

NOVA UNIVERSITY
NOVA SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS

IV INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

**THE MODERN TRENDS
IN THE DEVELOPMENT OF BUSINESS
SOCIAL RESPONSIBILITY**

June 26th, 2020

Proceedings of the Conference

**Lisbon, Portugal
2020**

UDK 33(062)

Mo045

Organising Committee

Traça Daniel	Professor, Ph.D in Economics, Dean at Nova School of Business and Economics, Universidade Nova, Lisbon, Portugal.
Hélder Ferreira Vasconcelos	Professor, Dr. of Economics, Nova School of Business and Economics, Lisbon, Portugal.
Bogoyavlenska Yuliya	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine.
Martina Diesener	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economics and Management Science, Leipzig University, Germany.
Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Head of Quality Assurance, New Higher Education Institute (NEWUNI), Georgia.
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.
Pilelienė Lina	Dr. of Management and Administration, Associate Professor of Marketing, Department of Marketing, Vytautas Magnus University, Lithuania.
Shaposhnykov Kostiantyn	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine.
Yuliana Dragalin	Ph.D, Dr. of Economics, As. Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.

The modern trends in the development of business social responsibility: IV International scientific conference (June 26th, 2020. Lisbon, Portugal). Riga, Latvia: “Publishing House “Baltija Publishing”, 2020. 108 pages.

Contents

CURRENT INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN SOCIAL RESPONSIBILITY CONTEXT

Gusarova S. A.

DEVELOPMENT OF BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY IN CHINA
IN THE CONTEXT TO COMBAT COVID-19..... 1

Федотова Ю. В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ
УКРАЇНСЬКОЇ ДИПЛОМАТІЇ..... 6

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

Gafurov O. V.

OPTIMIZATION OF MATERIAL AND TECHNICAL SUPPORT
OF MILITARY STRUCTURES OF THE NATIONAL GUARD
OF UKRAINE: LOGISTICS APPROACH 11

Dzickański P.

DIVERSIFICATION OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT
OF RURAL COMMUNES IN EASTERN POLAND
IN THE YEARS 2009–2018..... 18

BUSINESS ECONOMICS AND CORPORATE GOVERNANCE: ISSUES COMPETITIVENESS IN THE SOCIAL RESPONSIBILITY CONDITIONS

Гончар Л. О., Беляк А. О.

ТРЕНДОВИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ
ГОСТИННОСТІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ..... 24

Пашенко О. В., Жарікова О. Б.

ВИРОБНИЦТВО ЯКІСНОГО ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО
МОЛОКА В УКРАЇНІ ВІДПОВІДНО ВИМОГ ЄВРОСОЮЗУ 30

Poberezhna Z. M.

SCIENTIFIC APPROACHES TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS
OF AVIATION ENTERPRISES IN COMPETITIVE MARKETS..... 36

Титикало В. С. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ВПЛИВУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	40
--	----

Cisko L. SELECTED LEGAL INSTRUMENTS OF THE EUROPEAN UNION IN THE SPHERE OF COMPETITIVENESS POLICY FOR SUSTAINABLE GROWTH OF ENTERPRISES	43
---	----

SOCIAL AND RESPONSIBLE MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL FORMATION

Хитра О. В. РОЛЬ ЕМОЦІЙНОГО РЕЗОНАНСУ В КОМАНДНІЙ ПРАЦІ	48
---	----

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING

Льченко Т. В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	54
--	----

Кобилюх О. Я., Гірна О. Б. ТРАНСПОРТНА ЛОГІСТИКА: ВИКЛИКИ ПАНДЕМІЇ COVID-19	58
---	----

Шедяков В. Е. СОЦІАЛЬНО-ІНФОРМАЦІОННІЕ КОММУНІКАЦІЇ В ВОСПРІЯТІИ СВОБОДИ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ	62
---	----

CROSS-BORDER COOPERATION AND REGIONAL COMPETITIVENESS

Маляр Е. М. ЕКОНОМІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ТА ПОТЕНЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО КОРДОНУ ЯК ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ	67
---	----

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT, NATIONAL CHARACTERISTICS AND EUROPEAN TRENDS

Томчук В. В. ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ CRM ТА ERP-СИСТЕМ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ БІЗНЕС ПРОЦЕСІВ	72
--	----

Fesun I. Yu. ACCOUNTING OF THE USE OF PROFITS FOR FINANCING SOCIAL PROJECTS	77
--	----

FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES

Gusarov I. V. MICROFINANCE: AN IMPORTANT AREA OF LENDING SOCIAL RESPONSIBILITY BUSINESS IN BRICS COUNTRIES.....	82
--	----

Дмитренко І. Б. ПРОЦЕС НАГЛЯДОВОЇ ПЕРЕВІРКИ ТА ОЦІНКИ БАНКУ (SREP) ЯК ОДИН З ЕЛЕМЕНТІВ ОЦІНКИ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКУ	87
--	----

Євась Т. В., Жукова О. А. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН	91
---	----

Nikola S. O., Husiev A. O. IMPACT OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON THE CRYPTOCURRENCY MARKET	96
---	----

CURRENT INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN SOCIAL RESPONSIBILITY CONTEXT

**Gusarova S. A., Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor, Leading Researcher
*Plekhanov Russian University of Economics
Moscow, Russia***

DEVELOPMENT OF BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY IN CHINA IN THE CONTEXT TO COMBAT COVID-19

Since the beginning of 2020, all countries of the world have found themselves in very difficult conditions to combat the coronavirus pandemic. Many states were forced to introduce a regime of self-isolation, suspending the work of some industries.

According to forecasts of the International Monetary Fund (IMF), the global economic slowdown in 2020 will be 3%. In 2020, China's GDP is expected to grow by 1.2% [7].

China helps businesses cope with pandemic problems, provides assistance, and shows social responsibility, which is just one of the components of a new push to develop the national economy.

We can highlight the following developmental problems with respect to China's social and environmental circumstances. In terms of human development, about one-sixth of China's population is at risk. For example, in 2016, 3.3% of the population was living below the poverty line; additionally, in 2017, the unemployment rate was 3.9%, 3.6% of the population aged 15 and over could not read and write, 2.4% of children under the age of five years were underweight, there was an intermediate risk of major infectious diseases (i.e., food and water-borne diseases [bacterial diarrhea, hepatitis A, typhoid fever], vector-borne diseases [dengue fever and malaria], and soil-contact diseases [hantaviral hemorrhagic fever with renal syndrome]), 4.5% of the population had problems securing a source of clean drinking water, and 13.4% (36.3%) of the

urban (rural) population had problems accessing a sanitation facility. Finally, in 2017, China saw extremely high carbon dioxide emissions from energy consumption (11.67 billion Mt) [6].

China has many examples of successful social responsibility projects. Beijing Sinen is an exclusive developer and supplier of recovery technology for high-temperature water condensation [3]. New technology used in the company's processes address water and energy wastage in the industrial steam by filtering and then recycling it at high temperatures for reuse. By leveraging new steam-reuse techniques, Chinese companies can help the industry save water and conserve energy. Additionally, Sinen En-Tech's patented microfiltration and membrane technology treats industrial waste steam at high temperatures and thus reduces energy costs and creates steam for reuse. Again, by using this new technology, companies can reduce both the power consumed during production processes and the volume of water used overall. Clearly, this technology promises considerable market potential, as this innovative technology can be (and is) applied in such industries as oil refining, fertilizer production, chemical, steel and iron, coal, pharmaceuticals, and textile production. The boil-refining industry alone produces over 3 billion tons of wastewater annually. Ultimately, sizeable savings are realized in terms of water and energy consumption and related costs, thus greatly reducing expenses. Sinen En-Tech's new technology has helped save more than 250,000 tons of coal and 25 million tons of water.

China's small-enterprise bioenergetics company Beijing Shengchang Bioenergy S&T Co., Ltd. [2] mainly works in the field of research and development in biomass pelletized fuel, the design and manufacture of pelleting equipment, the promotion of biomass power-saving stoves, and the general development of the biomass thermoelectricity industry. The company turns agricultural waste into bioenergy, in the form of biomass pellet fuel; at the same time, local farmers earn extra income by selling agricultural waste to the company and by reducing their own fuel expenses. In this way, the business helps promote rural development. The company developed

a new heating system technology in which biomass pellet fuel—which has no negative impact on the environment—is burned. This environmentally friendly alternative to coal promotes reductions in carbon emissions and in agricultural waste. Within the last three years, the company has generated more than 100,000 tons of biomass pellet fuel, which has heated 5 million m² of building floor space and reduced coal use by 60,000 tons. Nearly 150,000 tons of agricultural and forest waste was used to generate biomass pellet fuel, and this greatly reduced emissions (i.e., 150,000 tons of carbon dioxide and more than 1,000 tons of sulfur dioxide). The company has generated 40 million CNY (\$ 6.07 million) in sales [2]. Bioenergy is yet in its infancy compared to other renewable energy sources (e.g., wind farms and photovoltaic industry), but the green energy business (including bioenergy) has the great potential to produce clean energy production and help protect the environment.

The product range of Beijing Organic Farm Development Co., Ltd. [1] includes organic baby food and cosmetic products as well as organic grains, fruits, and vegetables. The company looks to promote environmentally friendly and healthy food production and processing by using innovative technologies that leverage sustainable land use in the absence of chemical fertilizers and pesticides. Such new technologies have helped reduce chemical fertilizer use by more than 15,000 tons. In the process, the company has created jobs for more than 500 villagers. The company has generated 71 million CNY (\$ 10.77 million) in sales, with the average annual rate of return over three years being 42% (Beijing Organic Farm Development Co., Ltd.).

Ecostar is in the business of refurbishing photocopiers and selling them to small firms. The company sells these goods at a discount, and it also leases refurbished photocopiers to small Chinese printing houses. In this way, the company can offer companies refurbished copiers at one-fifth the price of a new copier; additionally, refurbishment can prolong a photocopier's service life by five years, saving more than 90% of the raw materials that go into a new unit and reducing the related energy consumption by more than by 95%. For every additional photocopier Ecostar refurbishes, one fewer

copier ends up in China's e-wasteland, and overall Ecostar has refurbished 25,000 copiers and precluded 5,000 tons of e-waste. Purchasing a refurbished Ecostar copier is also more water-efficient than buying a new unit, as the company's refurbishment process requires only one-half the amount of water used to produce a new copier. The company's growth potential is strong, and its annual growth rate for photocopier sales in China is 10–13%; its overall annual growth rate currently exceeds 50% (Ecostar). While promoting recycling and helping business people mitigate environmental pollution, the company has helped create 70,000 jobs.

Hong Kong-based SOW Asia Foundation, supports enterprises intent on scaling up their social and environmental impact [5]. The foundation engages in investment in human capital in Asian countries (including China); it also supports social enterprises in resolving complex challenges based on self-sufficiency, and as such positively influences innovative development within the national economy. Ultimately, the aim of the foundation is to create an essential combination of investment capital, mentorship, and professional advice by which to scale business that can make a positive social impact; it does so by focusing on poverty alleviation, social inclusion, education, healthcare, the environment, and active aging.

The main aims of the LGT Venture Philanthropy Foundation are improving quality of life among disadvantaged people, contributing to healthy ecosystems, and building prosperous communities [4]. The foundation issues grants and soft loans and invests philanthropic capital in support of social companies worldwide (including in China), with an eye to generating high-level returns. The foundation supports companies in creating effective, scalable solutions to societal challenges; in this way, it bears considerable social and environmental influence and looks to ensure a steady standard of living among low-income individuals. The foundation finances companies in the forms of capital, debt tools or grants, intellectual capital (i.e., through mentoring and training programs), and social capital (i.e., by enhancing access to relevant networks).

The venture capital company Tsing Capital is China's leader in the field of innovative clean technology. The company invests in solar power projects, especially in clean technologies, energy efficiency, and sustainable agriculture. Tsing Capital specializes in early and growth capital, and invests in global innovative technology, mainly in the areas of smart manufacturing, artificial intelligence, virtual reality, clean technology, renewable energy, biomaterials, material sciences, life sciences, energy conservation, new energy, energy efficiency, water resources and water treatment, sustainable transportation, smart grid, new materials, food and agriculture, and clean production.

The current study determined the main problems inherent in developing social responsibility in China: a lack of information about social responsibility projects, an insufficient number of effective financial managers, insignificant participation on the part of large institutional investors, poor development of essential infrastructure, a deficiency of capital, a shortage of high-class managers, weak state support, a limited range of financial instruments, and low corporate liquidity.

References:

1. Beijing Organic Farm Development. <http://www.organicfarm.com.cn/english/index.asp> (accessed 15.03.2019).
2. Beijing Shengchang Bioenergy S&T Co., Ltd. <http://shengchangbioenergy.en.made-in-china.com/> (accessed 15.03.2019).
3. Environmental Expert (2011). *Environmental entrepreneurs: Beijing Sinen en-tech saves water with steam recycling*. <http://www.environmental-expert.com/news/environmental-entrepreneurs-beijing-sinen-en-tech-saves-water-with-steam-recycling-232025/> (accessed 15.03.2019).
4. LGT Venture Philanthropy Foundation. <http://www.lgtvp.com/Uber-uns/Uber-uns.aspx/> (accessed 15.03.2019).
5. SOW Asia Foundation. URL: <http://sowasia.org/about-us/> (accessed 15.03.2019).
6. The World Factbook (2019). Central Intelligence Agency. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/br.html> (accessed 18.07.2019).
7. World Economic Outlook 2020 // International Monetary Fund. – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020> (accessed: 05.05.2020).

Федотова Ю. В., к.е.н., доцент
*Харківський національний університет міського
господарства імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ДИПЛОМАТІЇ

Поняття «дипломатія» походить ще із часів Стародавнього Риму, де «дипломатами» називали осіб, які мали диплом, тобто рекомендаційну грамоту, що видавалася сенатом офіційним посланникам, яких направляли працювати у провінції імперії чи закордон.

Класичне трактування дипломатії, згідно Оксфордського словника англійської мови, наступне: «здійснення міжнародних відносин шляхом переговорів; сукупність засобів, які використовують послы і посланники з метою забезпечення переговорного процесу; праця або мистецтво дипломата» [1, с. 357].

Дипломатія має наступні ознаки. По-перше, вона належить до сфери міжнародних відносин, сфери зовнішньої політики держави. По-друге, застосовує переговори як основний інструмент забезпечення мирними засобами міждержавних відносин. Третьою ознакою є наявність інституту державних службовців-дипломатів (дипломатичного корпусу), які безпосередньо здійснюють переговори і виконують всі інші функції, передбачені статутом дипломатичної служби кожної держави.

Протягом значного періоду своєї історії Україна була не суб'єктом міжнародних відносин і зовнішньої політики, а об'єктом, коли доля українських земель та населення залежала від політики інших держав. Проте навіть за таких обставин існували торговельно-економічні, культурні міжнародні зв'язки українського народу на рівні окремих діячів, представників науки, культури, духовенства та підприємництва. Це були приклади так званої «нетрадиційної» дипломатії.

Аналізуючи еволюцію міжнародних відносин, зауважимо, що в якості основного принципу зовнішньої політики Київської Русі була її реалізація в інтересах феодалів. Однак поряд із цим оборона держави від зовнішніх нападників відповідала інтересам і народних мас. З точки зору розвитку економіки, зовнішня політика того часу сприяла налагодженню взаємовідносин східних слов'ян із сусідніми західними, південними народами.

У другій половині XVI століття козацька дипломатія починає пошук нових шляхів до європейських країн, особливо до австрійських монархів, римської курії та кримського хана. Формуючи і утверджуючи військово-територіальний поділ українських земель, у своїх контактах з польським урядом відроджувалася українська державність.

Окремої уваги заслуговує договір між Військом Запорізьким і Туреччиною. Саме цей договір протягом періоду визвольної війни поновлював Богдан Хмельницький у лютому 1650 року, коли Польща заохочувала козаків до війни з Туреччиною. Складаючи присягу вірності, 2 серпня 1650 року гетьман України зірвав польсько-московський союз проти Туреччини, негативні наслідки якого могли б відчутними і сьогодні [2, с. 56].

Змістовною сторінкою в історії нової української дипломатії стала зовнішньоекономічна діяльність Західноукраїнської Народної Республіки (ЗУНР). Зовнішньополітична діяльність ЗУНР була спрямована у двох головних напрямках – встановлення відносин із наддніпрянською Українською Народною Республікою (УНР) та налагодження контактів із державами Антанти. Керуючись очевидним прагненням до історичного об'єднання українських земель у соборній державі, 22 січня 1919 року представники обох урядів проголосили акт возз'єднання УНР та ЗУНР.

Однак для переважної більшості держав Європи українські землі і політичні події, що відбувалися на їх території, становили лише тактичний інтерес і розглядалися як засіб власної національної політики. Росія, Австро-Угорщина, Німеччина, Польща, Румунія, країни Антанти, хоч і визнали уряд УНР, встановивши відповідні дипломатичні зв'язки, але

проводили стосовно України політику, яка суперечила її державним інтересам.

Після створення у грудні 1922 року Радянського Союзу зовнішньополітичні і торговельно-економічні зв'язки України перейшли до компетенції уряду СРСР, позбавивши Українську Республіку права на самостійну діяльність. Становлення незалежної України синхронізувалось із періодом завершення так званої «холодної війни» та започаткуванням кардинально нового міжнародного порядку в умовах прискорення глобалізаційних тенденцій. Для України це стало викликом і обумовило необхідність адаптації до мінливих міжнародних відносин. У стратегії розвитку держави на перше місце виходить забезпечення національної конкурентоспроможності.

Майже із перших днів незалежності Україні необхідно було розв'язувати принаймні два стратегічно важливих завдання: по-перше, будувати суверенну національну державу, а по-друге, обирати власний шлях інтеграції, що істотно впливає на особливості сучасних міжнародних відносин.

Стратегічні орієнтири України формувалися і під впливом зовнішніх чинників. Ключовою такою подією стали теракти у США 11 вересня 2001 року. За рік після цієї події, 18 червня 2002 року, президент України виступив із посланням до Верховної Ради під назвою «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 – 2011 рр.». Після цього послання парламент запропонував нову концепцію національної безпеки, сформулював основні засади внутрішньої і зовнішньої політики та національних інтересів України. Було задекларовано курс на підготовку до вступу в НАТО. Європейський курс і надалі підтримується урядом України [3, с. 168].

На думку аналітиків Інституту світової політики, основними проблемами зовнішньої політики України сьогодні є: відсутність стратегії та пріоритетів, які полягають у реактивності замість проактивності; слабкий дипломатичний корпус та відсутність послів у ключових країнах та питання безпеки в цілому.

У контексті зовнішнього курсу використовують «жорстку» та «м'яку силу». До першої належить вплив за допомогою зброї, а «м'яка сила» реалізується за допомогою ідей, символів та інше. Іншими словами, «жорстка сила» – це набір інструментів військово-політичного, економічного і дипломатичного тиску, які змушують інші країни діяти певним чином. В якості прикладу такого зовнішнього курсу згадаємо період «холодної війни», коли СРСР і США проводили так звану «гонку озброєнь», нарощуючи свій військовий потенціал. СРСР у своїй зовнішній політиці використовував і механізми реалізації концепції «м'якої сили», просуваючи свої соціалістичні цінності і переваги ідеології іншим країнам.

2015 рік став проривом для України у сфері публічної дипломатії, «м'якої сили». Так, 22 грудня 2015 року у Міністерстві закордонних справ України було створене Управління публічної дипломатії, основними завданнями якого стали: розвиток відносин з громадськістю, громадськими об'єднаннями та медіа інших країн світу; реалізація іміджевих, культурних та інформаційних проєктів України за кордоном та координування заходів інших органів виконавчої влади у цих сферах. Крім того, 7 червня 2017 року Кабінет Міністрів України прийняв розпорядження про план заходів щодо просування інтересів нашої держави у світовому інформаційному просторі. Сьогодні Міністерство закордонних справ виконує наступні завдання у цьому контексті: проведення регулярних брифінгів з метою оперативного інформування населення України та представників іноземних держав стосовно точки зору нашої держави щодо усіх ключових питань; забезпечення на високому рівні підготовки і виготовлення інформаційних матеріалів; інформування світової громадськості про можливість навчання в Україні та інше.

Одним із найскладніших напрямів українського державотворення виявилось формування зовнішньополітичної стратегії та реалізація міжнародної політики, що відповідає національним інтересам. Концепція «м'якої сили» ефективна тільки в країнах із значним військовим та економічним

потенціалом. Події в Україні вказують, що для забезпечення національної безпеки пріоритетним є формування військової могутності, яка історично закріпила за собою місце основного показника сили і престижу держави.

