути розв'язання проблем щодо використання та охорони земель, збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів, запобігання розвитку деградаційних процесів, що є важливими чинниками забезпечення високопродуктивного, конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва та гарантування екологічної і продовольчої безпеки населення.

Сучасний стан аграрного землекористування засвідчує, що протягом тривалого періоду сільськогосподарська діяльність здійснюється за умов погіршення екологічної ситуації та посилення деградаційних процесів, характерними проявами яких є дегуміфікація й декальцинація ґрунтового покриву, його виснаження, підвищений вміст у ньому важких металів, пестицидів, радіонуклідів, хімічних сполук та інших небезпечних речовин, збільшення площ кислих і засолених ґрунтів, осолонцювання, підтоплення, водна ерозія й дефляція, порушення балансу поживних речовин, погіршення фітосанітарного стану тощо. Така ситуація неминуче призводить до зниження якості продукції, погіршення її екологічності, завдає шкоди довкіллю та здоров'ю людини.

Отже, для поліпшення стану навколишнього природного середовища у зв'язку з використанням мінеральних добрив необхідно дотримуватися технологій внесення добрив, а також удосконалювати технологію внесення мінеральних добрив, видержувати науково-обґрунтовані співвідношення внесення мінеральних добрив під сільськогосподарські культури.

Перелік використаних джерел:

1. Зубар І. В. Еколого-економічні проблеми сучасного землекористування господарств Вінниччини. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 9. С. 30-41.
2. Калетнік Г. М., Підвальна О. Г., Колесник Т. В. Діяльність університетів та інноваційних структур за їх участю як чинник сталого місцевого та регіонального розвитку в умовах проведення реформи децентралізації (на прикладі ННВК «Всеукраїнський науково-навчальний консорціум»). *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 6. С. 7-27.
3. Калетнік Г. М., Гончарук Т. В. Перспективи використання стічних каналізаційних вод м. Вінниці для підживлення польових культур: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Збалансоване природокористування*. 2016. № 3. С. 42-47.
4. Ivashkiv, I., Kupalova, H., Goncharenko, N., Andrusiv U., Streimikis, J., Lyashenko, O., Yakubiv, V., Lyzun, M., Lishchynskyi, I., Saukh. I. (2020). Environmental responsibility as a prerequisite for sustainable development of agricultural enterprises. *Management Science Letters*, 10 (13), 2973-2984. DOI:10.5267/j.msl.2020.5.028 [in Ukrainian].
5. Gavrylenko, M., Fedirko, M., Dziubanovska, N., Pyrih, H., Brych, V., Halysh, N (2020). 10th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT). *Deggendorf, Germany*, 136-139, DOI: 10.1109/ACIT49673.2020.9208930 [in Ukrainian].
6. Пиріг Г. І. Механізм фінансування енергоефективних заходів в умовах сталого розвитку суспільства. *Економічний аналіз*. 2018.Т. 28, № 3. С. 71-77. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2018_28%283%29__11

Ужва Алла

доктор економічних наук, доцент
професор кафедри обліку і аудиту
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
м. Миколаїв, Україна

Alla Uzhva

Doctor of Science (in Economics), Assoc.Prof.
Prof. of the Department of Accounting and Audit
Petro Mohyla Black Sea National University
Mykolaiv, Ukraine

ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ FUNCTIONING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN CONDITIONS OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

Сталий розвиток сільськогосподарських підприємств неможливий без впровадження та використання інновацій та техніко-технологічних рішень, які сприяють підвищенню продуктивності праці, економії різних видів ресурсів, скороченню витрат та зниженню собівартості сільськогосподарської продукції, нарощуванню обсягів і підвищенню ефективності виробництва, що впливає на залучення інвестицій. В аграрній сфері економіки розвиток інноваційної діяльності занепадає внаслідок кризи, що спричинена військовими діями, зменшенням ринків збуту продукції, недосконалістю законодавчої бази, недостатності державного стимулювання інноваційної діяльності, обмеженості внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інновацій та неможливості їх швидкої мобілізації, а, особливо, відсутності інновацій та сучасних технологій виробництва і вирощування сільськогосподарської продукції. Широке застосування новітніх технологій у землеробстві, рослинництві, тваринництві спостерігається у провідних українських підприємств, а саме: «Агрохолдинг Мрія», Агрохолдинг «Кернел Груп», ПАТ «Укрлендфармінг» тощо [3]. Досить активно використовуються інновації обробітку ґрунту для підвищення родючості та збереження мікроелементів, але їх вплив не завжди дає позитивний ефект. Це впливає на ступінь забруднення ґрунтових вод та відбувається знищення поживних мікроорганізмів, що в результаті діє на рослини, тварину і людину. Тому дедалі ширше застосовуються прогресивні сучасні технології мінімального обробітку ґрунту й точного землеробства. Так, технологія обробітку ґрунту «Mini-till» передбачає мінімізацію технологічного впливу на ґрунт під час його обробітку, що підвищує економічну ефективність й екологічність процесу вирощування сільськогосподарських культур за рахунок зниження погодно-кліматичного впливу, суттєвого зменшення рівня витрат палива, добрив, засобів захисту рослин, скорочення використання сільськогосподарської техніки, підвищення врожайності, покращення стану природного середовища. Технологія обробітку ґрунту «Strip-till» є системою раціонального природокористування, за якої відбувається мінімальний обробіток ґрунту [1].

У галузі рослинництва новітні техніко-технологічні рішення пов'язані, в першу чергу, з селекційною роботою та генною інженерією; органічним землеробством; мікрозрошенням; космічними інформаційними технологіями; нанотехнологіями тощо.

Особливої популярності набуває органічне сільське господарство, сутністю якого є відмова від використання мінеральних добрив і пестицидів, застосування стимуляції біологічної активності ґрунтів. Проблеми соціального, інституційно-правового та фінансово-економічного характеру стримують прогресивний розвиток аграрної сфери України, незважаючи на прагнення суб'єктів господарювання дотримуватися засад органічного землеробства у сільськогосподарському виробництві.

Науково-технічний прогрес стимулював стрімкий розвиток нанотехнологій, який має місце в усіх сферах сільського господарства, включаючи техніку та системи добрив. Нанотехнології визначають сукупність методів і прийомів, що гарантують можливість контрольованим чином створювати і модифікувати об'єкти, які мають принципово нові якості і дають змогу здійснити їх інтеграцію в повноцінно функціонуючі системи. Впровадження та використання даних технологій у галузі рослинництва створює позитивний ефект, впливаючи на врожайність, економію витрат, раціональне використання ресурсів тощо, проте проблеми, які існують у країні нині стримують інноваційний розвиток галузі.

З метою активізації процесу використання та адаптації прогресивних технологій у сільськогосподарських підприємствах необхідно забезпечити:

- зміни у інституційно-правовому регулюванні методів ведення сільського господарства;
- розвиток аграрної науки та інтелектуального потенціалу сільського господарства;
- покращення рівня підготовки і підвищення кваліфікації працівників аграрної галузі;
- стимулювання державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств, зайнятих інноваційною діяльністю;
- залучення інвестицій щодо впровадження науково-технічних досягнень у виробництво;
- реалізацію відповідних програм і стратегій розвитку інноваційної діяльності у сільському господарстві;
- підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції в контексті сталого розвитку тощо.

В умовах сьогодення від ефективності інвестиційної політики української держави залежать стан виробництва, технічний рівень основних засобів господарств, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, розв'язання соціальних і екологічних проблем.

Стратегія посилення інвестиційної політики сільськогосподарських підприємств ґрунтується на основі активізації фінансування з допомогою грошових надходжень до місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад. Реформа децентралізації 2015 року сприяла створенню сучасної системи місцевого самоврядування в Україні на основі європейських цінностей розвитку місцевої демократії, наділення об'єднаних територіальних громад повноваженнями та ресурсами, що забезпечать сталий розвиток, надання населенню високоякісних та доступних публічних послуг.

Важливим джерелом залучення інвестицій у сільське господарство є іноземний капітал. Так, у 2016 р. стартувала нова програма USAID «Децентралізація – шлях до кращих результатів та ефективності – ДОБРЕ (Decentralization Offering Better Results and Efficiency) – DOBRE), реалізація якої розрахована на період до 2021 року, загальна вартість програми – 50 млн. доларів. Виконавець проекту в Україні – американська компанія Global Communities.

Головним партнером є Всеукраїнська асоціація сільських та селищних рад (ВАССР), яка співпрацює з Фундацією підтримки місцевої демократії (Foundation in Support of Local Democracy (FSLD)), Малопольською школою державного управління в Краківському університеті економіки (Malopolska School of Public Administration at the Krakow University of Economics (MSAP/UEK)), Національним інститутом демократії (National Democratic Institute (NDI)), Українським кризовим медіацентром (Ukrainian Crisis Media Center (UCMC)). DOBRE підтримуватиме ОТГ в семи областях України – Дніпропетровській, Івано-Франківській, Харківській, Херсонській, Кіровоградській, Миколаївській та Тернопільській. На даний час вже відібрано 50 ОТГ, яким буде надано допомогу у створенні стратегічних планів їхнього розвитку, розробленні й реалізації проектів в сфері покращення надання послуг, місцевого економічного розвитку та інфраструктури [2].

Відтак, до основних завдань ефективного інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств належать: обґрунтування нових результативних та економічно доцільних підходів, форм і методів щодо управління інвестиціями на державному, і особливо на регіональному рівнях; вироблення форм взаємовигідного

співробітництва регіональної адміністрації, інвесторів і підприємств з метою створення єдиного організаційно економічного механізму управління інвестиціями.

На регіональному рівні становлення інвестиційного простору здійснюється в дуже невизначених умовах, а саме: межі результативності законодавчої й виконавчої влади в управлінні регіональним розвитком поки що невеликі; відсутнє прогнозування ймовірних наслідків розвитку ринкових перетворень; доступ до джерел інвестиційного капіталу серйозно обмежений, а самі джерела є незначними; основні інвестиційні умови для інвесторів у доступній для огляду перспективі досить примарні; відсутні ефективні концепції подолання негативних наслідків ретроспективних процесів; будь-який інвестиційний проект в українську економіку пов'язаний із ризиком і передбачає компроміс між різними інвестиційними цілями; постійно порушується галузевий баланс України і баланс інтересів інвесторів.

Ефективність інвестиційного процесу в сільськогосподарських підприємствах залежить передусім від рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, яка враховує основні завдання соціальної, економічної та екологічної інфраструктури. Інвестиційна інфраструктура сталого розвитку сільськогосподарських підприємств створюються для консолідації активів регіону і оптимального використання його інвестиційного потенціалу. Функціонування інвестиційної інфраструктури спрямоване на створення умов для вкладень витратного характеру, які здійснюються на обумовлений термін й сприяють збільшенню надходжень до місцевих бюджетів, підвищенню конкурентоспроможності економіки, залученню і збереженню висококваліфікованого персоналу, отриманню економічного доходу, досягненню соціального ефекту з метою підвищення соціально-економічного розвитку регіону. На сьогодні існує необхідність в розробці нової регіональної політики розвитку інвестиційної інфраструктури, спрямованій на створення привабливого інвестиційного середовища та суттєвого нарощування обсягів інвестицій. До пріоритетних завдань щодо підвищення інвестиційної привабливості регіонів України відносимо удосконалення державної інвестиційної політики, орієнтованої на повне забезпечення інвестиційних потреб села, позитивний динамічний розвиток соціальної сфери на основі забезпечення зайнятості та зростання доходів селян, оптимальне використання бюджетних інвестицій та удосконалення механізмів державної інвестиційної підтримки сільського розвитку, удосконалення інституційної бази, яка сприяє розвитку інвестиційної діяльності, стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання на селі та іноземних інвесторів [4].

З метою підвищення рівня інвестиційної привабливості аграрного сектору, серед іншого, необхідно завершити процес створення цивілізованого ринку земель сільськогосподарського призначення. В даний час в Україні це питання набуло специфічних рис і є предметом політичних дискусій упродовж останніх років.

В умовах інтеграційних процесів України у європейський простір та переходу до принципів сталого розвитку пріоритетним завданням соціально-економічної політики держави є максимально повне забезпечення продовольством населення регіонів. Вирішення продовольчих проблем у регіонах здійснюється суб'єктами сільського господарства, розташованими в межах певної території, та таких, що мають пряме й опосередковане відношення до виробництва і реалізації продуктів харчування.

Сполучною ланкою між спеціалізованими виробниками продовольства та споживачами, призначення якої полягає у полегшенні руху продукції від виробника до споживача, виступає продовольчий маркетинг. Система продовольчого маркетингу об'єднує інтереси виробників і споживачів продовольчих товарів, включає в себе всі операційні дії та послуги, пов'язані з потоком продовольства від виробника до споживача. Вона є комплексною та досить затратною структурою каналів, посередників і маркетингових дій, що пов'язані з виробництвом, розподілом і обміном продуктів національного сільськогосподарського виробництва. Продовольчий маркетинг формує своєрідний місток між виробниками сільськогосподарської продукції та споживачами, одночасно перебуваючи

під впливом таких факторів, як технологія, закони та соціальні звичаї суспільства, національні ресурси [5].

Основними принципами організації продовольчого маркетингу, використовуваними в управлінській діяльності аграрних підприємств, є:

- орієнтація на споживача, застосування в єдності і взаємозв'язку тактики і стратегії активного просування до його вимог з цілеспрямованою дією на них;

- системний підхід до вирішення питань, що дозволяє піти від відомчого управління і що розглядає всі явища в їх взаємозв'язку і взаємозалежності;

- спрямованість на довготривалий результат, заснований на наукових прогностичних розробках;

- націленість на досягнення кінцевого результату і контроль за реалізацією ухвалених рішень.

Таким чином, вітчизняна модель аграрного виробництва, сформована упродовж двох останніх десятиліть, дає змогу досягати економічного зростання, а також забезпечувати вагомі фінансові результати певному колу виробників. Водночас суспільні блага, в тому числі такі важливі, як економічна база життєдіяльності сільського населення, відтворення селянства та підтримання екологічної рівноваги, що повинні створюватися у процесі сільськогосподарського виробництва, продукуються недостатньо, а сімейний тип господарювання, який найповніше зорієнтований на створення цих благ, не отримує належного розвитку. Тому необхідно підвищувати рівень інвестиційної привабливості аграрного сектору, а кошти спрямовувати на пріоритетне фінансування інвестиційних проектів стимулювання розвитку малого підприємництва, зокрема, сімейного типу через вдосконалення правової бази, забезпечення сприятливих економічно-організаційних та соціальних умов їх діяльності. Технічна модернізація сільськогосподарського виробництва та забезпечення стабільності, прогнозованості і прозорості системи державної підтримки сільськогосподарського сектору економіки шляхом запровадження середньострокового бюджетного планування та виділення на підтримку виробництва не менше 1 % від обсягу валового випуску продукції покращить умови функціонування сільського господарства на державному та регіональному рівнях.

Перелік використаних джерел:

1. Білінська В. Сучасні інноваційні технології в сільському господарстві: основна характеристика та перспективи впровадження. Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. Серія «Економіка». 2015. №7(172). С. 74-80.

2. Бородіна О. М. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізм, ефективність URL:<http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/19803>.

3. Будущее сельского хозяйства за агрохолдингами – иностранный эксперт URL:Latifundist.com/novosti/23097-budushchoe-selckogo-hozyaystva-za-agroholdingami.

4. Гафурова О.В. Організаційно-правові проблеми соціального розвитку села, поліпшення життєвого рівня селян і захисту їхніх прав: монографія за заг ред. В.І. Семчика, П.Ф. Кулинича. К.: Ред. журналу «Право України», 2012. С. 194.

5. Домарадзька Г.С., Фурман М.Б. Реалізація «концепції сталого розвитку» в Україні, як передумова ефективної інтеграції в світову економіку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2012. № 748. С. 350-356.

Шпакович Святослав

студент групи ЕПБ 19-1

Університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Україна

Науковий керівник: Марченко Ольга

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри економіки підприємства

Університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Україна

Svyatoslav Shpakovich

Student of group EPB 19-1

University of the State Fiscal Service of Ukraine

Irpin, Ukraine

Scientific supervisor: Olga Marchenko

PhD (Economics), Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Enterprise Economics,

University of the State Fiscal Service of Ukraine

Irpin, Ukraine

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ COMPETITIVENESS OF THE POTENTIAL OF DOMESTIC FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

Конкурентоспроможність потенціалу підприємств будь-якої галузі визначає ступінь його розвитку. Сучасне ринкове середовище вимагає найкращих, тих хто здатен перевершити своїх конкурентів та зайняти свою нішу на ринку.

Існує багато визначень поняттю конкурентоспроможності, однак Т. Г. Васильківа трактує це наступним чином: “конкурентоспроможність – це боротьба підприємств за економічні вигоди від продажу товарів і послуг, а також за ринки постачання і збуту, за робочу силу” [2].

Існує великий перелік факторів та проблем, що негативно впливають на конкурентоспроможність потенціалу не тільки підприємств харчової, а на всі вітчизняні підприємства, одна з яких – криза, спричинена коронавірусом через яку багато підприємств скоротило обсяги виробництва та й взагалі збанкрутіли.

Для підвищення конкурентоспроможності потенціалу можна віднести:

- удосконалити та покращити систему управління підприємством;
- залучити найкращих фахівців в галузі логістики;
- вивести маркетинг на топ-рівень;
- технічно вдосконалити або оновити основні засоби підприємства
- впроваджувати інновації, що дасть змогу покращити якість харчових продуктів.

Слід розуміти, що однією з найголовніших ланок народного господарства нашої країни є саме харчова промисловість. Тому для побудови міцної економічної системи необхідно забезпечувати власний ринок якісними продуктами харчування та намагатися експортувати якнайбільше конкурентоспроможної харчової продукції. Згідно з даними Державної служби статистики України за липень- грудень 2020 року було експортовано готової харчової продукції на суму 1746982,6 тис. дол. США [3].

Необхідно враховувати, що в сучасному світі професійний рівень конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості залежить від наступного:

правильної організації каналів збуту, наявної сировинної бази, високий рівень кваліфікованого та конкурентоспроможного персоналу, особливо, керівників, управлінців професіоналів і фахівців [1].

Щодо поліпшення якості потенціалу та конкурентоспроможності на підприємствах харчової промисловості можна виокремити наступні напрями та шляхи, зображенні на рис. 1.

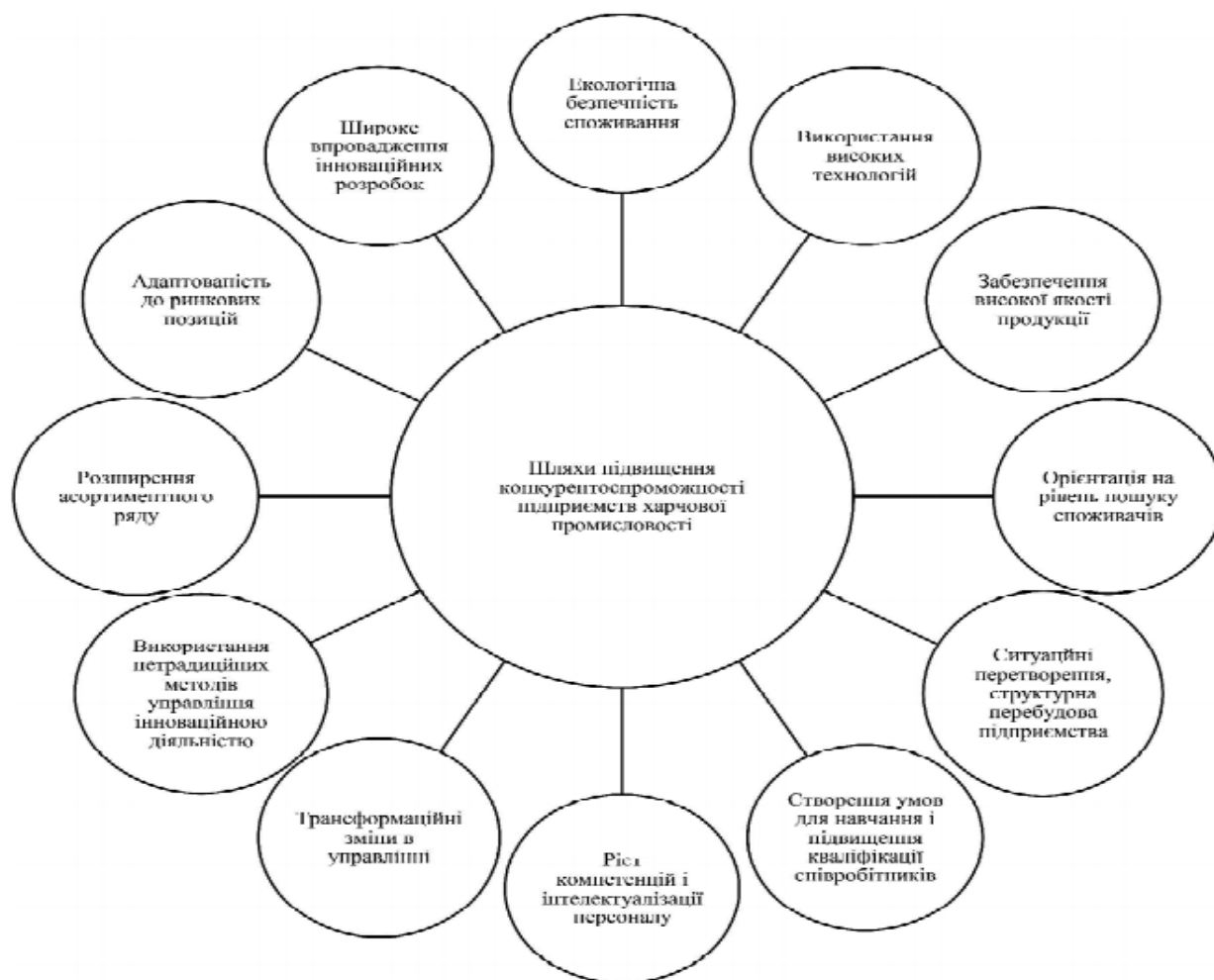


Рисунок 1. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості [4]

Отже, сьогоднішня пропозиція пропонує широкий спектр новітніх технологій, що дає змогу проводити інноваційні нововведення та оновлення, на основі якого вдасться поліпшити якість продукції, розширити асортимент, та зменшення затрат на випуск продукції. Це в свою чергу задовільнить потреби клієнтів та начелення.

Перелік використаних джерел:

1. Барбаріч Т.М. Конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості Житомирської області. Економіка та держава. 2011. № 9. С. 70 - 72.
2. Васильків Т. Г., Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства. Львів: ЛКА, 2016. 484 с
3. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Шарко М.В., Васильченко К.Г. Шляхи та напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. Економіка харчової промисловості. 2015. № 1. С. 38 - 41.

СЕКЦІЯ 4

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ, ВИКЛИКИ, ЗАГРОЗИ

УДК 330.34(478)

Богданюк Тетяна
викладач вищої категорії спеціальних економічних дисциплін
Снятинський коледж
Подільського державного аграрно-технічного університету
м. Снятин, Україна

Равлюк Тетяна
викладач вищої категорії спеціальних економічних дисциплін
Снятинський коледж
Подільського державного аграрно-технічного університету
м. Снятин, Україна

Bogdanyuk Tatiana
Teacher of the highest category special economic disciplines
Sniatyn College of Podolsk State Agrarian Technical University
Sniatyn, Ukraine

Ravlyuk Tatiana
Teacher of the highest category special economic disciplines
Sniatyn College of Podolsk State Agrarian Technical University
Sniatyn, Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

FEATURES AND PROBLEMS OF FINANCIAL MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

Найважливішою складовою фінансової системи від якої залежить економічна стабільність країни виступає фінансовий ринок. Саме тому виявлення особливостей розвитку фінансового ринку, його загроз чи проблем є важливою умовою для подальшого розвитку економіки країни.

Фінансовий ринок в Україні має суттєвий вплив на розвиток усіх секторів економіки нашої держави. Розвиток та становлення фінансового ринку є обов'язковою умовою сталого функціонування національної економіки України. Ефективне функціонування фінансових установ сприяє сталому розвитку всіх економічних процесів у суспільстві.

Фінансовий ринок – це система економічних відносин, що виникає в процесі обміну економічними благами. На цьому ринку відбувається мобілізація капіталу, надання кредиту, виконання обмінних грошових операцій та розміщення фінансових засобів у виробництві.

Складовими фінансового ринку є ринок кредитів, ринок фінансових послуг, фондовий, страховий та валютний ринки.

Найбільш активними інституційними учасниками фінансового ринку є комерційні банки, страхові компанії та фондові біржі, оскільки вони акумулюють значну питому вагу фінансових ресурсів та мають прямий вплив на розвиток виробництва в країні, інвестиційний клімат, а також на добробут населення.

Банківська система має домінуючу роль на фінансовому ринку України, це можна спостерігати за співвідношенням активів банківських і небанківських фінансових установ, яке складає близько 90% проти 10% на користь банків. Але перешкодою для збереження та

примноження своїх заощаджень не тільки на банківському ринку, а й на всіх сегментах фінансового ринку є періодичні кризи.