Література:

1. Григор О. Ефективна дипломатія як чинник досягнення політичного консенсусу. *Збірник наукових праць «Гілея: науковий вісник»*. 2015. Вип. 95. С. 356-360.
2. Віднянський С.В., Мартинов А.Ю. Зовнішня політика України: еволюція концептуальних засад та проблеми реалізації. *Український історичний журнал*. 2011. Вип. 4. С. 55-76.
3. Терещук В.І. Публічна дипломатія України: інституційні та програмні аспекти. *Науковий журнал «Політикус»*. 2016. Вип. 2. С. 168-171.

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY, THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

Gafurov O. V., PhD

*National Academy of the National Guard of Ukraine
Kharkiv, Ukraine*

OPTIMIZATION OF MATERIAL AND TECHNICAL SUPPORT OF MILITARY STRUCTURES OF THE NATIONAL GUARD OF UKRAINE: LOGISTICS APPROACH

The efficiency of activity and development of economic entities of organizational forms in modern economic conditions, characterized by a high level of dynamism, requires high-speed, high-quality, reliable logistics. Especially when it comes to the military structures of the National Guard of Ukraine. The system of material and technical support of the troops of their structures of the National Guard of Ukraine today needs radical changes taking into account the rapid transformation processes in the country's economy, changes in the forms and nature of relations between economic entities. The main factors influencing functioning of the logistics system today is the price, demand, supply and level of competition. The change of factors of influence determines the development of methods and approaches to solving the problems of logistics management of military structures of the National Guard of Ukraine. Therefore, there is a need to find ways to improve the management and rationalization of the system of military structures of the National Guard of Ukraine using logistics methods and solutions.

To date, the issues of logistics management of economic entities have been studied by a number of scientists, namely: D. Disier, M. Gordon, Maidanov, V. Nikolaychuk, V. Sergeev and others.

Thus, the robot and [1] provide a detailed analysis of the use of transport systems in logistics processes. General features of the use of integrated supply chains are systematized in the study [2]. The specifics of the use of economic and mathematical methods and models in logistics, as well as the features of the procedures for optimizing logistics processes are given in scientific and methodological work [3]. Integrated logistics management structures in terms of risk analysis in the monographs [4].

Thus, modern publications of scientists offer scientific, methodological and practical aspects of logistics in terms of transport. However, in the considered works there are no conceptual and principles of management of the system of material and technical support of the subject of management of military structures of the National Guard of Ukraine on the basis of use of the basic provisions of logistics.

Consider a system of logistics military structures of the National Guard of Ukraine should be through the use of the main provisions of logistics, synthesis method and the principle and different fields – marketing of, industries and, financial s, cargo b. This approach will take into account the close relationship between production, logistics, transport and transmission of information about the movement of goods into a single system. The main thing is to understand the military structures of the National Guard of Ukraine as a logistics system through which economic flows pass, for the management of which special concepts of logistics and economic and mathematical methods are used. The application of mathematics in economics is one of the most important directions in the development of economics and business, including logistics, as the development of new methods and models, improving existing is topical th and demanded.

Modern methods and models help to facilitate the functioning of transport in logistics systems, as well as in other industries.

Quite thoroughly analyzed at and classification of models and methods in [4]. The proposed structuring of models and methods allows to solve a wide range of logistics problems. Let's focus on

models and methods of transport operation in logistics systems. The most represented models and methods used in logistics systems for transport can be called models for selecting the best solution from the possible ones. Such as the choice of logistics intermediary, the choice of mode of transportation, the choice of mode of transport, the choice of delivery system, etc., which are presented in Fig. 1.

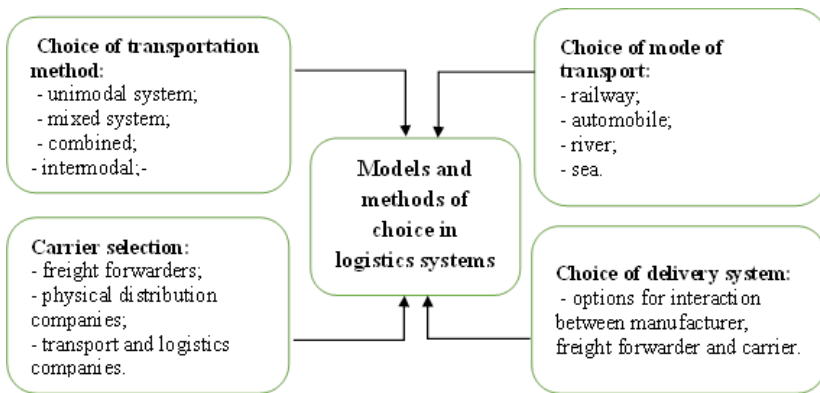


Figure 1. Methods and models of choice on transport issues in logistics systems [3]

Despite the large amount of literature, which presents modern models of transport in logistics systems, it reflects, in most cases, the general set of transport operations. It remains underrepresented S technology transport service in logistics systems logistics entities.

Therefore, the aim of the thesis is to analyze modern methods and models of transport services of military structures of the National Guard of Ukraine, to find ways to improve the management of logistics of military structures of the National Guard of Ukraine using logistics methods and solutions.

Characteristics of existing odel she and method s transport service logistics entities is presented in Table. 1.

Table 1

**Methods and models of transport maintenance
of logistics of business entities**

Method name, author	Characteristics of the method or model and
Methods of selecting carrier (Miro fence and L. B.)	JH Feddin method matrix method; valuation, abstract carrier; the method takes into account technological parameters; method of elimination by parameters.
The methods of choice (Miro fence and L. B.)	Methods of choosing the type of transportation, methods of transportation, intermediary. Selection criteria: minimum cost, delivery time, reliability, capacity, availability and safety.
The function term inovosti Delivery (Smyeh OJ A. A. et al.)	<p>The decision of a problem of a choice of priorities of delivery of freights to various consumers:</p> <p>where $w(t)$ – losses due to the "death" of working capital, attributed to one hour of stay of the goods in the warehouse, UAH / hour; c – average price of cargo, UAH; t is the current time of the delivery interval .</p>
Model efficiency of transport logistics services (background) (Miro fence and L. B.)	<p>Summary indicator of efficiency of transport and logistics service:</p> <p>where a comprehensive indicator of the quality of the background;</p> <p>- a comprehensive indicator of the level of TLO;</p> <p>- a comprehensive indicator of the ease of use of TLO.</p>
Model choice of delivery (Miro fence and L. B.)	<p>$E(P, EXP, PER) \rightarrow \max, (1.3)$ where P is the parameters of the manufacturer, EXP – freight forwarder parameters, PER – carrier parameters</p>

	<p>where - the profit of the system;</p> <ul style="list-style-type: none"> - income; - costs; - contingencies <p>$E(P, EXP, PER) = F(HD) \rightarrow \max, (1.5)$ where $F(HD)$ is a function of the reliability of the delivery system.</p>
<p>The model determining the quality of transport services (Lukatskiy B. C).</p>	<p>Comprehensive indicator of quality of transport services:</p> <p>where rating coefficients that take into account consumer assessments of individual service indicators;</p> <ul style="list-style-type: none"> - the degree of satisfaction of demand of cargo owners in terms of traffic; - the degree of rhythmicity of cargo transportation; - the level of fulfillment of the established delivery terms; - the degree of preservation of goods.

Methods and models for choosing alternative solutions in logistics systems are mainly based on expert monetary valuation, as they are based on qualitative parameters. The most common criteria for choosing the mode of transport, mode of transportation, carrier are the following parameters: minimum cost, delivery time, reliability, capacity, availability and safety [3]. These are the criteria that are paramount. For a more detailed analysis, you can expand the list of analyzed criteria, such as sociability (ability to speak the language available to the buyer) [1]. The literature presents freight, such as solving the transport problem, routing, securing the supplier to consumers, and others. But at the same time, the issues of transport functioning in logistics systems and its interaction with consumers of transport services are insufficiently considered. Consumers of transport services make certain requirements for the

quality of transport services, which must be taken into account by the transport organization.

Thus, in determining the quality of transport services can be divided into two different approaches – determining the geometric mean of private indicators and determining the weighted sum of rating factors influencing the value of the indicator.

Analyzing the models and methods of transport operation presented in this analysis, we can emphasize a characteristic drawback: not developed a mathematical model that takes into account the technology of the organization, taking into account a set of requirements for the maintenance of the logistics system. In this regard, there is a need to make changes to existing models by taking into account the set of requirements of the logistics system for maintenance in the formation of costs for transport services.

To solve this problem the author of meters designed for complex model management system logistics military structures of the National Guard of Ukraine.

It is very important to achieve significant outcomes of the system of logistics military structures of the National Guard of Ukraine is successful logistics management interaction with other types of functional management.

There is an integration of production, circulation, transport and information in order to further develop methods and organizational forms of flow control to maximize demand for products and bring it to the consumer in a timely manner with minimal costs.

This set of different forms of implementation of the overall management of the organization affects the internal factors of the logistics system through the implementation of the management function, and through the factors of the internal environment implements the impact on all departments of the logistics system.

Consider a system of logistics organizations as the logistics of systems in how and will provide are the objectives of organizations based on logistics principles. When creating logistics systems (system – many elements with relationships and connections between them, which forms a certain integrity) production costs are

reduced by 10-15%, as well as reduced by 1% unit costs for logistics functions, provides an effect equal to the effect from an increase in sales by 10%.

In order to understand the process of creating and functioning of the logistics system of the organization as a logistics system, it is necessary, first of all, to clearly understand what is logistics management.

The object of logistics management are flows, flow and other processes associated with the promotion of raw materials, work in progress and goods. The essence of logistics management is the connection into a single whole, both internal business processes and business processes of partners [4].

Thus, Dr. of basic management functions Logistical th provision of military structures of the National Guard of Ukraine as a logistics process include:

- logistics planning ;
- organization of logistics ;
- regulation of logistics ;
- personal function – control of logistical support of military structures of the National Guard of Ukraine.

References:

1. Anikin, B. A., Tyapukhin A. P. Kommercheskaya logistika: uchebnik. M. : Prospekt, 2009. 427 s.
2. Bauersoks, D. Dzh., Kloss D. Dzh. Logistika: integrirovannaya tsep' postavok. M.: Olimp-Biznes, 2008. 640 s.
3. Brodetskiy G.L., Gusev D.A. Ekonomiko-matematicheskie metody i modeli v logistike. Protsedury optimizatsii: uchebnoe posobie. M.: Izdatel'skiy tsentr «Akademiya», 2012 g. 195 s.
4. Bykova M.A. Logisticheskoe upravlenie integrirovannymi strukturami v usloviyakh riska: monografiya. Moskva: ID «Ekonomicheskaya gazeta», ITKOR, 2012. 144 s.

Dziekański P., Dr.
Department of Economics and Finance
Jan Kochanowski University in Kielce
Uniwersytecka 15 str. 25-406 Kielce; Poland
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4065-0043>
email: pawel.dziekanski@ujk.edu.pl

DIVERSIFICATION OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL COMMUNES IN EASTERN POLAND IN THE YEARS 2009–2018

Natural conditions as well as the structure and quality of socio-economic factors mean that municipalities are characterized by a different level of development. The effect of uneven development of municipalities are polarization and divergence processes. They can lead to depopulation and degradation of some areas [Gawlikowska-Hueckel, Szlachta, 2014]. Processes that take place within separate regions translate directly into living conditions and the well-being of residents. The reasons for this state of affairs, apart from the historical conditions of individual regions, can be traced, among others in the implementation of new investments, creation of new jobs, inflow of foreign capital, increase in the population's income and services rendered, development of education opportunities etc. [Malina 2020].

The aim of the study is to assess the diversity of rural communes development based on a synthetic measure (which may determine the competitive position of the examined commune). In order to build synthetic measures, a method based on distance in real space with Euclidean metrics was used. Empirical data were collected in spatial perspective of 484 rural communes of eastern Poland (Lubelskie, Podlaskie, Podkarpackie, Świętokrzyskie and Warmian-Masurian Voivodeships). The calculations were based on secondary sources from the Local Data Bank of the Central Statistical Office for 2007-2018.

In the process of creating a synthetic feature, the following stages of proceedings were distinguished [Panek, Zwierzchowski, 2013]:

I. Selection of variables describing the examined objects. From the set of variables, those with low spatial variability (coefficient of variation less than 0.10) and high correlation of variables (according to the inverse correlation matrix) were removed.

II. The direction of variable preferences in relation to the considered phenomenon was determined by dividing them into stimulants and destimulants. Destimulants were replaced with a stimulant. The stimulants obtained in this way were standardized according to the method of zeroed unitarisation.

III. Then the synthetic measure was calculated according to the method based on distance in real space with Euclidean metric (OE) according to the formula:

$$OE_{ij} = \sqrt{\frac{1}{p} \sum_{j=1}^p (1 - z_{ij})^2} \quad (1)$$

where: OE – synthetic measure value, i – object number ($i = 1, 2, \dots, n$), j – variable number ($j = 1, 2, \dots, m$); z_{ij} – denotes the value of the unified j -t feature for the tested unit, \max – maximum value of the j -t feature, \min – minimum value of the j -t feature. When the indicator value is equal to 0, the given commune is characterized by the maximum value of each of the examined variables. The higher the value of this indicator, the worse the situation of the commune [Trojak, Tokarski, 2013; Tokarski, 2005].

IV. In the last stage, the studied area was divided into 4 quartile groups. Interpretation of results obtained [Dziekański, 2017; Dziekański, 2019; Dziekański, Pawlik, 2019].

The development of communes is a special process of interrelated changes (economic, social, political or cultural) taking place in the local socio-territorial system. Economic potential is considered one of the most important elements shaping the development of all territorial units. Therefore, it is reflected by the accumulated capital in a given area, structural features of its economy, as well as the degree of entrepreneurship of the population [Nazarczuk, 2013].

G. Myrdal in the theory of cumulative causality referring to the analysis of the interdependence of social, economic and institutional phenomena proved that every element of economic potential interacting

with another element affects its behavior, and at the same time is modified by the reaction of that element [Stanny, Strzelczyk, 2018].

Figure 1 illustrates the classification of rural communes in eastern Poland due to the assessment of the synthetic measure of development (the black color is the best, the lighter the color is the weaker). Classification of communes was based on quartiles, which constituted threshold values for subsequent groups.

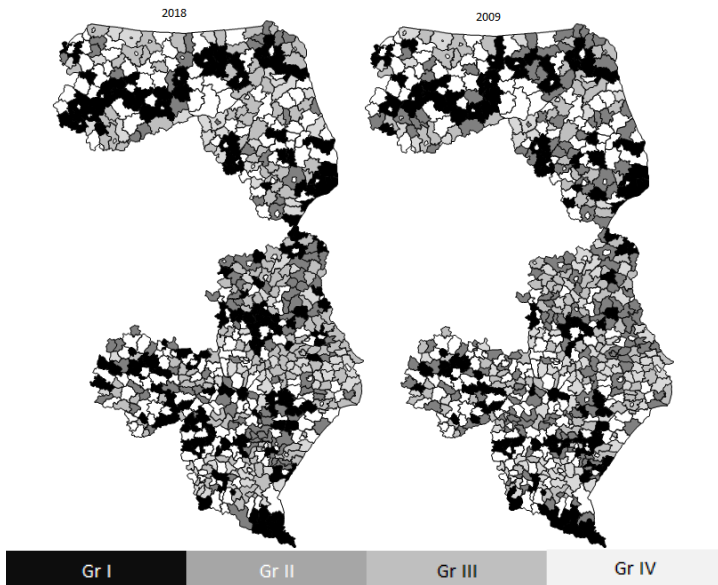


Figure 1. Differentiation in the competitiveness of Eastern Poland poviats in 2007 and 2018

Source: own study

The value of the synthetic measure of development in 2018 ranged from 0.43 (Stawiguda, Warmian-Masurian Voivodeship, the best unit) to 0.82 (Nozdrzec, Podkarpackie Province, the weakest unit), and in 2009 from 0.52 (Stawiguda, Province Warmian-Masurian Voivodeship) to 0.84 (Miączyn, Lubelskie Voivodship, Dynów, Podkarpackie Voivodship). Units with an industrial character or a developed tourist function, as well as being under the

influence of the city (e.g. Rzeszów, Kielce, Lublin, Białystok) were in a better position.

The relative stability of development measures is indicated by: standard deviation (0.04-0.04) and classic coefficient of variation (0.05-0.05), Range (0.32-0.39) indicates a small level of differentiation. The most numerous range was in 0.70-0.75 (2009, 216, 45%; 2018, 233, 48%) (Figure 2).

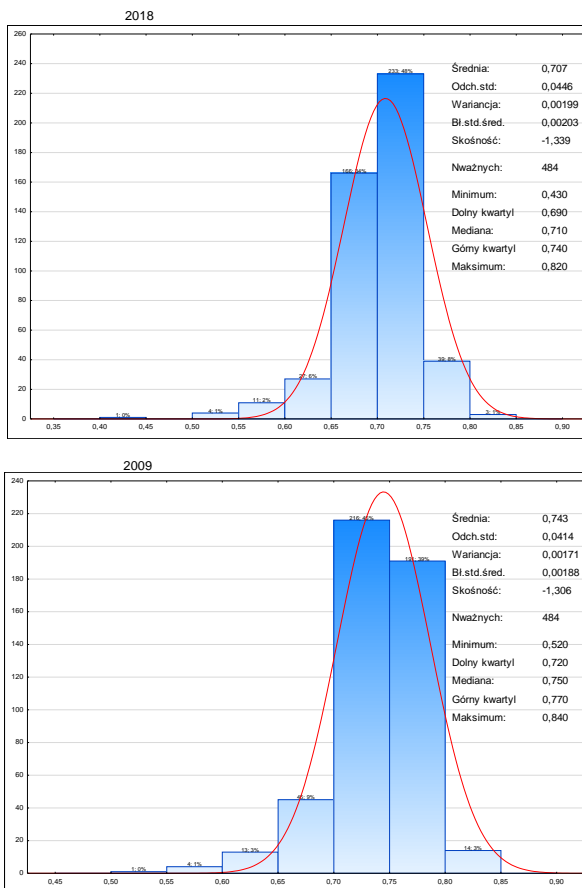


Figure 2. Histogram of the measure of synthetic competitiveness of Eastern Poland poviats in 2007 and 2018

Source: own study

The empirical study determined the level and spatial diversity of rural communes in eastern Poland. The highest values of the synthetic measure of development were characteristic for industrial, suburban and clearly urbanized communes. At the opposite pole there were peripheral communes or located away from significant urban centers or main routes of the road network, with a traditional agricultural function.

The use of a set of many measures creates problems related to their interpretation (e.g. regarding the order of importance of partial measures used to study a given phenomenon). Complex phenomena are very difficult to unequivocally and objectively evaluate. Especially at the commune level, this is a difficult task due to the limited access to detailed, homogeneous data for all communes.

Bibliography:

1. Dziekański P., 2017, *Diversification Synthetic Indicator For Evaluating The Financial Capacity Of Local Government. The Case Of Polish Voivodeships*. Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis; Volume 65 Number 2.
2. Dziekański P., 2019, *The financial situation of cities with powiat rights in Eastern Poland vs. diversification of development potential*, Biblioteka Regionalisty, nr 9.
3. Dziekański P., Pawlik A., 2019, *Intraregional diversification of the level of the financial situation of the poviats of Eastern Poland in relation to the development potential*, Baltic Journal of Economic Studies, Vol. 5, No. 3.
4. Gawlikowska-Hueckel K., Szlachta J. (ed.), 2014, *Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki, Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
5. Malina A., 2020, *Analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego województw Polski w latach 2005–2017*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 61 (1).
6. Nazarczuk J., 2013, *Potencjał rozwojowy a aktywność inwestycyjna województw i podregionów Polski*, Wyd. UWM w Olsztynie, Olsztyn.
7. Panek T., Zwierzchowski J., 2013, *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej. Teoria i zastosowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
8. Stanny M., Strzelczyk W., 2018, *Kondycja finansowa samorządów lokalnych a rozwój społeczno-gospodarczy obszarów wiejskich; Ujęcie*

przestrzenne, Wydawca: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN oraz Wydawnictwo Naukowe Scholar Spółka z o.o., Warszawa.

9. Tokarski T., 2005, *Statystyczna analiza regionalnego zróżnicowania wydajności, zatrudnienia i bezrobocia w Polsce*, Wydawnictwo PTE, Warszawa.

10. Trojak, M., Tokarski, T. (ed.), 2013, *Statystyczna analiza przestrzennego zróżnicowania rozwoju ekonomicznego i społecznego Polski*, Wyd. UJ, Kraków.

BUSINESS ECONOMICS AND CORPORATE GOVERNANCE: ISSUES COMPETITIVENESS IN THE SOCIAL RESPONSIBILITY CONDITIONS

Гончар Л. О., к.е.н., старший викладач

Беляк А. О., магістрант

*Київський національний університет культури і мистецтв
м. Київ, Україна*

ТРЕНДОВИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

На сучасному етапі розвитку національної економіки в умовах глобалізаційних світових економічних процесів, динамічності, непередбачуваності і трансформаційної мінливості економічного середовища у світі та в Україні, підприємства сфери гостинності стикаються з багатьма проблемами, що прямо впливають на їх фінансову стійкість. Саме тому, аналіз основних аспектів функціонування сфери гостинності є актуальним на даному етапі становлення національної економіки і передбачає, окрім дослідження основних макроекономічних показників сфери гостинності в розрізі сфери послуг, здійснення трендового аналізу особливостей її розвитку як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках.

Протягом періоду останніх років, значення сфери гостинності у світовій економіці невпинно зростає, що обумовлено кардинальними змінами в структурі всього комплексу галузей. Сфера гостинності є однією із ключових галузей сфери послуг і динаміка розвитку сфери гостинності в Україні прямо залежить від впливу світових векторів і повторює їх тенденції.

Тому трендовий аналіз функціонування підприємств сфери гостинності у умовах соціальної відповідальності бізнесу доцільно у розрізі функціонування конкретної компанії, яка за результатами своєї діяльності займає лідерські позиції на вітчизняному ринку індустрії гостинності.

Однією з найбільших українських груп компаній, що понад 20 років об'єднує і розвиває послуги в сфері ресторанного, готельного та медичного бізнесу є USG Holding, аббревіатура якої означає Uncle Sam's Group [6].

USG Holding за організаційно-правовою формою є товариством з обмеженою відповідальністю (ТОВ), що регулюється Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 № 2275-VIII. Цей Закон визначає правовий статус товариств з обмеженою відповідальністю та товариств з додатковою відповідальністю, порядок їх створення, діяльності та припинення, права та обов'язки їх учасників [7].

Структурно USG Holding об'єднує у собі декілька напрямів бізнесу, що представлено на рис. 1.

У діяльності USG Holding виділено пріоритетні цінності та принципи, серед яких: результативність, лідерство, порядність, чесність, стабільність, партнерство, соціальна відповідальність, командний дух, прогрес і інноваційність (рис. 2).

Проаналізувати основні показники діяльності USG Holding стало можливим завдяки відкритим даним, зокрема за допомогою сервісів data.gov.ua, opendatabot.ua, youcontrol.com.ua та vkursi.pro, що є одним із ключових факторів забезпечення соціальної відповідальності бізнесу.

Згідно державної концепції, відкриті дані – це певні дані, що повинні мають бути вільними для користування та розповсюдження будь-якою особою з будь-якою метою. Відкриті дані є інструментом оцінки та контролю роботи влади та держави та є одним з наріжних каменів електронного уряду. В Україні для позначення відкритих державних даних використовується формулювання «публічна інформація у формі відкритих даних».

В Україні, існує єдиний державний веб-портал відкритих даних, data.gov.ua – український урядовий веб-сайт, який розпочав роботу у квітні 2014 року; портал було створено відповідно до Закону України «Про доступ до публічної інформації» та постанови Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2015 р. №835 «Про затвердження Положення про набори даних, які підлягають оприлюдненню у формі відкритих даних» [4]. Основне призначення цього порталу – надання доступу до публічної інформації у формі відкритих даних, що у свою чергу передбачає доступ до інформації органів державної влади та місцевого самоврядування з можливістю її наступного вільного використання (у тому числі в комерційних цілях) за умови обов’язкового посилання на джерело отримання такої інформації.



Рис. 1. Структура USG Holding

Джерело: систематизовано на основі [6]

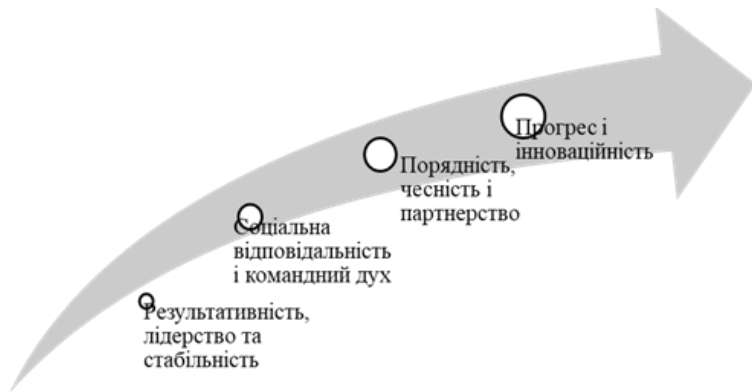


Рис. 2. Цінності USG Holding

Джерело: систематизовано на основі [6]

Крім цього, функціонує opendatabot.ua – опендатабот – це платформа для роботи з відкритими державними даними. Opendatabot збирає, об’єднує та аналізує інформацію з дванадцяти основних реєстрів країни та надає її у відкритий доступ [5]. Однією із наймасштабніших платформ, що надають відкриті дані є система YouControl – це онлайн-сервіс перевірки компаній, що поєднує у собі 8 аналітичних інструментів для бізнесу; повне досьє на 4 млн українських компаній; 100 офіційних джерел інформації; система є рекомендованою Нацбанком і Податковою (ДФС) України; визнана кращим ІТ-рішенням для бізнесу в 2019 році; крім цього, саме систему YouControl використовує 94% українських банків [8].

Масштабною в Україні є система VKURSI, що дозволяє за лічені хвилини здійснити повну перевірку об’єкта: досьє на базі 60 джерел на будь-яку українську компанію (державну або приватну, юридичну особу, урядову установу, ФОП, ПІБ); проконтролювати зміни (банкрутство, зміна власників чи засновників, судовий позов, зміна статусу речових прав на нерухоме майно); здійснити пошук зв’язків; проаналізувати всі судові рішення, в яких згадується компанія, в одному звіті – готовий аналіз судових рішень (Legal Due Diligence), на який зазвичай витрачаються години або навіть дні; оцінити

показники: усі фінансово-господарські показники діяльності підприємства (Financial Due Diligence) – оцінка доходу, прибутку, активів, зобов'язань; отримати детальний аналіз державних контрактів та платежів від державних установ [2].

Згідно отриманих у відкритому доступі на вищезазначених платформах даних, можна стверджувати, що розмір статутного капіталу компанії USG Holding становить – 100 000 грн. та внесений рівними частками (по 50,0%) засновниками юридичної особи, а саме Михайлом Доном та Бені Голані. Юридична адреса компанії знаходиться у м. Києві, вул. Спаська, 8. Цю компанію можна вважати повністю приватною, адже частка держави в підприємстві, згідно з реєстром Фонду держмайна України, становить 0%.

Попри переважну більшість підприємств сфери гостинності у структурі компанії, основним видом діяльності, що вказаний у реєстрах є 70.22. «Консультавання з питань комерційної діяльності й керування», а діяльність сфери гостинності відноситься до категорії «інші». Крім цього, USG Holding займається іншими видами діяльності, зокрема:

– 47.25. Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах; 47.26. Роздрібна торгівля тютюновими виробами в спеціалізованих магазинах (Секція G. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів).

– 73.11. Рекламні агентства; 73.12. Посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації; 73.20. Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки (Секція M. Професійна, наукова та технічна діяльність).

– 78.30. Інша діяльність із забезпечення трудовими ресурсами (Секція N. Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування);

– 93.29. Організування інших видів відпочинку та розваг (Секція R. Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок).

Таким чином, обравши стратегію диверсифікації бізнесу – стратегію, що дозволяє компанії використати поточні переваги в нових сферах діяльності за умов істотної мінливості середовища

господарювання [3], USG Holding зміцнює свою фінансову стійкість за рахунок розгалуженості бізнесу (за К. Бері, диверсифікація – це ріст кількості галузей, в яких функціонує компанія) [1], мінімізації ризиків в разі виникнення кризових ситуацій (наприклад, під час пандемії COVID-19) тощо. Адже за словами Н. Рудик, диверсифікація – процес проникнення корпорації в нові галузі виробництва та географічні сегменти ринку з ціллю зниження ризику її операцій [9].

Обравши стратегію диверсифікованого зростання, як основного механізму для забезпечення фінансової стійкості компанії, USG Holding успішно функціонує і розвивається вже близько 15 років, продукуючи, крім цього, у своїй діяльності один із найпопулярніших трендів розвитку бізнесу в цілому та сфери гостинності зокрема – прозорість, публічність та відкритість інформації щодо його діяльності, тим самим забезпечуючи фінансову стійкість та стабільність компанії.

Підсумовуючи вище зазначене слід зауважити, що ключовим фактором успіху підприємств сфери гостинності є адекватний та комплаєнтний рух у напрямку до сучасних світових трендів розвитку бізнесу. Окрім цього, кожне підприємство повинно визначити для себе напрямок, в якому необхідно знайти застосування накопиченого досвіду, або напрямок, який буде сприяти усуненню недоліків на сьогоднішній день.

Література:

1. Berry, С.Н., 1971. Corporate growth and diversification. *Journal of Law and Economics* 14, 371–383.
2. Vkursi. Перевірка контрагентів – досє на бізнес [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://vkursi.pro>.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб.: «Питер», 1999. – 416 с.
4. Єдиний державний веб-портал відкритих даних [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://data.gov.ua/forum/vidkriti-dani-ukrayina>.
5. Opendatabot – відкриті дані [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://opendatabot.ua>.
6. Офіційний сайт USG Holding [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.usgh.com.ua/ukr/>.

7. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018 № 2275-VIII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2275-19> (дата звернення: 16.06.2020)

8. Рішення для бізнесу YouControl [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://youcontrol.com.ua>.

9. Рудык, Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения. Книга о пользе и вреде непрофильных активов / Н. Б. Рудык . – М.: Дело.2005. – 223 с.

Пашенко О. В., к.е.н., доцент
Жарікова О. Б., к.е.н., доцент
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

ВИРОБНИЦТВО ЯКІСНОГО ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО МОЛОКА В УКРАЇНІ ВІДПОВІДНО ВИМОГ ЄВРОСОЮЗУ

Молоко й молочна продукція являються одними найважливішими продуктами харчування нашого щоденного вжитку і є основним джерелом надходження в організм людини тваринного білка, який є необхідним для забезпечення життєдіяльності людини. Для отримання молока високої якості потрібно не лише правильно годувати тварин, а й дотримуватися санітарно-гігієнічних умов, порушення яких призводить до високої бактеріальної забрудненості молока, яке є сприятливим середовищем для розвитку мікроорганізмів [1].

За останні роки загальний рівень виробництва молочної сировини в Україні відчутно знизився. Обсяг виробництва в усіх категоріях господарств коливається в межах від 11,1 млн тонн у 2014 р. до 10,0 млн тонн у 2018 р., а в 2019 р. виробництво молока було менше 10,0 млн тонн і має чітку виражену тенденцію до зменшення [2]. В розрізі організаційно-правових форм рівень виробництва молока в сільськогосподарських

підприємствах протягом 2014–2018 рр. зріс на 4 %, тоді як у господарствах населення обсяги скоротилися на 14 % [2]. Однак навіть при зменшенні виробництва молока господарства населення залишаються основними його товаровиробниками, їх частка в загальному обсязі виробленого молока всіма категоріями господарств становила 73 %. Чинниками, що вказують на зменшення обсягу виробництва молока є наявне поголів'я молочного стада та його продуктивність. В Україні поголів'я корів в усіх категоріях господарств зменшилось протягом 2014–2018 рр. Проте рівень рентабельності виробництва молока в Україні протягом 2014–2018 рр. підвищився від 13,7 до 16,1 % і в 2018 р. становив 16,1 %. Навіть при такому рівні рентабельності скорочення поголів'я корів не припинилося і у 2018 р. воно налічувало 1919,4 тис. голі, або на 15 % менше порівняно з 2014 р. де налічувалося 2262,7 тис. гол [2]. Аналіз розподілу поголів'я за формами господарювання показав, що в 2018 р. 75,63 % його загальної чисельності знаходиться у господарствах населення. Протягом 2014–2018 рр. поголів'я корів у цих господарствах скоротилося на 16 %, а в сільськогосподарських підприємствах на 12 %, проте у 2018 р. в сільськогосподарських підприємствах порівняно з 2017 р. поголів'я збільшилося на 2 тис. гол.

У всіх категоріях господарств України рівень продуктивності корів коливається по роках. Так, в Україні протягом 2017–2018 рр. рівень продуктивності корів в усіх категоріях господарств підвищився на 9 % (від 4508 кг до 4922 кг), в тому числі у сільськогосподарських підприємствах підвищився на 23 % (від 5027 кг до 6190 кг), а в господарствах населення на 4 % (від 4363 кг до 4559 кг) [2]. Цьому сприяла забезпеченість стада високоякісними кормами і в достатній їх кількості, використання більш продуктивних порід, організація правильності доїння тощо.

Нині основними виробниками молока в Україні є великі товарні ферми сільськогосподарських підприємств та велика чисельність дрібних господарств населення, де утримується від 1 до 2 корів. Попри складні економічні умови сільськогосподарські

підприємства показують приріст виробництва молока, зростання чисельності сучасних індустріальних ферм та модернізацію існуючих, збільшення продуктивності корів, автоматизацію виробництва, удосконалення системи управління тощо. А це забезпечує покращення якісних, конкурентоспроможних властивостей молочної сировини. Уже доведено, що зі збільшенням поголів'я корів у стаді підвищується ефективність виробництва та його конкурентоспроможність [3]. Існує пряма залежність між рівнем концентрації у молочному скотарстві та рівнем спеціалізації аграрних підприємств: чим вища концентрація, тим вищий рівень спеціалізації [4]. І на далі ця тенденція поглиблюватиметься, а темпи збільшення концентрації будуть зростати [5]. Цьому сприятиме дефіцит сировини, що спонукатиме переробників молока боротися за сировинні зони. Їх боротьба проявлятиметься у пропозиції вищої ціни за якісне молоко, а це відкриє сільськогосподарським підприємствам можливість для розширення своїх виробничих потужностей [5]. Так, у 2018 р. в Україні середня закупівельна ціна закупівлі молока у сільськогосподарських підприємствах становила 7385,9 грн за тонну, а у господарствах населення – 4758,0 грн за тонну.

У господарствах населення протягом останніх п'яти років виробництво молока скоротилося (на 14%). Багато факторів вказує на зниження їх кількості, а це вік господаря, збільшення витрат на матеріально-технічні ресурси, відсутність доступу до кредитних ресурсів, міграція молоді тощо [5]. Вимоги ЄС стосовно якості молочної сировини, а також заборона реалізації молоко-сировини виробленої населенням, прискорює цей процес. Нині дефіцит молочної сировини змушує переробні підприємства працювати з господарствами населення і допомагати їм у формуванні кооперативів та сімейних ферм. У 2017 р. було прийнято Концепцію розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 рр. спрямовану на розвиток фермерських господарств і сільськогосподарських кооперативів, покращення матеріально-фінансового становища сільського населення [6].

Неякісна молочна сировина, що надходить на переробні підприємства, змушує їх додатково використовувати потужності для її очищення, а це зумовлює підвищення цін на молочну продукцію. Нині Україна намагається втілювати положення Угоди про асоціацію з ЄС щодо санітарно-гігієнічних норм молоко-сировини, стосовно якої вимоги до якості та гатунку переглядаються, з метою відміни другого та негатурного, яке не буде надходити на переробні підприємства. З 1 липня 2018 р. в Україні набрав чинності Наказ Мінагрополітики, згідно з яким затверджуються нові вимоги до безпечності та якості молока та молочних продуктів. Даний документ уніфікує українські і європейські вимоги, врегульовує знання основних мікробіологічних показників, адаптує технологічні вимоги до сучасних реалій й скасовує застарілі норми в даній сфері [7]. Нові вимоги стосуються всіх операторів ринку не залежно від форм власності. Новий ДСТУ 3662:2015 “Молоко-сировина коров’яче. Технічні умови” в Україні передбачає три сорти молока: “екстра”, “вищий” і “перший”. Відповідність базовим вимогам – основний принцип ЄС, щодо виробництва молоко-сировини – дотримання гігієни персоналу та тварин, обов’язкова ідентифікація худоби, лікування, дослідження на найнебезпечніші хвороби, контроль якості молока, його промислова перевірка, охолодження та швидка первинна обробка [5].

Статистичні дані сільськогосподарських підприємств протягом 2017-2018 рр. свідчать, що в структурі обсягів випуску суттєво зменшилася питома вага першого гатунку на 5 % (від 38 до 32,9 %), молока другого гатунку – на 1,6 % (від 9 до 7,1%), проте підвищилася питома вага молока гатунку “екстра” на 5,2 % (від 17 до 21,6 %), молока вищого гатунку – на 1,4 відсотки (від 37 до 38,1%) [2]. У господарствах населення протягом 2017–2018 рр. зменшилася питома вага реалізованого молока другого гатунку на 5 відсотків (від 87,2 до 83%), а питома вага першого гатунку підвищилася на 4 % (від 8,9 % до 12,4 %) [2]. У 2018 р. в Україні спостерігалася позитивна тенденцією стосовно поліпшення якості молочної сировини

сільськогосподарськими підприємствами, які реалізували молоко гатунку “екстра” 21,6 %, вищого гатунку 38,1 % і першого гатунку 32,9 % від загального обсягу (табл. 1).

Таблиця 1

Структура закупівель молока за ДСТУ 3662:2015 у 2018 р., %

Гатунок	Сільськогосподарські підприємства	Господарства населення
Екстра гатунок	21,6	-
Вищий гатунок	38,1	0,2
Перший гатунок	32,9	12,4
Другий гатунок	7,1	83,0
Негатункове	0,3	4,3
Всього	100,0	100

Джерело: Складено за даними Державної служби статистики України [2]

Можна сказати, що сільськогосподарські підприємства поставляють більш високоякісну молоко-сировину порівняно з господарствами населення, від яких у 2018 р. переробними підприємствами закуповувалося 83,0 % від загального обсягу молока II гатунком, першого – 12,4%, вищого – 0,2%.

Причиною цього, є недотримання вимог щодо утримання корів, порушення санітарно-гігієнічних норм, а це зумовлює підвищення загального бактеріального забруднення молока; порушення технології доїння; ручна праця; відсутність режиму охолодження молоко-сировини; зібране в одне ціле молоко від різних корів часто являється несумісним й знижує якість кінцевої молочної продукції. А також не зацікавленість населення у реалізації молочної сировини молокопереробним підприємствам, оскільки реалізаційні ціни молока на ринках вищі від закупівельних цін.

Отже, Україна має всі умови та можливості щодо виробництва товаровиробниками якісної та конкурентоспроможної молоко-сировини відповідно вимог ЄС. Але для цього потрібні дотації та інвестиції з боку держави на ремонт та реконструкцію

приміщень, покращення породного складу молочного стада, дотримання гігієни персоналу та тварин, лікування, доїльні системи, холодильне обладнання та швидку первинну обробку, що сприятиме підвищенню якості молочної сировини. Держава має також сприяти створенню відповідної інфраструктури для обслуговування господарств населення та кооперативів. Також має сприяти укладанню річних контрактів між виробниками та переробником з прогнозованою ціною на сировину шляхом встановлення цінових кордонів та розробити механізми регулювання імпорту.

Література:

1. Методи та засоби визначення показників якості продукції: навчальний посібник / Т.З. Бубела та ін. Львів: Львівська політехніка, 2012. 292 с.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України: URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 16.02.2019).
3. Шиян Н.І. Розвиток скотарства в Україні. Економіка АПК. 2016. № 9. С. 38-43.
4. Андрійчук В.Г., Сас І.С. Концентрація в аграрній сфері економіки: проблемні аспекти : монографія. Київ: КНЕУ, 2017. С.303.
5. Козак О.А. Розвиток молочної галузі в контексті забезпечення продовольчої безпеки України. Економіка АПК, 2018. №2. С.14-21.
6. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/> (дата звернення : 02.09.2019)
7. <https://eu-ua.org/novyny/v-ukrayini-vstupyly-v-diyu-novi-vymogy-do-yakosti-molochnoyi-produkciyi>

**Poberezhna Z. M., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor**
*National Aviation University
Kyiv, Ukraine*

SCIENTIFIC APPROACHES TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF AVIATION ENTERPRISES IN COMPETITIVE MARKETS

Fast changes in the external environment encourage aviation enterprises to implement new methods, systems and approaches to competitiveness management. In modern conditions of operation of aviation enterprises in competitive markets, the assessment of its competitiveness is an objective necessity. As a process of identifying the strengths and weaknesses of the aviation enterprise, it allows for maximum improvement of its activities and the discovery of its hidden potential.

The defining features, diversity and versatility of the activities of each individual aviation enterprise necessitates the careful choice of the method of assessing its overall competitiveness or its individual components. In this regard, there is a definition of the general basis of methodological approaches to assessing the competitiveness of the aviation enterprise and analysis of the multiplicity of methods used in the process of such assessment. Despite the existence of a strong theoretical basis, today the question of choosing the optimal set of methods for assessing competitiveness, the results of which will take into account all aspects of the aviation enterprise and best meet the information interests of all interested market participants (consumers, investors, etc.).