Що стосується страхового ринку України, то він знаходиться на етапі розвитку. Він має свої переваги та певні недоліки: по-перше, темпи зростання страхового ринку відстають від темпів зростання економіки, по-друге, незначна частка страхового ринку у ВВП країни. Рівень популярності страхування низький порівняно з розвиненими країнами Європи.

Однією з причин є економічна нестабільність, а також слабкий розвиток фондового ринку, що не дає змоги використовувати цінні папери як категорію активів для захищеного розміщення страхових резервів, стає зростання виробництва та високий рівень інфляції. Водночас варто відзначити низький рівень довіри населення до страхових компаній. Але український ринок страхових послуг має великий потенціал для розвитку.

Для успішного розвитку та покращення ситуації на вітчизняному ринку страхових послуг необхідна скоординована робота держави та страхових компаній. При цьому держава має забезпечити ринок стабільною нормативною базою, необтяжливим державним наглядом, а з іншого боку, страхові компанії мають бути максимально ефективними у процесі співпраці зі своїми клієнтами.

Стосовно ринку цінних паперів (фондового ринку) України можна зробити наступні висновки: на сьогодні, фондовий ринок недостатньо функціонує, щоб повністю виконувати свої функції, що полягають у значному залученні фінансових ресурсів для інвестування в новітні та довгострокові економічні проекти. Фондовий ринок України на даному етапі має невисокий рівень капіталізації та ліквідності, низький рівень захисту прав інвесторів, а на фондовому ринку немає прозорості. В останні роки на ринку цінних паперів спостерігається різна динаміка випуску цінних паперів. Великі обсяги фінансових активів у розвинених країнах світу свідчать про адекватну грошову оцінку матеріального майна, що знаходиться в постійному користуванні. Що стосується України, то тут існують проблеми з фондовим ринком, через те, що за ним не стоїть процес внутрішнього накопичення капіталу.

Як бачимо, на даному етапі розвитку фінансового ринку властиві значні розриви у розвитку окремих її складових. Це призводить до збільшення неврівноваженості та фінансової дестабілізації у подальшому.

Розвиток фінансового ринку відбувається повільними темпами. Це пояснюється наступними причинами:

- тіньова економіка;
- незахищеність прав учасників ринку;
- недосконале чинне законодавство та постійні зміни в ньому;
- нерозвинена інфраструктура ринку фінансових послуг;
- корупція в усіх сферах діяльності;
- відсутні дієві механізми покарання за недотримання законодавства.

Ринок фінансових послуг являє собою інфраструктуру, яка потребує комплексного підходу до вирішення проблем. Його розвиток передбачає стратегічну постановку завдань, а також підтримку їх виконання як з боку урядових, так і неурядових організацій. Тобто розвиток інфраструктури фінансового ринку вимагає об'єднання зусиль держави та учасників ринку, щоб забезпечити необхідний ресурсний потенціал.

Отже, розвиток фінансового ринку в Україні прямо залежить від економічного стану країни. На фінансовому ринку здійснюються угоди між покупцями й продавцями фінансових ресурсів, тобто за своєю суттю фінансовий ринок являє собою сукупність фондового, кредитного, валютного ринків і ринку дорогоцінних металів.

В Україні внутрішня та зовнішня криза, а також ескалація конфлікту на Сході негативно вплинули на розвиток економіки, знизили довіру та розбалансували фінансові ринки. Економічна активність скоротилася через знецінення національної грошової одиниці та зростання адміністративних цін. Такі тенденції призвели до погіршення якості кредитного портфеля, спричинивши необхідність створення значних резервів. Відрахування до резервів банками стали ключовим чинником збитковості банківської системи.

Українські банки мають коротку відкриту валютну позицію, що наражає їх на валютний ризик. Водночас їхні клієнти також зазнають підвищеного валютного ризику. В умовах подальшої девальвації валютний ризик клієнтів, у яких немає джерел надходжень валютної виручки, трансформується в кредитний ризик для банків. Перед ними знову постала проблема нестачі ліквідності.

Для вирішення основних проблем фінансового ринку, потрібно постійно здійснювати моніторинг діяльності фінансових установ та ліквідувати їх неплатоспроможність, займатися оздоровленням фінансової системи, забезпечувати функціонування системи ефективного нагляду, яка дозволить ефективно працювати фінансовій системі загалом.

Для зміцнення банківськими установами власних позицій на фінансовому ринку, їм потрібно, насамперед, покращити показники ліквідності через взаємодію з іншими фінансовими посередниками, торговцями цінними паперами. Для цього можна використовувати такі заходи: нестандартні схеми роботи з іншими гравцями ринку банківських послуг; неформальні підходи у взаємовідносинах із клієнтами шляхом розробки індивідуальних графіків погашення заборгованості, заміни застави; організація проведення угод між вкладником і позичальником на вигідних для банку умовах та інформування про такі можливості клієнтів; підвищення стандартів надання традиційних банківських послуг; розробку принципово нових банківських продуктів і послуг; створення позитивного іміджу банку тощо.

Серед усіх небанківських фінансово-кредитних установ домінуючі позиції на фінансовому ринку займають страхові компанії, які акумулюють значну частину усіх активів і мають значний потенціал для сприяння сталому розвитку вітчизняного підприємництва шляхом розміщення страхових резервів у реальному секторі економіки.

Отже, щоб вирішити основні проблеми фінансового ринку, слід здійснювати постійний моніторинг діяльності фінансових установ, ліквідувати неплатоспроможні фінансові установи, забезпечити функціонування системи ефективного нагляду, стабілізувати роботу фінансового сектора, відновити довіру населення до інститутів фінансового ринку, що дасть змогу ефективно працювати всій фінансовій системі загалом.

Перелік використаних джерел:

1. Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи [колективна монографія]/за заг.ред. В.Г. Барановой, О.М. Гончаренко. Харків: «Діса плюс», 2019. 370 с.
2. Добровольська О.В., Халатур С.М. Фінансовий ринок: навч. посіб. для студентів ВНЗ. Дніпропетровськ : Монолит, 2015. 383 с.
3. Золотарьова О.В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні / О.В. Золотарьова // Економіка і суспільство. 2017. №11. с. 413-420.
4. Пурий Г. М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку / Г. М. Пурий // Ефективна економіка. 2018.
5. Селіверстова Л.С., Адаменко І.П., Особливості розвитку фінансового ринку України // Інвестиції: практика та досвід № 9.
6. Кириленко О., Стацук О. Оцінювання макроекономічних чинників формування фінансової безпеки України. Світ фінансів. 2017. Вип. 2 (51). С. 116.

Візнюк Максим

студент групи ПФс-31

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник: Панухник Олена

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Vizniuk Maksym

student of the group PFs-31

Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Scientific supervisor: Olena Panukhnyk

Doctor of Sciences (Economics), Professor
Head of the Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКАМИ MODERN METHODS OF ASSESSING THE CREDIT CAPACITY OF BORROWERS BY BANKS

Розвиток ринкових відносин в Україні свідчить, що попит компаній на кредитні банківські послуги значно зріс. У зв'язку з цим банки повинні приділяти більше уваги таким питанням, як оцінка кредитоспроможності позичальників, головним чином з міркувань власного фінансового забезпечення. В даний час банківські установи розробляють різні методи оцінки кредитоспроможності клієнтів, і кожен банк розробляє власну систему оцінки потенційних позичальників на основі конкретних умов контракту, пріоритету банку, його спеціалізації, позиції на ринку та конкуренто спроможності, відносин з клієнтами, економічного рівня та політичної стабільності країни.

Питаннями оцінки кредитоспроможності та платоспроможності позичальника займалися такі вітчизняні науковці економісти: В. В. Вітлінський, В. Галасюк, І. Гуцал, О. Дзюблюк, А. Єпіфанов, Н. Крупська, А. Мороз, С. Науменкова, М. Савлук, Я. Чайковський та ін. Серед іноземних вчених слід виділити роботи Е. Брігхема, Л. Гапенські, В. Лі, В. Тена, Г. Панової. Однак, проблему неможливо вважати достатньо вивченою, оскільки до сьогоденного часу в теорії і зокрема в практиці немає одного підходу до визначення системи показників, які б змогли комплексно охарактеризувати надійність та кредитоспроможність позичальників [1].

Досліджуючи питання про кредитування певних підприємств чи будь-якого комерційного банку, кредитор повинен вирішити, чи буде доцільно надавати позику цьому позичальнику, чи зможе позичальник повернути кошти за кредитом, чи підтверджена документами сума, яку має на меті отримати клієнт, чи розроблений позичальником бізнес-план є цілком реальним, та багато інших важливих питань.

Серед найбільш поширених оцінок платоспроможності виділяють наступні:

1. коефіцієнтний аналіз;
2. статистичні методи;
3. комплексні методи(на основі експертних оцінок).

Коефіцієнтний аналіз є простим у використанні, і зазвичай не потребує індивідуального інформаційного забезпечення. За допомогою коефіцієнтів можливо

проаналізувати різні форми фінансового стану позичальника. Однак не дивлячись на це даний метод оцінки кредитоспроможності має ряд мінусів:

- коефіцієнти не повністю характеризують кредитоспроможність підприємства, так як не можна надавати перевагу одному з розрахованих показників;
- нормативні значення більшості коефіцієнтів не враховують фактичний стан економіки та фази ділового циклу, відсутня єдина база рекомендованих значень.

Методи статистичної оцінки включають бально-рейтингові системи і моделі неплатоспроможності на основі декількох дискримінантних аналізів.

Бально-рейтингові системи оцінки створюються банками за допомогою емпіричного підходу, шляхом використання факторного аналізу. Дані системи базуються на історичних даних про банківські позики з низьким, помірним, а також високим ступенем ризику.

Наступні моделі комплексного аналізу дуже поширені серед іноземних банків, які базуються на професійній оцінці економічної доцільності кредитів. Більш імовірно, що вони враховують як кількісні так і якісні характеристики боржника.

Основним мінусом цих складних методів є їхня орієнтація в основному на якісні чинники, а також той факт, що ці моделі базуються на думках експертів, і в деяких випадках суб'єктивний характер [2].

Отже, можна дійти до висновку, що сьогодні існує значна кількість методів для оцінки кредитоспроможності позичальника, і кожен характеризується своїми позитивними сторонами та недоліками. Обирати конкретну методику потрібно у залежності від рівня політичної та економічної стабільності в країні, виходячи з того, які у самого банку можливості, також його кредитної політики банку, пріоритетних напрямів у роботі та зокрема від сегментів з якими ведеться співпраця [3].

Перелік використаних джерел:

1. Терещенко О. «Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб». Вісник Національного банку України. 2012. № 1. С. 26-30
2. Гідулян А. «Поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників». Вісник НБУ. 2012. № 1. С. 53
3. Васильчук С.В. «Оцінка кредитоспроможності позичальника як один із методів забезпечення економічної безпеки банку», Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.1, С. 154-161

Галагань Юрій
студент групи ПФ-31
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник: Панухник Олена
доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Halahan Yurii
Student of the group PF-31
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Scientific supervisor: Olena Panukhnyk
Doctor of Sciences (Economics), Professor
Head of the Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ LENDING TO SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Робота присвячена аналізу проблем кредитування малого та середнього бізнесу в Україні в сучасних економічних умовах.

За останні роки внаслідок військових, політичних, економічних причин погіршився стан економіки України, що дуже сильно вплинуло на малий і середній бізнес (далі МСБ). МСБ розглядають як один із головних напрямів розвитку економіки, адже йому притаманна гнучкість виробничої діяльності та самостійність у вирішенні власних проблем. Варто відзначити, що МСБ може оперативніше реагувати на зміни в суспільстві, краще розуміти уподобання населення та створювати нові робочі місця. Щороку власний капітал займає все більшу частку в основному капіталі бізнесу. Кредитних грошей потрібно на порядок більше, однак через жорсткі умови кредитування та високі ставки доступність кредитів обмежена.

Одним із пріоритетних завдань, що стоять перед державними органами, повинно стати створення сприятливих економічних і правових умов для розвитку МСБ [1,2].

На сьогоднішній день відсутній дієвий механізм ефективної співпраці МСБ та банків, в якому б враховувалися всі чинники (наприклад, кредитоспроможність бізнесу), які могли б зробити взаємовідносини цих інституцій комфортними та вигідними [1].

Малий та середній бізнес є рушійною силою економіки у всьому високорозвиненому світі. Діяльність такого виду бізнесу дає вагоме надходження коштів в державну казну, а також забезпечує зайнятість населення. Досить важливим є, те що МСБ – потужна рушійна сила в розвитку науково-технічного прогресу, яка формує конкуренцію, допомагає виготовляти якісний товар або надавати якісні послуги. У зв'язку з вище вказаними фактами, економіка високорозвинених країн базується на малому та середньому бізнесі. Наприклад, частка МСБ у ВВП багатьох країн перевищує 50 % (Італія – 70 %, Польща – 47 %, Білорусь – 23 %). Нажаль, в Україні даний показник коливається в межах 15-17 % ВВП [2].

Одним із основних джерел фінансових ресурсів для малого та середнього бізнесу є інвестиції в основний капітал. В останні роки власні кошти є основним джерелом фінансування в основний капітал, вони складають більш як половину капіталовкладень. Другим джерелом фінансування є кредит. Останнім часом частка кредитів в діяльності

бізнесу не перевищує 10%. На сьогоднішній день процентна ставка банку на кредит є дуже високою (від 13 % до 26 %). Зрозуміло, що для вітчизняного бізнесу цей відсоток дуже великий.

Якщо проаналізувати відсоткові ставки на кредит у розвинутих країнах, то можна зрозуміти, що різниця суттєва. В Японії – 0,1 %, США – 2,75 %, Канада – 2 %, Великобританія – 2 %. У більшості розвинених держав цей показник коливається від 0,1 % до 4 % річних, що значно сприяє розвитку МСБ, створює хороший імідж країні та робить максимальну ефективність ринкової економіки. Не дивно, що в розвинутих країнах є девіз «Think first small» («Спочатку думай про малих») [3].

Ще є декілька вагомих причин, через які банки не зацікавлені надавати кредити МСБ на хороших умовах. Першочергово – це високі ризики кредитування МСБ, нестабільна ситуація на фінансовому ринку й у країні в цілому. Відповідно, кредитори пред'являють занадто високі вимоги для надання кредиту малим підприємствам.

У першу чергу кредитор вивчає різноманітні умови діяльності, такі як: час роботи бізнесу, стабільність виручки і чистого прибутку. Причини, через які не надають кредит наступні:

- нестійкий стан бізнесу;
- рівень ліквідності застави;
- мета позички, яка не відповідає необхідним параметрам.

Україні потрібно брати приклад з інших держав, перейняти їх досвід зниження відсоткових ставок за кредитами, що дало б змогу МСБ розвиватися. Підприємства будуть зацікавлені в одержанні дешевого кредиту та показуватимуть реальну фінансову звітність, яка суттєво впливає на позитивне рішення банку при наданні кредиту. Варто зазначити, що політика кредитування малого бізнесу в Україні повинна бути складовою стратегії розвитку цього сектору та включати в себе державну підтримку МСБ на всіх стадіях життєвого циклу, сприяти обізнаності підприємців з можливостями фінансування з різноманітних джерел, а також отримання консультаційної допомоги тощо. Також було б доречним надати додаткові гарантії кредитору і, звісно, намагатися стабілізувати ситуацію в країні, щоб ризики будь-якої справи були мінімальними [3].

Отже, можна зробити висновок: проблема полягає в тому, що вітчизняний малий і середній бізнес та банки не можуть знайти спільного вирішення питання щодо кредитування. Головними перешкодами в цій ситуації є відсутність плану дій у представників даної сфери діяльності, а саме, як вирішити цю складну задачу, нівелювати несприятливий стан в країні і великі ризики в сфері кредитування. В ідеалі бізнес повинен отримувати кредит на хороших для нього умовах, а банк заробляти свої гроші разом з належними відсотками.

На мою думку, аналізуючи вище дану інформацію, можна запропонувати наступні дії:

1. Найголовніше – це стабілізація фінансово-економічного стану в Україні
2. Запровадження політики зменшення відсотків на кредити
3. Гарантії держави для банку від ризиків
4. Підтримка та пільги новоствореному бізнесу
5. Стягнення податків лише від часу стабільної та прибуткової діяльності
6. Створення сприятливих умов задля розвитку бізнесу в нашій країні та вигідного для усіх сторін кредитування.

Перелік використаних джерел:

1. Особливості сучасного кредитування в Україні. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/5012-10068-1-10-20180209.pdf>
2. Турчак В. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. 2013. № 1. 39 с.
3. Журнал «Фокус»: «Підтримати малий бізнес. Як Україна відстала від світу». 2015

Іваськів Тамара
студентка групи ПК-21
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна
Науковий керівник: Гарматій Наталія
кандидат економічних наук
доцент кафедри економічної кібернетики
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна
Ivaskiv Tamara
student of PK-21 group
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine
Scientific supervisor: Harmatiy Nataliya
Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of Economic Cybernetics
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

**ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ АТКБ
“ПРИВАТБАНК” ІНСТРУМЕНТАРИЄМ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ
STUDY OF THE DYNAMICS OF ACTIVITY OF THE FINANCIAL INSTITUTION OF
JSCB “PRIVATBANK” BY MATHEMATICAL MODELING TOOLS**

Банківська галузь є найбільшою складовою українського фінансового ринку, і її активи складають основну частку активів усіх фінансових установ.

Фінансова діяльність банків - це накопичення ресурсів та управління цими ресурсами за допомогою розрахункових, посередницьких, кредитних та інших фінансових операцій. Сучасні банки надають клієнтам широкий спектр послуг, беручи участь у різних фінансових операціях, забезпечуючи тим самим професійне виконання своїх функцій.

Фінансові установи, які прагнуть продовжувати діяльність, перемагати конкурентів та підтримувати високий рівень прибутковості, повинні своєчасно отримувати вичерпну інформацію про кількість партнерів та конкурентів на фінансовому ринку та про те, які фактори впливають на їх динаміку ефективності. Маючи цю інформацію, керівництво фінансової установи зможе приймати своєчасні та адекватні рішення щодо економічної безпеки фінансової установи та заздалегідь планувати необхідні фінансові, матеріальні, трудові та часові ресурси.

За активами ПриватБанк є найбільшим банком в Україні та лідером на українському ринку роздрібних банківських послуг. Корпоративними клієнтами банківських послуг є переважно малі та середні підприємства. У той же час великі фінансові та промислові компанії забезпечують значну частину споживання банківських продуктів. Приділіть особливу увагу сервісним компаніям-мережевим компаніям, які мають широку мережу структурних підрозділів. Галузеві характеристики клієнтської бази банку свідчать про те, що більшість із них - це підприємства, в основному які займаються торгівлею та комерційною діяльністю. Значну частину клієнтів компанії складають компанії харчової, транспортної, сільськогосподарської та будівельної галузей

Для визначення динаміки діяльності АТКБ “ПриватБанку” проведено дослідження фінансових показників за абсолютними характеристиками показників за період 2016-2019 років:

Таблиця 1

Фінансові чинники банківської установи АТ КБ «Приватбанк»

Назва показника	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Поточні рахунки/рахунки до запитання юридичних осіб	15 253	28 318	36 785	10 626
Строкові депозити юридичних осіб	14 677	12 798	11 422	39 822

1. Абсолютний приріст – характеризує швидкість динаміки.

Базовий абсолютний приріст

$$\delta^t /_0 = Q_t - Q_0(1)$$

Таблиця 2

Розрахункова значення досліджуваних фінансових показників

Поточні рахунки/рахунки до запитання юридичних осіб	Строкові депозити юридичних осіб
Базовий темп зростання	Базовий темп зростання
0,70	2,71

Базовий абсолютний приріст поточних рахунків/рахунків до запитання юридичних осіб за досліджуваний період 2016-2019рр. становить -4627 млн. грн, оскільки він є від'ємним, то з наведених результатів можна зробити висновок, що поточні рахунки/рахунки до запитання юридичних осіб спадають. Тому це є негативним показником для банку.

Базовий абсолютний приріст строкових депозитів юридичних осіб за досліджуваний період 2016-2019рр. становить 25 145 млн. грн. Оскільки цей показник додатний, то депозити мають тенденцію збільшуватись, що також вказує на позитивний розвиток банку.

Ланцюговий абсолютний приріст:

$$\delta^t /_{t-1} = Q_t - Q_{t-1}(2)$$

Абсолютний ланцюговий приріст по фінансовому чиннику «поточні рахунки /поточні рахунки до запитання юридичних осіб» за період 2018/2019 роки становлять – 26152 тис.грн, що вказує на зменшення показника за цей період, тобто негативну динаміку. Якщо розглядати дані за 2017/2018 роки, то абсолютний ланцюговий приріст по цьому ж фінансовому чиннику становить 8467 тис.грн, що вказує на збільшення показника за цей період, тобто позитивну динаміку. За період 2016/2017 роки, абсолютний ланцюговий приріст по цьому ж фінансовому чиннику дорівнює 13 065 тис.грн, що вказує на збільшення показника за цей період, тобто позитивну динаміку. Абсолютний ланцюговий приріст по фінансовому чиннику «строкові депозити юридичних осіб» за період 2018/2019 роки становлять 28400 тис.грн, що вказує на збільшення показника за цей період, тобто позитивну динаміку. Якщо розглядати дані за 2017/2018 роки, то абсолютний ланцюговий приріст становить -1376, що вказує на зменшення показник, тобто негативну динаміку. За період 2016/2017 роки, абсолютний ланцюговий приріст становить -1879 тис.грн, що вказує на зниження показника, негативну динаміку.

Абсолютний ланцюговий приріст показує чітку динаміку зменшення строкових депозитів юридичних осіб, та збільшення поточних рахунків/рахунків до запитання юридичних осіб.

2. Темп зростання – характеризує інтенсивність динаміки.

Базовий темп зростання

$$\beta^t /_0 = \frac{Q_t}{Q_0}(3)$$

Розрахункова значення досліджуваних фінансових показників

Поточні рахунки/рахунки до запитання юридичних осіб	Строкові депозити юридичних осіб
Базовий темп зростання	Базовий темп зростання
0,70	2,71

Коефіцієнт темпу зростання поточні рахунки/рахунки до запитання юридичних осіб за досліджуваний період 2016-2019рр. становить 0,70, що вказує на позитивний розвиток, адже сума рахунків банку зростає.

Коефіцієнт темпу зростання строкові депозити юридичних осіб за досліджуваний період 2016-2019рр. становить 2,37, що також вказує на розвиток банку, адже кількість збільшуються.

Ланцюговий темп зростання

$$\beta_{t/t-1} = \frac{Q_t}{Q_{t-1}}(4)$$

Ланцюговий темп зростання по фінансовому чиннику «поточні юридичні рахунки/рахунки до запитання юридичних осіб» за період 2018/2019 роки становить 0,29, що вказує на збільшення показника, позитивну динаміку. Якщо розглядати ланцюговий темп зростання за 2017/2018 роки, то він становить 1,30, що вказує на збільшення показника, тобто позитивну динаміку. За період 2016/2017 роки ланцюговий темп зростання становить 1,86. Це вказує на позитивну динаміку. Ланцюговий темп зростання по фінансовому чиннику «строкові депозити юридичних осіб» за період 2018/2018 роки становить 3,49, що вказує на збільшення показника, тобто позитивну динаміку. Якщо розглядати ланцюговий темп зростання за 2017/2018 роки, то він становить 0,89, що вказує на зростання показника, тобто позитивну динаміку. За період 2016/2017 роки ланцюговий темп зростання становить 0,87. Це вказує на позитивну динаміку.

Ланцюговий темп зростання також показує динаміку збільшення поточних рахунків/рахунків до запитання юридичних осіб, та збільшення строкових депозитів юридичних осіб.

3. Темп приросту – характеризує відносно швидкість, тобто прискорення динаміки. Базовий темп приросту[2,3,4]

$$\rho_{t/0} = \frac{Q_t - Q_0}{Q_0}(5)$$

Розрахункова значення досліджуваних фінансових показників

Поточні рахунки/рахунки до запитання юридичних осіб	Строкові депозити юридичних осіб
Базовий темп приросту	Базовий темп приросту
-0,30	1,71

Базовий темп приросту вказує на швидкість з якою розвивається показник. Коефіцієнт темпу приросту поточних рахунків/рахунків до запитання за досліджуваний період 2016-2019рр. становить -0,30. Коефіцієнт темпу приросту строкових депозитів юридичних осіб за досліджуваний період 2016-2019рр. становить 1,71. Тому можемо спостерігати позитивну динаміку розвитку показника строкових депозитів, та негативну показника поточних рахунків/рахунків до запитання юридичних осіб.

Ланцюговий темп приросту[2,3,4]

$$\rho_{t/t-1} = \frac{Q_t - Q_{t-1}}{Q_{t-1}}(6)$$

Ланцюговий темп приросту по фінансовому чиннику «поточні юридичні рахунки/рахунки до запитання юридичних осіб» за період 2018/2019 роки становить -0,71, що вказує на зменшення показника, тобто негативну динаміку. Якщо розглядати ланцюговий темп приросту за 2017/2018 роки, то він становить 0,30, що вказує на збільшення показника, тобто позитивну динаміку. За період 2016/2017 роки ланцюговий темп приросту становить 0,86. Це вказує на позитивну динаміку.