Assessing the competitiveness of an aviation enterprise is a complex and multifactorial task, which is reduced to the interpretation and evaluation of a system of indicators that characterize the various aspects of the aviation enterprise, which shape its competitiveness. Assessment of the level of competitiveness of the aviation enterprise allows:

- to form managerial tasks (definition of approaches to technology implementation, hiring of labor resources, financing of material, information and organizational support);
- make management decisions (reduce costs, focus on a specific market segment, enter into appropriate contracts);
- develop measures aimed at developing and maintaining competitive advantages (innovate, support long-term advantages, prevent actions of participants, develop measures to develop new markets and attract investor funds);
- to adapt the aviation enterprise to market conditions, able to ensure victory in the competition for the consumer and market share [1].

Today, to assess the competitiveness of enterprises use a number of different methods, which are grouped by different classification criteria, which are given in table 1.

There are specific stages of assessing the competitiveness of the aviation enterprise in the market, which will include:

- definition of key criteria that determine the level of competitiveness of the studied aviation enterprise;
- selection of the optimal evaluation method according to each of the defined criteria;
- assessment of competitiveness using selected methods and in compliance with the principles of systematic, complexity, objectivity, dynamism, continuity and objectivity;
- identification of potential areas for improving the competitiveness of the studied aviation enterprise based on the results of the assessment;
- development of a set of specific measures in the field of increasing the level of competitiveness and making appropriate management decisions in order to implement them.

The author proposes an algorithm for assessing the level of competitiveness of the aviation enterprise, which is shown in Pic. 1.

The proposed algorithm for assessing the level of competitiveness of aviation enterprises can be used to analyze the activities of enterprises in other sectors of the economy, provided that it makes the necessary adjustments to take into account the characteristics of firms in the economy.

Table 1

**Grouping of methods of competitiveness assessment
by different classification features**

Classification feature	Varieties of methods
According to the characteristics of the assessment	- quantitative; - quality.
According to the source of information base formation	- criteria (objective); - expert (subjective).
By the form of presentation of results	- matrix; - graphic; - settlement.
As aspects of activity	- special; - complex.
By time	- current; - strategic.
Depending on the purpose of the assessment	- determining the place among competitors; - delineation of competitive advantages.
On a comparative basis	- comparison with the standard; - comparison with competitors.
By depth of assessment	- express assessment; - fundamental evaluation.
By subjects of evaluation	- self-diagnosis; - methods of external diagnostics.

Source: grouped by author based on [2; 3; 4; 5]

Thus, the results of the study suggest that the assessment of the competitiveness of the aviation enterprise allows to form management tasks and on their basis, to make relevant management decisions to develop measures in the field of formation and development of competitive advantages to adapt to changing market conditions which opportunities to compete successfully in the market.

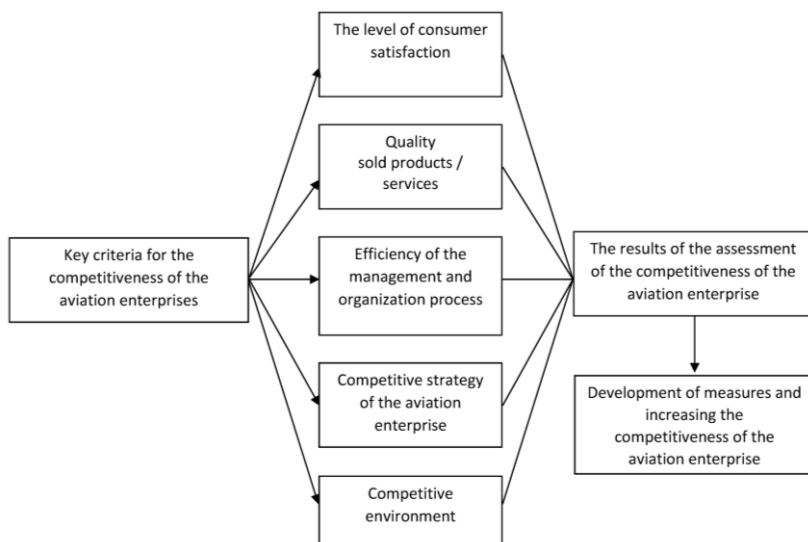


Figure 1. Algorithm for assessing the level of competitiveness of aviation enterprises

References:

1. Yatskovyi D. (2013). Suchasni metodyky otsinky konkurentospromozhnosti pidpryemstva [Modern methods of assessing the competitiveness of the enterprise]. *Bulletin of socio-economic research*. Vol. 4(51), pp. 183-188. (in Ukrainian)
2. Bachevskyi B., Zablodska I., Reshetnyak O. (2009). *Potentsial i rozvytok pidpryemstva* [Potential and development of the enterprise]. Kyiv: TSUL, 400 p. (in Ukrainian)
3. Grynev A. (2003). *Innovatsiyniy rozvytok promyslovyh pidpryemstv: contsepsia, metodologia, strategichne upravlinnya* [Innovative development of industrial enterprises: concept, methodology, strategic management]. (Monograph). Kharkiv: INZHEK, 308p. (in Ukrainian)
4. Zakrevska L. (2004). Otsinka konkurentospromozhnosti pidpryemstv kondyterskoyi promyslovosty [Assessment of the competitiveness of the confectionery industry]. *Economics: problems of theory and practice*. Vol. 195, no.2, pp.503-514. (in Ukrainian)
5. Yankovyi O. (2013). *Konkurentospromozhnist pidpryemstva: otsinka rivnyta ta napryamy pidvyshennya* [Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement]. (Monograph). Odesa: Atlant, 470 p. (in Ukrainian)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ВПЛИВУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

В останні роки для компаній вважається важливим виконувати свої обов'язки перед суспільством як членом суспільства і більше сприяти суспільству. Зокрема, великі корпорації, які мають сильний соціальний вплив, зобов'язані реагувати на них як на умови виживання. Іншими словами, компанія повинна передусім перед своїми зацікавленими сторонами (зацікавленими сторонами) юридичну відповідальність за дотримання законодавства, по-друге, економічну відповідальність за надання продукції та послуг, по-третє, добровільну відповідальність поза юридичною відповідальністю. Етична відповідальність, яка означає взяти на себе відповідальність, і четверта полягає в тому, що вона повинна виконувати свій соціальний внесок, активно сприяючи суспільству. Однак, порівняно з великими компаніями, малі та середні підприємства мають невеликий соціальний вплив через їх невеликий розмір, і кажуть, що це не так. Однак МСП також піддаються жорсткому погляду з боку споживачів щодо їх продукції та послуг та в ситуації, коли вони мають міцні зв'язки з місцевою громадою, такі як трансакції з місцевими МСП та зайнятість, соціальна відповідальність та соціальний внесок. Навіть якщо ви не займаєтесь цією діяльністю, споживачі та місцеві громади не будуть її не помічати. Тому малі та середні підприємства також повинні застосовувати проактивний підхід до соціальної відповідальності та діяльності із соціального внеску, користуючись характеристиками малих та середніх підприємств. Питання в тому, як МСП здійснюють таку соціальну відповідальність та соціальний внесок. Якщо у вас є великі ресурси управління, такі як фонди, організації, людські ресурси та ноу-хау,

як великі компанії, можливо, це зробити легко. Однак МСП не знаходяться в державі, де вони можуть легко здійснювати діяльність з соціальної відповідальності та соціальних внесків, оскільки мають відносно погані ресурси управління. Тому заходи, які слід вжити, – це розширити бізнес компанії або інтегрувати його з бізнесом, не заздалегідь підготувавши кошти, організації, кадрові ресурси тощо для діяльності з соціальної відповідальності та соціального внеску. Це стратегія боротьби з соціальними внесками. Іншими словами, для малих і середніх підприємств ідеально брати участь у діяльності з соціальної відповідальності та соціального внеску на основі наявних ресурсів управління. Тобто виявити спільну цінність компанії та суспільства та усвідомити, що і компанія, і суспільство можуть отримати чудову цінність.

Якщо проаналізувати ідеологічну направленість думок вчених економістів з питань розуміння цінності, то більшість з них зосереджували свою увагу на реалізації головних цілей, які ведуть до задоволеності матеріальних цінностей, тобто першої групи. «Історичний шлях розвитку теорії цінності в світовій економічній науці має такий вигляд: від домінування витратно-факторних моделей у рамках класичної парадигми – через наукову маржинальну революцію – до теоретичного синтезу обох наукових традицій у межах неокласичної парадигми» [1]. В економічній науковій літературі відбувається отождолення термінів цінність та вартість. Але це не правильно, оскільки «цінність і вартість – це не синоніми, це протилежності, невід'ємна пара, як світло і тінь» [2]. Але як бачимо вони є взаємозалежними, тому щоб отримувати ефективні результати своєї діяльності, насамперед має бути вибудована система цінностей на підприємствах, що і дозволить реалізацію економічного потенціалу на основі ціннісно-результативного підходу. Таким чином підвищення соціального впливу, особливо для МСП, проходить за рахунок вдалої реалізації економічного потенціалу.

Поняття «економічного потенціалу» в публікаціях за останні десятиліття Березін О.В. [3], Васюткіна Н.В. [4], Турило А.А.

[5], Величко О.О. [6] розглядається через призму того, що він являється головним важелем в розвитку підприємства.

Березін О.В. зазначає, що економічний потенціал є «здатність підприємства забезпечити отримання стабільного прибутку на основі задоволення потреб споживачів, за внутрішніх та зовнішніх обмежень з урахуванням можливості розвитку підприємства» [3, с. 48]. В роботі Васюткіної Н.В. потенціал визначається як «система взаємопов'язаних елементів, які характеризуються різними видами ресурсів, компетенцій та можливостей, що використовуються залежно від необхідності реалізації на матеріальному, енергетичному та інформаційному рівнях потенціалу та визначають спроможність створювати нові емерджентні і синергетичні ефекти в результаті внутрішньо-рівневої та міжрівневої взаємодій, які призводять до якісних та кількісних змін, що в кінцевому підсумку сприяють розвитку підприємства» [4 с. 66]. Можна погодитись, що від якісних та кількісних змін економічного потенціалу легше виконувати свої обов'язки перед суспільством як членом суспільства і більше сприяти його розвитку. Також авторка доводить, що «економічний потенціал якраз є тим сукупним потенціалом, який включає різні види потенціалів на їх ієрархічній і синергетичній основі, взаємодія яких приводить до розвитку підприємства» [4, с. 64].

З цієї причини впливає, що, особливо в ці роки, був вивчений спосіб їх спільного розвитку, без наслідків між ними настільки сильних, тобто для того, щоб між ними був баланс. Так само буде видно, що таке економічне зростання і як воно пов'язане з макроекономічними змінними, такими як: валовий національний продукт, інвестиції, споживання тощо, тобто це суто економічний фактор. З іншого боку, економічний розвиток, крім економічного чинника, повинен мати високу спроможність для трансформації визначальних умов в інституційному та матеріальному плані економічного, соціального та культурного життя країни.

Література:

1. Гайдай Т.В. Історико – економічний аналіз розробки проблеми цінності у вітчизняній та зарубіжній теорії. Історія народного господарства та економічної думки України: (зб. наук. праць). Частина 2.К., 209. 300 с.
2. Паламарчук В.П. Оценка бизнеса: учебное пособие. М. 2004. 108 с. URL:www.e_reading_lib.org/bookreader.php/141300/Ocenki_biznesa.html
3. Березін О.В., Плотник О.Д. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку. Полтава: Інтер Графіка, 2012. 221 с.
4. Васюткіна Н.В. Потенціал розвитку підприємства: діалектика поглядів та сутнісного розуміння. Економіка і управління. 2013. №3 (59) С. 58-67.
5. Турило А.А. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення. Економічний вісник. 2014. № 3. С. 65–71.
6. Величко О.В. Сутність економічного потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки № 9(171).С. 15-20.

Cisko L., JUDr., PhD., Trainee Lawyer
SITÁR & SALOKA, Attorneys at Law
Košice, Slovak Republic

SELECTED LEGAL INSTRUMENTS OF THE EUROPEAN UNION IN THE SPHERE OF COMPETITIVENESS POLICY FOR SUSTAINABLE GROWTH OF ENTERPRISES

The theme of this contribution is to approximate the relevant legal instruments of the European Union in the sphere of competitiveness policy with the aim of achieving sustainable growth of enterprises within the European Economic Area. With regard to the wide range of analyzed issues, which would certainly require monographic processing in terms of complexity, we focus on the dimension of selected aspects in the framework of small and medium-sized enterprises [1], which in the relevant market form a significant (predominant) part of business entities.

It must be said that the European Union's competitiveness policy is aimed at introducing institutional and policy measures that will create the conditions for the sustainable growth of enterprises,

especially small and medium-sized enterprises. Achieving competitiveness and sustainability means the ability to reach and maintain the economic competitiveness and growth of enterprises in line with the goals of sustainable development. The primary source of sustainable income growth is increased productivity, including resource and energy productivity [2].

Competitiveness also depends on the ability of companies to take full advantage of opportunities such as the internal market. This is particularly important for small and medium-sized enterprises, which provide two out of three existing jobs in the private sector and 80% of newly created jobs. They account for more than half of the total value added created by enterprises in the European Union. Small and medium-sized enterprises are a key stimulus of economic growth, employment and social inclusion [2].

If we want to talk at all about supranational legal regulation, it is necessary to focus attention on the essential legal documents, on which the European Union is founded. They legitimize the scope and manner of carrying out its powers in the framework of implementation of its individual policies.

In essence, it is the Treaty on the Functioning of the European Union [3]. The legal framework is in particular its Article 173. It states that the European Union and its Member States shall provide the necessary conditions for existence of the competitiveness of European Union industry. Therefore, in accordance with a system of open and competitive markets, their activity is aimed at accelerating the adaptation of industry to structural changes; supporting an environment, which is favorable to the creation and development of enterprises throughout the European Union, in particular small and medium-sized enterprises; supporting an environment favorable to cooperation between enterprises; assistance to make better use of industrial potential, innovation, research and technological development.

In this context, the Member States of the European Union, in cooperation with the European Commission, shall consult each other and, if it is necessary, coordinate their activity. The European Commission may take any useful incentives for support this

coordination, in particular initiatives aimed at issuing guidelines and setting indicators, organizing the exchange of best practice and preparing the necessary elements for regular monitoring and evaluating. The European Parliament shall be fully informed.

The European Union shall contribute to the achievement of the above mentioned objectives through the policies and activities, which it carries out under the other provisions of the founding Treaties. The European Parliament and the Council in accordance with the ordinary legislative procedure and after consulting with the Economic and Social Committee, may deciding on specific measures to support the activities performed by the Member States of the European Union to achieve the above mentioned objectives [4]. At the same, it must be said that any harmonization of the acts and other legislation of the Member States of the European Union is excluded [5].

One of the key progressive activities at the institutional level of the European Union is the proclaimed strategy, aimed at ensuring smart, sustainable and inclusive growth, called Europe 2020 [6]. It was adopted by the European Commission in March 2010 to prepare the European Union for the next decade and in broader contexts as a reaction to the economic crisis (in the financial market) of 2008 [7]. In its essence, it is based on strengthening the coordination of economic policies, focusing on key areas, in which measures are needed to strengthen Europe's potential for sustainable growth and competitiveness.

Small and medium-sized enterprises should play a fundamental role in achieving the objectives of the Europe 2020 strategy. The importance of this role is reflected in the fact that small and medium-sized enterprises are mentioned in six of the seven main initiatives of the Europe 2020 strategy [2].

Legislation such as secondary European Union law deserves special attention in the framework of the relevant normative material aimed inter alia at achieving the objectives of European Union policies to strengthen the competitiveness and sustainability of enterprises, with particular emphasis on supporting the growth of small and medium-sized enterprises [8].

Ensuring the improvement of the business environment and the modernization of industry within the European Economic Area, means actively and coordinately searching, finding and realizing the necessary solutions in application practice. The European Union contributes to the achievement of these specific objectives through its institutional base. The primary role of the European Union's bodies is to enforce their own strategies by creating long-term intentions and action plans in the framework of sustainable economic growth and prosperity [9]. Some suggestions presented in this article are to be understood only in terms of academic opinions and de lege ferenda proposals.

References:

1. Their definition is based on the Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (notified under document number C(2003) 1422). Text with EEA relevance. 2003/361/EC. Official Journal L 124, 20/05/2003, str. 36 – 41. Done at Brussels, 6 May 2003. In this context see: KUBÍČEK, P.: Pojem podnik z aspektu práva. In: Obchodné spoločnosti – aktuálne otázky a problémy. Plzeň: Aleš Čeněk, 2008, str. 103 a nasl.

2. Regulation (EU) No 1287/2013 of the European Parliament and of the Council of 11 December 2013 establishing a Programme for the Competitiveness of Enterprises and small and medium-sized enterprises (COSME) (2014 – 2020) and repealing Decision No 1639/2006/EC. Text with EEA relevance. Done at Strasbourg, 11 December 2013.

3. Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union. Official Journal of the European Union. Volume 55. Publications Office of the European Union. Luxembourg. 26 October 2012. Hereinafter in text referred to as “Treaty on the Functioning of the European Union”.

4. Compare with Article 195 of the Treaty on the Functioning of the European Union.

5. At this place, it should be noted that, in the framework of the systematic of the Treaty on the Functioning of the European Union, Article 173 thereof is the content of Title XVII, called Industry. In this context, it needs to be mentioned that in the last sentence of Article 173 of the Treaty on the Functioning of the European Union, it is clearly declared that this Title doesn't provide the European Union a reason to introduce any measure, which could lead to distortions of economic competition or would contain tax provisions or provisions, concerning the rights and interests of employed persons.

6. Communication from the Commission. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. COM(2010) 2020 final. European Commission. In Brussels, 3 March 2010. Termination of validity: For an indefinite period of time. Hereinafter in text referred to as “Europe 2020”.

7. For detailed understanding the legal regulation of banks (banking sector) and them carried business transactions see: LIŠKA, P. – ELEK, Š. – MAREK, K.: Bankovní obchody. Wolters Kluwer, 216 s., 2014, ISBN 978-80-7478-511-5.

8. First of all, they are regulations and directives, equally it can also be legislative proposals these fundamental legal norms in the legislative environment of the European Union. To these types of legal norms see also: Council Recommendation (EU) 2015/1184 of 14 July 2015 on broad guidelines for the economic policies of the Member States and of the European Union. Official Journal of the European Union. In Brussels, 14 July 2015.

9. To these aspects principally: A Union that strives for more. My agenda for Europe. By President of the European Commission: Ursula von der Leyen. Political Guidelines for the Next European Commission 2019-2024.

SOCIAL AND RESPONSIBLE MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL FORMATION

Хитра О. В., к.е.н., доцент
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна

РОЛЬ ЕМОЦІЙНОГО РЕЗОНАНСУ В КОМАНДНІЙ ПРАЦІ

Все більше проблем сучасності потребують командного підходу до їх виявлення і розв'язання. У робочих командах спільною діяльністю об'єднані люди, які постійно відчують різні емоції, що можуть збігатися або не збігатися, сприяти досягненню професійної спрацьованості або провокувати виникнення конфліктів, слугувати ледь помітним фоном для діяльності або навіть відігравати роль вирішального чинника у досягненні поставленої мети.

Оскільки емоції інтенсифікують інформаційні потоки та впливають на мислення, важливо брати їх до уваги під час ухвалення відповідальних рішень і вибору моделі поведінки у трудовій ситуації. Крім того, професійна діяльність у складі команди пов'язана з інтенсивним спілкуванням, а тому потребує постійного емоційного підкріплення комунікаційних зв'язків.

Справедливим є твердження, що емоційне ставлення до праці і колег неоднозначно впливає на продуктивність. Як зазначають М.С. Дороніна і Д.Г. Михайленко [1, с. 122], з одного боку, насичене позитивними емоціями ставлення до праці підвищує її ефективність, а з іншого – надмірне емоційне напруження формує тривожність і консервує потенційні здібності людини.

За результатами проведених досліджень, колеги, які спостерігали за своїм настроєм упродовж того часу, що працювали разом, демонстрували близькість емоційного стану [2, с. 291]. Через емоційне захоплення між членами команди

зникає фізичний простір, виносячи на поверхню властивості кожного, які “дрімали” в резервному стані. Зокрема, роздумуючи вголос, співробітники досягають внутрішнього об’єднання і цілісності, знаходячи нові варіанти рішень складних завдань. Тому варто погодитись з А.М. Колібабою, що саме емоції, а не знання породжують новий клімат, який забезпечує ефективність в управлінні командами [3, с. 73]. Цінність емоційного капіталу для команди забезпечується здатністю її членів “адекватно висловлювати власні емоції і співпереживати емоціям інших людей з урахуванням гендерної, вікової, професійної групи та соціального контексту” [4, с. 26].

Управління емоціями – це зусилля, спрямовані на зміну їх кількісних (інтенсивність, тривалість) чи якісних (жести прояву, лейбл ідентифікації) характеристик [4, с. 24]. Передумовою для ефективної емоційної праці є “психологічна готовність до усвідомленого емоційного реагування” як наявність у фахівця ціннісних настанов, особистісних рис, знань, базових навичок і вмій, які виявляються в ухваленні емоційно розумних рішень, здійсненні доцільних дій відповідно до професійної ситуації і забезпечують успішність процесу управління емоціями [5, с. 143–144].

Емоційна складова менеджменту є інструментом для використання негативних емоцій в позитивному ракурсі і дає відповідь, як контролювати цей процес шляхом впливу як на об’єктивні виробничі чинники, так і на суб’єктивний людський фактор. При цьому суттєвою домінантою емоційного менеджменту є не вузька і хаотична спрямованість на усунення негативних емоцій та їх дисфункціональних наслідків, а створення позитивного й керованого емоційного клімату [6, с. 400].

Розбіжність людських емоцій може трансформуватися у додаткове джерело енергії, яка спрямовується на виконання поставлених завдань. Конфлікт емоцій, якщо він носить конструктивний характер, може стати корисним з точки зору пізнавальної діяльності, започаткування змін (у т. ч. командних норм поведінки), пошуку нових способів розв’язання проблем.

Основним критерієм ефективності емоційного менеджменту слід вважати досягнення у командній праці ефекту емоційного резонансу. Під емоційним резонуванням розуміють здатність особистості відгукуватися на різні емоційні стани партнерів, а поняттям “емоційний резонанс” пропонуємо позначати результат досягнення (зокрема, за допомогою тренінгів з формування й розвитку емоційної компетентності) цієї здатності у переважній більшості учасників команди, що дозволяє нейтралізувати почуття дискомфорту, викликане можливою розбіжністю емоційних станів індивідів під час спільного виконання завдань.

Відповідно, емоційно-резонансна команда – це команда, в учасників якої, за результатами соціометричного дослідження, зафіксовані високі показники позитивної емоційної експансивності, а отже, домінують позитивні емоційні зв'язки у сприйнятті партнерів по спільній трудовій діяльності. Чим сильніше збігаються емоційні “вібрації” людей, тим менше непорозумінь у їх спілкуванні. У тому випадку, коли учасники команди в основному демонструють негативну емоційну експансивність, не докладають зусиль для того, щоб зрозуміти емоції своїх партнерів, не володіють якістю емоційної толерантності, у команді встановлюється емоційний дисонанс, що означає домінування негативних емоційних зв'язків. І, нарешті, якщо між більшістю учасників не встановлені емоційні зв'язки та має місце низький рівень емоційної експансивності, це свідчить про невисокий рівень емоційного інтелекту і є ознакою нейтрального емоційного фону діяльності.

Кожен з описаних варіантів може стати додатковим імпульсом для досягнення командних цілей (навіть через конкуренцію емоційних станів), але й, за певних умов, може відволікати від трудової діяльності, зокрема, зумовлювати втрати робочого часу на усвідомлення власних і чужих емоцій. Інколи виникає небезпека нервової обстановки, яка спонукає одних учасників команди витрачати емоції, а інших – шукати способи економії психічних ресурсів. Згодом це стає підґрунтям для формування емоційного відсторонення й емоційного дефіциту – своєрідних механізмів психологічного захисту, які,

водночас, можуть трансформуватися у такі дисфункціональні форми, як непорозуміння і конфлікти в команді.

Емоції членів команди являють собою “кровоносну систему”, через яку лідер може транслювати своїм підлеглим впевненість та натхнення, або засмученість та страх [7, с. 13]. Частиною становлення емоційно-інтелектуального керівника є розвиток здатності визначати настрої відповідно до ситуації [8, с. 14]. У правильному настрої проявляється корисне сполучення розуму й емоцій, що є однією з передумов креативності.

Емоційний лідер – це лідер, здатний за рахунок повного володіння власними й чужими емоціями дати персоналу відчуття ясності та осмисленості в роботі, надихнути на вільне втілення у праці творчих задумів [9, с. 692]. Основи емоційного лідерства включають певний спосіб диференціації різних рівнів усвідомлення та переробки емоцій (рис. 1). Кількісною характеристикою емоційної сумісності в колективі є коефіцієнт емоційної довіри, який характеризує величину довіри лідера до кожного з членів команди, а також довіри лідера до команди в цілому [10, с. 121].



Рис. 1. Тактичні прийоми емоційного лідерства у робочій команді

З точки зору емоційного лідерства резонанс підсилює емоційний вплив лідера. Лідери, котрі здатні створити позитивну емоційну атмосферу в колективі, стимулюючи його членів до творчості, самовіддачі, зміцнюючи їх віру у власні можливості, називаються резонансними. Якщо ж лідерам не

вдається перейнятися почуттями інших або правильно інтерпретувати емоції колективу, вони створюють дисонанс, що, наприклад, є наслідком надмірного захоплення амбіційним та авторитарним стилями керівництва.

Отже, цілком виправданим для нормального функціонування команди є своєрідне балансування між подібністю емоційних станів учасників та допустимим розмаїттям щоденних емоцій. Обов'язковою умовою досягнення емоційного резонансу є формування емоційної компетентності учасників, розвиток їх емоційного інтелекту. Управління емоціями передбачає періодичне діагностування емоційного стану учасників, підбір адекватних методів лідерського впливу на колектив, мотиваційне заохочення дій команди щодо уникнення емоційного дисонансу, здійснення моніторингу з метою оперативного виявлення відхилень від оптимального стану.

Література:

1. Дороніна М. С., Михайленко Д. Г. Формування емоційної складової інтелектуального капіталу виробничої організації. *Управління розвитком*: зб. наук. пр. 2010. № 6 (82). С. 121–125.
2. Холодницька А. В. Формування ефективного лідерства в умовах структурних змін в економіці. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка. Серія “Економічні науки”*. 2014. Вип. 149. С. 289–295.
3. Колібаба А. М. Емоційна складова менеджменту. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”*. Серія “Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку”. 2010. № 682. С. 72–75.
4. Белікова Ю. В. Концептуальні основи управління емоціями. *Український соціум*. 2015. № 1. С. 23–33. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2015_1_4 (дата звернення: 13.06.2020).
5. Матійків І. М. Емоційні уміння майбутнього фахівця професії типу “людина – людина”: результати експериментального дослідження. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія: психологічна*. 2014. Вип. 1. С. 141–149.
6. Колот С. А. Эффективное лидерство в структуре эмоционального менеджмента. *Вісник Одеського національного університету. Серія “Психологія”*. 2012. Т. 17. Вип. 8. С. 399–406.

7. Книш А. Є. Емоційний інтелект лідера у сфері бізнесу: навчальний посібник / за ред. О. Г. Романовського, С. В. Калашникової. Київ: ДП “НВЦ “Пріоритети“, 2016. 40 с.

8. Гузар О., Покотило К. Емоційне лідерство керівника загальноосвітнього навчального закладу: навчальний посібник. Київ: ДП “НВЦ “Пріоритети“, 2016. 40 с.

9. Рекун Г. П., Меденець В. В. Емоційне лідерство в системі управління персоналом. *Економіка та суспільство*: електронне наукове фахове видання. 2017. Вип. 13. С. 691–696. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/117.pdf (дата звернення: 13.06.2020).

10. Падурець Г. І., Чудаєва І. Б., Козловська Г. С. Як створити ефективну управлінську команду. *Економіка та держава*. 2014. № 3. С. 120–124.

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING

Ільченко Т. В., к.е.н., доцент

*Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

В сучасних розвинених ринкових відносинах України значно підвищується роль вдосконалення управління маркетинговою діяльністю підприємств всіх галузей діяльності. Основним елементом ефективної діяльності в сфері бізнесу виступає використання аспектів концепції маркетингу в управлінні підприємством. Соціальна й якісна складова маркетингу в сфері управління підприємством величезна, – саме маркетинг забезпечує конкурентоспроможну та прибуткову діяльність будь-яких суб'єктів господарювання на ринку.

Практика ведення бізнесу підприємств України свідчить, що впровадження маркетингових прийомів і заходів хоча й набуває все більшого поширення, проте повною мірою ще не використовуються всі дійові форми маркетингового менеджменту. Саме це створювало б широкі можливості та передумови для забезпечення стабільності умов господарювання, високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, адаптації до постійних змін зовнішнього середовища й кон'юнктури ринку [1, с. 116].

Сучасний стан розвитку ринкових відносин в Україні не лише зумовлює необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції українських підприємств, що передбачає інтенсивний розвиток виробництва, але також вимагає удосконалення методів організації виробничої та господарської діяльності. Також існує необхідність в удосконаленні механізму

ринкових інструментів підприємства, основним з яких є формування маркетингового менеджменту [2, с. 111].

Маркетинговий менеджмент – це ширше поняття, ніж загальна функція менеджменту підприємства, це управління всіма загальними та окремими функціями підприємства, а також усіма підрозділами підприємства на основі маркетингу [3].

Суть маркетингового менеджменту також полягає у здійсненні аналізу, планування, впровадження в життя і контролю за проведенням певних заходів, здійснення яких спрямовано на встановлення й підтримку взаємовигідних ринкових операцій для досягнення поставлених цілей підприємства [4].

Впровадження маркетингового менеджменту на підприємствах в умовах сучасних ринкових відносин – об'єктивна необхідність і зумовлює потребу в реалізації трьох груп заходів:

- 1) організаційних;
- 2) адміністративно-правових;
- 3) науково-методичних [5, с. 16-18].

Проте використання маркетингового менеджменту на підприємствах може наражатися на низку проблем, які пов'язані з нестабільністю навколишнього зовнішнього середовища, зміною кон'юнктури ринку, жорсткою конкуренцією, неготовністю керівництва до змін в технології управління, відсутністю висококваліфікованих фахівців з маркетингового менеджменту та ін. (рис. 1).

Сутність маркетингової концепції в управлінні підприємствами це – комплексна система, яка дозволяє пов'язати можливості господарюючих суб'єктів з потребами ринку й добитися переваг над конкурентами. Орієнтація вітчизняних підприємств на використання маркетингової концепції вимагає зміни структури їх управління.

Таким чином, процес маркетингового менеджменту містить низку специфічних процедур, спрямованих на управління попитом цільових споживачів, обслуговування й комплексне задоволення їх потреб.

Концепція маркетингового менеджменту передбачає орієнтацію на потреби ринку, стратегічний підхід і націленість на довгостроковий комерційний успіх і ґрунтується на функціях управління, цільовому, комплексному, системному підході до здійснення всієї управлінської діяльності, включаючи ідеї, товари, послуги як основні категорії. Крім того вона виступає як система науково-обґрунтованих уявлень про закономірності виробничо-збутової діяльності підприємств, організацій чи окремих осіб в умовах ринкової економіки [6].



Рис. 1. Проблеми використання маркетингового менеджменту на підприємствах України

В умовах ринкових відносин в Україні є необхідністю застосування нового підходу до управління виробництвом і

збутом товарів, підходу, що втілює нову філософію управління на основі маркетингового забезпечення. Тому формування маркетингового менеджменту на підприємстві будь-якої галузі та форми власності є об'єктивною необхідністю та запорукою ефективного функціонування на ринку.

При формуванні системи маркетингового менеджменту на будь-якому підприємстві слід, перш за все, визначати основні принципи та функції маркетингового менеджменту, враховувати сили мікро- та макросередовища, в якому діє підприємство а також розробляти алгоритм, за допомогою якого буде формуватися процес управління маркетинговою діяльністю.

Література:

1. Ільченко Т.В. Впровадження маркетингового менеджменту на підприємстві: проблеми теорії та практики [Електронний ресурс]. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. №1 (18). С. 115-121.
2. Комарницький І. М. Теоретичні засади формування маркетингового менеджменту на підприємстві. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 3. Т. 2. С. 110-116.
3. Балабанова Л.В. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / за ред. Л.В. Балабанової. – 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2004. 354 с.
4. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: підручн. К.: КНЕУ, 1998. 265 с.
5. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. К: Знання, 2010. 332 с.
6. Пелішенко В.П. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К.: Центр навчальної літератури, 2003. 200 с.

Кобилюх О. Я., старший викладач

Гірна О. Б., к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

ТРАНСПОРТНА ЛОГІСТИКА: ВИКЛИКИ ПАНДЕМІЇ COVID-19

В останній час перспективно та швидкими темпами відбувається розвиток одного із сегментів ринку логістичних послуг: сфери вантажних перевезень та пов'язаної з нею транспортною експедицією. Зростаючі вимоги вантажовласників, високий рівень конкуренції у галузі та взаємини із зовнішнім середовищем вимагають від підприємств транспортної галузі пошуку нових шляхів розвитку. Водночас, серйозні зміни внесла у діяльність транспортно-експедиційних компаній пандемія коронавірусу. Закриття кордонів між країнами та введення режиму самоізоляції спричинило значне скорочення виробничих потужностей. Тобто, пройшла істотна зміна ситуації як на місцевих, так і на глобальних ринках. Крім обмеження руху вантажного транспорту, відбулось скорочення клієнтів даного сегменту ринку. Вцілому, експерти прогнозують скорочення вантажоперевезень на європейському ринку мінімум на 40% [1].

В умовах пандемії COVID-19 серед основних тенденцій в Євросоюзі можна виокремити: 1) зниження обсягу внутрішніх та міжнародних перевезень; 2) зменшення кількості автотранспорту на дорогах через режим самоізоляції; 3) відсутність обмежень стосовно руху вантажного транспорту у вихідні дні; 4) зниження ставки на тарифні перевезення всередині Європи [2].

Пандемія COVID-19 вплинула на логістичну сферу і в Україні. Через серйозну зупинку морських, автомобільних та авіаційних перевезень суттєві проблеми із транспортуванням відчули багато галузей промисловості. Виходячи із вище сказаного, виникає нагальна потреба у виокремленні пріоритетних напрямів розвитку

транспортно-експедиційних підприємств в умовах пандемії (рис. 1). Детальніше розглянемо основні із них.

Посилення боротьби за клієнта сприяє виникненню цінового демпінгу на ринку вантажоперевезень, так як кількість вантажів зменшується, а багато транспорту залишається не залученим у процеси транспортування, при цьому більшість компаній не спроможні витримати тривалий демпінговий процес.

Пандемія COVID-19 сприяє виходу із логістичного ринку слабких гравців, тобто це «ідеальний шторм». Ринок найближчим часом покинуть дрібні і деякі середні гравці, при цьому відбудеться низка банкрутств, поглинь, злиттів, а залишаться найсильніші.

Для посилення своїх конкурентних позицій на ринку, транспортні логістичні компанії почнуть об'єднуватись в communities для спільного користування послугами один одного, іншими словами колаборуватися, що дозволить розробляти унікальні пропозиції для клієнтів.

Зростання курсу валют та пандемія спричинили відмову від оновлення автопарку у 90% логістичних компаній [3]. Це відповідно спричинило зростання попиту на послуги, пов'язані із ремонтом та технічним обслуговуванням автопарків.

В останній час динамічно розвивається тенденція збільшення попиту на послугу «збірні вантажі». Спостерігається тренд до зменшення обсягів партій вантажів, які перевозяться, на противагу чому відбувається збільшення кількості відправлень «збірних вантажів».

Питання оптимізації і діджиталізації в логістиці стоїть давно, але мало хто наважувався на реальні та докорінні зміни. Пандемія COVID-19 змусила більшість логістичних компаній активно впроваджують у діяльність новітні ІТ-технології. Доцільно зауважити, що відбувається активне використання ІТ-платформ у логістичних компаніях з метою обміну тарифами і ставками [2].

Новим трендом в транспортній логістиці на найближче майбутнє стане замовлення перевезень з мобільного пристрою, тобто поява окремої галузі «мобільні перевізники». Клієнт

отримує можливість замовити перевезення на цифровій логістичній платформі, натискаючи на кнопку в мобільному додатку.

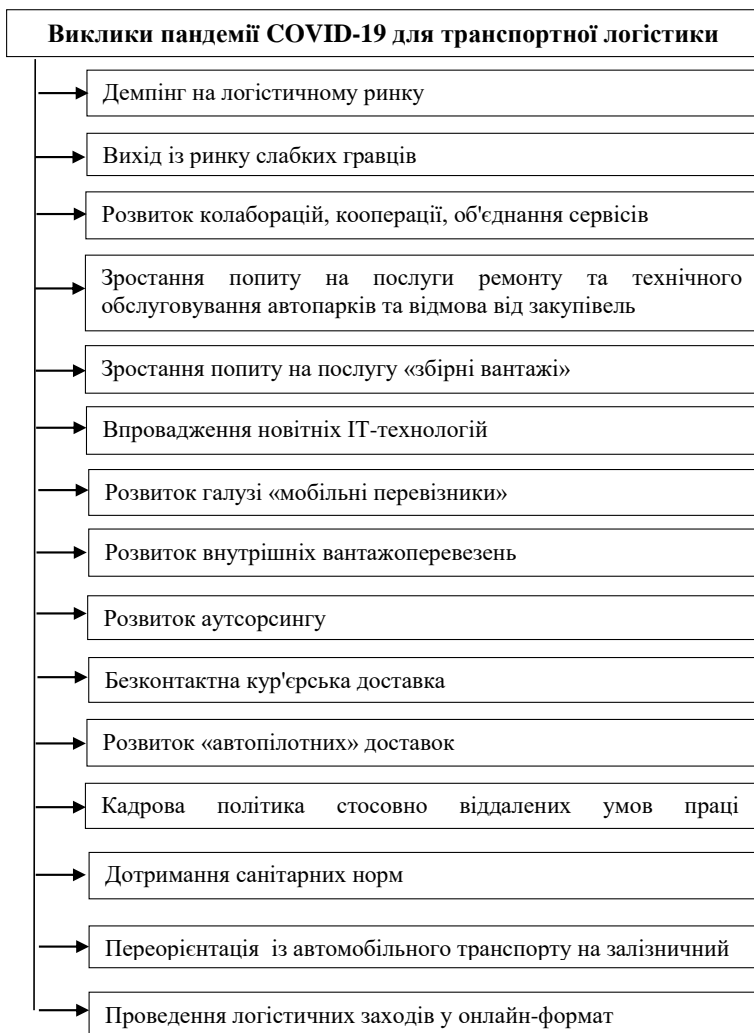


Рис. 1. Виклики пандемії COVID-19 для транспортної логістики

У зв'язку із закриттям кордонів через пандемію змінилися напрями розвитку вантажних перевезень, а саме відбулось зменшення вантажних потоків з країн Азії, Китаю, що відповідно призвело до розвитку виробництва у середині країни та розвитку внутрішніх продуктів.

Не тільки можливість збереження бюджету, а й істотній економії часу, сприятимуть активне впровадження у сферу транспортної логістики процесів аутсорсингу, тобто відбувається актуалізація передачі непрофільних процесів та послуг на аутсорсинг.

Одним із головних трендів сучасності стає безконтактна кур'єрська доставка. Кінцевому споживачу пропонується найширший асортимент товарів з безконтактною доставкою додому. З метою уникнення громадських місць, в умовах пандемії, покупці готові переплачувати 5-10% від вартості за товари з швидкою доставкою (1-3 дні) [1].

Продовженням ідеї безконтактною кур'єрської доставки вантажів є розвиток доставки посилок за допомогою «дронів» або «автопілотної» доставки. Широкої популярності вона набула в Китаї в умовах пандемії.

Відбуваються істотні зміни у кадровій політиці багатьох логістичних компаній, вони переводять своїх працівників на віддалену форму праці, що відповідно вимагає оптимізації та автоматизації всіх бізнес-процесів у логістичній компанії.

З метою безпеки транспортно-експедиційні компанії будуть змушені дотримуватись санітарних норм, проводити дезінфекцію обладнання, транспортних засобів, адже ці умови їм диктуватиме користувач їхніх послуг.

Незважаючи на те, що кордони відкриті для міжнародних вантажних відправлень, строгі перевірки, карантин, заміна водіїв і інші заходи можуть уповільнювати швидкість доставки автомобільним транспортом, що відкриває нові перспективи для залізничних перевезень, тобто несподіваним трендом стала переорієнтація підприємств із автотранспорту на залізничний.

Безсумнівним трендом стає перехід всіх світових логістичних заходів у онлайн-формат. Тренд на проведення більшості

заходів в логістичній сфері в онлайн-форматі збережеться, тому що даний формат проведення зустрічей, переговорів, вебінарів, конференцій показав високу ефективність.

Таким чином, окреслені вище тенденції функціонування транспортно-експедиційних підприємств в умовах пандемії, дозволять більшості із них пристосуватися до змінних умов зовнішнього середовища, зберігши при цьому високі конкурентні позиції на ринку, знизивши рівні логістичних витрат та підвищивши якість обслуговування клієнтів через надання різного спектру необхідних послуг.