Ланцюговий темп приросту по фінансовому чиннику «строкові депозити юридичних осіб» за період 2018/2018 роки становить 2,49, що вказує на збільшення показника, тобто позитивну динаміку. Якщо розглядати ланцюговий темп приросту за 2017/2018 роки, то він становить -0,11, що вказує на зменшення показника, тобто негативну динаміку. За період 2016/2017 роки ланцюговий темп приросту становить -0,13. Це вказує на негативну динаміку.

Ланцюгові темпи приросту детально описують швидкість розвитку показників протягом досліджуваного періоду.

Дослідження показало, що АТКБ “ПриватБанк” є прибутковим підприємством, яке розвивається. З наведених даних можна зробити висновок, Поточні рахунки/рахунки до запитання юридичних осіб щорічно зростають, а строкові депозити юридичних осіб – зменшуються, загалом показники роботи “ПриватБанку” є позитивними.

Перелік використаних джерел:

1. Головний сайт АТКБ “ПриватБанк”. URL: <https://privatbank.ua/>
2. Д.В. Дмитрів, О.Р. Дмитрів, Н.М. Гарматій, С.В. Гарматій Моделювання впливу прямих інвестицій в Україну на дохід населення. Матеріали міжнародної наукової конференції „Іван Пулюй: життя в ім'я науки та України“ (до 175-ліття від дня народження). С.60-61. URL: [<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/32874>]
3. Н.М. Гарматій Економіко-математичні методи в управлінні процесами реалізації інвестиційних проектів в умовах невизначеності у галузі зв'язку. Тернопіль: ТзОВ "Видавництво Астон", 2013. 200с. URL: [<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/27950>]
4. Рогатинський Р.М, Гарматій Н.М. Математичні методи ринкової економіки для спеціалістів кібернетиків: Навчальний посібник. Тернопіль: ТзОВ "Видавництво Астон". 2015. 200 с. URL: [<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/29297>].

УДК 339.72

Крупка Андрій
кандидат економічних наук
старший викладач кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна
Andrii Krupka
Ph.D (Economics)
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

КРИПТОВАЛЮТИ – ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ CRYPTOCURRENCY – THREATS AND PROSPECTS OF FUNCTIONING

Науково-технічний прогрес сьогодні проникає в усі сфери діяльності суспільства. На рівні держави затверджуються нормативно-правові документи, що стосуються розвитку цифрової економіки та суспільства. В ділових і наукових колах обговорюються питання правового регулювання та безпеки сучасних напрямів розвитку економіки, оцінюється готовність країн до нових викликів в цій сфері.

Цифровізація вже сьогодні є могутнім двигуном змін, які зачіпають усі галузі економіки незалежно від сприяння чи протидії цьому процесу з боку держави. Піддаються еволюції і гроші, що демонструють етапи розвитку світової валютної системи. Продуктом цифрової трансформації економіки стала криптовалюта, яка представляє собою вид цифрової валюти, електронних грошей, заснованих на надійних механізмах шифрування - криптографії.

На даний час налічується понад 800 видів криптовалюта, серед яких, наприклад, такі як Ethereum, Litecoin, Ripple та ін. [1]. Однією з найбільш відомих криптовалют є Bitcoin.

Емісію криптовалюти зазвичай називають майнінгом – процес «видобування криптовалюти», який здійснюється внаслідок складних обчислень на програмному забезпеченні відповідного рівня. Отже, основні витрати, що стосуються майнінгу пов'язані з придбанням обладнання, здатного вирішувати поставлені завдання. Зазвичай, формується «ферма крипотавалют» з мережі послідовно під'єднаних відеократ. Система складається з мережі комп'ютерів, на яких зберігається розподілена база даних, що включає інформацію в вигляді ланцюжка блоків про всі транзакції, що здійснюються з криптовалютами [2].

Окрім здійснення процесу майнінгу, придбати криптовалюту можна і на біржах. Ціна криптовалюти, як і курси офіційних валют, визначається на основі співвідношення відповідного попиту і пропозиції. Серед основних факторів, що впливають на величину курсу криптовалюти, можна виділити обсяги емісії, можливість використання для оплати покупок, очікування учасників ринку, технологічні рішення тощо. Функціонування криптовалют на фінансових ринках викликає чимало дискусій. Дехто визначає її як майбутнє розвитку фінансових відносин, інші вбачають в ній лише нову модель шахрайства. Для того, щоб розібратися в природі криптовалют, варто виділити її переваги і недоліки.

До позитивних рис криптовалют можна віднести:

- доступність майнінгу – завдяки цій особливості, кожен бажаючий може добувати віртуальні монети, звичайно, дохідність залежатиме від термінів входження на ринок і якості технічного забезпечення;

- конфіденційність – на відміну від класичних електронних грошей, операції з якими легко відслідковуються, отримати інформацію про власника криптовалюти неможливо;

- відсутність директивного управління, адже криптовалюта є незалежною грошовою одиницею, а її емісію ніхто не регулює і не контролює рух коштів на рахунок;

- прогнозованість обсягів випуску, що дозволяє прорахувати ризики інфляції через надмірну активність емітентів;

- надійність – зламати, підробити або здійснити інші маніпуляції з віртуальною валютою не вийде.

Поруч з цим існує ряд негативних моментів, які стосуються криптовалют:

- незахищеність власників – кожен користувач персонально несе відповідальність за свої заощадження, відсутні регулюючі механізми, тому в разі крадіжки довести що-небудь і повернути гроші не вийде;

- волатильність – криптовалюта є непередбачуваною, адже залежить від поточного попиту, який, в свою чергу, може змінюватися на фоні змін в законодавстві, інформаційних кампаній, змін на ринку;

- невизначеність спричинена відсутністю єдиного підходу держави до криптовалюти. Багато країн ввели обмеження щодо її використання, а порушники можуть отримати штраф або навіть тюремний термін. При цьому ряд європейських держав ще знаходиться в пошуку компромісу у питанні використання таких грошей;

- небезпека втрати, адже якщо власник електронного гаманця втратив код до нього, то механізмів його відновлення немає;

- обмежена дохідність майнінгу – з ростом складності формування блоків втрачає актуальність «видобування криптовалюти». Витрати на купівлю обладнання і витрати на оплату електроенергії просто перевищують доходи. Саме тому останніми роками користуються попитом спеціальні компанії, які мають у розпорядженні необхідні

потужності. Проте, незважаючи на позитивні і негативні сторони обігу криптовалюти для ряду країн основним фактором є те, що в цій сфері абсолютно відсутнє державне регулювання. Відповідно, можуть зростати обсяги тіньової економіки, де користувачі мають можливість зберігати анонімність. Зважаючи на це, в ряді країн уже розробляється або вже існує законодавство, що обмежує обіг криптовалюти.

Разом з тим необхідно розуміти, що прийняття рішення щодо регулювання криптовалютних операцій в окремо взятій країні не може забезпечити безумовне зняття усіх ризиків. Фінансова безпека держав залежить від рівня синхронізації зусиль усіх сторін в регулюванні криптовалютних відносин, які стрімко розвиваються. Особливої уваги заслуговують заходи, що пропонуються міжнародною групою з протидії відмиванню брудних грошей FATF [3]. Проаналізувавши пропозиції вищезгаданої організації можна виокремити декілька важливих напрямів подальшого регулювання ринку криптовалют:

1. Забезпечити регулювання діяльності біржових торгових майданчиків криптовалют:

- діяльність суб'єктів, що беруть участь в операціях з конвертації криптовалют в реальні гроші, необхідно піддати системі ліцензування;

- зобов'язати і делегувати права на збір інформації про клієнтів торговим майданчикам за операціями з криптовалют;

- зобов'язати і делегувати права на забезпечення належного зберігання інформації про клієнта і його операції торговими майданчиками, пов'язаними з операціями криптовалют.

2. Доцільно створити міжнародні міжвідомчі робочі групи для взаємодії наглядових і регулюючих органів. Міжнародне співтовариство має виробити єдину стратегію, яка повинна бути реалізована за напрямками:

- міжнародне визначення юридичного статусу криптовалют;

- визначення ключових елементів при перевірці фінансових потоків;

- побудова міжнародної бази даних інформації, доступної контролюючим фінансовим органам.

3. Консолідація на міждержавному рівні зусиль щодо вироблення і реалізації ефективної і збалансованої системи контролю, створення загальної нормативно-правової бази, обмін досвідом, надання взаємодопомоги, створення процедур виявлення, арешту та конфіскації доходів, отриманих для вчинення злочинів, укладення договорів про екстрадицію осіб за злочини, вчинені з використанням криптовалют, а також інші заходи, пов'язані з виявленням і зниженням ризиків і загроз для економічної безпеки держави.

4. Розробка концепції трансформації системи оподаткування, яка б враховувала обіг криптовалют в економіці.

Весь світ проявляє величезний інтерес до цифрових грошей, які вже активно використовуються в нашому повсякденному житті, тому єдиний спосіб офіційно визнати криптовалюту - відобразити її нормативні аспекти в законодавстві. Зрозуміло, що криптовалюти визначатимуть розвиток світової економіки вже в найближчі роки, а їхня повна заборона в ряді країн зупинити цей процес буде не в змозі. Таким чином, у міру подальшої легалізації (спочатку в провідних, а потім у всіх інших країнах світової економіки) криптовалюти матимуть усі об'єктивні причини, щоб виконувати всі функції грошей. Водночас криптовалюта може досягти статусу наднаціональної валюти, вирішивши проблеми, пов'язані з масштабністю, безпекою і децентралізацією транзакцій.

Потрібно розуміти, що курс будь-якої з криптовалюта дуже нестабільний, а її цінність забезпечена не тільки математичними обчисленнями, а й довірою людей і готовністю держави використовувати криптовалюту як платіжний засіб. Як тільки якась країна починає говорити про легалізацію криптовалют, її курс починає рости. Цей процес, звичайно, може мати зворотній характер. Незважаючи на побоювання держави щодо легалізації криптовалют і неможливості здійснювати належний контроль, число зареєстрованих користувачів міжнародних криптовалютних бірж зростає шаленими темпами. Звичайно, криптовалюти на сьогодні займають лише незначну частку ринку платіжних засобів і поки є лише потенційним претендентами на заміщення офіційних валют. Однак, механізм користування

криптовалютами вже запущений і за оцінками багатьох експертів є незворотнім, тому державам так чи інакше доведеться виробляти певні механізми взаємодії з нею.

Підходи різних країн з цього питання значно різняться. Зокрема, Японія визнала Bitcoin легальним платіжним засобом на рівні із єною. В більшості розвинутих Європейських країнах криптовалюту розглядають як фінансовий інвестиційний інструмент. В цей же час в ряді країн цей інструмент взагалі заборонений, або його обіг значно обмежений (Білорусь, Венесуела, Китай).

В Україні заборони на обіг криптовалют немає, більше того, активно ведуться розмови, щодо законодавчого регулювання ринку криптовалют. Зокрема, прийнятий в першому читанні Верховною Радою «Закон про віртуальні активи». Проектом передбачені загальні засади регулювання цього ринку, отримання ліцензій, штрафи тощо. Паралельно, за словами чиновників, готуються відповідні зміни до податкового законодавства. Проте жоден із запропонованих законопроектів чітко не визначає стратегію розвитку ринку «віртуальних грошей», що актуалізує дослідження цієї тематики в майбутньому з метою визначення оптимальної ролі державних регуляторів.

Перелік використаних джерел:

1. Гусева І.І., Петрова Т.О. Тенденції розвитку криптовалют на ринку України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. С. 48-50.
2. Васильчак С.В. Використання криптовалют в сучасних економічних системах України. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького*. 2017. №76. С. 19-25.
3. FATF, Report Virtual Currencies Key Definitions and Potential AML/CFT Risks. URL: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/>

УДК 334

Маркович Ірина

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Паляниця Віктор

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
м. Тернопіль, Україна

Iryna Markovych

PhD (Economics), Docent
Associate Professor of Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Viktor Palianytsia

PhD (Economics), Docent
Associate Professor of Innovation Activity and Services Management
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ФІНТЕХ ІНДУСТРІЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ FINTECH INDUSTRY IN UKRAINE AND THE WORLD

Фінансовий ринок є надзвичайно чутливим до змін у вимогах споживачів його послуг, адже час пандемії різко підсилив ті тенденції, які були накопичені за останнє десятиліття –

підвищення пріоритетності дистанційної роботи, безособистісного обслуговування (коли клієнти частково виконують функції працівників фінансових установ), бажання відстеження стану та обсягів операцій і т.д.

Сучасні споживачі суттєво змінили свої ставлення до фінансових послуг – сьогодні ваги набувають принципи фізичного дистанціювання від надавачів послуг, що обов'язково повинно поєднуватися із безпекою та простотою проведення операцій. Тобто, принципи електронної комерції на фінансовому ринку надзвичайно чітко вже проявлені і «вплітаються» у всі сфери його функціонування.

Фінансовий ринок є широким і до нього відносяться не тільки банківські, страхові, фінансово-кредитні організації, але й компанії, які здійснюють управління капіталом, платіжні сервіси і т.д.. Діяльність цих компаній в значній мірі визначається розвитком технологій у цьому напрямку. Основою аналітики слугують великі дані (big data), які стало можливо акумулювати відповідно до тих вимог, які висувають замовники, і що важливо, не тільки акумулювати, але й управляти ними.

Колаборація фінансових та IT-компаній привносить все нові інструменти на фінансовому ринку, тому й вимоги до кібербезпеки підвищуються. Споживачі послуг дуже уважно відносяться до безпеки своїх персональних даних і не будуть співпрацювати із компаніями, які не здатні гарантувати максимальний захист.

Проаналізуємо сильні та слабкі сторони вітчизняного фінтех ринку, який, за об'єктивними оцінками, активно розвивається.

Однією із слабких сторін можна виокремити відносно низький рівень фінансової грамотності населення. Не зважаючи на зростаючу доступність інформації, наростаючої чисельності користувачів Інтернету, мобільних девайсів, спроб Національного банку України як основного регулятора фінансового ринку донести максимум інформації до пересічного споживачів послуг цього ринку, все ж таки численні дослідження показують, що велика частка громадян мають дуже поверхневе розуміння принципів організації та функціонування суб'єктів фінансового ринку.

Ще однією особливістю сучасного вітчизняного ринку фінтех є значна експортоорієнтованість IT-продуктів. Цілком очевидним ж те, що кількість випускників IT-спеціальностей з року в рік в Україні збільшується, проте, велика їх частка задіяна до праці на закордонні компанії. Це впливає на вартість програмних продуктів, адже часто доводиться купувати IT-рішення через закордонні компанії, а не відразу у вітчизняних компаніях, які займаються такими продуктами. Також, в контексті аналізу ринку праці в IT-секторі, держава спостерігає значне залучення IT-спеціалістів до робіт на умовах тіньової економіки. Ініціативи щодо трансформації податкової системи в напрямку підвищення прозорості IT-сфери можуть суттєво змінити організацію цього ринку.

До сильних сторін фінтех індустрії відносимо, звичайно, наростаючий попит на її продукти. Як відомо, попит завжди стимулює пропозицію. Також розвинута конкуренція посилює активність учасників фінансового ринку в напрямку посилення технологічності діяльності. Діяльність Нацбанку займає далеко неостаннє місце в рейтингу стимулів, адже вимоги регулятора щодо інноваційності, кешлес підходів до діяльності обов'язково втілюються у технологічних рішеннях.

Покришка Лілія
студентка групи ПФМ-51
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Крамар Ірина
доктор економічних наук, доцент
професор кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Pokryshka Liliia
student of group PFm-51
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Kramar Iryna
Doctor of Science (in Economics), Assoc.Prof.
Professor at the Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ BANK STRATEGIC MANAGEMENT UNDER MODERN CONDITIONS

Банківський сектор є однією із ключових ланок забезпечення фінансової стійкості будь-якої країни. У свою чергу, ефективне управління банківською системою в Україні дозволить забезпечити стабільну економічну ситуацію у кризовий період. Питання стабілізації розвитку фінансових установ, зокрема банків, набуває особливої актуальності в період пандемії та гібридної війни, що ведеться в Україні. Саме тому, важливо зосередити увагу на стратегічному управлінні банками, що є основою побудови стійкої фінансової системи країни.

Стратегічне управління – це управління сукупністю якісних характеристик підприємства чи фінансової установи, що стосуються його теперішньої та майбутньої позиції в конкурентному середовищі, потенціалу, необхідного для виживання та розвитку [1].

Реалізація чіткої стратегії в нестійкому та мінливому середовищі є доволі складним завданням, що потребує максимальних зусиль зі сторони управлінського складу банку. Менеджмент банківської установи повинен чітко усвідомлювати пріоритетні напрямки розвитку, раціонально оцінювати ситуацію на ринку та вплив факторів зовнішнього середовища для побудови оптимальної стратегії розвитку. Важливою частиною управління банківською діяльністю є стратегічне планування, в основі якого є встановлення довгострокових цілей і визначення поточних планів, спрямованих на їх досягнення. У процесі реалізації кожної стратегії необхідно чітко ставити завдання, що будуть націлені на політику постійного вдосконалення та відповідатимуть основним цілям стратегічного управління.

Окрім того, для створення якісної системи управління банком необхідно усвідомлювати, що окрім максимізації прибутку і зміцнення ринкових позицій окремих банків, як частина фінансового сектору, зобов'язаний підтримувати забезпечення коштами реальний сектор економіки. Саме тому стратегічне управління в банках корегується та регулюється Національним банком України (НБУ). Діяльність банківських установ здійснюється з врахуванням загальної тенденції розвитку банківської системи України, підпорядковуючись монетарній і валютній політиці НБУ.

Також, в сучасних нестабільних умовах довгострокові плани повинні поєднуватись з оперативним управлінням для швидкої реакції на зміни в економічному, політичному чи

соціальному середовищу. Яскравим прикладом швидкої реакції банківського сектору на потенційно кризові ситуації є нововведення і адаптація до змін під час пандемії. Українські банки змогли досить швидко технічно перебудуватися і перейшли на віддалену роботу в короткі терміни. Незважаючи на незначне скорочення кількості відділень банків, доступність банківських послуг не знизилася. При цьому, для багатьох банків зміни були стратегічно обґрунтованими і сприяли досягненню основних цілей їхньої діяльності.

За даними НБУ у 2020 році банки України отримали 41,3 млрд грн чистого прибутку, а за аналогічний період попереднього року – 58,4 млрд грн. Тобто за минулий рік банківський сектор заробив на 29% менше у порівнянні з 2019 роком. Пандемія негативно вплинула на фінансовий стан банків, проте менш відчутно, ніж очікувалося на початку введення карантинних заходів. Кількість збиткових банків не зростає. У 2020 році з 73 платоспроможних банків 65 банків були прибутковими та отримали чистий прибуток у розмірі 47,7 млрд грн, що перекирило збитки 8 банків на загальну суму 6,4 млрд грн [2]

Такі результати є показником достатньо стійкої позиції банківського сектору в поточних економічних умовах. Саме завдяки вчасно запровадженим НБУ заходам і швидкій реакції банків на впровадження необхідних змін.

Впровадження стратегічного управління банку – це складний і неоднозначний процес, адже повинен враховувати аналіз значної кількості факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, передбачати усі можливі ризики та перспективи розвитку. При цьому правильно сформована стратегія й вчасно прийняті управлінські рішення в межах стратегічних планів, дозволять зайняти вигідні позиції на ринку банківських послуг та втримувати їх у сучасних умовах невизначеності і майбутніх кризових ситуаціях.

Перелік використаних джерел:

1. Гедройц Г.Ю. Визначення сутності поняття «стратегічне управління». Економічні науки/10. Економіка підприємства. 2012. № 2. С. 22–23.
2. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 22.03.2021).

УДК 330.34

Семенюк Світлана
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри промислового маркетингу
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
Тернопіль, Україна
Svitlana Semeniuk
PhD (Economics), Docent
Associate Professor of Industrial Marketing Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ФІНАНСОВИЙ РИНОК ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ FINANCIAL MARKET AS AN OBJECT OF RESEARCH

Кожна людина прагне отримувати дохід, і це змушує її рано чи пізно приходити на фінансовий ринок, де вона може розраховувати як на пасивний дохід у вигляді дивідендів від депозитів, пенсійних відрахувань, так і на активний заробіток у вигляді інвестицій в акції, цінні папери та ін. Для цього потрібно проводити дослідження та аналіз фінансового ринку, що дозволить прогнозувати поведінку котирувань акцій на ближчу перспективу і визначати свої можливості.

Щоб отримувати прибуток на фінансовому ринку, необхідно в першу чергу здійснювати його детальний первинний аналіз, визначати на що варто звертати увагу в першу чергу, вивчати дані, для того щоб спрогнозувати реакцію на ринку.

Фінансовий ринок включає в себе ринок цінних паперів (фондовий ринок), ринок інвестицій та валюти.

Первинний аналіз ринку цінних паперів (фондового ринку) передбачає визначення інформаційного поля, яке відкриває торгівлю сесію. Для щоденної активної участі проглядаються та аналізуються дані біржових і фінансових індикаторів, інформація про завершення торгів на американському фондовому ринку. Цю інформацію можна отримати із сайту компанії Bloomberg. Після цього потрібно відслідковувати інформації про торги на латиноамериканських фондових ринках, оскільки це на сьогоднішній день сегмент ринку, який активно розвивається.

Торгово-інвестиційні операції з цінними паперами (акціями, облигаціями та іншими цінними паперами) здійснюють трейдери. Для оцінювання і уникнення ризиків при вкладанні грошових коштів у цінні папери вони використовують індекси, що характеризують діяльність тої чи іншої компанії або галузі в цілому. Так, біржовий індекс показує зміни цін на цінні папери, які об'єднані за однією ознакою, при чому важливо знати - із цін яких акцій, цінних паперів та активів він був сформований.

Таким чином, аналіз фондового ринку неможливо провести без вивчення динаміки індексних процесів, адже саме ця інформація формує уявлення трейдерів про прогнози ринку. Ключовим в цьому плані є американський ринок, оскільки він є найбільшим в світі, і саме на американські індекси орієнтуються трейдери всього світу, і це дозволяє їм оцінити поточний стан ринку. Проте, важливим є і європейський ринок.

Для аналізу фондового ринку потрібно відслідковувати наступні дані американського ринку:

1. Індекс DOW JONES Industrial Average – це найважливіший фондовий індекс, який відображає динаміку акцій найбільш сильних і стабільних компаній США.
2. Індекс S&P 500 демонструє ситуацію на Нью-Йоркській фондовій біржі.
3. Індекс NASDAQ характеризує технологічний сегмент економіки США.

Європейський фінансовий ринок представляє Франція (CAC-40 – основний фінансовий індекс), Англія (FTSE-100) та Німеччина (DAX).

Аналіз фондового ринку можна здійснювати із використанням різних способів:

1) комп'ютерний аналіз – відбувається без участі людини, а всі обчислення здійснюються з допомогою програмного забезпечення;

2) технічний аналіз – передбачає виявлення зростаючих («бичий» тренд) та спадних («медвежий» тренд) тенденцій. «Бичий» тренд – це період, коли основна тенденція на ринку направлена вгору, тому за цих умов потрібно купляти дешевше, а продавати дорожче. «Медвежий» тренд – це така стадія розвитку ринку, яка характеризується безперервним зниженням цін, тому в цій ситуації вигідно продавати дорожче, а купляти дешевше. Побудова трендів здійснюється вручну, тому і висновки є суб'єктивні, а результат залежить від трейдера.

3) фундаментальний аналіз – передбачає пошук причин зміни курсів, відслідковує взаємовплив економік різних країн, вивчає події, чутки і прогнози.

Таким чином, дослідження фондового ринку починається із вивчення ключових світових фондових індексів, після чого варто проаналізувати біржові графіки акцій великих українських компаній. Така інформація дасть розуміння ситуації на ринку в цілому, тому можна робити висновки відносно власної позиції на ринку. Крім цього, аналіз фінансового ринку включає і прогнозування росту акцій найбільш дохідних і стабільних компаній, яких називають «блакитними фішками». Такі компанії мають високу динаміку росту, є стабільними, володіють високою капіталізацією і постійно виплачують дивіденди, незалежно від того, яку діяльність вони здійснюють. Часто такі компанії становлять основу провідних фондових індексів тої чи іншої країни. Наприклад, в США такі компанії є основою

формування індексу SNP 500 и Nasdaq, а в Японії – Nikkei 225. Для України є два популярні індекси: ПФТС і UX.

Індекс ПФТС – біржовий індекс, який розраховується щодня за результатами торгів на основі середньозваженої ціни за угодами. У «індексний кошик» входять найліквідніші акції, за якими укладається найбільша кількість угод.

Індекс UX – український фондовий індекс за даними торгів Української біржі.