Література:

1. План порятунку: чи може Україна налагодити ефективну логістику. URL: <https://mind.ua/publications/20179078-plan-poryatunku-chi-mozhe-ukrayina-nalagoditi-efektivnu-logistiku> (дата звернення: 21.05.2020).

2. Швидше за все повезе, ось тільки на чому? Аналіз ринку вантажоперевезень в Україні. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/skoree-vsego-povezet-vot-tolko-na-chem-analiz-rynka-gruzoperevozok-v-ukraine> (дата звернення: 28.05.2020).

3. Стратегія розвитку транспортної галузі України в умовах карантину: залізниця, порти та автотransпорт. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/720-strategiya-rozvitku-transportnoyi-galuzi-ukrayini-v-umovah-karantinu-zaliznitsya-porti-ta-avtotransport> (дата звернення: 28.05.2020).

Шедяков В. Е., д.с.н., к.э.н., доцент
независимый исследователь
г. Киев, Украина

СОЦИАЛЬНО-ИНФОРМАЦИОННЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ВОСПРИЯТИИ СВОБОДЫ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Устойчивое органичное развитие предполагает отношение к жизни не только как к творческому раскрытию своих сущностных сил (в частности, воплощению интересов и способностей), но и как к Миссии, Делу, Долгу при благоговении

и перед живым, и перед социальной памятью (в т.ч. воплощённой в предметных носителях материальной и духовной культуры) [1-4]. Природа же востребованного эпохой массового творчества (прежде всего, в системообразующих отношениях труда и управления) требует от организатора умения не принуждать, а вдохновлять и обеспечивать, что кардинально меняет факторы и методы управления. Постглобальные трансформации парадигмального уровня, охватывающие все стороны жизни и втягивающие в себя так или иначе различные регионы ойкумены, радикально меняют акценты и в структуре богатства народов, и в процессах как производства, так и обмена, и в направленности конкурентной борьбы между культурно-цивилизационными мирами. Место в разделении труда и ниша в производственной, финансово-банковской, торговой специализации имеют именно глобальный характер, что делает конкурентную войну за занятие привилегированных позиций в этом и, соответственно, столкновение конкурентов в резервации ретро-укладов важнейшим, отнюдь не только тактическим направлением активности. Вместе с тем, постглобальность позволяет достичь хозяйственного (да и военно-политического) успеха при комбинировании совершенно разных оснований и моделей развития. Сами направления, формы, приоритеты и последовательность действий для модернизации и перехода к новым условиям хозяйствования становятся крайне разнообразными, рождая богатство управленческих композиций.

Развитие общества, накопление им изошрённой материально-технической базы, подъем фондовооружённости рабочего места, постглобальное состояние информационных потоков и интенсификация перемещений капитала, собственности и товара рабочая сила приводит к приоритетной необходимости выявления и использования глубоко индивидуальной одарённости человека, что требует нестандартных организационно-управленческих решений, в частности, предполагающих переход от тиражирования массовых регулятивных подходов к учёту личностных склонностей и применению средств повышения заинтере-

сованности. Соответственно, по мере изменения общественных условий жизнедеятельности состав трудового потенциала и эффективные направления его активизации настолько существенно трансформируются, что модель «человека экономического» на практике демонстрирует свою ограниченную истинность, сменяясь подходами на основе восприятия «человека творческого». Содержание и формы отнюдь не только технико-технологических, но и социально-экономических процессов меняют требования к общественному воспроизводству, его структуре, участникам, организации. Получение и гибкое использование знаний является обязательной предпосылкой эффективного труда: как сложного, так и уникального. Достижение же адекватности политико-экономических условий возможностям и рискам «умного общества» требует комплексной коррекции целостности отношений на осях как «общество – государство – бизнес», так и «человек – культурно-цивилизационный мир» [5-7].

Реализация плана жизнедеятельности как в животном репродуцировании, так и в человеческом творческом созидании во многом зависит от понимания соотношения свободы и ответственности. Вместе с тем, социально-информационные коммуникации не просто переносят сведения, они их трансформируют, отражая определённые смыслы. В частности, культурно-цивилизационные миры выработали разные базовые ценностно-смысловые комплексы. Разумеется, культурно-цивилизационные миры проживают свои жизненные циклы отнюдь не синхронно, а проигрыш какого-либо из них в конкурентной борьбе вовсе не означает его «более низкой ценности» для человечества. Никакой из культурно-цивилизационных миров не может претендовать на исключительные права, но каждый из них уникален. Между тем, территории по-разному охвачены культурно-цивилизационным пространством. К примеру, возможность использования базовых ценностно-смысловых комплексов в ценностном стимулировании жизнедеятельности отличается в ядрах цивилизаций и на периферии / полупериферии, в зонах интенсивных

социально-информационных контактов и диффузии представлений о свободе и ответственности, должном поведении и т.п. Вместе с тем расширилась возможность, живя на одной территории, обслуживать своей деятельностью интересы иной. В любом случае, во-первых, если не иметь и не реализовывать собственной стратегии, то превращаешься из субъекта процессов в объект внешнего манипулирования. Во-вторых, обеспечение приемлемого качества жизни населения, хозяйственного успеха и долгосрочного стабильного развития в информационную эру возможно только на основе подъёма и обеспечения условий востребованности научно-образовательного комплекса. При этом использование в практике управления потенциала социокультурной организации хозяйственных отношений в соответствии с крепнущими тенденциями становления «умного общества» позволяет применять в постмодернизации рефлексивного типа имеющиеся резервы развития творчества в поведении человека [8-11].

Литература:

1. Жизнь как творчество (социально-психологический анализ) / отв. ред. Л.В. Сохань, В.А. Тихонович. К.: Наук. думка, 1985. 302 с.
2. Волков Г.Н. Три лика культуры. М.: Мол. гвардия, 1986. 335 с.
3. Шедяков В.Е. Творчество как решающий ресурс развития. *Challenges and prospects for the development of social sciences in Ukraine and EU countries: comparative analysis* / ed. board: I. Pyrzyk, A. Rejmak, O. Bida, M. Palinchak; Cuiavian University in Wloclawek. Riga: Baltija Publishing, 2019. P. 305-318.
4. Shedyakov V. Creation and realization of organizational-management strategy during paradigm transformation. *Organizational-economic mechanism of management innovative development of economic entities* / ed. by M. Bezpartochnyi; Higher School of Social and Economic. Vol. 3. Przeworsk: WSSG, 2019. P. 345-364. <https://doi.org/10.6084/m9.figshare.9731429.v1>
5. Шедяков В.Е. Сравнение с представлением о должном как основание для оценки действительности. *Актуальні проблеми філософії та соціології*. 2018. № 21. С. 125-130.
6. Серебрякова Г.В., Незамайкин И.В. Процесс ценностного управления. М.: Lambert Academic Publishing, 2013. 380 с.
7. Shedyakov V. Successful formation of basic value-sense complexes as a condition of historical innovations of paradigm level. *Innovative scientific researches: European development trends and regional aspect* / scient. ed. &

project dir. A. Jankovska. Riga: Baltija Publishing, 2020. P. 44-67.
<https://doi.org/10.30525/978-9934-588-38-9-40>

8. Шедяков В.Е. Можливості ефективної організації та стимулювання бажаних трансформацій. *Сучасна українська політика*. 2010. Вип. 19. С. 327-338.

9. Шедяков В.Е. Информационная составляющая конкурентной войны за рынки: место социальных технологий. *Інституціональна трансформація розвитку економіки України* / заг. ред. О.Л. Гальцовой. Запоріжжя; Херсон: Гельветика, 2019. С. 113-128.

10. Шедяков В.Е. Стратегии социальных коммуникаций: быть или манипулировать. *Key Issues of Education and Sciences: Development Prospects for Ukraine and Poland: Proceed. of Intern. Conf. Stalowa Wola, July 20-21, 2018. Vol. 2. P. 172-174.*

11. Шедяков В.Е. Социокультурные коммуникации в экономике: дрейф ресурсно-методологического воздействия. *From the Baltic to the Black Sea: the Formation of Modern Economic Area: Proceed. of Intern. Scient. Conf. Riga, August 24, 2018. P. 19-21.*

CROSS-BORDER COOPERATION AND REGIONAL COMPETITIVENESS

Маляр Е. М., директор
*Департамент інфраструктури, розвитку і утримання
мережі автомобільних доріг загального користування
місцевого значення та житлово-комунального господарства
Закарпатської обласної державної адміністрації
м. Ужгород, Закарпатська область, Україна*

ЕКОНОМІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ТА ПОТЕНЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО КОРДОНУ ЯК ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Транскордонне співробітництво є одним з пріоритетів розвитку прикордонних районів Закарпатської області, який забезпечує конкурентоспроможність та позитивну динаміку росту економіки транскордонних територій України. Водночас існує ціла низка угод по співпраці між Україною та Польщею ,серед яких пріоритетне місце займають розвиток прикордонної інфраструктури та відкриття перспективних пунктів пропуску на Українсько-Польській ділянці державного кордону в межах транскордонних територій Закарпатської області, крім того, цього вимагає швидке удосконалення транскордонних відносин в світі.

Закарпатська область зі сторони Польщі межує з Бещадським повітом Підкарпатського воєводства. Населення повіту становить 21,9 тис. осіб. Це один з найменш заселених повітів у Підкарпатському воєводстві. На території повіту переважають гірські масиви Польських Бескидів та ліси. Тут є осередки гірськолижного туризму. Майже усі Бещади охоплюють зони, які охороняються на законодавчому рівні: Бещадський національний парк, ландшафтний парк долини Сяну, Ціснянсько-Ветлінський

ландшафтний парк. Бещадський національний парк входить до складу Міжнародного біосферного резервату «Східні Карпати» [1].

На території Польщі налічується 29 інтермодальних терміналів, так у м. Бжеско знаходиться Brzeski Terminal Kontenerowy [2]. Додатково тут проходить транспортна гілка, яка йде у напрямі м. Кракова, м. Катовіце.

Зі сторони Закарпатської області граничною адміністративною одиницею до Республіки Польщі є Великоберезнянський район, який славиться своєю екологією. Велика територія району – це гори, ліса, по району проходять туристичні та велосипедні маршрути [3]. В районі наявне населення становить 26009 осіб (станом на 01.03.2020 р.) та налічується 32 населених пункти [4]. Цікавим є те, що Великоберезнянський район межує одразу з 2 країнами-членами Європейського Союзу – Республікою Польщею та Словацькою Республікою.

На території району присутній Ужанський національний природний парк, який створено з метою збереження унікальних природних комплексів Східних Карпат. У 1998 р. за пропозицією національних комітетів МАБ ЮНЕСКО трьох країн був офіційно затверджений Польсько-Словацько-Український біосферний резерват «Східні Карпати» на площі 208089,75 га. Він включає: з польської сторони Бещадський парк народовий та два парки крайобразові – Ціснянсько-Ветлінський та Долина Сяну; із словацької сторони – національний парк «Полонини» та буферну зону парку; з української сторони – Ужанський НПП та Надсянський РЛП [5].

Для забезпечення розвитку транскордонного співробітництва між Великоберезнянським районом та адміністративно територіальними одиницями республіки Польща укладено ряд угод про співпрацю. Так, розроблено програму розвитку транскордонного співробітництва Великоберезнянського району на 2016 – 2020 роки до вимог Закону України «Про транскордонне співробітництво», також присутнє розпорядження голови Закарпатської обласної державної адміністрації від 07.12.2015

№455 «Про Програму розвитку транскордонного співробітництва Закарпатської області на 2016-2020 роки».

Так одним із пріоритетів поглиблення співпраці України з Європейським Союзом у рамках розвитку єврорегіонів та перспектив транскордонного співробітництва є відкриття пункту пропуску «Лубня – Волосате», який буде розміщуватися за межами населеного пункту с. Лубня на території Великоберезнянського району. Будівництво та відкриття пункту пропуску передбачено у Постанові Верховної Ради України від 27.06.2007 № 1242-V «Про інтенсифікацію співробітництва України з Європейським Союзом», окрім того, Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2016-2020 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 23.08.2016 № 554, п. 46, передбачає відкриття зазначеного пункту пропуску через державний кордон для автомобільного сполучення. Додатково будівництво пункту пропуску відображено у Додатку 3 «Програми розвитку прикордонної інфраструктури в Закарпатській області на 2018–2022 роки» (затверджено рішенням Закарпатської обласної ради від 22.02.2018 № 1065).

У стратегії Карпатського єврорегіону до 2020 року [6] побудова пункту пропуску «Лубня – Волосате» віднесені до проектів «Пов'язаний Карпатський єврорегіон та ефективний прикордонний режим» (реалізація в 2019-2024 рр.). Також будівництво пункту пропуску включено до проектів із розвитку прикордонної інфраструктури на 2019-2027 роки, передбачених у Концепції розвитку гірських територій українських Карпат [7].

Що стосується економіко-регіонального транспортного сполучення перспективного пункту пропуску «Лубня – Волосате», то: з Українського боку від лінії державного кордону до с. Лубня (відстань близько 3 км) веде під'їзна ґрунтова дорога. Від с. Лубня пролягає обласна автомобільна дорога загального користування місцевого значення О 070202, яка з'єднується з національним автошляхом Н13, що веде до Ужгорода (відстань 77,8 км). Далі Н13 переходить у автошлях міжнародного значення М-08, який з'єднує м. Ужгород із

державним кордоном і збігається з частиною європейського маршруту E58 (Відень – Ужгород – Кишинів – Одеса – Ростов-на-Дону); з Польської сторони від лінії державного кордону до с. Волосате (відстань ≈ 3 км) веде під'їзна ґрунтова дорога зі щєбеневим покриттям, яка проходить через заповідну зону Бешадського національного парку. Від с. Волосате проїзд воєводською 1-смуговою дорогою 897 до с. Устрики Горішні (5,6 км), далі – воєводською 1-смуговою дорогою 896 до с. Устрики Долішні (45 км), далі – крайовою 1-смуговою дорогою 84 до м. Загутинь (36,2 км), далі – крайовою 1-смуговою дорогою 28 до м. Ясло (72,7 км), далі – крайовою 1-смуговою дорогою 73 до м. Тарнув (61 км), де відбувається з'єднання з автострадою А4, що є частиною європейського маршруту E40 (що з'єднує французьке місто Кале через Бельгію, Німеччину, Польщу, Україну, Росію, Казахстан, Узбекистан, Туркменістан і Киргизстан із казахським містом Ріддер).

Одним з основних аргументів відкриття перспективного пункту пропуску «Лубня – Волосате» є його відстань до сусідніх пунктів пропуску, так Перспективний пункту пропуску знаходиться на відстані 158 км до найближчого пішохідного пункту пропуску на Українсько-Польському кордоні – пункту пропуску «Шегині – Медика» (у Львівській області). Велика відстань між цими пунктами пропуску, а також значна завантаженість останнього є одними з ключових аргументів на користь необхідності побудови і відкриття пункту пропуску «Лубня – Волосате».

На основі узагальнення всього вищенаведеного відзначимо, що, на жаль, до тепер відсутні підписані міжнародні угоди між Україною та Польщею щодо відкриття перспективного пункту пропуску «Лубня – Волосате», хоча, у Закарпатській області він може бути єдиним пунктом пропуску на Українсько-Польській ділянці кордону. Ця ситуація відкладає свій негативний економічний прояв на конкурентоспроможність транскордонних територій Закарпатської області на відрізьку Українсько-

Польського кордону, тим самим акцентує увагу до необхідності удосконалення прикордонної інфраструктури на зазначеній ділянці кордону.

Література:

1. Bieszczady Powiat : [Електронний ресурс]. – Доступно з: https://rzeszow.stat.gov.pl/vademecum/vademecum_podkarpackie/portrety_powiatow/powiat_bieszczadzki.pdf (14.11.2019).
2. Intermodal terminals in Europe : [Електронний ресурс]: <http://www.intermodal-terminals.eu/database/> (14.05.2020).
3. Великоберезнянський район : [Електронний ресурс]: <http://zaktour.gov.ua/rayon/vberezniy/> (20.04.2020).
4. Чисельність населення (за оцінкою) по містах обласного значення та районах на 1 березня 2020 року та середня чисельність у січні–лютому 2020 року: [Статистичний бюлетень]: Доступний з: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/dem/2020/nasel_0103_2020.pdf (18.05.2020).
5. Історія створення Ужанського національного природного парку : [Електронний ресурс]: <https://unpp.uz.ua/home/istoriya-stvorenniya/>.
6. The Carpathian Euroregion Strategy 2020 & Beyond. Carpathian Euroregion 2015. ISBN: 978-963-12-4679-7 [Електронний ресурс]: <http://carpathianeuroregion.org/letolt/strategia-english.pdf>
7. Проекти з розвитку прикордонної інфраструктури. Концепція розвитку територій українських Карпат [Електронний ресурс]: <http://mrbu.maps.arcgis.com/apps/Cascade/index.html?appid=0ae1f4df7c3543478b7d38c1bbbec39a>

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT, NATIONAL CHARACTERISTICS AND EUROPEAN TRENDS

Томчук В. В., к.е.н., доцент
*Донецький національний університет
імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ CRM ТА ERP-СИСТЕМ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ БІЗНЕС ПРОЦЕСІВ

Зростаюча конкуренція, значне насичення ринку ідентичними товарами, зростаюча вимогливість споживачів, що диктують виробникам і продавцям свої умови, загострює боротьбу за клієнтів. Клієнту сьогодні важлива не тільки наявність потрібних йому товарів, а й те, як до нього ставляться, наскільки швидко й ефективно готові вирішувати його проблеми. Відсутність стратегії бізнесу, орієнтованої на клієнта, становить проблему для більшості вітчизняних компаній, тому підвищення ефективності взаємодії з клієнтами для багатьох підприємств сьогодні є ключовим фактором розвитку [1].

Відповідно можна стверджувати, що розвиток інновацій визначається, в першу чергу, якістю, інформаційного забезпечення та рівнем автоматизації бізнес-процесів на підприємстві, головним фундатором якого є фінансовий та управлінський облік.

Вирішення проблем накопичення, обліку, обробки великих обсягів інформації, оцінки бізнес-процесів, налаштування контролю за діяльністю співробітників, аналізу «вузьких місць», оптимізації зворотнього зв'язку із клієнтами потребує застосування сучасних інформаційних технологій, зокрема використання систем автоматизації відносин із клієнтами – CRM

(Customer Relationship Management – Управління відносинами з клієнтами) та ERP-система (Enterprise Resources Planning – Планування ресурсів підприємства). Саме завдяки застосуванню CRM та ERP технологій у підприємства буде можливість планувати завдання і контролювати їх виконання, вести облік клієнтів, зберігати документацію про проекти і автоматизувати її створення, що в свою чергу дасть змогу збільшити прибутковість підприємства.

Бізнес-потенціал будь-якого підприємства формується як результат взаємодії технологічно-активних бізнес-процесів, що використовують фінансові, матеріальні, людські, інформаційні, управлінські ресурси і механізми їх організаційного, ресурсного і правового забезпечення [2].

Досліджуючи наукові здобутки з проблематики управління бізнес-процесами, встановлено, що існує два підходи до їх визначення. Згідно першого підходу, бізнес-процеси зорієнтовані на опис послідовності операцій та виступають у формі закритого процесу (А. Бьорн, Г.-Е. Еріксон, М. Пенкер, В. Репін, М. Хамер, Д. Чампі). Представники другого підходу стверджують, що бізнес-процеси в організації формують ланцюжок цінностей (М. Портер, В. Міллер).

Отже, бізнес-процес – послідовність робіт (дій), що відносяться до виробничої господарської діяльності підприємства. З нашого погляду, бізнес-процес включає в себе ієрархію взаємопов'язаних дій (завдань), що реалізують одну або декілька бізнес-цілей компанії. Іншими словами, бізнес-процес – це регламентований ланцюжок дій, що призводить до певного результату, наприклад продажу вашого продукту клієнту виробництво певного виду продукції, надання сервісних послуг. Тому автоматизація бізнес-процесів – це перенесення розроблених на папері ланцюжків регламентованих дій в облікову систему підприємства, роблячи їх живими і доступними для всіх учасників бізнес діяльності.

З нашого погляду, завдяки використанню електронних носіїв первинної інформації, створенню електронних первинних

документів, застосування гнучкого інструментарію CRM та ERP-систем суттєво змінюється організація облікового процесу.

CRM – це набір додатків, пов'язаних єдиною бізнес-логікою та інтегрованих у корпоративне інформаційне середовище підприємства у вигляді надбудови над ERP на основі єдиної бази даних. CRM-система дозволяє організувати роботу front-office (підрозділів, що безпосередньо взаємодіють із клієнтами), що орієнтується на потреби клієнта, на активну роботу з клієнтом, порівняно з орієнтуванням бізнесу на вдосконалення роботи back-office (внутрішні підрозділи, що безпосередньо не взаємодіють із клієнтами) шляхом використання переваг ERP-систем.