До «блакитних фішок» українського ринку відносять підприємства гірничо-металургійного сектору, енергогенеруючі компанії, машинобудівні підприємства, а також єдине підприємство нафтогазового сектору – Укрнафта та ряд банків. Хоча саме на «блакитні фішки» орієнтується інвестори.

Сьогодні найбільшим попитом користуються акції підприємств технологічного і технологічного сектору. Впродовж останніх років вони показують найбільший прогрес і ця тенденція зараз зберігається.

Таким чином, фондовий ринок – це не лише ринок для заробітку професіоналів. Це один із найпростіших і найреальніших механізмів залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій в реальний сектор економіки. А ключовим завданням стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року є покращення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.

Перелік використаних джерел:

1. Фондовий ринок України: буде вигідно і підприємствам, і громадянам. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3178661-fondovij-rinok-ukraini-bude-vigidno-i-pidpriemstvam-i-gromadanam-ot-lis-sudi.html>

2. Блакитні фішки на фондовому ринку: що це таке і як їх придбати. URL: https://24tv.ua/ru/golubye_fishki_ukraina_cho_to_jeto_golubye_fishki_kak_kupit_akcii_n1294742

3. Регулятори фінансового ринку затвердили Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/regulyatori-finansovogo-rinku-zatverdili-strategiyu-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku>

Стельмах Анастасія

студентка кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Винник Тетяна

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Anastasiia Stelmakh

Student of Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Tetiana Vynnyk

PhD (Economics), Docent
Associate Professor Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ LENDING TO SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Розвиток малого та середнього бізнесу (МСБ) є однією з необхідних умов ефективного функціонування економіки. Перешкоджають цьому високий рівень конкуренції, чутливість до змін (фінансово-економічних, політичних), необхідність розширення ринків збуту продукції (товарів, робіт, послуг), високе податкове навантаження, низький запас фінансової стійкості, а відсутність доступних, тобто дешевих, кредитів, потрібних для розвитку чи для виживання у складних фінансово-економічних умовах – одна з найбільших проблем українського бізнесу від початку незалежності. Під час карантину, спричиненого коронавірусом, ця проблема ще більше загострилася.

Законодавство України налічує декілька документів, які регламентують підтримку МСБ в Україні. Найбільш загальне формулювання міститься в Господарському кодексі, де у пункті 2 глави 4 статті 48 Господарського кодексу України зазначено, що «держава сприяє розвитку малого підприємництва, створює необхідні умови для цього» [2].

В грудні Кабмін надав портфельні держгарантії по кредитах для мікро-, малого й середнього бізнесу на 3,93 млрд. грн, у т.ч. Ощадбанку - 1 млрд. грн; Укрексімбанку - 800 млн. грн; Укргазбанку - 500 млн. грн; Приватбанку - 400 млн. грн; Таскомбанку - 280 млн. грн; ОТП Банку - 250 млн. грн; банку «Восток» - 250 млн. грн; Піреус Банку - 150 млн. грн; банку «Львів» - 105 млн. грн; банку «Альянс» - 100 млн. грн; Кредитвест Банку - 95 млн. грн. Чинна редакція держбюджету на 2021 рік передбачає можливість надання Кабміном портфельних держгарантій в обсязі до 10 млрд. грн. [4].

Серед прикладів державної допомоги МСБ можна відзначити також кредитні та грантові програми на національному та регіональному рівнях. Крім цього пропонуються навчальні, консультаційні програми, і фінансова допомога, що може передбачати компенсацію відсоткових ставок або кредиту [3, С. 67-68].

Актуальні, на початок 2020 року, банківські програми для кредитування юридичних осіб, які дозволяють приватному підприємцю або компанії отримати кредит під реалізацію інвестиційних проектів наведемо у таблиці 1.

Банківські програми для кредитування у 2020 р. *

Банк	Назва кредиту	Відсоткова ставка	Перший внесок
UKRSIBBANK	«Придбання обладнання / техніки», «Придбання транспортних засобів».	13,9%	від 30%
Кредобанк	«Інвестиційний кредит».	від 19,5%	від 20%
Укрексімбанк	«Інвестиційний кредит. Придбання обладнання».	17,05%	від 20%
Райффайзен Банк Аваль	«Інвестиційний кредит на покупку авто / обладнання / нерухомості».	17,5%	20%
Укргазбанк	«Фінансова підтримка інвестиційних проєктів клієнтів МСБ».	18,5%	20%
Ощадбанк	«Придбання транспортних засобів та обладнання».	18,2%	від 20%
ПриватБанк	«Інвестиційний кредит».	19%	від 40%
Альфа-Банк Україна	«Кредит на розвиток бізнесу».	21,4%	від 20%
ОТП Банк	«Інвестиційний кредит «Митєвий»	22%	від 30%

*Примітка: складено автором на основі [1]

За даними Міністерства фінансів, з моменту укладання 31.12.2020 угод про надання держгарантій на портфельній основі з 11 банками-кредиторами, фінансові установи почали формувати портфелі кредитів, боргові зобов'язання за якими частково забезпечені державними гарантіями. Так, у лютому 4 банки почали укладати кредитні договори та надавати кредитування МСБ в рамках таких портфелів кредитів. Станом на 01.03.2021 укладено 69 договорів на суму 166,15 млн. грн. При цьому, зобов'язання за основним боргом, що частково забезпечені державними гарантіями на портфельній основі, становили 78,44 млн. грн. ЄС в рамках Східного Партнерства надає підтримку Україні для поліпшення бізнес клімату. Наразі ініціатива «EU4Business» включає 16 діючих проєктів із загальною вартістю майже 173,2 млн. євро. Кошти, вкладені ЄС дали змогу отримати вигоду 3228 українським МСБ та створити 7266 нових робочих місць [3, С. 69].

Вважаємо, що як і державна підтримка та фінансування, так і банківське кредитування в сучасних умовах є особливо актуальними та важливими для суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Перелік використаних джерел:

1. Банківські кредити для створення і розвитку бізнесу в Україні на 2020 рік. *DIA* : [сайт]. URL: <http://dia.dp.gov.ua/bankivski-krediti-dlya-stvorenniya-i-rozvitku-biznesu-v-ukra%D1%97ni-na-2020-rik/>
2. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
3. ОГЛЯД МСП В УКРАЇНІ 2018/2019 / Д. Горюнов, О. Кравченко, Ю. Вдовенко, Г. Денисюк / 2020 — Офіс розвитку малого і середнього підприємництва, С. 67-69
4. ПОРТФЕЛЬНІ ДЕРЖГАРАНТІЇ. *Finbalance* : [сайт]. URL: <http://finbalance.com.ua/news/portfelni-derzhharanti-banki-nadali-biznesu-krediti-na-166-mln-hrn>

Тимошик Наталія
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна
Nataliia Tymoshyk
PhD (Economics), Docent
Associate Professor at the Department of Economics and Finance Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ EFFICIENCY OF FINANCIAL INSTRUMENTS

Постановка проблеми. Вартість фінансових інструментів є найважливішою характеристикою, що визначає їх привабливість та результативність. І тому для учасників ринку надзвичайно актуальним є питання вироблення нових та постійне вдосконалення вже існуючих методів прогнозування зміни їх вартості.

До дослідження сутності фінансового ринку та його інструментів зверталась значна кількість науковців, зокрема, І.В. Алексевич, О.Є. Кузьмін, І.В. Литвин, В.М. Опарін, О.Г.Задніпровський, О. В.Смирнова, Г.Т.Михалчинець, Л.С.Федевич.

Ефективна діяльність передбачає отримання максимально можливого результату за рахунок використання наявних ресурсів або постійне отримання певного результату з мінімальними ресурсними витратами.

Тобто, підвищення ефективності діяльності підприємства в значній мірі залежить від раціонального використання всіх видів ресурсів та їх структури.

Основними показниками економічної ефективності підприємств є комплексна система коефіцієнтів рентабельності. Ці показники визначаються на основі величини прибутку, отриманого суб'єктом підприємницької діяльності.

Так як існує велика кількість фінансових інструментів, то визначити ступінь їх впливу на ефективність діяльності підприємства можна наступним чином:

- розрахувати окремо прибутковість кожного з фінансових інструментів;
- встановити загальний рівень впливу всіх фінансових інструментів на результати діяльності суб'єкта господарювання, тобто на формування прибутку.

Вплив окремого фінансового інструмента доцільно здійснити шляхом співставлення таких оцінок вартості:

- ринкової ціни, за якою можна придбати відповідний фінансовий інструмент в даному періоді;
- поточної внутрішньої вартості.

До прикладу, ринкова ціна цінного папера є показником, який об'єктивно діє на ринку і в певній мірі відображається у котируваннях цінного папера. Така ціна формується під впливом попиту і пропозиції і виступає індикатором інвестиційної привабливості цінного папера. Зрозуміло, що для конкретного цінного папера на ринку в будь-який момент існує тільки одна ціна.

У свою чергу, внутрішня вартість цінного папера - це показник, що розраховується і залежить від прийнятої моделі, на основі якої здійснюється обчислення. З цих причин цінний папір будь-коли може мати декілька величин внутрішньої вартості і в переважній більшості їх кількість дорівнює кількості реальних учасників ринку, що проводять аналогічний аналіз. Тобто, оцінка внутрішньої вартості може бути суб'єктивною.

Досить часто внутрішня вартість та ринкова ціна не збігаються, оскільки кожен інвестор обґрунтовує свої міркування відносно внутрішньої вартості цінного папера і покладається на власний аналіз та на суб'єктивні очікування доходів в майбутньому.

Під час аналізу внутрішньої вартості та ринкової ціни стає очевидною доцільність тих чи інших рішень відносно конкретного цінного папера. Якщо розрахована потенційним інвестором внутрішня вартість цінного папера вища за ринкову ціну, то його слід придбати, так як він є недооціненим на ринку.

По своїй суті фінансовий інструмент, який використовує кожне підприємство - це грошові кошти, тобто, сума грошей, що є в банку на розрахунковому рахунку підприємства і в касі. Їх величина безпосередньо впливає на коефіцієнти маневреності власних оборотних коштів, коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними коштами, коефіцієнти поточної, швидкої та абсолютної ліквідності, коефіцієнт мобільності тощо. Однак, понадміру великий обсяг грошових коштів у суб'єкта господарювання може призвести до їх знецінення під дією інфляційних процесів або до втрати потенційного зиску.

За своєю суттю витрати від невикористаних залишків грошових коштів – це недоотримані відсотки за капітал, який не інвестований у певні види діяльності. З цих причин необхідно ретельно розраховувати мінімальний розмір залишку грошових коштів на підприємстві. Цей показник характеризує його ступінь платоспроможності. Іншими словами - це готовність суб'єкта господарювання вчасно розрахуватися по невідкладних фінансових зобов'язаннях, термін яких по оплаті настає до одного місяця. Платоспроможність розраховується на основі запланованого обсягу платіжного обороту та швидкості обороту коштів на підприємстві, виходячи з особливостей його діяльності.

З наведеного можна стверджувати, що визначаючи оптимальну (мінімальну), але цілком достатню суму залишку грошових коштів для здійснення поточних розрахунків, інші вільні кошти доцільно інвестувати для отримання зиску. Такий підхід призведе до покращення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства.

За умови наявності вільних коштів у суб'єкта господарювання їх можна вкладати в певні фінансові інструменти, наприклад, банківський депозит, при виборі якого слід звертати увагу на процес нарахування відсотків. Якщо термін розміщення і сума внеску значні, а банк використовує формулу простих відсотків, то це занижить суми процентного доходу вкладника і, відповідно, ефективність використання фінансових ресурсів підприємства вцілому. На ефективність діяльності підприємства позитивний вплив матимуть похідні фінансові інструменти, за умови, що отриманий дохід перевищуватиме витрати на їх оформлення. Крім того, ще можна співставити плановий прибуток з потенційним прибутком підприємства, який буде отриманий від використання похідних фінансових інструментів.

Таким чином, ресурси суб'єкта господарювання повинні постійно бути в русі. Кошти на розрахунковому рахунку і в касі потрібно зменшувати до таких розмірів, щоб можна було забезпечити найнагальніші потреби. Решта коштів доцільно вкласти в вигідні фінансові інструменти з метою отримання найбільшого зиску. Ефективне планування та виважене управління фінансовими інструментами спроможне підвищити ділову активність суб'єкта господарювання, прискорити швидкість обороту його фінансових ресурсів та отримати додатковий прибуток.

Перелік використаних джерел:

1. Алексеев І.В., Федевич Л.С. Вплив інвестування господарських об'єднань на рівень розвитку національної економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 8 (182). С. 103-112.
2. Кузьмін О.Є. Венчурний бізнес: особливості розвитку та глобалізаційні аспекти: підручник / О.Є. Кузьмін, І.В. Литвин. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2019. 412 с.
3. Смирнова О. В. Тенденції розвитку управління фінансовими інструментами ринку фінансових послуг. *Бізнес Інформ*. 2019. № 3. С. 302–308.

СЕКЦІЯ 5 ІННОВАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНІЙ БІРЖОВІЙ СФЕРІ ТА БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 336

Золота Наталія
студентка групи ПФс-31
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник: Панухник Олена
доктор економічних наук, професор
завідувачка кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Zolota Natalia
student of the group PFs-31
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Scientific supervisor: Olena Panukhnyk
Doctor of Sciences (Economics), Professor
Head of the Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ METHODS FOR ASSESSING THE QUALITY OF THE LOAN PORTFOLIO

Тези присвячені розкриттю якості кредитного портфелю. Основана увага приділена розгляду методів оцінювання кредитного портфелю банку.

The Theses are dedicated the quality of the loan portfolio. Basic consideration is given to methods of assessing the bank's loan portfolio.

Актуальність даної теми полягає в тому, що в структурі активних операцій банківських установ найбільша частка належить саме кредитним операціям. Це свідчить про те, що важливою є оцінка кредитного портфелю, адже саме від його якості й здатності банків оптимальним чином організувати кредитні операції залежать можливості ефективного розвитку банківської системи. Саме тому необхідним є теоретичне обґрунтування методики оцінювання якості кредитного портфелю.

Проблемам управління якістю кредитного портфелю комерційного банку присвячено значну кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних економістів, що підтверджує важливе місце даної проблеми для ефективного функціонування банківської системи. Теоретичні аспекти управління якістю кредитного портфелю відображені в роботах провідних вітчизняних вчених-економістів, а саме: І. Бланка, О. Васюренка, В. Вітлінського, О. Дзюблюка, В. Лагутіна, А. Пересади, О. Пернарівського, Л. Примостки, М. Савлука, В. Суторміної та багатьох інших.

Метою тез є дослідити особливості методики оцінювання якості кредитного портфелю в банківській системі України.

У сучасному світі одним із активних і ефективних «учасників» економічних процесів є кредит. Без нього не можуть функціонувати ні держави, ні підприємства та організації, ні населення. За допомогою кредиту задовольняються тимчасові потреби в коштах,

відбуваються «припливи» й «відпливи» коштів, що, в свою чергу, сприяє подоланню затримки відтворювального процесу та забезпечує його безперервність і прискорення, дозволяє створювати запаси, розширити виробництво, створюється нова вартість.

Під кредитним портфелем комерційного банку розуміють сукупність вимог банку по кредитах, які класифіковані по критеріях, пов'язаних із різними чинниками кредитних ризиків або способами захисту від нього [1].

Основні методи оцінки якості кредитного портфелю банку поділяються на: методи експертних оцінок, статистичні методи та аналітичні методи.

До методу експертних оцінок належать:

1. Рейтинговий метод – метод, яким банк розраховує рейтинг та робить висновок про кредитоспроможність позичальника. У рейтингу якості кредитного портфелю застосовується номерна та бальна система, поєднання цих двох систем дає найкраще оцінювання якості кредитного портфелю; також застосовується показник фінансового стану позичальника [2].

2. Метод «Дерево рішень» – один із методів автоматизованого аналізу даних, при якому правила надаються у вигляді послідовної структури, в якій кожному вузлу відповідає єдиний вузол, який і дає рішення. При практичному використанні цього методу враховується те, що проєкт має мати найближчу, обґрунтовану кількість варіантів розвитку. Найкориснішим цей метод є в тих ситуаціях, коли рішення, прийняті в кожен момент часу, сильно залежать від рішень, які були прийняті раніше і визначають сценарій розвитку майбутніх подій. Переваги методу «Дерево рішень»: 1) швидкісний процес навчання; 2) відтворювання правил у тих сферах, де знання складно абстрагувати; 3) легка та зрозуміла класифікаційна модель; 4) точність прогнозу стає значно вищою [3].

3. Коефіцієнтний аналіз є однією з головних складових фінансового аналізу як початкового етапу обробки інформації про об'єкт оцінки. Цей об'єкт зручно застосовувати тому, що необхідна вихідна інформація отримується в результаті значень коефіцієнтів. Огляд економічної, зарубіжної та вітчизняної літератури показав, що немає чіткого визначеного набору коефіцієнтів якості кредитного портфелю. Кожен автор без серйозних обґрунтувань визначає склад показників, які вони використовують. Тому за підсумками дослідження, проведеного за допомогою коефіцієнтів, можна робити висновки про якість кредитного портфелю [2].

До статистичних методів належать:

1. Метод «Монте-Карло» – являє собою метод так званої імітації для більш приближеного відтворення реальних явищ. Він об'єднує у собі такі аналізи як аналіз чутливості, сприятливості та розподілу вхідних змінних. У практиці застосовують цей метод для демонстрування великих можливостей його використання в умовах невизначеності ризику. Її побудова починається з визначення функціональних залежностей у реальній системі. Після цього одержують кількісний розв'язок, використовуючи теорію ймовірності та таблиці випадкових чисел. Перевагою методу є те, що він дає можливість провести аналіз й оцінку різних «сценаріїв» реалізації кредитної політики та обліку різних факторів ризику в рамках єдиного підходу. Цей метод є дуже зручним для практичного застосування, тому що добре поєднується з іншими економіко-статистичними методами, з теорією ігор та іншими методами дослідження операцій. Практичне застосування даного методу показує, що частіше він дає оптимістичні оцінки, ніж інші методи [2].

2. Кореляційно-регресійний аналіз – метод кількісної оцінки взаємозалежностей між статистичними ознаками, які характеризують окремі суспільно-економічні явища та процеси, зокрема такі, як якість кредитного портфелю банку. Серйозна функціональна залежність реалізується в економіці значно рідше. Набагато частіше спостерігається статистична залежність, зокрема, вона виявляється в тому, що зі змінюванням однієї величини змінюється середнє значення іншої. Така залежність називається кореляційною. Зазначеними методами розв'язують дві основні задачі:

- знаходження загальної закономірності, що характеризує залежність двох або більше кореляційно пов'язаних змінних, тобто розробка математичної моделі зв'язку що є задачею регресійного аналізу;

- визначення тісноти зв'язку (задача кореляційного аналізу).

Значення кореляційного аналізу полягає в тому, що він дає змогу кількісно виміряти та оцінити механізм взаємодії факторних ознак, а його параметри використовуються як знаряддя регулювання якості кредитного портфеля [2].

3. Скоринг – його моделі на основі попередньої інформації про клієнта дозволяють кількісно розраховувати його кредитоспроможність. Завдяки скоринговим методам можна обробляти нелімітовану кількість заявок. Скорингові методи сприяють формуванню різноманітної клієнтської бази та за наявності ефективних моделей не вимагають особливих навичок персоналу і постійного контролю. З метою класифікації й визначення ознак надійних і безнадійних клієнтів щодо погашення кредитного боргу, в основу кредитного скорингу покладено вивчення кредитних історій позичальників, які в минулому отримували позики. Скоринг – це математична модель у вигляді зваженої суми певних характеристик, побудована з метою з'ясування ймовірності повернення кредиту конкретним позичальником. Тобто, завдяки скорингу можна оцінити як фінансовий, так і діловий ризик [2].

4. Таксономічний аналіз – несе у собі багато плюсів та єзручний у застосуванні, тому що він дозволяє вирішити проблемивпорядкування багатовимірних об'єктів та процесів щодопевного нормативного вектора – еталону. Інтегральний показник використовується для співставлення об'єктів, для яких характерні велика кількість ознак, відповідно його побудова можлива лише з використанням процедур таксономічного аналізу. Для того, щоб здійснити аналіз стану саме кредитної діяльності банків, використовується багато коефіцієнтів та нормативів. Через те, що їх одночасно застосовують, це значно ускладнює аналіз стану кредитної діяльності. Тобто це означає, що виникає потреба в розрахунку інтегрального показника, який би являв собою синтетичну величину, рівнодіючу всіх сил. У якості такого показника можна використати таксономічний показник рівня розвитку [2].

До аналітичних методів належить стрес-тестування – це сукупність методів оцінки чутливості кредитного портфеля до істотних змін макроекономічних показників або винятковим, але можливим подіям. Цей метод являє собою оцінку того, як може вплинути на фінансовий стан банку низка заданих шоківих ситуацій, тобто змін до факторів ризику, відповідних винятковим, але вірогідним подіям. Тобто, мета цього методу полягає в оцінці можливих збитків при тій чи іншій стресовій ситуації [2].

Таким чином, при написанні тез було проведено дослідження особливостей методики оцінювання якості кредитного портфелю та описано кожен метод, що є важливим для покращення якості кредитного портфелю та банківської системи в цілому.

Перелік використаних джерел:

1. Нечаєва І.А., Каплан Ю.О. Теоретичні основи управління якістю кредитного портфеля. Бізнесінформ. 2011. № 6. С. 115-118
2. Тисячна Ю.С. Методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку. Проблеми економіки. 2014. № 1. С. 278-283
3. Тептя О. В. Організація системи управління кредитним портфелем у комерційному банку Вісник ХНУ. Економічні науки. 2009. № 5. С. 141-144

Коломенська Альбіна
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня освіти
Університет державної фіскальної служби України
Навчально-науковий інститут економіки оподаткування та митної справи
м. Ірпінь, Україна
Науковий керівник: д.е.н., доцент Гурочкіна В.
Kolomenskaya Albina
Student University of the State Fiscal Service of Ukraine
Educational and Scientific Institute of Economics of Taxation and Customs
City of Irpin, Ukraine
Scientific supervisor: V. Hurochkina

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У БАНКІВСЬКІЙ СПРАВІ **INNOVATIVE ACTIVITY IN BANKING**

У сучасних умовах стійкий довгостроковий розвиток національної економіки залежить більшою мірою не від ресурсних можливостей, які є обмеженими, а від інноваційної активності суспільства та окремих його елементів. Завдяки інноваціям, наука стала рушійною продуктивною силою становлення національної економіки, а знання у вигляді нематеріальних активів – основним капіталом економічного розвитку.

Спеціалісти відмічають, що сьогодні підприємництво у розвинутих країнах практично вже вичерпали можливості зростання як за рахунок внутрішніх джерел, так і за рахунок зовнішнього впливу – злиттів та поглинань. Особливо це відноситься до фінансового посередництва – банків. Таким чином, для забезпечення захисту фінансових активів тасталого розвитку у банківських інститутах об'єктивно виходить потреба у формуванні нового, інноваційного мислення, тому вивчення проблем і перспектив банківських інновацій посідає важливу позицію у структурі сучасних досліджень, що підтверджує актуальність обраної теми.

Метою статті є визначення особливостей банківських інновацій в цілому та їх розвиток впровадження в Україні.

Досліджуючи інновації у банківській сфері доцільно зосередити увагу на їх особливостях, що на відміну від виробничих підприємств і організацій відрізняються консерватизмом. Незмінність змісту операцій, організаційних структур, процедур контролю, вмінь співробітників, навіть зовнішнього вигляду приміщень протягом тривалого часу складало основу формування їх іміджу як стабільних інститутів та, відповідно, довіри клієнтів. Тобто у сучасних умовах банки вимушені поєднувати те, що не поєднується – розумний консерватизм та інновації.

Основною причиною виникнення інновацій у банківській сфері, як і в інших галузях економіки, є перспектива отримання прибутку. Проте сприятливі умови виникнення банківських інновацій створюються, перш за все, змінами зовнішнього банківського середовища. Основним інституційним фактором, що впливає на процес розробки та впровадження банківських інновацій, є існуюча у країні система регулювання банківської діяльності, а також законодавство, що визначає розвиток інших фінансових ринків. Світова практика свідчить, що занадто сурова регулятивна система фактично перешкоджає природному розвитку інноваційного процесу, що ставить банківську систему країни у нерівне конкурентне становище по відношенню до глобальної економічної системи.

Тому історію виникнення банківських інновацій у розвинутих країнах протягом останніх десятиліть вчені характеризують як «регуляторну діалектику», коли банки, відстоюючи свої економічні інтереси, намагалися відшукати та використати певні «лазівки» у законодавстві, а органи нагляду, хоч з часом і узаконювали ці інновації, але нерідко вводили додаткові вимоги або обмеження, модифікували правила. Прикладом цього може

служити поява на початку 1970-х років в одному з американських банків, після тривалого судового процесу з банківським департаментом штату Массачусетс, так званих NOW-рахунків, тобто чекових рахунків фізичних осіб, за якими можна сплачувати відсотки, що було заборонено американським законодавством. Відомий американський вчений-фінансист Фредерік Мишкін з гумором охарактеризував цей процес, назвавши його «грою в «котика-мишку» між фінансовими інститутами та регулятивними установами, в якій вони постійно пристосовуються один до одного» [3].

Таким чином, як ніколи загострюється протиріччя між потребою у посиленні регулювання з метою зменшення згубних наслідків надмірної конкуренції та бажаністю більшої дерегуляції для ефективного розвитку банками свого бізнесу.

Ситуація на емерджентних ринках, або таких, що розвиваються, є дещо іншою.

Емерджентний стан системи оцінюється як сукупність властивостей, якими вона може володіти тільки за умови інтеграції визначених компонентів та їх взаємодії між собою. Характерною особливістю цієї системи є активність її елементів (фінансова, інноваційна, інтеграційна, соціальна, екологічна тощо) [5, с. 18].

Банківський сектор тут є менш динамічним і консолідованим, і в цілому, йому поки що вистачає законодавчого простору для помірною інноваційного розвитку. Разом з тим, українські аналітики відмічають певну недосконалість нормативної бази функціонування банківської системи, що ускладнює швидке впровадження банківських продуктів. Це стосується системи валютного регулювання, що стримує розвиток ринку деривативів та повноцінного міжнародного торговельного фінансування, занадто тривалого процесу створення несуперечливої нормативної бази функціонування іпотечного ринку, незавершеності реформ у сферах пайового інвестування, що становлять значний інтерес для банківського бізнесу тощо.

Також специфічність основної маси результатів інноваційної діяльності банків – банківських продуктів та послуг, що мають нематеріальний характер, та вдосконалених бізнес-процесів – обумовлює особливості та проблеми захисту прав інтелектуальної власності кредитних інститутів. В Україні, згідно Закону «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», винаходом вважається результат інтелектуальної діяльності людини у будь-якій сфері технології. Таким чином, українське законодавство не висуває умови обов'язкового технічного характеру нововведення (як це стримувало розвиток у деяких країнах світу – Японії, до 2005 р. у США), що, теоретично, відкриває комерційним банкам можливості для патентного захисту інновацій. Проте реальна їх активність у цьому відношенні є незначною [1].

Так, у 2004 році український банк ВаБанк репрезентував ексклюзивний на той момент вклад «Дитячий» і навіть зареєстрував свої права на цей продукт, але це не завадило конкурентам через певний час запровадити аналогічні вклади, змінивши тільки назву. Подібна ситуація часто спостерігається на ринку банківських послуг: як тільки один банк розробляє новий продукт чи послугу, інші відразу підхоплюють ідею, змінивши, у кращому випадку, їх назву. Інновації банків є незахищеними в Україні з погляду на них як об'єктів інтелектуальної власності, чого не можна сказати про західні країни, де неправомірне використання патентів, ноу-хау та ін. тягне за собою майнову відповідальність, що включає компенсацію його власнику прямих збитків, упущеної вигоди та моральних збитків.

Інноваціям у банківській сфері є інноваційні підходи до обслуговування клієнтів, запровадження інноваційних методів маркетингу, розробка нових технологій обслуговування клієнтів та проведення внутрішньобанківських операцій, розвиток дистанційних методів обслуговування, проведення ребредингу, впровадження CRM, реінжиніринг бізнес-процесів, застосування аутсорсингу, вдосконалення організаційної структури, запровадження інноваційних методів управління бізнесом, створення проривних продуктових інновацій, запровадження нових для банків продуктів, модифікація існуючих продуктів. Такі інновації впливають на збільшення рівня лояльності клієнтів, оптимізацію бізнес-процесів,

географічне розширення сфери бізнесу, збільшення прибутковості та операційної ефективності, збільшення частки банку на ринку, розширення спектру продуктів та послуг.

Специфічною рисою України, на думку банківських спеціалістів, є те, що тут розвиток ринку інноваційних банківських продуктів стримує відсутність попиту на них. Багатьом українським споживачам у принципі чуже сприйняття банку як фінансового радника і консультанта, тому українські банки, як і банки інших пострадянських країн, більшою мірою концентруються на інноваціях, що спрямовані на створення нових потреб, активно запозичуючи при цьому зарубіжний досвід. Також характерним для банківських інновацій в Україні є те, що вони найчастіше створюються на вимогу корпоративних клієнтів. При цьому основна увага приділяється не новизні продукту, а його унікальності для клієнта, підвищенню зручності та привабливості для клієнта [4].

Таким чином, на розвиток банківських інновацій в Україні значною мірою впливають недосконалі законодавча база щодо захисту прав інтелектуальної власності, законодавча база щодо регулювання сфер, яких стосується впровадження інновацій, відсутність значного попиту українських споживачів. Як і в багатьох пострадянських країнах, населення не підготовлене до сприйняття банків як фінансових радників, до користування інноваціями в банківській сфері, що стримує їх розвиток, а тому не створює для банків можливостей значно підвищити конкурентоспроможність на світових фінансових ринках. Подальші дослідження у цій галузі повинні стосуватися методів співпраці банків з населенням, а також удосконалення нормативної і законодавчої бази України.

Перелік використаних джерел:

1. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі. Закон України від 15 грудня 1993 р. № 3687-ХІІ.
2. Єгоричева С.Б. Банківські інновації. Навч.пос. К.: Центр учбової літератури, 2015. 208 с.
3. Мишкин Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. М.:Вильямс, 2016. 880с.
4. Румянцев А. Private banking – эксклюзив для миллионеров. Финансовый директор. 2015. № 5. С.75-80.
5. Гурочкіна В. В. Механізми розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці: монографія / В. В. Гурочкіна. Хмельницький: ХНУ. 2020. 336 с.

Любінська Ольга
студентка групи ПФс-31
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Науковий керівник: Панухник Олена
доктор економічних наук, професор
завідувачка кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна

Olha Liubinska
student of the group PFs-31
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

Scientific supervisor: Olena Panukhnyk
Doctor of Sciences (Economics), Professor
Head of the Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

**УПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ВИДІВ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ ТА ЇХ
РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ БАНКУ
INTRODUCTION OF NEW TYPES OF BANKING PRODUCTS AND SERVICES AND
THEIR ROLE IN FORMATION OF BANK INCOME**

Сьогодні саме той час, коли уявити своє повсякденне життя без банківських продуктів та послуг неможливо. Оскільки банківські продукти відіграють величезну роль для кожної людини, а розвиток науки і техніки не стоїть на місці, виникає потреба в постійному впровадженні нових продуктів. За допомогою банківських послуг ми, перебуваючи у будь-якому місці, можемо оплатити комунальні послуги, сплатити мобільний зв'язок чи домашній Інтернет, придбати квиток на потяг, автобус чи літак, або ж за допомогою онлайн-банкінгу розрахуватись за покупки в магазині та здійснити багато інших потрібних для нас справ. Саме у цьому полягає вся важливість впровадження нових видів банківських продуктів і послуг. Також завдяки впровадженню нових продуктів та послуг, банки виходять на новий рівень конкуренції, розширюють коло своїх клієнтів, для яких ці продукти актуальні та, відповідно, збільшують свої доходи.

Вивченням актуальності впровадження нових банківських продуктів та послуг, аналізом їх впливу на банківську діяльність та доходи банку займались такі економісти, як С. Афоніна, І. Балабанова, В. Бехделева, В. Бодаковського, В. Боровкова, Л. Братків, О. Гончарук, М. Дзямучича, С. Єгоричева, С. Князь, О. Лаврушина, О. Мошенець, Т. Неклюдова, А. Несторук, Н. Савинської, І. Сидорук, В. Сизоненко, В. Ткачук, А. Тимченко, Н. Чижа, Т. Юхименко, С. Яковенко, О. Якушевої.

Варто розуміти, що науково-технічний прогрес та новітні банківські продукти з кожним днем дедалі швидше розвиваються та поширюються. Тому потрібно постійно аналізувати, що потребує населення з асортименту банківських послуг та що актуально для користувачів банківських продуктів. Доцільно здійснювати постійний моніторинг розвитку банківських продуктів у інших країнах. Завдяки тривалому аналізу та впровадженню банківських послуг і продуктів сучасні банки можуть бути ще більш конкурентоспроможними та систематично збільшувати свої доходи.

Потрібно проаналізувати, що ж таке банківський продукт. Так, Масленченков Ю.С. вважає, що «банківський продукт – це спосіб надання послуг клієнту банку; регламент

взаємодії службовців банку з клієнтом при наданні послуги, тобто комплекс взаємопов'язаних організаційних, інформаційних, фінансових та юридичних заходів, об'єднаних єдиною технологією обслуговування клієнта» [1].

Сгоричева С.Б. зазначає, «що банківський продукт у вузькому значенні – це впровадження нових або суттєво вдосконалених банківських продуктів і послуг, які відповідають існуючим або потенційним фінансовим потребам клієнтів, власним інтересам банку та вимогам банківського законодавства, надають зацікавленим сторонам додаткові вигоди та є результатами банківського інжинірингу. У широкому розумінні – це процес створення додаткової цінності для клієнтів, працівників та власників банку шляхом внесення якісних змін в усі сфери його діяльності – продукти, послуги, процеси, бізнес-моделі та стратегії, що стали результатом практичної реалізації нових ідей, знань та стороннього досвіду» [2].

Проаналізувавши визначення фахівців, банківським продуктом можна назвати діяльність банку, яка спрямована на задоволення потреб клієнта, шляхом створення нових банківських послуг.

Кожен банк відповідно до стратегії свого розвитку та особистих можливостей, обирає який зміст несе для банку впровадження нових банківських продуктів та послуг. Вирішуючи впроваджувати чи ні, потрібно проаналізувати сучасний ринок банківських продуктів та послуг, враховувати сучасні тенденції розвитку економіки та зважати на нові існуючі банківські продукти у країнах світу.

За рівнем індивідуалізації банківські продукти класифікують [3]:

1. Одиничні – це індивідуальний продукт, він має характерні особливості, які виділяють його серед інших банківських продуктів, він також має визначене коло покупців.

2. Масові – це продукт без вираженої індивідуальності, у нього немає особливих характерних рис, тому він розрізняється тільки за видами продукту або фінансового активу і випускається в розрахунку на широке коло споживачів.

Варто зазначити, що впровадження нових банківських продуктів здійснюється з розрахунком на те, що його використовуватиме широке коло осіб. Адже метою банківської діяльності загалом є отримання прибутку. Відповідно до цієї мети, банк хоче залучити якнайбільше зацікавлених у цій послугі клієнтів.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що банки у своїй діяльності докладають зусиль до того, щоб заповнити всі можливі ніші ринку банківських продуктів та послуг, намагаючись залучити максимальну кількість користувачів цих послуг шляхом впровадження нових банківських продуктів, які спрямовуються на задоволення потреб клієнта та створення найбільш сприятливих і комфортних умов для клієнта, а також забезпечення максимальної зручності та швидкості отримання банківських послуг клієнтам.

Перелік використаних джерел:

1. Масленніков Є.І. Дослідження розвитку ринку фінансових послуг України. Економіка: реалії часу. 2014. № 2. 105 с.

2. Сгоричева С.Б. Банківські інновації: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 208 с.

3. Демчук Н.І., Довгаль О.І., Владика Ю.П. Банківські операції: навч. посіб. Дніпро: Пороги, 2017. 471 с.

Подвірна Тетяна
кандидат економічних наук
старший викладач кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна
Tetiana Podvirna
PhD (Economics)
Senior Lecturer of the Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

БАНКІВСЬКИЙ ДЕПОЗИТ ЯК ЗАСІБ ЗАОЩАДЖЕННЯ BANK DEPOSIT AS A MEANS OF SAVINGS

Банківські депозити залишаються одним із найбільш простих та доступних способів заощаджувати в Україні, особливо для тих, хто відкладає невеличкі суми. Порівняно з інвестиціями в цінні папери, депозит є менш ризикованим і більше підходить людям, які хочуть насамперед зберегти заощадження, а не примножити їх, ризикуючи при цьому втратити.

Покласти гроші на депозит - означає, що вкладник передає свої кошти на зберігання фінансовій установі, а фінансова установа обіцяє ці кошти повернути разом із процентами через певний період часу. Щоб оформити розміщення депозиту, вкладник укладає договір депозитного вкладу з банком чи кредитною спілкою, і фінансова установа відкриває депозитний рахунок.

На сьогодні в Україні свої заощадження можна довірити банку (банківський депозит) або кредитній спілці (депозит у кредитній спілці). Кредитні спілки є єдиними фінансовими установами (крім банків), які мають право залучати депозити від населення, але держава не гарантує повернення коштів вкладникам у разі банкрутства спілки. А, якщо у вас депозит у банку, то вам держава компенсує втрати в межах гарантованої суми.

На депозит можна покласти не лише гривні, а й гроші в іноземній валюті (здебільшого в доларах США та євро) чи банківські метали (золото чи срібло). Депозити також різняться за тим, коли можна отримати доступ до коштів. Зокрема, є строкові депозити та депозити на вимогу. Якщо кошти вкладають на депозит лише один раз без права його поповнювати, такий депозит називають депозитом без права поповнення. Проте деякі депозити можна поповнювати під час строку депозиту; їх називають депозитами з можливістю поповнення.

Українці все ще не довіряють банкам, тому найбільше грошей кладуть на рахунок на вимогу або відкривають короткострокові депозити. Так, наприкінці 2020 року 56% гривневих коштів вкладники тримали на рахунках на вимогу. За даними НБУ найвищу прибутковість дають строкові вклади на термін від 6 місяців з виплатою процентів в кінці строку без можливості розірвання угоди. Зниження процентних ставок послабило мотивацію вкладників до збереження грошей на строкових рахунках.

Процентна ставка за депозитом – процентна ставка, яку банк виплачує власнику депозиту. Її ще називають депозитною ставкою. Розмір процентної ставки за депозитом у конкретному банку залежить від багатьох факторів. Відповідно, чим довший термін, на який розміщується депозит, тим, як правило, більші проценти пропонуються. Процентна ставка також залежить від виду депозиту та місця його оформлення.

Зберігати гроші в гривні в 2020 році стало вигідніше, ніж в іноземній валюті, завдяки зміцненню курсу та вищій прибутковості. Процентні ставки за депозитами в доларах та євро низькі й не покривають навіть інфляцію.

Середні процентні ставки за банківськими депозитами населенню (депозити фізичних осіб) у національній та іноземній валюті протягом 2015 -2021 року наведені на рис. 1.

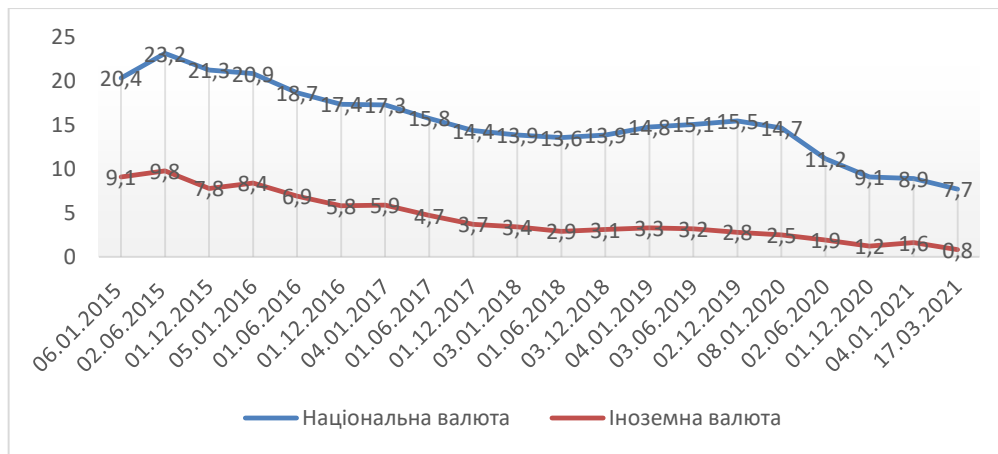


Рисунок 1. Середні процентні ставки за банківськими депозитами населенню (2015-2021 року), % річних [1].

З графіку можна побачити, що за останніх п'ять років середні процентні ставки за банківськими депозитами населенню значно знизилися. Так у 2015 році фізичні особи могли відкрити депозит за ставкою 20-23% - гривневі депозити, іноземні депозити- 9-8%, а 2020-й рік став першим роком в історії України, коли відсоткові ставки стали однознакові, тобто нижче 10%. У 2021-му експерти передбачають, що цей тренд збережеться.

Розмір процентної ставки встановлює фінансова установа, і вона не має права його змінювати без згоди клієнта. Проте розмір процентної ставки таки може змінитися, наприклад, якщо в договорі передбачено автоматичну пролонгацію і якщо клієнт не звернувся до банку чи кредитної спілки в дату закінчення строку депозиту, аби забрати свій вклад.

Пандемія змусила людей більше заощаджувати. Населення різко обмежило споживання. Люди з середніми та високими доходами почали більше відкладати «на чорний день». Навіть зменшення відсоткових ставок їх суттєво не відлякало. Після дуже короткого шокового відтоку під час весняного локдауну вклади населення до банків відновили зростання, так за підсумками 2020 року українці стали тримати на депозитах на 27% більше грошей, ніж торік.

На відміну від зберігання готівки вдома, можна не боятися, що депозит у банку вкрадуть. Повернення банківського депозиту гарантується Фондом гарантування вкладів фізичних осіб

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб є економічно самостійною установою, що не має на меті отримання прибутку. Основним завданням Фонду є забезпечення функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку і ліквідації банків. Усі банки України повинні бути учасниками Фонду гарантування і сплачувати йому регулярні внески.

У разі банкрутства банку Фонд гарантування виплачує відшкодування за депозитними вкладками та поточними рахунками фізичних осіб і фізичних осіб-підприємців. Фонд гарантування виплачує відшкодування лише за грошовими вкладками, тобто за гривневими та валютними депозитами/поточними рахунками. Станом на 1 січня 2021 року максимальна сума відшкодування – 200 000 грн щодо однієї особи в одному банку незалежно від кількості вкладів чи рахунків.

Банківські депозити не приносять великого прибутку, тому що відносяться до інвестицій з низьким ризиком в порівнянні з інвестиціями в цінні папери, чи інші активи. Основна мета банківського депозиту – заощадження та зберігання грошей.

Перелік використаних джерел:

1. Вартість строкових депозитів за даними статистичної звітності банків України. *Національний банк України*: [сайт]. URL:<https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial>.
2. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами: Постанова Правління Національного банку України від 3.12.2003 р. № 516 [сайт]. URL:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03>

СЕКЦІЯ 6

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ – КАТАЛІЗАТОР ЧИ СТРИМУВАЧ ПРОГРЕСИВНИХ ЗМІН У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ?

УДК 368

Федотова Яна
кандидат економічних наук
доцент кафедри фінансового забезпечення військ
Військового інституту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна
Yana Fedotova
PhD (Economics)
Associate Professor of the Department of financial support of troops
Military Institute
of Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ ТА РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ У ЙОГО РЕГУЛЮВАННІ

INSURANCE MARKET DEVELOPMENT ANALYSIS AND NATIONAL BANK'S OF UKRAINE ROLE OF ITS REGULATION

Страховий ринок України є досить нестійким як за кількістю застрахованих осіб, динамікою валових страхових премій та рівня виплат, так і за кількістю страхових компаній за останні 10 років.

До суб'єктів фінансового ринку традиційно відносяться фінансові компанії, лізингові компанії, кредитні спілки, ломбарди, банки, страховики та страхові брокери. Структура цього ринку є відносно стабільною із суттєвим переважанням часток фінансових компаній та кредитних спілок за чисельністю суб'єктів у загальній його структурі.

Станом на 01.03.2021 р. небанківський ринок складається зі 188 ризикових (non-life) та 20 лайфових (страхування життя) страховиків, 292 ломбардів, 316 кредитних спілок, 144 лізингових компаній, 977 фінансових компаній, 65 страхових брокерів [1].

Розвиток ринку стримує ряд факторів, зокрема, у низки страхових компаній наявні проблеми з платоспроможністю та ліквідністю, немає чіткої бізнес-моделі, рівень управління ризиками та корпоративного управління є низьким. Усе це робить ринок непрозорим та неконкурентним. Протягом 2013-2018 років деякі великі страхові групи, зокрема AEGON, AXA, SEB, AIG і HDI, вийшли з України, у тому числі через недоброросівсну конкуренцію на ринку [2].

Починаючи із 1 липня 2020 року, основним регулятором функціонування ринку страхування став Національний банк України, який активно запроваджує інституційні трансформації у підходах до його роботи.

Наприклад, здійснено суттєве підвищення вимог до ліцензування нових суб'єктів ринку, оновлено процедури оцінювання фінансово-економічних поточних та результуючих індикаторів діяльності, по аналогії із банківським ринком суттєво переосмислена роль регулятора в частині ризик-орієнтованого нагляду і т.д.

На даний час показник проникнення (Insurance Penetration Ratio) для страхового ринку України є неспівмірно малим порівняно із лідерами за цим показником (Великобританія та Японія). Даний показник розраховується як співвідношення обсягу залучених страхових

премій до ВВП. В Україні він коливається навколо позначки 1,4 % (причому з них 1,3 % припадає на «non-life» страхування), а середній показник по світу – 6,1 %, по Європі – 5,0 %.

Найбільшу частку валових премій займає автострахування, яке є загальнообов'язковим, на другій позиції за обсягами валових премій знаходиться страхування майна. Третю позицію впродовж багатьох років для України традиційно займають валові премії за полісами страхування від фінансових ризиків.

Дещо іншою картиною характеризується рейтинг сфер за обсягами валових виплат. Якщо на першій позиції знаходяться виплати за страховими випадками, які покриваються полісами автострахування, другу позицію займають виплати за медичним страхуванням, після цього – виплати за страховими випадками, пов'язаними із настанням фінансових ризиків.

Особливою перешкодою до розвитку ринку страхування, а особливо в сфері довгострокового страхування життя, є відсутність механізму гарантування страхових виплат. Якщо на ринку банківських послуг часткове повернення коштів з депозитних рахунків реалізовується Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, страховий ринок в даному аспекті не є врегульованим.

Крім того, аналіз Національного банку України показує, що в учасників страхового ринку доволі часто спостерігаються проблеми із достатністю рівня ліквідності та платоспроможності. Посилення вимог регулятора щодо цих індикаторів фінансового стану страховиків повинно вивести страховий ринок на більш стійкий рівень.

Внутрішніми проблемами, які спостерігаються в багатьох страхових компаніях, є складнощі з оптимальністю бізнес-моделі функціонування або взагалі з її відсутністю у формалізованому вигляді. Це унеможлиблює збалансований розвиток компаній із довгостроковою орієнтацією.

Отже, ринок страхування в Україні потребує важливих та нагальних змін, які перетворять його на такий, де реалізуються принципи добросовісної конкуренції, що поєднується з максимальним захистом споживачів страхових послуг.

Перелік використаних джерел:

1. Новини Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/uberezni-prodovjilasya-tendentsiya-na-zmenschennya-kilkosti-uchasnikiv-nebankivskogo-finrinku--rezultati-litsenzuvannya-ta-reyestratsiyi> (дата звернення 20.03.2021 р.)

2. Біла книга «Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні». Київ, квітень 2020. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_2020.pdf?v=4 (дата звернення 20.03.2021 р.)

СЕКЦІЯ 7

ЕКОНОМІЧНО ЕФЕКТИВНА ТОРГІВЛЯ: РОЗУМІННЯ СУТІ ТА СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ ВЕДЕННЯ

УДК 339.13

Бурліцька Оксана

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри промислового маркетингу
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
м. Тернопіль, Україна

Піняк Ірина

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри промислового маркетингу
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
м. Тернопіль, Україна

Oksana Burlitska

Ph.D (Economics), Docent
Associate Professor of Industrial Marketing Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University,
Ternopil, Ukraine

Iryna Pinyak

Ph.D (Economics), Docent
Associate Professor of Industrial Marketing Department
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ВТОРИННА УПАКОВКА ЯК ІНСТРУМЕНТ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ SECONDARY PACKAGING AS AN ELEMENT OF MERCHANDISING

Розвиток приватних торгових марок в сучасному ритейлі набирає популярності. У багатьох країнах західної Європи частка торгових марок в асортименті магазинів обчислюється десятками відсотків, а кожна приватна марка - по суті, новий бренд, що конкурує за лояльність споживача. Боротьба за покупця в магазині - серйозний виклик як для сучасної роздрібно торгівлі, так і для виробників, так як досвід спілкування споживача з брендом або приватною торговою маркою прямо впливає на його подальші переваги. Неякісний або пошкоджений товар негайно перелаштовує відвідувача магазину на альтернативний продукт.

Очевидно, що самі ритейлери, а також виробники почали уважніше ставитися до якості вторинної упаковки, що захищає продукт на всьому шляху від виробництва до торгового залу. А завдання підвищення ефективності в торгових мережах накладає додаткові вимоги на вторинну упаковку - зручність розтину та готовність до викладки на полицю, перетворюючи звичні коробки в шоубокси і SRP рішення [1; 3].