ERP-системи є набором інтегрованих додатків, які дозволяють створити єдине середовище для автоматизації планування, обліку, контролю і аналізу всіх основних операцій бізнесу в масштабі підприємства. Серед них можна виділити планування виробничих ресурсів, оперативне управління виробничим планом, облік і аналіз результатів діяльності тощо. Всі операції планування і аналізу підрозділяються в ERP на окремі функціональні модулі: планування ресурсів (фінансових, людських, матеріальних) для виробництва товарів або послуг, оперативний контроль за виконанням планів (постачання, збуту), виконанням договорів, всі види обліку, аналіз результатів господарської діяльності. Вся інформація зберігається в єдиній базі даних, звідки її можна у будь-який час одержати за запитом.

Системи ERP знаходяться на верхньому рівні в ієрархії систем управління підприємством, який зачіпає ключові аспекти діяльності, такі, як виробництво, планування, фінанси і бухгалтерія, матеріально-технічне постачання і управління кадрами, збут, управління запасами, ведення замовлень на виготовлення і постачання продукції і надання послуг.

З нашого погляду, перевагою ERP-систем є можливість у забезпеченні менеджменту підприємства релевантною інформацією для аналізу та прийняття стратегічних рішень, що стосуються ефективного управління підприємством, дають широкий інструментарій для автоматизованого ведення не

тільки фінансового, а й управлінського обліку. Можливість такої організації облікового процесу дає суттєві переваги, коли необхідно ухвалювати оперативні та довгострокові управлінські рішення, завдяки широкому наповненню аналітичного функціоналу системи, що підвищує прозорість ведення бізнесу та інвестиційну привабливість підприємства.

ERP-система дозволяє описати функції всередині трьох основних бізнес-процесів економічного відтворення – процесу придбання, виробництва та реалізації. Таким чином, дана система дає змогу так організувати ведення фінансового та управлінського обліку, щоб відобразити вище згадані процеси у режимі реального часу з можливістю застосування програмних продуктів, які здані не тільки оперативно фіксувати облікову інформацію, а й дозволять аналізувати таку інформацію та надавати керівництву підприємства потрібну інформацію. Тому, концепція ERP-систем полягає у створенні єдиного сховища даних, що містить всю ділову інформацію, накопичену підприємством у процесі ведення бізнесу, зокрема фінансову інформацію, дані, пов'язані з виробництвом, управлінням персоналом, та будь-які інші дані. Отже, на сьогоднішній день будь-яка облікова система не просто інструмент формування звітності. Це джерело інформації, аналіз якої дозволяє керівнику підприємства відстежувати тенденції і приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Вітчизняний ринок програмних продуктів пропонує сьогодні низку програмних продуктів для автоматизації бухгалтерського обліку із застосуванням CRM та ERP систем, а саме: «ДЕБЕТ Плюс», FinExpert®, BS Integrator Бізнес Комплект, SAP ERP, SAP SRM (Supplier Relationship Management), Oracle ERP Cloud, BAS ERP. Вважаємо, що розвиток інформаційних систем і технологій та перехід на процесно-орієнтоване управління зумовить активізацію внутрішніх можливостей підприємства, що у свою чергу дозволить розвивати потенціал співробітників підприємства, удосконалити бізнес-процеси, підвищити

ефективність внутрішніх процесів на підприємстві і розвивати його інноваційну діяльність.

Таким чином можна зробити висновок, що стрімкий розвиток інформаційних технологій, постійне удосконалення функціональних можливостей програмних продуктів, з одного боку, та постійного зростаючий рівень конкуренції, необхідність досягти максимальної ефективності в управлінні бізнес-процесами підприємства, вплив кризових явищ на всі сектори економіки, наявність невизначеності у змінах зовнішнього середовища, з іншого боку, вимагають від вітчизняних підприємств застосування нових підходів автоматизованих та використання сучасних інструментів, методів управління, які спрямовані на збільшення ефективності підприємства та зростання його конкурентних переваг. CRM та ERP-системи – це один з найбільш перспективних сегментів ринку програмного забезпечення та управлінських інформаційних систем. Сьогодні існують практично необмежені можливості для автоматизації бізнес-процесів, проте перш ніж приступати до впровадження CRM та ERP-систем, потрібно визначити спосіб, яким це буде відбуватись, бюджет, а також бажаний результат.

Література:

1. Юрчук Н.П. CRM-Системи: особливості функціонування та аналіз українського ринку . *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Випуск 23, частина 2. С. 141-147.
2. Юрчук Н.П. Методика формування інформаційного забезпечення інформаційної системи обліку оплати праці у аграрних підприємствах. *Ефективна економіка*. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
3. Дадали, А. Системы ERP. *КомпьютерПресс*. М., 2001. № 10. С. 47-56.
4. Синявіна Ю. В. Аналіз українського ринку інформаційних систем бухгалтерського обліку *Економічний аналіз : зб. наук. праць*, 2015. Том 21. № 2. С. 305-308.

**Fesun I. Yu., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor**
*Khmelnytskyi National University
Khmelnytskyi, Ukraine*

ACCOUNTING OF THE USE OF PROFITS FOR FINANCING SOCIAL PROJECTS

Tough competition, high dynamism and uncertainty of modern markets pose new challenges to business. At the same time, the formation of a strategy for sustainable development, focused on the economic well-being of companies and their owners while solving socially significant social and environmental problems, becomes one of the main competitive advantages. According to the 2019 Global RepTrak rating, the most important drivers of corporate reputation today are: quality of products and services (21.5%), management (15.0%) and social responsibility (14.4%) [1]. Therefore, leading companies are increasingly becoming participants in various social initiatives.

Support for socially responsible projects requires significant financial costs and is initiated by the owners of capital (business). The latter require reliable information support to make management decisions on such investments, which is formed in accounting.

The use of profits for responsible financing is a separate direction of profit distribution (among the participants determined by the general meeting), and the mandatory priority direction of profit use is to replenish reserve funds, if at the time of distribution they are not formed in the minimum amount specified by law or internal corporate documents. At the moment, we are talking about a legitimate required reserve. For example, under Ukrainian law for joint stock companies, it must be at least 15% of the authorized capital. On the other hand, the right of joint-stock companies to form other types of reserves is enshrined in law, which determines the expediency of their delimitation on separate sub-accounts to the «Reserve funds» account, in particular «Required reserve» and «Statutory reserves».

A common feature of these reserves is their purpose – to limit the impact of adverse events, including socially irresponsible activities, and a distinctive feature is the nature of the formation. If the former is formed on a relatively stable basis, the statutory reserves are temporary, they are eliminated as soon as the objective causes of the likely adverse effects cease to exist. More detailed elaboration of reserves in the chart of accounts is superfluous, as it is determined individually for each entity depending on the form of ownership, accountability, adopted internal corporate standards, etc.

The procedure for accounting for required reserves, in contrast to the statutory ones, has long been tested by domestic companies and does not raise questions. The formation of statutory reserves for socially responsible projects is associated with the creation and replenishment of special funds (from the Latin *fundus* – basis). This procedure in Ukraine is regulated for certain state and municipal enterprises and is voluntary for other business entities.

The lack of unity in scientific and practical circles on the essence of funds as units of account gives rise to permanent professional discussions. If one accounting school classifies funds as an element of equity (while recognizing the objective differences between them: capital is a stock of resources transferred by owners and not related to internal processes, while funds are sources of internal origin), the other – believes such a step is a recurrence of socialist stock accounting [2, p. 25]. We are far from all-or-nothing mentality, because more important in this case is the predominance of the essence (ie the purpose and method of use of accumulated capital) over the formal nomination.

The use of profits at the discretion of shareholders is their undisputed right as owners of capital, so in modern conditions, we consider the creation of a fund to finance corporate social responsibility projects a matter of time. In accounting, the direction of profit on development projects is reflected on the debit of the comparable account «Profit used in the reporting period» in correspondence with the credit of the additional account «Development Fund» (as part of additional capital). Accordingly, its use is reflected in

the debit of the latter in correspondence with the credit of another additional regulatory account «Use of the Development Fund». That is, the accounting of such a fund is organized similarly to retained profits and raises a number of comments.

First, it is a clear illustration of the «mixing» of concepts: the elements of additional capital are formed exclusively from external sources (for this reason, in 2013, the results of revaluations were removed from its composition, reflecting the adjustment of capital preservation), while profit is an internal source of formation of appropriate reserves, separated on the «Reserve funds» account. Therefore, the created funds, which are essentially a profit reserve, should be accounted for on the sub-account «Statutory reserves» while maintaining the recommended specification (legitimate and statutory reserves). Second, the typical correspondence of fund accounts [3] is not correct, as it does not ensure consistency between the accounting of sources and areas of use of such funds.

Consider the conditional economic situation. The rate of deduction of profits to the special fund is 50%. According to the company's financial statements for the last three years, the amounts of deductions amounted to: 600,000, 650,000 and 75,000 monetary units, ie 2 million monetary units cumulatively. Existing correspondence will reduce the balance of retained profits by this amount, instead it will «settle» as part of additional capital, regardless of whether such funds are used by the company. Therefore, in order to ensure proper matching of sources and directions of use of the social initiative funds, we recommend to provide a mechanism for closing the regulatory account «Use of the Development Fund», for which it is advisable to adapt the American practice of reverse the addition of these amounts to retained profits in subsequent reporting periods, when the goals for which part of the profits were reserved were achieved.

Thus, the suggested algorithm for reflecting business transactions on responsible financing in accounting accounts by the method of double entry includes:

1) deduction of part of the profit to replenish the fund of social projects (on the credit of the account «Statutory reserves», opened to the synthetic account «Reserve funds»);

2) simultaneous reduction of the profit available for distribution among business owners (on the debit of the account «Profit undistributed»);

3) taking into account the costs of a social project financed by the enterprise:

– for projects related to assets (construction or improvement of environmental facilities, social infrastructure), – on the debit of the account «Capital investments» in correspondence with the credit of resource accounts (assets and liabilities);

– for projects not related to assets (psychological support of employees, improvement of working conditions, assistance to temporarily displaced persons, etc.), – on the debit of the account «Other operating expenses» in correspondence with the credit of the above resource accounts;

4) simultaneous use of the fund of social projects (by debiting the account «Statutory reserves»);

5) joining the reserved amounts in respect of which the planned goals have been achieved to retained profits in the following reporting periods (on the credit of the account «Retained profits»).

For asset-related social projects, an entity's accounting policy may provide for an alternative to the gradual addition of reserve funds at the same time as charging of depreciation of fixed assets acquired or manufactured under such a project. If we separate ourselves from the impact of taxation, the actual changes in the balance sheet will be limited to a decrease in equity due to reduced economic benefits on retained assets, without affecting profit (due to the simultaneous recognition of costs and profits in the amount of accrued depreciation).

References:

1. Global RepTrak ® 100 (2019). 'Global Reputation Leaders – 2019. Detailed report on the results of the annual Global RepTrak ® 100 survey' (2019). *Reputation capital*. № 2. P. 14–19 [in Ukrainian].

2. Golov S. (2008). 'Fund concepts and their application in accounting'. *Accounting and auditing*. № 7. P. 17–27 [in Ukrainian].

3. Ministry of Finance of Ukraine (2006). Regulations on the order of accounting of separate assets and operations of the enterprises of the state, municipal sectors of economy and the economic organizations which own and / or use objects of the state, municipal property (Order of Ministry). Kyiv: Official web portal of the Parliament of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1363-06#Text> [accessed 26.06.2020] [in Ukrainian].

FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES

Gusarov I. V., Postgraduate Student
Plekhanov Russian University of Economics
Moscow, Russia

MICROFINANCE: AN IMPORTANT AREA OF LENDING SOCIAL RESPONSIBILITY BUSINESS IN BRICS COUNTRIES

Microfinance is an important form of financing the activities of small enterprises. Micro crediting allows small enterprises and entrepreneurs to receive money for the development and increase of business efficiency without collateral and guarantees (in contrast to the requirements of financial institutions while issuing a classic bank loan). Currently, a microfinance market is emerging in BRICS countries.

In Brazil, there is a great disparity between urban and rural population, between rich and poor. That is why the further development of the country's economy depends on the wider involvement of small entrepreneurs in its economy in rural areas. One example of microfinance for rural entrepreneurs in Brazil is the Vox Capital Foundation, which has provided microfinance services to Sautil, a company that provides assistance to rural residents in obtaining health care (150,000 people in rural areas received such assistance).

In Brazil, more than half of all issued microloans (57.5%) are accounted for by two microfinance companies created by the Bank of Nordeste (CrediAmigo and AgroAmigo) [2]. According to the loan portfolio of microfinance organizations, Brazil was on the fourth place among the BRICS countries, ahead of Russia. This indicator amounted to 0.09% of the country's GDP.

Russia, together with the World Bank, participated in the creation of the Microfinance Development Project in Russia [6]. The amount

of financing of the project is \$ 40.3 million. The implementation of the project has allowed 1.28 million small enterprises receive microloans for the development of entrepreneurship. The microfinance project is one of twelve projects financed by the World Bank as part of reconstruction and development in Russia [5]. The need to develop microfinance services in Russia is due to the fact that microcredit needs were satisfied by only 10%. Insignificant access to financial services is gained by small enterprises and individual entrepreneurs in rural areas.

As of February 17, 2020, 1752 microfinance organizations were registered in Russia [1]. Microfinance has significant potential to expand access to financial services for micro-companies and households. Microfinance in Russia is in its infancy.

Toughening the conditions for issuing loans by banking institutions leads to the fact that small entrepreneurs and private individuals seek financial resources without collateral and surety not in banks, but in microfinance organizations that make fewer requirements when issuing loans. Microfinance organizations in Russia usually issue microloans for a period of several days to 2-3 months in the amount of up to 50 thousand rubles (at 1% per day, or 350% per annum). However, the proliferation of microfinance can lead to problems in the lending sector related to non-repayment of loans issued to people with poor credit history.

In India, microloans are issued at 30% per annum. Relatively low rates of issuing microloans are due to strict state regulation of microfinance in the country. Microfinance organizations in India issued 36.3 million borrowers with loans totaling \$ 6 billion, or 0.09% of GDP.

Microfinance organizations pay great attention to outstanding microloans to rural entrepreneurs in India. For example, SKDRDP and JFSPL accounted for 14.8% of the total loans issued by microfinance organizations in the country [4]. Microfinance in India has an important role to play in the activities of micro entrepreneurs supporting the development of the social sphere.

The Self Help Group (SHG) Bank Development Program, created by the National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD), was initially funded by charity funds, currently – due to microloans from stock market funds, including debt securitization.

Helping rural women is a new fast-growing segment in India's microfinance industry. The largest volume of microfinance institutions in India is concentrated in rural area. The main clients of Ujjivan Financial Services are poor rural women, as they spend most of their money on family welfare and can lift their families out of poverty. The company issued microloans to 1,406.0 borrowers in 350 branches in 22 states of India in the amount of \$ 296.4 million.

One of the most successful microfinance projects in India is to invest in a model of rural entrepreneurship that affects the improvement of the social sphere of the country. Microfinance allows you to create a network of rural entrepreneurs, who are well acquainted with the local needs of the rural population, develop a new supply chain acting as a “distributor for the last mile” (bringing goods and services closer to the consumer).

In China, the largest share among the leading microfinance companies is held by banks (PSBC – Postal Savings Bank of China) [3]. The main mission of this bank is to provide basic financial services to low-income customers, rural residents, small and micro entrepreneurs. Bank branches (26 thousand branches) are located in 31 counties.

China's microfinance organizations provide microloans to rural small and medium-sized enterprises in the field of sustainable land use, clean energy, access to clean water, in the field of medical services, in the education of rural residents, as well as in the field of providing the rural population with food.

For example, microloans were issued by Beijing Shengchang Bioenergy S&T Co., Ltd., a bioenergy company, which allowed the development of a new heating system technology (used by state enterprises and agricultural farms) based on the burning of biomass briquettes. This technology does not have a negative impact on the

environment, is an environmentally friendly alternative to the use of coal, and helps to reduce carbon emissions and agricultural waste.

This technology has allowed over the past three years to save the use of 60 thousand tons of coal. Almost 150 thousand tons of agricultural and forest waste was used in the production of biomass briquettes, which allowed to reduce atmospheric emissions of 150 thousand tons of CO₂ and more than 1 thousand tons of SO₂.

The bulk of microcredit in South Africa is provided by banking institutions. For example, the loan portfolio of two banks (Capitec Bank and Teba Bank) is 98.8% of all microloans issued by microfinance organizations in South Africa [7]. This is confirmed by the fact that large companies carry out the banking business. Microfinance organizations account for only 1.2% of microloans. Microfinance companies in South Africa financed projects in the field of food security and agriculture, environmental protection, animal welfare, and in the field of education.

Microfinance projects in the field of education related to the creation of educational programs in rural area, teaching reading and literacy, the allocation of scholarships for children in difficult situations in high school, the support of musically gifted youth from disadvantaged families, the creation of libraries, and the development of professional skills among young people with disabilities.

Microfinancing of health projects was aimed at helping children with hearing problems, preventing substance abuse in schools, caring for orphans and vulnerable adolescents, and combating the HIV and AIDS epidemic.

Funding for food security projects has made it possible to provide school children with fresh food. Microfinancing projects help to provide assistance to vulnerable categories of people made it possible to treat sick children with animals, provide food for orphans with AIDS, and reunite street children with their families.

The study conducted by the authors of this work revealed the main problems of microfinance development in the BRICS countries: insufficient financial resources; growth in arrears; low level of development of the microfinance organizations market

infrastructure; insufficient government support; poor financial literacy of the population.

The development of microfinance in BRICS countries should be associated with: the use of institutional investors; stimulating microfinance companies; development of a system for the visual assessment of microfinance effectiveness; improvement of the legislative framework; Facilitation of microloans for start-ups and poor people.

References:

1. Gosudarstvennyy reyestr mikrofinansovykh organizatsiy, Informatsiya o deystvuyushchikh mikrofinansovykh kompaniyakh po sostoyaniyu na 17.02.2020 [Elektronnyy resurs] // Tsentral'nyy bank Rossiyskoy Federatsii. – URL: https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/ (accessed: 17.02.2020).
2. Brazil Market profile [Electronic resource] // Mix Market. – URL: <http://www.mixmarket.org/mfi/country/brazil> (accessed: 28.09.2019).
3. China Market profile [Electronic resource] // Mix Market. – URL: <http://www.mixmarket.org/mfi/country/china> (accessed: 28.09.2019).
4. India Market profile [Electronic resource] // Mix Market. – URL: <http://www.mixmarket.org/mfi/country/india> (accessed: 28.09.2019).
5. Projects and Operations [Electronic resource] // The World Bank. – URL: http://www.worldbank.org/projects/search?lang=en&searchTerm=&countrycode_exact=RU (accessed: 28.09.2019).
6. Russian Federation – Microfinance Development Project [Electronic resource] // The World Bank. – URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/378691468095998903/Russian-Federation-Microfinance-Development-Project> (accessed: 28.09.2019).
7. South Africa Market profile [Electronic resource] // Mix Market. – URL: <http://www.mixmarket.org/mfi/country/South%20Africa> (accessed: 28.09.2019).

Дмитренко І. Б., головний економіст
Департамент банківського нагляду
Національного банку України
м. Київ, Україна

ПРОЦЕС НАГЛЯДОВОЇ ПЕРЕВІРКИ ТА ОЦІНКИ БАНКУ (SREP) ЯК ОДИН З ЕЛЕМЕНТІВ ОЦІНКИ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКУ

Відповідно до рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду наглядовими органами багатьох країн проводиться наглядова перевірка та оцінка банку (SREP – Supervisory review and evaluation process), націлена на виявлення прогалин в процесах аналізу та управління ризиками банків та визначення достатності капіталу для кожної окремої установи понад мінімальні вимоги з урахуванням особливостей діяльності та прийнятих ризиків.

Процес наглядової перевірки та оцінки (SREP) – це постійний процес аналізу наглядовими органами внутрішнього процесу оцінки банків, що використовується для визначення достатності капіталу та ліквідності з урахуванням ризик-профілю, який об'єднує результати усіх наглядових заходів у всеосяжний наглядовий звіт [1]. Загалом такий процес призначений для створення активного діалогу між банками та наглядовими органами, таким чином, щоб при виявленні надмірних ризиків, недостатнього капіталу або недоліків можна було вжити негайних та рішучих заходів щодо зменшення ризику, усунення недоліків або відновлення капіталу.

Загальна оцінка SREP характеризує життєдіяльність банку загалом та визначається на підставі проведеної оцінки таких компонентів (рис. 1):

- аналіз життєздатності бізнес-моделі банку та аналіз стійкості її стратегії;
- оцінка системи внутрішнього управління та контролю банку з метою оцінки відповідності профілю ризику установи,

бізнес-моделі, розміру та складності банку; а також оцінка рівня дотримання банком вимог та стандартів належного внутрішнього управління, управління ризиками та внутрішнього контролю;

- оцінка достатності власних коштів банку для покриття ризиків шляхом визначення відповідності кількісних та якісних характеристик капіталу банку його розміру, необхідному для покриття ризиків;

- оцінка ліквідності банку.