Фахівці британської компанії DS Smith розробили упаковку спеціально для роздрібних мереж і для викладки товару на полицях магазинів. Вона навіть отримала спеціальну аббревіатуру: для роздрібних мереж - RRP (Retail Ready Packaging), для викладки на полицю SRP (Shelf Ready Packaging).

SRP - тип упаковки (англ. Shelf Ready Packaging), яка володіє спеціальним конструктивом або частиною елементів, які забезпечують викладку товару в ритейлі в транспортній упаковці та зберігають яскравий, привабливий для споживача вид. Даний тип упаковки вже давно прижився в Європі та США. Саме вона допомагає захистити товар при

перевезенні і, одночасно з цим, швидко розставити його в торговій площі без візуальних втрат [4; 5].

SRP-упаковка допомагає скоротити операційні витрати ритейлорів; привертає увагу споживачів; полегшує орієнтацію споживачів в торговому залі; структурує викладку товарів на полицях; економить полицний простір

Чому цей тип упаковки, з вигляду не дуже примітний, допомагає генерувати додатковий обсяг? Бренд на полиці стає більш помітним, легко зчитується і на пошук потрібних товарів у споживачів йде менше часу, що призводить до збільшення конверсій у трафіку продажів.

На жаль в Україні цей інструмент мерчандайзингу використовується вкрай рідко та недооцінений. Якщо в наших мережах і зустрічається SRP, то без яскравих елементів, що відразу знижує ефективність її використання.

Відмова від використання даної технології призводить відразу до кількох проблем (як мінімум): тривала поштучна викладка товару; порушення кордонів брендів, погана структуризація викладки; тривалий пошук потрібних категорій або брендів в торговому залі.

Найчастіше причина одна - розширення дистрибуції або іміджева кампанія, спрямована на зростання знання та споживання бренду. Реалізація завжди відрізняється. Навіть у одного виробника упаковка може бути різною для різних мереж через відмінності в габаритах полиць, кількості необхідного товару і життєвих циклах цих товарів, висоті викладки та інших чинників.

Є 4 фокусні завдання, які повинні вирішуватися при створенні вторинної упаковки.

Перше завдання - створення конструктивного рішення максимальної міцності. Рішення для полиці з можливістю швидкого відкриття використовуючи різну форму ліній відриву та різноманітну геометрію їх нанесення на коробки.

Друге завдання - єдина візуальна концепція групової упаковки для диференціації, в першу чергу власних торгових марок, в різних категоріях на строкатих полицях з великою кількістю SKU. Групова упаковка обов'язково повинна допомагати покупцеві знайти СТМ, а не заважати впізнаваності.

Третє завдання - підвищення функціональності групового пакування. Тут можна виділити три додаткових правила, які важливо враховувати розробнику або ритейлеру: створення універсальної схеми відкриття коробів (не більше 2-3 варіантів для всієї лінійки продуктів) для швидкості маніпуляцій та викладки; облік великогабаритних показників групової упаковки разом з товаром - оператор торгового залу повинен швидко, без зусиль й ризику падіння товару підняти його на верхню полицю; облік місця товару на полицях магазину - рішення для нижніх і верхніх полиць повинні мати різне відкриття та різне укладання товару всередині групової упаковки.

Четверте завдання - використання простору торгового залу для просування бренду або СТМ за допомогою швидких, недорогих і барвистих ДМП (додаткових місць продажу, POSM) [2; 7; 9].

Спираючись на досвід розвитку рішення для ритейлу в Європі, вітчизняним торговим мережам і власникам брендів потрібно переймати знання в створенні продуманих пакувальних рішень для викладки на полицю, що підвищить ефективність операцій всередині магазину, які беруть до уваги існуючий процес упаковки у виробника, і оптимізують логістичні операції по всьому ланцюжку постачань.

Експерти стверджують, що всі виробники, які успішно перевели пакувальні лінії на SRP або збільшили свій обсяг, або значно скоротили операційні витрати. Підсумок один: цей інструмент краще використовується у всьому світі допомагаючи стороні, що здійснює продажі, так і споживачам.

Перелік використаних джерел:

1. Божкова В.В., Башук Т.О. Мерчандайзинг: Навчальний посібник. Суми: ВТД „Університетська книга”, 2007. 125 с.

2. Лук'янець Т. У. Маркетингова політика комунікацій: Навч. посібник. К.: КНСЕУ, 2000. 380 с.
3. Мерчандайзинг / Під заг. ред. Л.В. Балабанової. Донецьк: Дон-ДУЕТ, 2002. 290 с.
4. Смит П. Ф. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход: Пер. со 2-го англ. изд. К.: Знання-Прес, 2003. 796 с.

УДК 339.5

Винник Тетяна

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна
Tetiana Vynnyk
PhD (Economics), Docent
Associate Professor of the Department of Economics and Finance
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
Ternopil, Ukraine

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ MAIN TRENDS OF INTERNATIONAL TRADE DURING THE PANDEMIC

Пандемія COVID-19 вкрай негативно вплинула на світову економіку і торгівлю зокрема. Навесні 2020 року Світова організація торгівлі прогнозувала, що глобальна торгівля товарами скоротиться на 32% [1], однак фактичне зниження за підсумками 2020 становило 9% [2], що майже на третину менше очікуваного. Варто зазначити, що обсяги торгівлі товарами почали скорочуватися ще до пандемії коронавірусу – у 2019 році скорочення становило 0,1% у натуральних вимірниках та 3,0% у вартісному (для порівняння, у 2018 році обсяги торгівлі зросли на 2,9%) [3]. У II кварталі 2020 р. експорт товарів у номінальному вираженні у доларах США зменшився на 21% порівняно з попереднім роком, а експорт комерційних послуг – на 30% [4].

Падіння міжнародної торгівлі товарами стало першим за останнє десятиріччя – з часів світової фінансової кризи 2008-2009 років. Ці кризи в деяких аспектах схожі, але в інших дуже різні. Як і в 2008-2009 рр., уряди втручаються в грошово-кредитну та фіскальну політику з метою протидії спаду та надання тимчасової підтримки доходів бізнесу та домогосподарств, однак обмеження на переміщення та соціальне дистанціювання є додатковим важелем негативного впливу, якого не було під час світової фінансової кризи 2008-2009 рр. Слід зазначити, що після фінансової кризи 2008-09 рр. обсяги світової торгівлі так і не повернулися до свого попереднього тренду [3].

Відповідно до звіту СОТ, на сьогодні послуги складають 40% від усієї світової торгівлі. Це означає, що дана галузь створює надзвичайно велику кількість робочих місць у всьому світі та є важливою для економіки багатьох країн (слід нагадати, що низка найменш розвинених країн світу фактично живуть виключно за рахунок туристичних послуг). Окрім того, як показує статистика, значною мірою у сферу послуг залучені саме мікро-, малі та середні підприємства. А отже, неможливість надання послуг фактично ставить на межу виживання найменш захищені верстви населення [5].

На торгівлю послугами найбільше впливає коронавірус через встановлення транспортних та туристичних обмежень, закриття багатьох закладів роздрібною торгівлі та готелів [3]. Втім є деякі сфери послуг, яким пандемія, схоже, навіть пішла на користь. Це, зокрема, ІТ-послуги, попит на які виріс через збільшення кількості людей, які працюють з дому. Якщо в березні падіння обсягів торгівлі в найбільших експортерів послуг сягало 15%

(а у квітні навіть більше), то в тих країнах, де значну частину експорту становлять ІТ-послуги, падіння було м'якшим або взагалі не сталося. В Ірландії (51% експорту послуг – у сфері інформаційних технологій) був зафіксований ріст на 8%, в Індії – на 1%, в Україні – на 3%. У березні 2020 року Facebook повідомив про зростання онлайн-комунікації на 50% (листування у месенджерах) та голосових і відеоповідомлень на 100%. Іспанська Telefonica продемонструвала зростання трафіку на 40% і використання мобільного зв'язку на 50%. Таїланд повідомив про зростання користувачів Zoom на 828%, а користувачів Skype – на 215%. COVID-19 призвів до суттєвого зростання послуг у сфері телемедицини. Крім зазначених сфер, постраждав фінансовий сектор – зважаючи на безпрецедентні кризові явища в багатьох економіках світу, центральні банки та фінансові регулятори застосовують різноманітні заходи регулювання для стабілізації економічної ситуації, зокрема розширення кредитування для бізнесу і фізичних осіб, підтримання ліквідності банків тощо. Також суттєво зросли електронні платежі [6].

Як стверджують експерти, саме міжнародна торгівля відіграватиме фундаментальну роль у забезпеченні економічного відновлення країн після пандемії. [4]. Крім цього, згідно зі звітом KPMG International «Споживачі і нова реальність», в глобальному вимірі з'являється новий споживач: він має певні фінансові труднощі, активно використовує цифрові технології і більш виважено ухвалює рішення про покупку. Дедалі більше людей у всьому світі надають перевагу замовленню товарів віддалено. Сформувалася нова звичка – купувати «в один клік». [7].

Коронакриза внесла корективи не лише у життя пересічних громадян, а й змінила світову економіку.

Перелік використаних джерел:

1. Пандемія спричинила падіння світової торгівлі на 32% - представник СOT : [сайт]. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3187181-pandemia-spricinila-padinna-svitovoi-torgivli-na-32-predstavnik-sot.html>;
2. Все менше місця для Росії: як рік пандемії вплинув на українську торгівлю : [сайт]. URL: https://rpr.org.ua/news/vse-menshe-mistsia-dlia-rosii-iak-rik-pandemii-vplynuv-na-ukrains-ku-torhivliu/?utm_source=rss&utm_medium=rss&utm_campaign=vse-menshe-mistsia-dlia-rosii-iak-rik-pandemii-vplynuv-na-ukrains-ku-torhivliu;
3. Щодо впливу пандемії корона вірусу на світову торгівлю / Центр зовнішньополітичних досліджень Національного інституту стратегічних досліджень : [сайт]. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-04/vplyv-pandemii-na-svitovu-torgivlyu.pdf>;
4. Основні тренди міжнародної торгівлі 2020: огляд знакових подій : [сайт]. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/mizhnarodne-pravo-investiciyi/osnovni-trendi-mizhnarodnoyi-torgivli-2020-oglyad-znakovih-podiy.html>;
5. Епіцентр кризи: як коронавірус вплине на міжнародну торгівлю послугами : [сайт]. URL : <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2020/06/9/7110870/>;
6. Глобальна торгівля під час коронакризи: могло бути гірше : [сайт]. URL: https://lb.ua/economics/2020/08/06/463343_globalna_torgivlya_pid_chas.html;
7. Ритейл: як зміниться галузь після пандемії? Пандемія змінила структуру мислення споживачів : [сайт]. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/blogs/home/posts/2020/08/retail-changes-after-pandemic.html>

СЕКЦІЯ 8

МАЙБУТНЄ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: РОЗУМНЕ УПРАВЛІННЯ, РОЗУМНІ ТЕРИТОРІЇ, РОЗУМНИЙ БІЗНЕС

UDK 339.137.2:339.56(477)

Ovsak Oksana

PhD (in Economics), Docent

Associate Professor of the Department of Management of Foreign Economic Activity of Enterprises

National Aviation University

Kyiv, Ukraine

DIRECTIONS OF STRENGTHENING THE COMPETITIVENESS OF UKRAINE'S ECONOMY

In the current conditions of globalization, the issue of forming and maintaining the competitiveness of the national economy is particularly acute. The rapid development of advanced technologies contributes to the fact that the main factor is innovation, and international integration processes enable their development, financing, production and development. Therefore, the study of the competitive position of the national economy is currently particularly relevant.

Based on the analysis of general trends in the evolution of the concept of competitiveness of the national economy and systematization of the main features, it was found that the competitiveness of the national economy is a complex category that includes the country's ability to compete with other countries based on the efficient use of available and borrowed resources, ensuring economic growth of the country.

Qualitative and quantitative characteristics of competitiveness are of fundamental importance for assessing national economies effectiveness functioning as part of the world economy. Quantitative characteristics are based on mathematical and statistical methods of indicators' analysis usage. For the most part, these applies to market volumes in monetary or physical terms, prices, costs, as well as factors influencing them. In such researches, this method is used, for example, by consulting firms, whose main task is to assess the competitiveness of different countries, put forward specific feasibility studies for different methods and approaches to improve them. It is also important to add that quantitative analysis is always complementing by the qualitative one, because not all factors and mechanisms of competitive advantages growth and accumulation of competitiveness potential can be measured quantitatively.

In total, the GCI consists of one hundred and thirteen variables, the analysis of which allows us to characterize the state of competitiveness of national economies that are at different stages of their systemic development.

The main focus of the GCI is to determine the potential for economic growth of countries in the long and medium term, taking into account their level of development. In essence, the GCI is a unique means of objectively assessing the peculiarities of economic development and identifying the necessary reforms, the implementation of which will increase the level of the state compared to the previous year.

Studies have shown that now in international practice, two main schools of national competitiveness rating have been formed, namely: "Harvard-Davos" (World Economic Forum) and "Lausanne" (International Institute of Management, IMD). The actual ranking of countries by their level of competitiveness was initiated by the World Economic Forum in 1979. Since then, global development has contributed to a rethinking of different approaches and methods for assessing national competitiveness. The Global Competitiveness Report and the World Competitiveness Report are published annually [1,2]. Such indices as the index of ease of doing business and the

index of economic freedom are informative in determining the economic and legal conditions for the development of national economies [3, 4].

Based on the use of data from open sources on the values of indices: competitiveness of the world (IMD), global competitiveness (GCI), ease of doing business (The World Bank index), economic freedom (The Heritage Foundation index) for Ukraine from 2016 to 2019 the analytical table 1 was made, which contains both the values and the positions of the indices of Ukraine among all countries in the world. Fig. 2 shows the dynamics of integrated indices of international competitiveness of Ukraine for 2016-2019.

As presented in Table 1, Ukraine showed a slight improvement in the competitiveness indices for the period 2016-2019, in particular, the values of the index of ease of doing business Ukraine provided steady growth over the period from 63 to 69. Economic freedom in 2018, Ukraine ranked 150th out of 180 countries, receiving 51.9 points out of 100 possible, falling into the category of "mostly in the lap". According to 2019 data, the index of Ukraine increased slightly - amounted to 52.3 points, respectively, the country took 147th place.

Table 2. Integrated indices of Ukraine's international competitiveness and its position in 2016-2019

Integrated international competitiveness indices	Years							
	2016		2017		2018		2019	
	Index	Position	Index	Position	Index	Position	Index	Position
World Competitiveness Index (IMD)	46.51	60/61	56.13	59/63	56.76	59/63	57.1	54/63
The World Bank index - WBI	63.04	83/189	63.90	80/190	65.75	76/190	69.1	64/190
Global Competitiveness Index (GCI)	4.0	85/138	4.11	81/137	57.0	83/140	57.9	85/141
The Heritage Foundation index - HFI	46.8	162/178	48.1	166/180	51.9	150/180	52.3	147/180

The analysis of the dynamics of Ukraine's competitiveness indices and its position in world rankings revealed a slight improvement in the competitiveness indices themselves for the period 2016-2019. The assessment of the level of Ukraine's international competitiveness according to the components of the GCI calculation made it possible to see the areas in which the country has advantages that increase the overall value of the index, as well as areas in which to improve Ukraine's economic system.

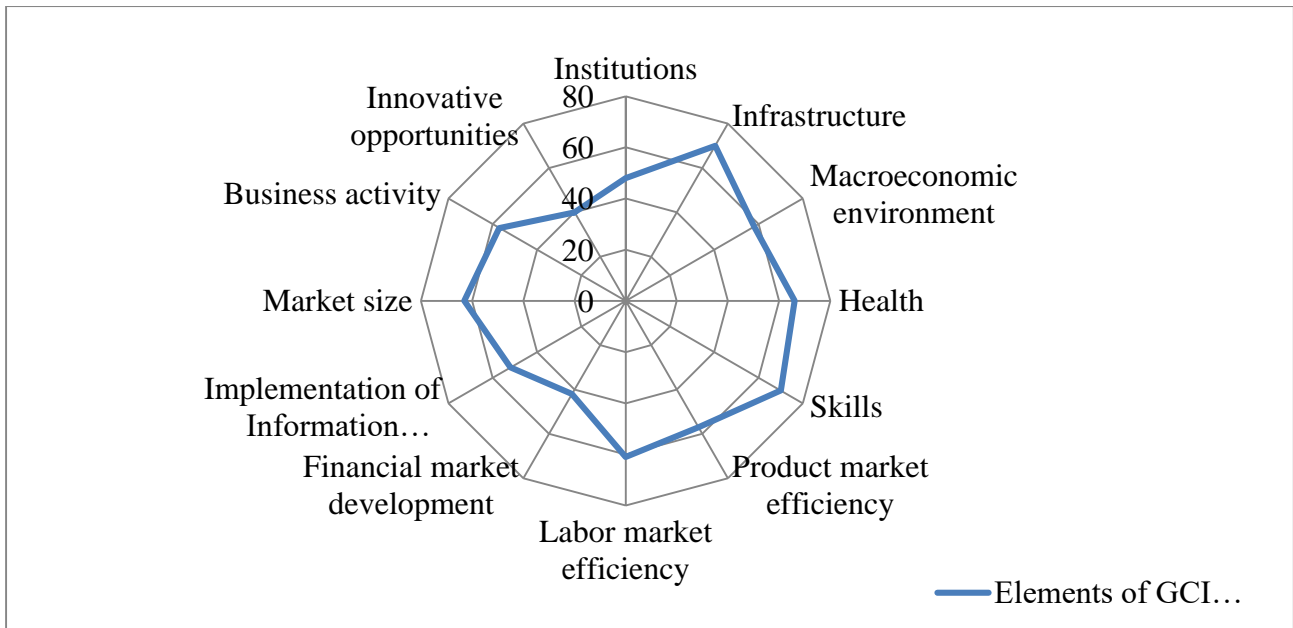


Figure 1. Components of the Global Competitiveness Index of Ukraine

The analysis of the components of the calculation of the indicator "Infrastructure" showed that Ukraine in 2019 has a value of 65% due to the provision of electricity to the country's population by 100% and the development of transport infrastructure of the country, in particular, aviation (availability of airports).

If over the past four years Ukraine has improved its position on the "macroeconomic stability" component, our analysis showed that in order to increase Ukraine's competitiveness rankings, it is necessary to innovate, to develop the financial market, to implement information computer technology, to develop market institutions and macroeconomic stability.

The underdevelopment of the country's financial market, as shown by recent studies of the economies of Pakistan, the Philippines, Malaysia, Indonesia, Singapore, Thailand, China, Latin America, etc., may be the reason that the economy of such a host country does not benefit from foreign direct investment, even if their volumes are significant, as it is necessary to ensure institutional development [5- 9]. Below, Table 2 presents summary statistics on Ukraine's GDP and the amount of foreign direct investment received in Ukraine in 2010-2019 [10]. Accordingly, Fig. 2 presents the results of correlation and regression analysis of the ratio of foreign direct investment of Ukraine to GDP.

Table 2. GDP of Ukraine and attracted foreign direct investment in Ukraine for 2010-2019.

Indicators, million USD	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
GDP of Ukraine,	136419	163160	175781	183310	131805	90615	93270	112154	130832	134890
The amount of FDI involved in Ukraine,	5851	6033	5290	5462	2451	4321	4406	2511	2869	2531

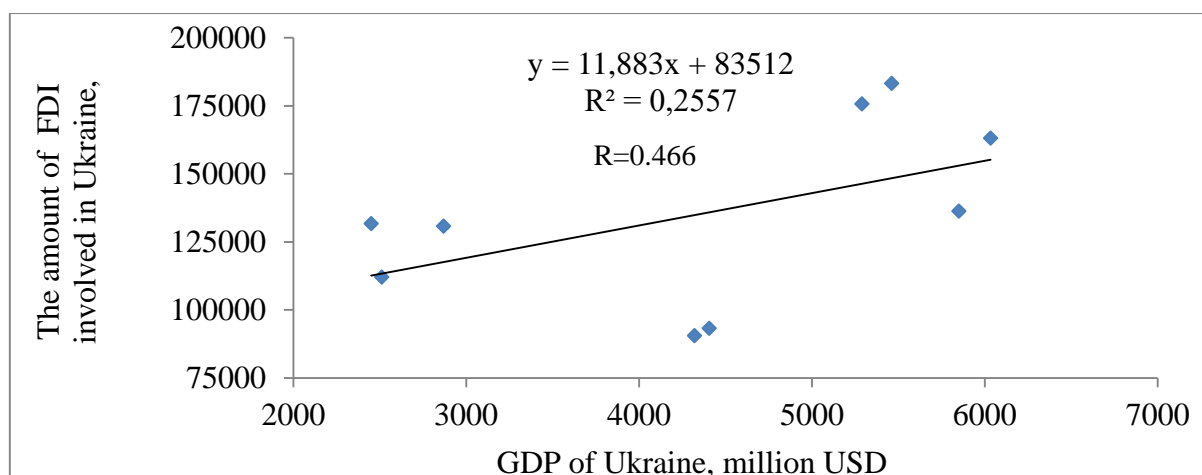


Figure 2. The relationship between the volume of FDI attracted to Ukraine and GDP

According to the results of the analysis, the correlation coefficient is equal to 0.466, which indicates a weak relationship between FDI and GDP of Ukraine. It can be stated that according to the built regression model, GDP is only 25% dependent on FDI in the economy of Ukraine ($R^2 = 0.2557$). Thus, to ensure economic growth in Ukraine, it is advisable to develop the domestic financial market, attract foreign investment, which, combined with macroeconomic stability, innovation and development of market institutions will help increase the international competitiveness of the national economy. The competitiveness of the national economy is a complex category: it is formed under the influence of successful implementation of state programs of economic restructuring, and as a result of successful business structures, infrastructure development, which in particular ensure the development of innovation, information computer technology. Since the development of financial markets and ensuring macroeconomic stability is the prerogative of the government, the macroeconomic policy of the Government of Ukraine should be aimed at ensuring the improvement of these important components for the development of the business environment.

References

1. WEF World Economic Forum. Available at: <https://www.weforum.org/>
2. IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE. Available at <https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile>
3. The Doing Business Reports (The World Bank Index). Available at :<https://www.doingbusiness.org/>
4. The Heritage Foundation index – World rank. Available at: <https://www.heritage.org/index/book/chapter-3>
5. Zhang, K.H. 2001.Does foreign direct investment promote economic growth? Evidence from East Asia and Latin America. Contemporary Economic Policy, Vol. 19, no. 2, pp.175–185.
6. Zukowska-Gagelmann, K. (2002) ‘Productivity spillovers from foreign direct investment’, Economic Systems, Vol. 24, no. 3, pp.223–256.
7. Alfaro L., Chanda A., Kalemli-Ozcan S., and Sayek S. FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets. Journal of International Economics. 2004. 64. P. 89–112
8. Nasreen, S. and Anwar, S. 2014.Foreign direct investment, growth and local financial markets: new evidence from Pakistan ’, Int. J. Economics and Business Research, Vol. 7, no. 3, pp.336–348
9. Kharchuk SA, 2020. The state of investment activity of Ukrainian enterprises in conditions of economic instability. Magazine "Economy and State". 2020. №1. Pp. 66- 72.
10. SSC of Ukraine, 2020. Official website of the State Statistics Committee of Ukraine (2020), «Statistical information». Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 04 December 2020).

Биконя Олександр
кандидат економічних наук
науковий співробітник
відділу секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
м. Київ, Україна
Bykonja Oleksandr
PhD (Economics)
Researcher of the Department of Sectorial Forecasting and Market Conjuncture
Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine
Kyiv, Ukraine

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ В
УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ**
**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS OF ENERGY DEVELOPMENT
IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION**

Сучасною тенденцією розвитку енергетики є збільшення темпів розвитку відновлюваної енергетики та переходу до екологічно безпечних технологій. Відбувається збільшення частки відновлюваних джерел енергії в енергетичному балансі країн. Розвиток енергетичного сектору у провідних країнах світу передбачають у впровадженні цифрових технологій, активному розвитку відновлюваних джерел енергії та переході до низьковуглецевої енергетики. В умовах збільшення частки відновлюваних джерел енергії в енергетичному балансі багатьох країн виникає необхідність трансформації існуючих енергетичних систем. Постає проблема поєднання централізованих та локальних енергосистем. Також виникають питання стосовно управління споживанням електроенергії. Вирішенням даних проблем є перехід до інтелектуальних енергетичних систем за допомогою масштабного впровадження інноваційних технологій.

В Україні також почалась цифрова трансформація економіки. Одним з важливих кроків було схвалення Кабінетом Міністрів України Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки. Даний документ визначав перспективи переходу до нової парадигми соціально-економічного розвитку країни. Передбачалося усунення бар'єрів на шляху цифрової трансформації України. Відповідно, були визначені перспективні сфери виробництва та економіки [1].

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки потребує переходу на новий якісний рівень функціонування на основі цифрових технологій [2]. Відповідно постає питання про розроблення “дорожніх карт” цифрових трансформацій базових та перспективних галузей промисловості України та створення відповідних індустріальних та виробничих цифрових платформ. Беручи до уваги складність та масштабність цифрової трансформації енергетичного сектору виникає необхідність поєднання зусиль держави, бізнесу, науки та суспільства у вирішенні багатьох організаційних, економічних та екологічних питань для переходу на новий рівень надійності функціонування енергосистеми.

Розвиток енергетичних систем у напрямі впровадження цифрових технологій та збільшення частки відновлюваної енергетики потребує пошуку шляхів вирішення організаційних та економічних питань. Відповідно, енергетичні кооперативи можуть стати важливими суб'єктами енергетичних ринків. Енергетичні кооперативи являють собою об'єднаннями громадян, підприємств, організацій, основною метою яких є реалізація різноманітних локальних проектів у сферах відновлювальної енергетики, енергоефективності та енергозабезпечення. Це дозволяє створити та забезпечити децентралізоване, екологічно безпечне та незалежне від центральної енергосистеми виробництво енергії [3]. Дані

об'єднання діють переважно на регіональному та комунальному рівнях. На сьогодні вирішення завдань стосовно забезпечення енергоресурсами місцевих громад та розвиток енергетичної інфраструктури можливе при активному створенні та функціонуванні енергетичних кооперативів [4]. Відповідно, для впровадження локальних проектів стосовно цифрової трансформації енергетики енергетичні кооперативи можуть показати досить високу ефективність та оперативність у вирішенні даного питання.

Враховуючи сучасні тенденції стосовно цифровізації в різних секторах національної економіки, доцільно визначити принципи та положення за якими повинен відбуватися даний процес в енергетичному секторі. Потрібно враховувати обставини та умови впровадження нових механізмів розвитку національного енергетичного сектору. Питання цифровізації енергетичного сектору України виходить за рамки секторальних програм розвитку. Доцільно враховувати національні інноваційні програми та передбачати міждисциплінарні дослідження та розробки. Метою впровадження цифрових технологій є підвищення надійності та перехід на новий рівень функціонування енергетичної системи України. Для досягнення мети потрібно врахувати необхідність змін існуючого інституційного середовища.

Перелік використаних джерел:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 року №67-р «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації». *Офіційний сайт Кабінету Міністрів України*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-konceptiyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi>
2. Ляшенко В.І., Вишневський О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: моногр. К.: Ін-т економіки пром-сті. НАН України, 2018. 252 с.
3. Пантелеймоненко А.О. Енергетичні кооперативи: досвід Німеччини. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2013. № 1(6). С. 36-45.
4. Енергетичні кооперативи та можливості їх поширення в Україні. *Biowatt*. URL: <http://www.biowatt.com.ua/trends/energetichni-kooperativi-ta-mozhливosti-yih-poshirennya-v-ukrayini/>

Гудзь Петро

професор кафедри менеджменту
Національний університет «Запорізька політехніка»
м. Запоріжжя, Україна

Безхлібна Анастасія

доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
Національний університет «Запорізька політехніка»
м. Запоріжжя, Україна

Gudz Petro

Professor of Management Department
Zaporizhzhya Polytechnic National University
Zaporizhzhya, Ukraine

Bezkhlibna Anastasiia

Associate Professor of Tourism, Hotel and Restaurant Business Department
Zaporizhzhya Polytechnic National University
Zaporizhzhya, Ukraine

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ

APPROACHES TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF COASTAL REGIONS

Приділенню уваги до регіонального розвитку присвячені статті закордонних вчених Гудзь П., Гудзь М., Вдовічена О., Ткаленко О. [1], Олійник Ю, Шкурупська І., Іванченкова В., Петренко О., Власенко Ю [2]. Проведений аналіз особливостей існуючих методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності регіону [3] дозволив виокремити сучасні підходи, які використовуються в світі для розв'язання подібних проблем та використання у методології оцінки конкурентоспроможності приморських регіонів.

Встановлено, що різняться підходи до оцінки конкурентоспроможності регіону – від використання одного показника до рейтингової оцінки або інтегрального показника на основі статистичних даних. Гамбеева Ю.М. [4].

1. Використання єдиного показника. Логінова Т.В. пропонує використання єдиного узагальнюючого показника в якості мірила конкурентоспроможності – показник питомої оплати праці, який розраховується через відношення заробітної плати та продуктивності праці (співвідношення обсягу вироблених продуктів до чисельності зайнятих у виробництві) [5]. Перевага цього підходу полягає в універсальності застосування цього показника – від обрахунку конкурентоспроможності підприємства або галузі – до регіону та країни. Даний підхід може бути застосованим в рамках експрес-аналізу.

2. Використання статистичних показників для оцінки регіональної конкурентоспроможності. Методики можуть ґрунтуватися на індексному, економіко-метричному, кластерному, ранговому методах, обрахунку інтегрального показника. Різняться підходи щодо обрання показників та їх чисельності. С.І. Бандур, Т.А. Заяц, І.В. Терон використовують фактори: потенціал регіону; спеціалізація регіону та гео економічне положення [6] Б.М. Гринчель та Н.Е. Костилева використовують ранговий метод та за допомогою 23 показників, які відносяться до 3 параметрів (соціально-економічна конкурентоспроможність, рівень спеціалізації регіону, оцінка регіону за питомою вагою промислової продукції в загальнонаціональному показнику виробництва) [7]. Недоліком викладеного підходу є відсутність наукового обґрунтування розрахунку цих параметрів. Використання інтегрального показника дозволяє сформулювати висновки щодо збалансованості розвитку сфер регіону, готовності регіону до розширення свої конкурентних переваг на зовнішніх ринках та демографічно.

3. Використання статистичних показників та експертних оцінок. До недоліків

такого підходу необхідно віднести дороговизну, трудозатратність, та суб'єктивність думок експертів [4]. До переваг такого підходу відносять позитивний вплив професійного наукового та практичного досвіду висококваліфікованих спеціалістів при оцінюванні позитивних та негативних факторів впливу на конкурентні позиції регіону [8]. При цьому, оцінка експертної думки може здійснюватись як кількісним методом виміру, так і за допомогою якісного виміру відповідного показника.

4. Оцінювання на основі сумування показників соціально-економічного розвитку з урахуванням їх питомої ваги запропоновано Р.А. Фатхудиновим [9]. Обрахування 19 критеріїв (що поділені на стратегічні та фактичні) дозволяє в загальному підсумку розрахувати конкурентоспроможність за формулою:

$$K_p = \sum_{i=1}^n a_i \cdot Y_i, \quad (1)$$

де K_p – конкурентоспроможність регіону

$i=1, 2, \dots, n$ – кількість показників конкурентоспроможності регіону

a_i – питома вага i -го показника;

Y_i – рівень i -го показника.

Зазначені методи можуть бути використані при розробці комплексного методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності приморських регіонів, який дозволить поєднати переваги розглянутих методів.

Перелік використаних джерел:

1. Gudz P., Gudz M., Vdovichen O., Tkalenko O. Scientific Approaches for Planning the Architecture for Urban Economic Space. In: Onyshchenko V., Mammadova G., Sivitska S., Gasimov A. (eds) Proceedings of the 2nd International Conference on Building Innovations. 2020. ICBI 2019. Lecture Notes in Civil Engineering, vol 73.
2. Gudz, P., Oliinyk, Y., Shkurupska, I., Ivanchenkov, V., Petrenko, O., Vlasenko, Y. Formation of foreign economic potential of the region as a factor of competitive development of the territory. *International Journal of Management*. Vol.11 Issue 5, Maj 2020, Pages 590-601.
3. Безхлібна А.П. Аналіз концептуальних особливостей існуючих методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності регіону. *«Економіка та суспільство»*. 2017. № 13. URL: <http://economyandsociety.in.ua>
4. Гамбеева Ю.Н Сравнительный анализ подходов к оценке конкурентоспособности территориально-организованных экономических систем. *Российское предпринимательство*. 2013. № 10 (232). С. 100-113
5. Логинова Т.В. Современные подходы к оценке конкурентоспособности территориальных экономических систем. *Вестник ТОГУ*. 2008. № 2 (9).
6. Бандур С.І., Заяц Т.А., Терон І.В. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика. К.: ТОВ «ПРИНТЕКСПРЕС», 2002. 250 с.
7. Гринчель Б.М., Костылева Н.Е. Важнейшие факторы повышения конкурентоспособности регионов Ин т “Евроград”. СПб., 2003
8. Данилов И.П. Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология). М. : «Канон+ » РООИ «Реабилитация», 2007. 368 с
9. Фатхудинов Р.А. Развитие конкурентных преимуществ объектов в конкурентоспособной экономике. *Современная конкуренция*. 2009. № 5 (17). С. 115-143.

Машталер Ольга
аспірантка
Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України
м. Київ, Україна
Mashtaler Olga
Postgraduate student
Institute of personnel training of the state employment service of Ukraine
Kyiv, Ukraine
Науковий керівник: **Баліцька Валентина**
доктор економічних наук, професор
Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України
Balitska Valentyna,
ScD (Economics), Professor in the Department of Management,
Ukrainian State Employment Service Training Institute
Kyiv, Ukraine

**СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ – ЄВРОПЕЙСЬКА СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: ДОСВІД УКРАЇНИ
SMART SPECIALIZATION – EUROPEAN STRATEGY FOR INNOVATIVE
COMPETITIVENESS: EXPERIENCE OF UKRAINE**

Одним із завдань імплементації положень Угоди про асоціацію з Європейським Союзом [1], інтеграції економіки України в економіку ЄС, включення в європейські та глобальні ланцюги доданої вартості, є реалізація стратегій, принципів, підходів, якими керуються країни Євросоюзу для підвищення конкурентоспроможності як окремих держав-членів, так і їх об'єднання на глобальних ринках.

Однією з таких стратегій є «смарт- спеціалізація» (Research and Innovation Strategies for Smart Specialization, скорочено RIS3). Згідно з Керівництвом RIS3, смарт-спеціалізація – це національна або регіональна інноваційна стратегія, яка визначає пріоритети для створення конкурентних переваг шляхом узгодження результатів науково-технічної та інноваційної діяльності з потребами бізнесу, щоб послідовно й адекватно реагувати на нові ринкові можливості та зміни, уникаючи водночас дублювання та фрагментації зусиль [2]. Крім Європейської комісії стратегію «розумної спеціалізації» підтримують, використовують та популяризують Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО).

Поняття «смарт-спеціалізація» було розроблене у 2005 році групою консультантів «Знання для розвитку» і означало «...концепція розумної спеціалізації в сфері інноваційної політики» для визначення поточного стану регіону та побудови економічної стратегії розвитку, що базується на знаннях [3, с. 363].

Смарт-спеціалізація була адаптована Європейською комісією у 2010 році в ініціативі «Інноваційний Союз», що є частиною програми Європейської стратегії 2020 та призначена для розбудови європейської спроможності в рамках розумного, сталого та інклюзивного розвитку. «Інноваційний Союз» у період кризи мав сприяти трьом стратегічним напрямом: зробити Європу світовим науковим лідером, усунути перешкоди для інновацій та об'єднати державний і приватний сектори, щоб через консолідацію ресурсів і компетенцій широкого кола учасників – економіки, науки, освіти на всіх рівнях, загальноєвропейському, національному, регіональному – сприяти розвитку інноваційної конкурентоспроможності регіонів. Хоча, як зауважує О. Яцюк, концепція смарт-спеціалізації передбачає взаємозв'язок між наукою, освітою і економікою, хоча у контексті регіонального розвитку можна швидше говорити про відносини між бізнесом, наукою і громадською сферою [4, с. 58].

Варто підкреслити, що поточна світова економічна криза під впливом пандемії COVID-19 значно уповільнила темпи розвитку держав. Разом з тим, глобалізація економіки в умовах четвертої промислової революції, структурна перебудова світового господарства, актуалізували необхідність розроблення державних політик економічного розвитку, а також пошуку шляхів використання науково-технічних досягнень з метою підвищення конкурентоспроможності суб'єктів економічної діяльності.

Слід зазначити, що в поточній ситуації для Євросоюзу RIS3 є інструментом нової індустріальної політики, що передбачає інвестування у дослідження, інновації, розвиток малого та середнього підприємництва (МСП). Щоб подолати поточні виклики, забезпечити конкурентоспроможність на глобальних ринках, треба «...прийняти технологічні зміни, інтегрувати товари та послуги, розробляти технології, які використовують менше енергії, зменшувати витрати та уникати забруднення, інвестувати в робочу силу з належними професійними навичками...» [2].

У березні 2020 року Єврокомісія розробила доктрину «Нова промислова політика ЄС» [5], згідно якої промисловість виступає рушійною силою розумного та сталого розвитку країн Євросоюзу, основою конкурентоспроможної європейської економіки, рушієм інновацій, зростання продуктивності праці, ефективності виробництва та збільшення експорту.

Модернізація та розвиток промисловості має вирішальне значення для підвищення конкурентоспроможності Європи, оскільки промисловість займає понад 20% економіки ЄС, забезпечуючи 35 мільйонів робочих місць у Європі, на малий та середній бізнес (МСП) припадає понад 99% усіх європейських фірм, промисловість генерує 80% експортоорієнтованих товарів [5].

Як зазначає О. Березіна, держави-члени та регіони Євросоюзу, встановлюючи пріоритети для інвестицій у дослідження та інновації на період 2014-2020 років, розробили понад 120 стратегій смарт-спеціалізації через партнерство, багаторівневе управління та підхід «знизу-вгору». Упродовж цього періоду більш, ніж 40 млрд. євро (і більше 65 млрд. євро, включаючи національне співфінансування), виділені регіонам через Європейський фонд регіонального розвитку, що фінансує ці пріоритети [6, с. 38].

Керівництво ЄС орієнтує уряди країн розробляти стратегії досліджень та інновацій для «розумної спеціалізації», які мають здійснити економічну трансформацію, наслідуючи чотири загальних принципи [2]:

- *вибір та критична маса*, що передбачає обмежену кількість пріоритетів, визначених з урахуванням регіональної спроможності та міжнародної співпраці;
- *конкурентна перевага*, що включає процес підприємницького пошуку переваг та відкриття нових шляхів реалізації ідей;
- *взаємозв'язок та кластери*, що пропонує синхронізацію того, що є в тебе з тим, що має решта світу;
- *спільне управління*, що ґрунтується на ідеях державно-приватного партнерства.

Смарт-спеціалізація передбачає ретельний аналіз регіональної економіки та структури інноваційної діяльності з метою оцінки існуючих ресурсів (активів) регіону та перспектив подальшого розвитку. За методологією, щоб розробити RIS3, треба зробити шість практичних кроків [2], які можуть бути реалізовані як послідовно, так і паралельно у випадку, якщо до реалізації стратегії долучаються нові учасники:

1. Аналіз регіонального контексту та інноваційного потенціалу;
2. Встановлення інклюзивної структури управління;
3. Вироблення спільного бачення щодо майбутнього регіону;
4. Вибір обмеженої кількості пріоритетів для регіонального розвитку;
5. Встановлення узгодженої політики, дорожньої карти та плану дій;
6. Впровадження системи моніторингу та оцінки.

Для підтримки процесу імплементації «розумної спеціалізації» Європейська Комісія в 2011 році створила платформу Smart Specialisation Platform (Платформа «розумної

спеціалізації» [7], яка є консультативною площадкою з розробки та впровадження стратегій інтелектуальної спеціалізації. Сьогодні Smart Specialisation Platform агрегує дані, розміщує на сайті кейси, аналітику, огляди, надає рамкову підтримку, сприяє навчанню, активізує міжнародне співробітництво, створює можливості мережування як своїх агентів, так і країн, що приєдналися до ініціативи Євросоюзу. Так, наприклад, на платформі розміщено 4 макрорегіональні стратегії, що стосуються 19 країн-членів і 6 країн, що не входять до ЄС. Також розміщено інформацію про участь у RIS3 шести країн східноєвропейських сусідів - України, Білорусі, Грузії, Молдови, Вірменії, що є ініціаторами спільної ініціативи з ЄС «Східне партнерство».

Впровадження Україною підходу смарт-спеціалізації почалося з 2016 року. За дорученням Міністра економічного розвитку і торгівлі №18942/1-16 від 10 червня 2016 року при Національній академії наук України було створено Міжвідомчу координаційну групу із залученням представників центральних органів виконавчої влади, провідних науковців і практиків. В результаті роботи міжвідомчою групою було визначено перелік секторальних напрямів «розумної спеціалізації» для України: ресурсні матеріали, біоекономіка та біотехнології, енергетика та енергомашинобудування, аерокосмічні технології, інформаційно-комунікаційні технології, здорове суспільство. Це був перший крок, який актуалізував для України необхідність пошуку та визначення інноваційних конкурентоспроможних ринкових ніш на засадах економіки знань.

У 2019 році «розумна спеціалізація» в Україні набуває правових основ у «Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» [8]. Зокрема, Стратегією для розвитку інноваційної складової передбачено, що у регіональних стратегіях необхідно: «...визначити регіональні пріоритетні напрями на основі підходів смарт-спеціалізації та запустити пілотні проекти, спрямовані на створення системи взаємозв'язків та взаємопідтримки регіонів із різним рівнем промислового розвитку; на основі цієї Стратегії сформувані стратегії регіонального інноваційного розвитку з урахуванням потреб і потенціалу регіону» [8]. Крім того, в постанові Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 року № 695 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки» [9] визначено генеральні напрями сталого розвитку регіонів, які розроблено відповідно до Цілей сталого розвитку України до 2030 року.

Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України та експертами «U-LEAD з Європою» розроблено матеріали та рекомендації щодо використання концепції смарт-спеціалізації для розробки нових регіональних стратегій розвитку на період до 2027 року [10]. Тривають пілотні проекти смарт-спеціалізації. Як зазначено на сайті Платформи S3, найважливішим досягненням «розумної спеціалізації» для України є масштабування RIS3 з трьох пілотних регіонів (Запорізької, Одеської та Харківської областей) на 25 регіонів. Для підтримки імплементації методології було організовано низку цільових заходів, включаючи три навчальні семінари для національних та регіональних команд України щодо різних етапів «розумної спеціалізації».

На поточний період на Smart Specialisation Platform (Платформі «розумної спеціалізації») Євросоюзу зареєстровані сім українських агентів – Україна, Черкаси, Чернігів, Івано-Франківськ, Харків, Хмельницький, Закарпаття [11].

Як слушно зауважують дослідники RIS3 [12, с. 272]: «...Стратегія досліджень та інновацій для «розумної спеціалізації» є політикою «максимізації інноваційного потенціалу регіону, незалежно від того, чи є регіон економічно сильним або слабким та чи пов'язано це з високотехнологічними або низькотехнологічними інноваціями...». Ініціативи RIS3 передбачають народження технологічних інновацій та стимулюючі інвестиції приватного сектора, що мають виконати ряд завдань: «омолодження» традиційних індустрій за рахунок створення більш високої доданої вартості та нових ринкових ніш; модернізація шляхом впровадження та поширення нових технологій; технологічна диверсифікація існуючих спеціалізацій на суміжні галузі; розвиток нової економічної діяльності шляхом радикальних

технологічних змін та проривних інновацій; використання нових форм інновацій, таких як відкриті та керовані користувачами інновації, соціальні інновації та інноваційні послуги [13].

Але, як зазначає А. Шевченко, треба дослідити помилки країн Євросоюзу, що мають досвід реалізації смарт-спеціалізацій. Серед найпоширеніших помилок дослідник виділяє: недостатнє залучення всіх секторів на початкових стадіях, особливо бізнесу, що не бере участі у закладенні фундаментальних основ; розмиті формулювання пріоритетів, що розпорошує використання ресурсів; вибір модних галузей, що не мають критичної маси ресурсів, замість пріоритетних. Послідовне регламентне впровадження підходу смарт-спеціалізації показало, що «...в різних країнах такий підхід сприяє виведенню промисловості з кризового стану, активізації інноваційної компоненти зростання, розвитку нових галузей». Отже поєднання інноваційного, промислового та територіального інструментарію розвитку сприятиме вирівнюванню галузевих та регіональних диспропорцій промислового виробництва в Україні [14, с. 131]. Серед значних подій для запровадження «розумної спеціалізації» слід відмітити приєднання України до Глобальної пілоотної програми ООН [15] 09 березня 2021 року. Ця Програма, яка стартувала в Україні у березні 2021 року, спрямована на підтримку країн у розробці дорожніх карт з досягнення Цілей сталого розвитку за допомогою науки, технологій та інновацій. Експерти допоможуть Україні розробити всебічну національну політику щодо розвитку науки, технологій та інновацій, що дозволить зробити її практичною для імплементації у майбутньому. Підготовка політики відбуватиметься за допомогою багатостороннього аналізу фактичних даних та базуватиметься на підході смарт-спеціалізацій Єврокомісії. Таким чином, Україна робить кроки для посилення конкурентоспроможності держави на основі інноваційного підходу, що потребує нових організаційних та управлінських навичок та компетенцій від всіх учасників смарт-спеціалізації – влади, бізнесу, науки, освіти та громадського сектора.

Перелік використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page
2. Guide on Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation. URL: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/s3-guide>
3. Бжуска Я., Пика Я. Розумна спеціалізація регіону. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2012. № 749. Логістика. С. 362–366. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25853/1/65-362-366.pdf>
4. Яцюк О.С. Смарт-спеціалізація розвитку регіону як важливий напрям підвищення його конкурентоспроможності та інноваційної активності. Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. № 2 (18). 2018. С. 54-60.
5. Communication from the Commission to the European Parliament, The European Council, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions A New Industrial Strategy for Europe COM/2020/102 final. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0102>
6. Березіна О.Ю. Смарт-спеціалізація для покращення умов життя домогосподарств: європейський досвід. Економіка і організація управління. № 4 (32). 2018. С.35-46.
7. Smart Specialisation Platform. URL: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/>
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» від 10.07.2019 № 526-р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#n12>
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 року № 695 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text>

10. Керівництво зі стратегії досліджень та інновацій для смарт-спеціалізації: Неофіційна адаптована скорочена версія. Розроблена Українським Інститутом міжнародної політики. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2019/04/Kerivnitstvo-Smart-Spetsializatsiyi-DG-JRC-skrocheniy-ukr.-pereklad-1-1.pdf>
11. Smart Specialisation Platform. URL: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/s3-platform-registered-regions>
12. Модернізація економіки промислових регіонів України в умовах децентралізації управління: монографія / О.І. Амоша, Ю.М. Харазішвілі, В.І. Ляшенко та ін. / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2018. 300 с.
13. Формування «розумної спеціалізації» в економіці України : колективна монографія / [Єгоров І.Ю., Бажал Ю.М. та ін.] ; за ред.: чл.-кор. НАНУ І.Ю. Єгорова ; НАН України, ДУ «Ін-т. екон. та прогноз. НАН України». Електрон. дані. К., 2020. 278 с. : табл., рис. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/331.pdf>
14. Шевченко А. В. Стратегічні пріоритети впровадження смарт-спеціалізації у промисловості України. Бізнесінформ №10, 2019, с- 130-135. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-10_0-pages-130_135.pdf
15. Україна, Єврокомісія та ООН співпрацюватимуть для досягнення Цілей сталого розвитку за допомогою інновацій та технологій. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayina-yevrokomisiya-ta-oon-spivpracyuvatimut-dlya-dosyagennya-cilej-stalogo-rozvitku-za-dopomogoyu-innovacij-ta-tehnologij>

УДК 330.4:336.1

Пахольчук Вадим
ад'юнкт кафедри фінансового забезпечення військ
Військовий інститут
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна
Науковий керівник: Алім Сизов
кандидат економічних наук
начальник кафедри фінансового забезпечення військ
Військовий інститут
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна
Vadym Pakholchuk
adjunct of Financial Support of Troops Department
Military Institute of Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine
Scientific supervisor: Alim Syzov
PhD (Economics)
Head of Financial Support of Troops Department
Military Institute of Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

**ВИКОРИСТАННЯ АЛГОРИТМІВ МАШИННОГО НАВЧАННЯ ПРИ ЗДІЙНЕННІ
ВИДАТКІВ НА ОБОРОНУ
MACHINE LEARNING ALGORITHMS APPLICATION IN
DEFENSE EXPENDITURES**

Фінансовий механізм Збройних Сил є важливою складовою у структурі фінансової системи держави. Він набуває особливого значення оскільки характеризується специфічними

економічними зв'язками. Фінансове забезпечення – це складний процес, результативність якого залежить від достовірності інформації та від використовуваної методології. Сьогодні пріоритетом у розбудові Збройних Сил є застосування інноваційних підходів до прогнозування показників ефективності виконання програм та врахування загальних показників макроекономічного розвитку економіки держави. Тому моделі, які використовуються у прогнозуванні стають дедалі комплекснішими та складнішими.

На сьогодні, існуючі проблеми, вже давно вийшли за рамки вирішення в межах економетрики та статистики. Базуючись на тривіальних підходах, які використовуються останні десятиліття ми зараз отримали змогу будувати складні обчислювальні системи, які можуть реагувати на більшу кількість змін у економічному середовищі.