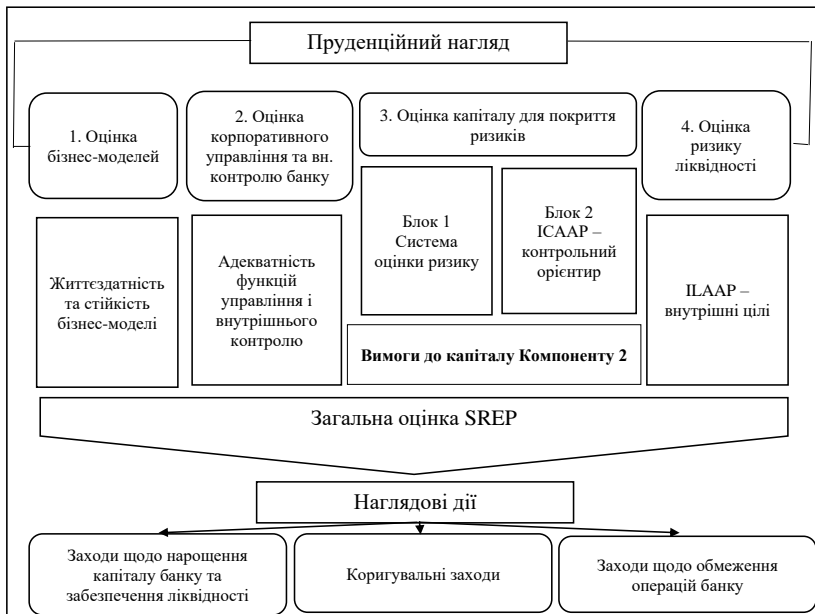


Рис. 1. Основні компоненти процесу наглядових перевірок та оцінки (SREP)

Джерело: розроблено автором на основі [2]

Оцінка вищезазначених компонентів ґрунтується на моніторингу основних показників з метою виявлення суттєвих змін у фінансових умовах та профілі ризику банку. Процеси ідентифікації, моніторингу, кількісної оцінки та вимірювання

ризиків мають надзвичайно важливе значення, оскільки вони є основою для здійснення управління ризиками. Для більшості наглядових органів оцінювання ризиків переважно здійснюється на постійній основі та доповнюється періодичним всебічним оглядом позицій банку за допомогою перегляду його внутрішнього процесу оцінки достатності капіталу (ICAAP – Internal capital adequacy assessment processes) та результатів стрес-тестів. ICAAP банків є відправною точкою при проведенні наглядової перевірки та оцінки. Метою перевірки оцінки та стратегії достатності капіталу банку, перш за все, виступає відповідність методології та стратегії ризикам, яким піддаються банківські установи. Наглядові органи також підтверджують, що методологія та припущення засновані на надійних вхідних даних та надійних оцінках параметрів. Також проводиться оцінка моделі та методології, що застосовуються для системи управління ризиками та достатності капіталу.

Водночас упродовж року органи нагляду проводять численні дискусії з банками, результати яких також впливають на стратегію наглядових дій, наступного циклу інспекцій та висновки поточного циклу. Стратегія нагляду враховує результати дискусій з вищим керівництвом, а також інформацію щодо поточних та можливих ризиків, яким піддаються банки, а також інформацію щодо процесів управління установою [3].

У процесі наглядових перевірок і оцінки (SREP) для визначення достатності капіталу використовуються результати стрес-тестування. Однак, порівняння законодавства різних країн свідчить про концептуальні відмінності в інтеграції результатів стрес-тестування – зокрема, як частини обов'язкових або необов'язкових вимог до капіталу. Результати стрес-тестів можуть використовуватися для розробки загальних вимог щодо капіталу на основі Компоненту II Базельських угод, специфічних для ризику капітальних очікувань та макропруденційних очікувань, а також для інших цілей. Більшість наглядових органів використовують стрес-тестування для розробки загальних вимог капіталу відповідно до Компоненту II Базельських вимог. Низка

наглядових органів також використовують стрес-тестування для встановлення загальносистемних макропруденційних очікувань нарощення капіталу [1].

Таким чином, виходячи з результатів наглядової перевірки і оцінки (SREP) наглядовий орган формує звіт про достатність капіталу банку для покриття ризиків, притаманних діяльності кожної окремої установи, та забезпечення ліквідності.

Подальші наглядові дії, що формуються з урахуванням висновків SREP, можуть включати вимоги щодо нарощення рівня капіталу банку або інші коригувальні заходи для усунення недоліків або слабких сторін, виявлених у внутрішніх системах контролю та оцінки. Зазначені коригувальні дії можуть приймати широкий спектр форм, охоплюючи всю банківську установу або обмежуватися певною діяльністю, діловою лінією, операцією, внутрішнім підрозділом, процесом або ІТ-системою банку [4]. У разі, якщо банківські установи не усувають виявлені недоліки або якщо недоліки є істотними та можуть завдати значної шкоди вкладникам та фінансовій системі, регулюючі органи застосовують посилюючі заходи впливу, а саме:

- накладання лімітів на виконання окремих операцій банку;
- обмеження виплати дивідендів, розподілу прибутку та виплати бонусів;
- заборона інвестувати в певні інструменти;
- припинення проведення окремих видів діяльності.

Отже, відповідно до міжнародних практик наглядова перевірка і оцінка (SREP) є одним з важливих елементів оцінки достатності капіталу кожного окремого банку. Її впровадження дає змогу проводити комплексну оцінку процедур розрахунку усіх суттєвих та притаманних установі ризиків з подальшим розрахунком додаткових вимог до капіталу. Зазначені додаткові вимоги виступають індивідуальними оціночними вимогами, що сприяють стабільності та стійкості установи. Вказані процеси є особливо важливими в періоди ринкових невизначеностей та стресових явищ.

Література:

1. BASEL II Pillar II Practice Study / The World Bank Group, 2018. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/324521532116297922/pdf/127074-REPLACEMENT-PUBLIC-BASEL-II-Pillar-II-Final-LowResRevised.pdf>
2. International convergence of capital measurement and capital standards a Revised Framework / Basel Committee on Banking Supervision, 2004. URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs107.pdf>.
3. О приведении банковского регулирования в соответствие со стандартами базельского комитета по банковскому надзору (Базель III) в условиях нестабильной экономической ситуации: монография / за ред. Ларионовой И. В. Москва: КНОРУС, 2018. URL: https://mgimo.ru/upload/iblock/ac4/Ларионова_МОНОГРАФИЯ%20для%20авторов.pdf/
4. Overview of Pillar 2 supervisory review practices and approaches / Basel Committee on Banking Supervision, 2019. URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d465.pdf>

Євась Т. В., старший викладач

Жукова О. А., старший викладач

*Вінницький соціально-економічний інститут
Університету «Україна»
м. Вінниця, Україна*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН

Сьогодні, внаслідок посилення нестабільності соціально-економічного розвитку, як в Україні, так і в світі, а також загострення глобальних проблем людства, в нашій державі виникла низка проблемних питань соціальної політики та управління розвитком соціальної сфери, що не відповідає сучасним економічним, демографічним та політичним реаліям. Характерною ознакою розвитку соціальної сфери останніх років є недостатність обсягів як бюджетного, так і позабюджетного фінансування, що, в свою чергу, негативно позначається на людському потенціалі, який є не лише ключовою метою, а й

найважливішим детермінантом і чинником економічного розвитку України [1].

Для побудови дієвої системи соціального захисту, забезпечення та підтримки потрібен достатній обсяг фінансових ресурсів, що забезпечить ефективне функціонування соціальної сфери.

Відповідно до чинного законодавства України соціальні послуги фінансуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, спеціальних фондів, коштів підприємств, установ та організацій, плати за соціальні послуги, коштів благодійної допомоги, коштів одержувачів соціальних послуг та інших джерел, передбачених законодавством [2, с. 384].

Оцінити стан сучасного фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні дозволяє аналіз обсягів та динаміки використаних для цього фінансових ресурсів (табл. 1).

Таблиця 1

Напрями фінансування та видатки зведеного бюджету України на соціальну сферу у 2017-2019 роки

Напрямок фінансування	Сума, млн. грн.			Темп росту 2019 року у % до	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2017	2018
Охорона навколишнього середовища	7349,3	8242,1	9729,8	132,3	118,0
Житлово-комунальне господарство	27187,5	30345,5	34487,1	126,8	113,6
Охорона здоров'я	102391,6	115847,8	128377,8	125,3	110,8
Духовний та фізичний розвиток	24342,3	28992,9	31550,1	129,6	108,8
Освіта	177755,7	210029,4	238757,4	134,3	113,6
Соціальний захист та соціальне забезпечення	285761,2	309363,6	321786,7	112,6	104,0
Усього на соціальну сферу	624787,6	702821,3	764688,9	122,3	108,8

Джерело: складено та розраховано авторами на основі даних Міністерства фінансів України [3]

Із табл. 1 видно, що головними напрямками фінансування соціальної сфери в Україні є соціальний захист та соціальне забезпечення, освіта та охорона здоров'я. Зокрема, за аналізований період найбільший обсяг коштів було спрямовано на соціальний захист та соціальне забезпечення: сума видатків зросла з 285761,2 млн. грн. у 2017 р. до 321786,7 млн. грн. у 2019 р. Проте темп росту у 2019 р. порівняно з 2017 р. становив 104,0%, а з 2018 р. – 112,6% (це найменший ріст серед усіх напрямів фінансування соціальної сфери України у 2019 р.).

Фінансування освіти також продовжує залишатись пріоритетним: так видатки зросли з 177755,7 млн. грн. у 2017 р. до 238757,4 млн. грн. у 2019 р., але темпи росту асигнувань значно сповільнюються: це відповідно 134,3% порівняно із 2017 р. та 113,6% порівняно з 2018 р.

Видатки на охорону здоров'я стабільно збільшувалися: з 102391,6 млн. грн. у 2017 р. до 128377,8 млн. грн., але темпи росту у 2019 р. порівняно з 2017 р. та 2018 р. відповідно зменшуються: з 125,3% до 110,8%.

Фінансування духовного та фізичного розвитку і житлово-комунального господарства також зростає: у 2019 р. суми відповідно становили 31550,1 млн. грн. та 34487,1 млн. грн. При цьому спостерігається загальна тенденцію зменшення темпів: відповідно у 2019 р. порівняно із 2018 р. показник становив 108,8% проти 129,6% у 2017 р. та 113,6% у 2019 р. порівняно із 2018 р. і 126,8% порівняно із 2017 р.

Найменша сума фінансування виділена на охорону навколишнього середовища протягом усього періоду дослідження, хоча і вона загалом зросла: з 7349,3 млн. грн. у 2017 р. до 9729,8 млн. грн. у 2019 р., при цьому темп росту становив 132,3% порівняно із 2017 р. та 118,0% порівняно із 2018 р.

Загальна сума фінансування соціальної сфери зросла з 624787,6 млн. грн. до 764688,9 млн. грн. (темп росту за період 2017–2019 роки становив 122,3%, хоча порівняно із 2018 р. мав тенденцію до сповільнення і склав 108,8%).

Ефективність фінансового забезпечення соціальної сфери повинно ґрунтуватися на зростанні ВВП, при цьому якщо державні видатки перевищують певний оптимальний рівень, це негативно впливає на економічне зростання, а низький рівень інституційної спроможності держави навіть посилює цей негативний вплив.

Таким чином, розглянемо динаміку витрат на соціальну сферу в аспекті змін ВВП та видатків зведеного бюджету України за 2017-2019 роки (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка видатків на соціальну сферу у контексті ВВП
та видатків зведеного бюджету України
з 2017-2019 роки, млн. грн.**

Рік	ВВП	Видатки зведеного бюджету (ЗБ)	Видатки ЗБ у % до ВВП	Видатки на соціальну сферу	Видатки на соціальну сферу у % до	
					ВВП	Видатків ЗБ
2017	2982920	1056759,9	35,43	624787,6	20,95	59,12
2018	3558706	1250173,6	35,13	702821,3	19,74	56,21
2019	3974564	1370113,0	34,47	764688,9	19,23	55,81

Джерело: складено та розраховано авторами на основі даних Міністерства фінансів України [3]

Із табл. 2 видно, що ВВП України має позитивну динаміку до зростання. За період з 2017 по 2019 рік обсяг ВВП зріс з 2982920 млн. грн. до 3974564 млн. грн., причому спостерігається прискорення росту цього показника. Відповідно зростає розмір видатків зведеного бюджету – з 1056759,9 млн. грн. у 2017 р. до 1370113,0 млн. грн. у 2019 р., але їхня частка у ВВП має тенденцію до зменшення межах до 1% і становить зараз 34,47%.

Видатки на соціальну сферу також зростають з 624787,6 млн. грн. у 2017 р. до 764688,9 млн. грн. у 2019 р. Частка цієї групи видатків у ВВП становить приблизно 1/5 та стабільно зменшується за період, що аналізується: з 20,95% у 2017 р. до

19,75% – у 2018 р. та до 19,23% – у 2019 р. У видатках зведеного бюджету на забезпечення соціальної сфери виділяється на сьогодні 55,81%.

Отже, розглянуті напрями фінансування соціальної сфери в Україні зросли за всіма складниками, що свідчить про особливу увагу держави до соціальної підтримки громадян, проте наявна тенденція до сповільнення темпів росту соціальних видатків вказує на проблематичність виконання державою соціальних функцій та посилення обмеженості фінансових ресурсів у бюджеті. Вказані проблеми вимагають від уряду України побудови нової моделі соціального розвитку, основою якої є галузі соціальної сфери, що забезпечують та стимулюють розвиток людського потенціалу та людського капіталу, а саме: охорона здоров'я, освіта, культура і мистецтво, фізична культура і спорт, житлово-комунальне господарство, соціальне страхування.

Тобто, сьогодні термінового розгляду потребує визначення головних пріоритетів розвитку соціальної сфери та вирішення проблеми створення ефективних організаційно-фінансових механізмів забезпечення соціального захисту населення в Україні.

Література:

1. Яблочников С.Л., Євась Т. В., Жукова О.А. Стан та проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні. *Ефективна економіка*. 2016. №10. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5172>.
2. Крупельницька І.Г., Євась Т.В., Жукова О.А. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Випуск 4 (15). С. 372-377. URL : http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/15_2018/63.pdf.
3. Міністерство фінансів України: офіційний веб-сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget>.

Nikola S. O., PhD in Economics, Associate Professor

Husiev A. O., Student

Odessa I. I. Mechnikov National University

Odessa, Ukraine

IMPACT OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON THE CRYPTOCURRENCY MARKET

The topic under study is relevant, as the cryptocurrency market in recent years has been characterized by a high level of demand at the level of the global economy. It should be noted that the most common cryptocurrency Bitcoin was developed in 2009, and the cryptocurrency market arose only in the early 2010 s. (after the global financial and economic crisis of 2008-2009), which shows that there is no historical retrospective of the impact of the global economic crisis on the cryptocurrency market. At the same time, since the first quarter of 2020, the world economy as a whole is in recession (a reduction in the global volume of real GDP), which has caused the global economic crisis. Research of the dynamics of the exchange rate value of Bitcoin as the main cryptocurrency in 2020, as well as the dependence of demand in the cryptocurrency market from the stage of the economic cycle and other macroeconomic factors is the purpose of these theses.

The relationship between the problem of the global economic crisis and the cryptocurrency market should be considered based on the economic essence of cryptocurrencies. So, the main properties of cryptocurrencies are:

- High volatility (the exchange value of the cryptocurrency depends on the level of demand due to various economic factors, which leads to a decrease in the stability of cryptocurrencies);
- Low material security for cryptocurrency (the main share of the value of cryptocurrency is a speculative factor, which indicates the nature of the “financial bubble” of cryptocurrencies);
- Limited issuance of cryptocurrencies (creates impossible monetary regulation of exchange value in the cryptocurrency market,

which has an additional impact on the level of volatility) [1, p. 75; 2, p. 118].

The impact of the global economic crisis in 2020 on the cryptocurrency market is reflected on the chart of the exchange value of the cryptocurrency Bitcoin (similar dynamics have also altcoins – other cryptocurrencies such as: Ethereum, XRP, Litecoin, Monero, Namecoin etc.) (fig. 1):

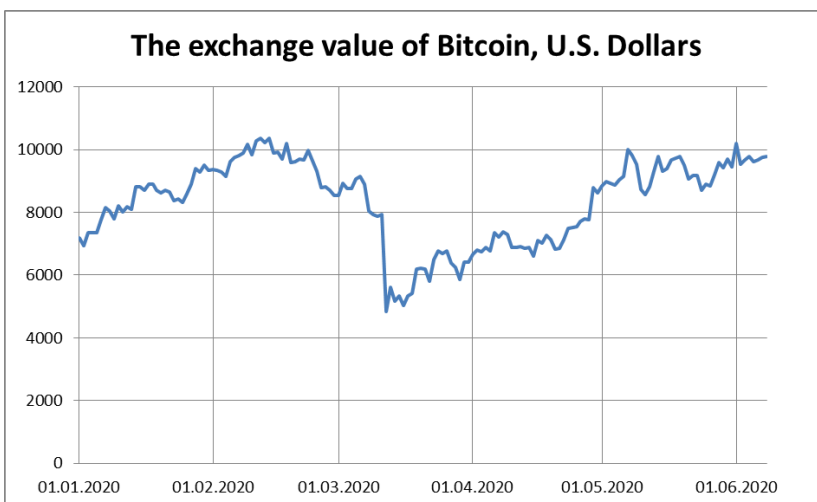


Figure 1. The exchange value of Bitcoin (2020)

Source: built by the authors on the basis of data [3]

Analyzing the dynamics of the Bitcoin exchange value in 2020 in terms of the impact of the global economic crisis on the cryptocurrency market, this graph, based on the state of the global economy and its impact on the cryptocurrency market, should be divided into the following periods (table 1):

Thus, the cryptocurrency market in times of economic crisis is ambivalent:

1) A sharp decline in demand for cryptocurrencies at the initial stage of the recession (investors reinvest in more liquid as well as less volatile assets) – leads to a sharp decline in the exchange rate of cryptocurrencies;

Table 1

**Relationship between the state of the world economy
and the cryptocurrency market (2020)**

№	Period	The general state of the world economy	Influence on the cryptocurrency market
1	2	3	4
1	January – February 2020	Economic growth of most of the world's leading national economies and the world economy as a whole, no signs of a global crisis	High demand for cryptocurrencies, growth of Bitcoin and altcoins market rate
2	March 2020	Mass introduction of quarantine measures, which led to a reduction in production and, as a result, a global economic recession	A sharp decline in demand for cryptocurrencies, which with a constant supply led to a sharp decline in the exchange rate of cryptocurrencies (so, the day after the announcement of the pandemic COVID-19, the rate of Bitcoin decreased by 39%)
3	March – May 2020	Economic crisis in most countries of the world, low volumes of world production; increase in the share of online payments (including cryptocurrencies)	Increased demand for cryptocurrency due to the decline in the value of the exchange rate (led to the termination of mass sales of cryptocurrencies, an increase in the number of cryptocurrency transactions and, as a result, the recovery of the cryptocurrency market)
4	May – June 2020	Gradual recovery of the world economy and a slowdown in the economic recession	Recovery of the pre-crisis level of the Bitcoin exchange rate

Source: compiled by the authors

2) The gradual increase in demand for cryptocurrencies in the later stages of the crisis (which occurs due to the increase in investment in cryptocurrencies due to their low price at this stage) – leads to a gradual increase in the cryptocurrency exchange rate. It should be noted that this factor also depends on the nature of the economic crisis (the recovery of the cryptocurrency market in the second quarter of 2020 had a positive impact, first of all, the increase in cryptocurrency transactions).

References:

1. Gusev A.A. (2019) Cryptocurrency market: the world currencies of the future or the global financial pyramid? [Kriptovalyutnyiy ryinok: mirovyye valyuty buduschego ili globalnaya finansovaya piramida?] Zaporizhia: Classic private university. 100 p. (in Russian)

2. Nikola S.O., Gusev A.A. (2019) The impact of globalization and digitalization on the financial sector of Ukraine's economy. [Vliyanie globalizatsii i didzhitalizatsii na finansovyy sektor ekonomiki Ukrainyi]. Lviv: LEF. 144 p. (in Russian)

3. Trading View. Markets. Cryptocurrencies. Bitcoin. Bitcoin / U.S. Dollar. URL: <https://www.tradingview.com/symbols/BTCUSD/> (reference date: 09.06.2020).

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2020. gada 24. jūlijs
Tirāža 100 eks.