Сучасні підходи машинного навчання дозволяють розширити кількість змінних, які мають для нас значення, можуть бути враховані не лінійні залежності у даних, що дозволяє краще навчити модель для підвищення ефективності на тестових даних, а також дозволяють знизити імовірність «переневчання».

Завдання машинного навчання полягає у використанні даних для тренування моделі, а також у подальшому використанні натренованої моделі для прогнозування певних показників. Тобто фундаментальне завдання машинного навчання полягає у знаходженні матриці коефіцієнтів, які б задовольняли умову функції, яка описує дані та мінімізували функціонал похибки, який буде основою для побудови моделі.

Найбільш розповсюдженими завданнями, які вирішуються за допомогою алгоритмів машинного навчання є регресія, класифікація та кластеризація. А типовою класифікацією методів, які використовуються визначається навчання з учителем (коли дані розмічені), навчання без учителя та навчання з підкріпленням.

Задачі регресії та класифікації вирішуються саме за рахунок навчання з учителем, адже на тренувальних даних ми маємо матрицю вхідних даних та вектор результатів.

Кластеризація, пошук аномалій у даних, зменшення розмірності даних вирішується за рахунок навчання без учителя.

Технологічний процес розробки та впровадження алгоритмів машинного навчання можна розподілити на такі етапи:

1. Детермінація завдання, яке ми збираємося вирішувати. Аналітики повинні розуміти з яким саме видом моделі їм потрібно буде працювати та який результат вони хочуть отримати.

2. Підготовка даних – це найважливіший етап, адже від якості даних буде залежати якість моделі.

3. Критерії оцінки – для оптимізації моделі потрібно визначити функціонал похибки та методологію оцінки результативності.

4. Моделювання – вибір оптимальної моделі для вирішення завдання та її тренування.

5. Тестування – валідація готової моделі на тестовій вибірці та оцінка функціоналу похибки, порівняння тестової та тренувальної вибірки по результативності.

Даний алгоритм є узагальненням типового процесу розробки готової моделі. Він є актуальним навіть для складних моделей глибокого навчання, які ґрунтуються на нейромережах. Незважаючи на їх складність, в їх основах здебільшого використовують стандартні градієнтні методи для оптимізації, а також бустінг для направленої побудови моделі, де кожен наступний крок враховує результати попереднього.

Зважаючи на складну структуру оборонних фінансів алгоритми машинного навчання можуть застосовуватися у задачах класифікації ризикових операцій у процесі здійснення внутрішнього контролю та аудиту, для виявлення аномалій у звітності та даних господарських операцій, для планування та прогнозування під час здійснення розрахунків фінансового забезпечення. Методологія машинного навчання має обиратися залежно від завдання, яке має вирішуватися. У більшості сучасних методів використовуються ансамблі різних методів, крім валідація та узагальнення показників результатів навчання. В умовах

обмеженості ресурсів використання інноваційних підходів у завданнях фінансування військ є обґрунтованою необхідністю.

Машинне навчання зараз це актуальна основа для використання великих наборів даних та оптимізації прогнозування. Таким чином, моделі машинного навчання добре підходять для вирішення багатьох завдань у фінансах - як практичних, так і теоретичний. У даних тезах було наведено лише узагальнення моделей машинного навчання та можливі шляхи їх застосування. Було наведено лише певні способи їх застосування для фінансів, а інші будуть розглянуті у подальших дослідженнях. Ми можемо лише припускати, що це значиться для майбутнього існуючої фінансової системи, адже все більше алгоритмів машинного навчання будуть застосовувати для аналізу заходів фінансування військ та оборонних видатків.

Перелік використаних джерел:

1. L. Breiman: Statistical modeling: the two cultures. *Statistical Science*, Vol. 16(3), pp. 199-231, 2001.
2. Dixon. (2020). *Machine Learning in Finance*. Springer International Publishing.
3. Dixon, Matthew Francis and Halperin, Igor, *The Four Horsemen of Machine Learning in Finance* (September 15, 2019). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3453564> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3453564>
4. J. Y. Campbell, A. W. Lo and A. C. MacKinley: *The econometrics of financial markets*. Princeton University Press, 1997.
5. Klaas, Jannes. *Machine learning for finance: principles and practice for financial insiders*. Packt Publishing Ltd, 2019.
6. B. D. Ripley: *Pattern recognition and neural networks*. Cambridge University Press, 1996.

Савич Анна

студентка ОС «магістр»

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Міняйло Вікторія

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Savych Anna

student of educational degree "master"

Kyiv National University of Trade and Economics

Kyiv, Ukraine

Minailo Viktoriia

PhD (Economics), Docent

Associate Professor of the Department of Financial Analysis and Audit

Kyiv National University of Trade and Economics

Kyiv, Ukraine

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У СФЕРІ АУДИТУ AUDIT COMPETITIVENESS

Сфера аудиту на даний час є дуже затребуваною, адже аудиту, як процесу, потребують не тільки підприємства, а й їхні керівники, кінцеві власники, зовнішні користувачі в контексті результату аудиту. Здавалося б, що на фоні такого попиту, сфера аудиту повинна бути стійкою та конкурентоспроможною. Проте, на даному етапі важко говорити саме про глобальну конкурентоспроможність, адже період існування аудиту в Україні є невеликим, і тому, щоб здійснювати конкуренцію на міжнародному ринку український аудит повинен принаймні здобути визнання на власній території, а також здобути довіру клієнтів (замовників аудиту), щоб послуги аудиту були не лише нав'язаною необхідністю, а й розглядались в контексті певних порад. Якщо ж говорити про внутрішній аспект конкурентоспроможності у сфері аудиту, а саме про конкуренцію серед аудиторських фірм, то слід зазначити, що згідно даних Реєстру аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності [1] на даний момент налічується 851 аудиторська фірма по всій Україні. Здавалось би, що при такій кількості аудиторських фірм рівень конкуренції повинен бути на високому рівні. Проте, якщо розглянути ці дані детальніше (графік 1), то можна дійти висновку, що більше половини цих фірм мають від 1-го до 5-и аудиторів на фірмі. Відповідно до цього, можна припустити, що такі фірми створенні лише для надання послуг, наприклад, в межах свого місця розташування (міста, району), або надання послуг для конкретно визначеного підприємства. Іншим словами, можна сказати, що такі фірми можуть бути спеціально створеними для надання конкретних послуг конкретно визначеному колу підприємств.



Рисунок 1. Співвідношення кількості наявних аудиторських фірм та аудиторів станом на 31.12.2020 р.

На сьогоднішній день процес проведення аудиту керується двома стандартами: міжнародними та національними. Відповідно до цього, умовно аудиторські підприємства можна поділити на два види: ті, які при наданні аудиторських послуг переважно керуються міжнародним стандартами та ті, які надають перевагу національним. До перших беззаперечно можна віднести українські представництва світових лідерів у сфері аудиту та консалтингу – компанії «великої четвірки» - Deloitte&Touche, Ernst&Young, KPMG, PriceWaterhouseCoopers. Дані компанії є лідерами у галузі аудиту вже багато років, і саме тому експерти зазначають, що «велика четвірка» вже повністю поділила український ринок аудиту, і саме зараз навіть конкуренція між ними є менш гострою, ніж була раніше.

Проте, дане становище цих компаній згодом може кардинально змінитись, а саме: «велика четвірка» може перетворитись у «велику трійку». Дане твердження пов'язане зі скандалом, який утворився навколо Ernst&Young, а саме те, що при аудиті німецького постачальника фінансових послуг Wirecard аудиторська компанія недорахувалась 1,9 млрд євро, що становить четверту частину балансу компанії. Цікавим фактом є те, що дана аудиторська фірма декілька років підряд проводила аудит даної компанії, і кожного року вона підтверджувала баланс на звітну дату. Як же ж зазначає керівництво Wirecard – вони спеціально проводили махінації з рахунками, щоб підвищити капіталізацію компанії [2]. З огляду на це, можна зробити висновок, що Ernst&Young певним чином знала про дані махінації, проте з року в рік надавала позитивні висновки. Дана історія беззаперечно матиме суттєвий вплив на репутацію аудиторської фірми. Якщо ж підозри щодо їхньої недобросовісності підтвердяться, Ernst&Young можуть позбавити права відноситись до «великої четвірки».

Якщо ж говорити про вітчизняні аудиторські фірми, то можна значити, що між ними зараз спостерігається досить висока конкуренція не тільки у сфері аудиту, а й щодо надання інших не аудиторських, супутніх послуг. Як раніше було зазначено, компаніями «великої четвірки» вже було поділено український ринок аудиту, проте, на наш думку це твердження можна застосовувати саме до великих, суспільних та значимих підприємств (наприклад Приватбанк, Укрзалізниця, Укргазбанк, Укртелеком тощо) або ж до підприємств, які до свого бюджету закладають необхідну суму коштів саме для проведення аудиту однією з компаній «великої четвірки». Вітчизняні ж компанії, у свою чергу борються за право проводити аудит між іншими, «не розподіленими» підприємствами. Ця боротьба може супроводжуватись також певними схемами «розподілу». Зокрема, вітчизняні аудиторські фірми, які мають у своєму штаті від десяти аудиторів і більше, можуть домовлятися між собою щодо того яким підприємствам вони будуть проводити аудит. В переважній більшості це стосується підприємств, які є великими або суспільно значимими.

Конкуренція підштовхує аудиторські фірми до підвищення якості послуг, впровадження інновацій та нових шляхів до ведення бізнесу. Саме тому, аудиторські фірми продовжують підвищувати свої професійні навички для того, щоб пропонуючи свої послуги новим підприємствам мати вигляд справжніх професіоналів та знавцями своєї справи. Крім цього, наявність у фірмі висококваліфікованих спеціалістів, а якщо ще й із західним досвідом роботи є суттєвим козирем при залученні клієнтів. Проте, одним із значущих аргументів при залученні нових клієнтів залишається бренд компанії, який викликає довіру у всьому світі.

Перелік використаних джерел:

1. Реєстр аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності. Аудиторська палата України. URL: <https://www.apu.com.ua/2018/10/01/реєстр-аудиторів-та-суб'єктів-аудитор/>
2. Wirecard. Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Wirecard>

Станьковська Ірина
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
м. Івано-Франківськ, Україна

Шиптур Олександра
студентка спеціальності менеджмент
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
м. Івано-Франківськ, Україна

Iryna Stankovska
PhD (Economics), Docent
Associate Professor of Management and Administration Department
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
Ivano-Frankivsk, Ukraine

Oleksandra Shuptyr
Student of Management
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
Ivano-Frankivsk, Ukraine

**СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВОЇ
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА
MODERN APPROACHES TO PERSONNEL DEVELOPMENT AS A COMPONENT
OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS MANAGEMENT**

Розвиток суспільства ставить відповідні вимоги перед бізнесом, зокрема забезпечення його конкурентоспроможності, пошуку нових конкурентних переваг та шляхів досягнення стратегічної конкурентоспроможності.

Науковці виокремлюють біля двадцяти наукових підходів до забезпечення та управління конкурентоспроможністю, зокрема це:

- управління конкурентоспроможністю підприємства, через конкурентоспроможність продукції. Дані поняття розглядаються як загальне на основі часткового, або як конкурентоспроможна продукція (причина) – (наслідок) конкурентоспроможне підприємство.

- управління процесами, наприклад, через процеси із забезпечення якості продукції, управління ефективністю, інше;

- управління конкурентоспроможністю через стратегічне планування;

- маркетинговий підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства на ринку;

- управління конкурентоспроможністю через загальні функції менеджменту та інші.

Реалізація цих підходів вимагає висококваліфікованого персоналу, який відповідає вимогам сучасності. Тому стратегічно мислячі підприємства вже тепер активно спрямовують зусилля і кошти в розвиток та навчання персоналу.

Розвиток персоналу це – цілеспрямований системний підхід до вдосконалення якісних характеристик персоналу організацій з метою підвищення трудових показників та зростання загальної продуктивності і результативності.[1] Для досягнення тогочасного результату підприємству необхідно забезпечувати розвиток персоналу у всіх напрямках: соціальному, професійному та особистісному. Також необхідно враховувати, що, як зазначає Ю.А. Пругіна, професійне зростання ґрунтується на кваліфікаційному, психофізіологічному та особистісному потенціалі працівника [2]. Для повного використання потенціалу працівників, необхідно визначити як розуміє поняття розвитку та власної кар'єри працівник, а як це – розуміє підприємство та чи співпадає їхнє розуміння кар'єри розвитку через

навчання. Розрізняють традиційний (характеризується повним робочим днем, просуванням по кар'єрній драбині, рівнем заробітної плати, близькістю до керівництва та інше) та поліваріативний (характеризується самовизначенням) підхід до кар'єри, а відповідно і до розуміння розвитку персоналу та окремого працівника.

У більшості випадків підприємства є прихильниками традиційної кар'єри тому повинні забезпечити певні умови для розвитку з метою забезпечення або підтримання конкурентоспроможності.

Для забезпечення ефективного розвитку персоналу необхідно вирішити такі завдання:

- визначення цілей розвитку персоналу;
- аналіз потреби в розвитку персоналу;
- визначення вимог (критеріїв) до рівня кваліфікації персоналу;
- оцінка персоналу за обраними критеріями;
- планування кар'єри та соціального розвитку;
- організація розвитку персоналу;
- визначення технологій та методів навчання;
- мотивація розвитку персоналу;
- контроль результатів навчання та розвитку персоналу (моніторинг, порівняння за визначеними критеріями).

Однією із складових розвитку є навчання персоналу. Важливо оцінити як доцільніше проводити навчання - власними силами чи запрошеними організаціями.

При плануванні та організації навчання слід визначити відповідні технології, які будуть найбільш ефективними для конкретної ситуації, найкраще забезпечать процес навчання та розкривають потенціал працівника.

До таких технологій можна віднести технології:

- інтерактивного навчання,
- особистісно-орієнтованого навчання,
- проблемного навчання,
- проектного навчання,
- критичного мислення,
- ігрові,
- інформаційно-комп'ютерні.

До особливостей сучасних технологій розвитку та навчання персоналу можна віднести:

- Smart-навчання - увага приділяється підвищенню лояльності програмам навчання, визначенню стратегії і тактики, а також вибудовуванню загальних і індивідуальних планів навчання.

- Візуалізацію – подання інформації максимально лаконічно, спрощено, яскраво та динамічно.

- Цифровізацію HR-процесів – що передбачає онлайн-тренінги вебінари і семінари, платформи для розвитку кваліфікаційних здібностей та електронні майданчики.

- Онлайн навчання - базові тренінги підприємства можуть проводити та записувати самостійно, а більш складні – купувати в онлайн-школах.

- Гейміфікацію навчання та розвитку персоналу – використання ігрової технології, яка базується на естетиці, сюжетності («gameplay»), емоційній залученості, соціальній взаємодії.

- Змішане навчання – яке включає повністю віртуальне цифровізоване навчання у поєднанні з персоналізованим коучінгом на вимогу.

- Навчання нових ролей – що передбачає надання працівнику можливості спробувати себе у новій ролі.

Перераховані вище особливості формують сучасні методи розвитку та навчання персоналу. Навчання є одним із найбільш дієвих способів розвитку персоналу будь-якого підприємства. Саме воно здатне не тільки забезпечити продуктивну та результативну

діяльність працівника, а й зробити його більш креативним, розвинути у нього нові погляди та бачення функціонування підприємства, а головне сформувавши у працівнику відданість та лояльність до підприємства. А це в свою чергу дасть можливість забезпечити його конкурентоспроможність.

Перелік використаних джерел:

1. Гетьман О.О, Білодід А.О. Інноваційні методи розвитку персоналу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. URL: <https://cutt.ly/dznhaHQ>
2. Плугіна Ю.А. Розвиток персоналу підприємства: підходи, сутність, моделі. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 42. С. 323–327. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rozvitok-personalu-pidpriemstva-pidhodi-sutnistmodeli>

УДК 334.021

Сукач Галина
викладач II категорії
ДВНЗ «Тернопільський коледж харчових технологій і торгівлі»
м. Тернопіль, Україна
Sukach Halyna
Second category teacher
SHEI "Ternopil College of Food Technology and Trade»
Ternopil, Ukraine

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ THEORETICAL ASPECTS OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

На сучасному етапі розвитку економічних відносин між різними сферами підприємницької діяльності, постає питання суперництва, боротьби та досягнення більш вигідної та високої позиції функціонування підприємств на конкурентного ринку своєї діяльності. Кожен підприємець має за мету отримати значимий прибуток від роботи власного підприємства, зважаючи на прийняття правильного та раціонального управлінського рішення, ефективність віддачі господарства та здатність підприємства тримати лідируюче місце між конкуруючими суб'єктами. Відповідно, виникають такі поняття, як конкуренція та конкурентоспроможність підприємства [1, с. 58-63].

Отже, на даний час не існує сталого і загальноприйнятого визначення поняття конкурентоспроможності підприємства, оскільки кожен із вітчизняних та зарубіжних вчених, дає своє тлумачення і бачення цього питання, спираючись на різні фактори, ознаки, властивості, які безпосередньо впливають або можуть вносити свої корективи на сутність та значення поняття конкурентоспроможності господарства. За проведеним аналізом економічної літератури, можемо сказати, що суть понять конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність нації не є абсолютно тотожними за змістом, але поєднані такою основною складовою – значенням слів «боротьба», «суперництво». Адже на усіх рівнях конкурентної боротьби, за умови активної діяльності кожен суб'єкт (держава, підприємство, організація) має одну і ту ж саму ціль – значний очікуваний дохід від своєї роботи. Конкуренцію можемо вважати тим стимулюючим важелем, з допомогою якого підприємство намагатиметься випускати якіснішу продукцію, товари та послуги за оптимальними цінами, зважаючи на потреби споживача [5, с. 62-69].

Розвиток національної економіки України відбувається в умовах глобалізації, що приводить до необхідності підвищення її конкурентоспроможності. В сучасних умовах, формування конкурентоспроможності економіки України є одним з пріоритетних завдань, яке визначено Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020». Реформа захисту економічної

конкуренції визначена як вектор розвитку, якою зокрема, встановлюється необхідність гармонізувати із законодавством Європейського Союзу положення законодавства України щодо захисту економічної конкуренції [8].

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства, важливе значення має виявлення, обґрунтування і класифікація факторів і резервів, що обумовлюють її рівень. За ступенем залежності від підприємства, весь набір факторів можна поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів можна віднести: умови інвестування в галузі, регіоні, країні; тенденції технічного розвитку; рівень конкуренції; ресурсозабезпеченість і т.д. Під внутрішніми факторами розуміють: впровадження у виробництво нової техніки, прогресивної технології, дієвих економічних стимулів; підвищення кваліфікаційного рівня працівників; формування системи конкурентних відносин у діяльності персоналу та ін. Вони можуть регулюватися на рівні підприємства в цілому, структурного підрозділу, первинного колективу і робочого місця [1].

Чинники забезпечення конкурентоспроможності підприємства, їхній перелік та змістове наповнення залишаються предметом дослідження багатьох науковців. Окремі з них систематизують чинники конкурентоспроможності підприємства в окремі групи: внутрішні і зовнішні; макроекономічні і мікроекономічні; виробництво, персонал, маркетинг, організація, інше; чинники ефективності використання ресурсів підприємства, інформаційнокогнітивні чинники управління підприємством, чинники конкурентоспроможності продукції, чинники взаємодії ринкового середовища і підприємства. Низка авторів не виокремлюють класифікаційні ознаки та визначають окремий вплив чинників на забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Найбільш поширеними причинами нестійкого становища підприємств на ринку, на думку Снігира Л.П., слід вважати: відсутність діагностування цілей та намірів найближчих конкурентів; слабка реакція на потреби споживачів; помилки у визначенні пріоритетів розвитку; інтенсивна конкуренція в галузі; однобічність в реалізації товарної політики підприємства; відсутність можливостей ведення цінової конкурентної боротьби; фінансова нестабільність підприємств; відсутність системи довгострокового планування; використання застарілих систем і методів управління підприємством; використання застарілої техніки і технології; використання неефективних методів організації збуту та просування товару [2, с. 37-45].

На думку Добрянської Н.А., конкурентні переваги являються рушійними силами для досягнення підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, і з кожним наступним роком, ті складові переваг, які раніше гарантували лідерство відповідного підприємства серед інших конкурентів, далі не зможуть приносити очікуваних результатів від його діяльності, оскільки будуть з'являтися нові фактори та чинники, які впливають на конкурентоспроможність господарства. Конкурентоспроможністю підприємства вважаємо його здатність вести активну та ефективну боротьбу, в рамках якості продукції, цінової політики, маркетингових ідей, професіоналізму персоналу та ін., на фоні господарюючих суб'єктів конкурентів. Відповідно, щоб тримати лідируючі позиції необхідне правильне управління конкурентоспроможністю підприємства та підбір оптимальних стратегій для його успішної діяльності [4, с. 29-37].

За характером планування у літературі [3, с. 26-27] виокремлюють реактивне, інактивне, преактивне, інтерактивне. Реактивне планування конкурентоспроможності базується на дослідженнях у ретроспективі та екстраполяції минулих тенденцій на майбутнє. Такий різновид планування доцільно використовувати за наявності яскраво виражених тенденцій розвитку як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування. Інактивне планування конкурентоспроможності розглядається як фіксоване, тобто спрямоване на утримання існуючих конкурентних позицій без їхнього розвитку чи втрат. Преактивне планування не базується на попередніх подіях, а спрямоване на досягнення очікуваних цілей у сфері конкурентоспроможності підприємства. Важливою складовою цього виду планування є прогнозування майбутніх подій, заходів, ресурсного забезпечення.

Інтерактивне планування є найбільш високорозвинутим, оскільки базується на комплексному врахуванні тенденцій минулого, сучасного стану та перспектив розвитку у майбутньому.

Отже, із вищенаведеного можна зробити такі висновки: – конкурентоспроможність підприємства є відносним поняттям і, відповідно, може мати різний рівень по відношенню до різних конкурентів; – конкурентоспроможність підприємства тим вища, чим кращі його результати на міжнародних (глобальних) ринках; – конкурентоспроможність підприємства – це результат ефективної господарської діяльності підприємства за умов конкурентного ринку; – конкурентоспроможність підприємства розглядається як комплексна порівняльна характеристика підприємства, що відображає сукупність переваг над конкурентами, гармонійність розвитку підприємства; – невід’ємною складовою конкурентоспроможності підприємства на ринку є маркетингова складова, а саме: задоволеність споживачів, позитивний імідж, наявність сильної торговельної марки тощо; – в основу конкурентоспроможності підприємства покладена конкурентоспроможність продукції або послуг, яку воно виготовляє або надає, проте ці категорії, хоч і є взаємозв’язаними, але не тотожними.

Перелік використаних джерел:

1. Келічавий А. В. Еволюція конкуренції : від зародження поняття до сучасних особливостей / А. В. Келічавий // Соціально економічні проблеми сучасного періоду України. 2015. № 5 (115). С. 58-63.
2. Снігир Л.П. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств : монографія / за загальною редакцією професора О.Г. Янкового. Одеса, Атлант, 2017. 514 с. URL: http://oneu.edu.ua/wpcontent/uploads/2018/01/monograf_ер_oneu_2017_11_12.pdf
3. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: [навчальний посібник]. 2-ге вид., стереот. Львів: «Магнолія 2006», 2007. 268 с.
4. Добрянська Н.А. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств : монографія / за загальною редакцією професора О.Г. Янкового. Одеса, Атлант, 2017. 514 с. URL: http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/monograf_ер_oneu_2017_11_12.pdf
5. Чумак Л.Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств. Экономика и управление. № 1. 2013. С. 62-69.
6. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

*Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції
«ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ
ПОЗИЦІЙ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У
ГЛОБАЛЬНОМУ, РЕГІОНАЛЬНОМУ ТА ЛОКАЛЬНОМУ ВИМІРАХ»*
(Тернопіль, 31 березня – 01 квітня 2021 р.)

*Proceedings of the 6th International Scientific-Practical Conference
“FORMATION OF THE MECHANISM OF NATIONAL ECONOMIC SYSTEMS
COMPETITIVE POSITIONS STRENGTHENING IN
GLOBAL, REGIONAL AND LOCAL DIMENSIONS”*
(Ternopil, March 31 – April 01, 2021)

Координати оргкомітету:
кафедра економіки та фінансів ТНТУ
вул. Білогірська, 50, каб. 204,
м. Тернопіль, Україна, 46000
Ел. адреса: kafedra.ef@gmail.com
Редагування, оформлення, верстка Маркович І.Б.

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори

Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах»: зб. тез доповідей, 31 березня – 01 квітня 2021 р. / за заг. ред. О.В. Панухник. Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2021. 141 с.

ISBN 978-617-7875-13-9

Підписано до друку 01.04.2021. Формат 60×90, 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура TimesNewRoman.
Умовно-друк. арк. 10,4. Наклад – 100 прим.
Замовлення № 01042021

Друк ФОП Паляниця В. А.
Свідоцтво ДК №4870 від 20.03.2015 р.
м. Тернопіль, вул. Б. Хмельницького, 9а, оф.38.
тел. (0352) 528–777.