

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

**ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА:
МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ,
ДОСЛІДЖЕННЯ, РОЗРОБКА ТА
ВИКОРИСТАННЯ**

**Міністерство освіти і науки України
ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти»
Національна металургійна академія України**

**ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА:
МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ,
ДОСЛІДЖЕННЯ, РОЗРОБКА ТА
ВИКОРИСТАННЯ**

**Збірник наукових праць
за матеріалами Всеукраїнської інтернет-конференції
1-2 березня 2021 р.**

(Лист ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти» №22.1/10-37 від 12.01.2021 р.)

Дніпро
НМетАУ
2021

Організатори конференції:

*кафедра економічної інформатики
Національної металургійної академії України;
Університет імені Альфреда Нобеля;
Дніпровський національний університет
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна;
Національний університет «Запорізька політехніка»*

Склад редакційної групи:

К.Ф. Ковальчук, Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріна, Л.І. Лозовська

Економічна кібернетика: моделі економічної поведінки суб'єктів господарювання, дослідження, розробка та використання: збірник наукових праць за матеріалами Всеукраїнської інтернет-конференції, м. Дніпро, 1-2 березня 2021 р. – Дніпро: НМетАУ, 2021. – 196 с.

Збірник наукових статей за матеріалами Всеукраїнської інтернет-конференції, присвяченої дослідженню, розробці та використанню моделей економічної поведінки суб'єктів господарювання, науково-практичному опрацюванню результативного застосування у практиці управління сучасних інформаційних технологій та вирішенню проблем управління соціально-економічними системами.

Матеріали збірника будуть корисними науковцям, аспірантам, що займаються дослідженнями проблем у сфері економіко-математичного моделювання, розробки та використання комп'ютерних систем та інформаційних технологій в економіці, а також практичним працівникам.

Матеріали подано в авторській редакції.

Відповідальність за дотримання норм авторського права, за зміст і достовірність матеріалів несуть автори.

ЗМІСТ

КОМП'ЮТЕРНІ СИСТЕМИ, ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ХМАРНІ ОБЧИСЛЕННЯ В ЕКОНОМІЦІ

Геселева Н.В., Варфоломєєва А.В. ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ВРМ – СИСТЕМ В БІЗНЕСІ	7
Геселева Н.В., Задорожна А.В. ВИКОРИСТАННЯ CRM-СИСТЕМ В СФЕРІ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ	11
Жувагіна І.О. ТРЕНДИ ТА РИЗИКИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ	16
Ільченко М.О. ПРОБЛЕМИ ЦИФРОВОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	21
Квасній Л.Г., Малик Л.О. РОЗВИТОК ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЕКОНОМІЦІ	26
Сафронов К.Ю., Ярмоленко Л.І. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ КЛІЄНТІВ БАНКУ	31
Чабаненко О.С., Бурлуцька С.В. ТЕХНОЛОГІЯ БЛОКЧЕЙН В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	36

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ТА СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Берідзе Т.М. СУТНІСТЬ ОЦІНЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	42
Зонвіре О. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ НОВОГО РИНКОВОГО ПРОСТОРУ У ВІТЧИЗНЯНОМУ МАКРОСЕРЕДОВИЩІ	47
Іванова В.В., Іванова О.М. МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ	51
Савчук Л.М., Савчук Р.В., Мандрика Т.П. МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА	55
Савчук Л.М., Удачина К.О., Савчук Р.В. МОДЕЛЬ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ	60
Чумак Т.В., Козлов Ю.І. ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА АНАЛІЗУ ПРОДАЖІВ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	66

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ

Андрос С.В. ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗШИРЕННЯ КРЕДИТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	72
Бандоріна Л.М., Климкович Т.О., Шостак А.В. РОЗРОБКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАМОВЛЕННЯМИ	77
Бугріменко Р.М. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	83
Бутенко В.В. ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ОРГАНІЗАЦІЮ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	87
Бушуєв К.М. КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ	92
Васільєва Л.М. УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	97
Гмиря В.П. ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ	101
Довбенко В.І. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	105
Іванова М.В., Лозовська Л.І. УПРАВЛІННЯ ТЕХНІЧНИМИ СИСТЕМАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	110
Ілляшенко С.М., Шипуліна Ю.С. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА	115
Іщук С.О. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ВИРОБНИЦТВ В УКРАЇНІ ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	120
Коледіна К.О. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	125
Каретніков І.М., Лебедева В.К. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	129
Квасній Л.Г., Гринів Р.А. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	134
Ковальчук Д.К. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ДУАЛЬНИХ ОСВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДГОТОВЦІ СПЕЦІАЛІСТІВ З МЕНЕДЖМЕНТУ	139
Kudria Y.V. PROBLEMS AND FEATURES OF USING CORPORATE CULTURE IN ENSURING THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	144

Ланченко Є.О. ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНІЙ СФЕРІ	149
Лебедева В.К. ПЕРСПЕКТИВНА МОДЕЛЬ УНІВЕРСИТЕТУ В КОНТЕКСТІ ПЕРЕМІНИ ДІЯЛЬНОСТІ	153
Левковець Н.П. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	158
Lozovska L., Tereshchenko E. KREVIEW OF CLASSIC MODELS OF OPTIMAL PLACEMENT OF ENTERPRISES	163
Максимов О.С., Максимова Ю.О. СУЧАСНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЙ АНАЛІЗУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА	167
Мухін В.С., Захарченко П.В. ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ В КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНІЙ СФЕРІ: ОГЛЯД ШЛЯХІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА МЕТОДОЛОГІЙ ОЦІНКИ	171
Поліщук В.Г., Ілляк О.О. ОСОБЛИВОСТІ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	176
Пурій Р.П., Флейчук М.І. ЄДИНА ЦИФРОВА ФІСКАЛЬНО-ОБЛІКОВА ПЛАТІЖНА СИСТЕМА (ЄЦФОПС) ЯК ФУНДАМЕНТ ЩАСТЯОРІЄНТОВАНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	181
Смірнова П.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИТЕЙЛУ	186
Чан Сі Цо СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМПАНІЇ	191

**КОМП'ЮТЕРНІ СИСТЕМИ, ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ
ТА ХМАРНІ ОБЧИСЛЕННЯ В ЕКОНОМІЦІ**

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ BPM – СИСТЕМ В БІЗНЕСІ

Геселева Н.В.

кандидат технічних наук, доцент

кафедри цифрової економіки та системного аналізу

Київського національного

торгівельно – економічного університету

м. Київ, Україна

Варфоломєєва А.В.

Студентка 3 курсу Київського національного

торгівельно – економічного університету,

спеціальність «Економіка»

м. Київ, Україна

Ефективність управління підприємством значно підвищується за умови використання інформаційних технологій. Інформаційні технології пройшли певну еволюцію розвитку з урахуванням зміни концепцій, підходів, методів та моделей управління підприємством [1]. На рис. 1 узагальнено послідовність розвитку інформаційних технологій у часовому діапазоні.

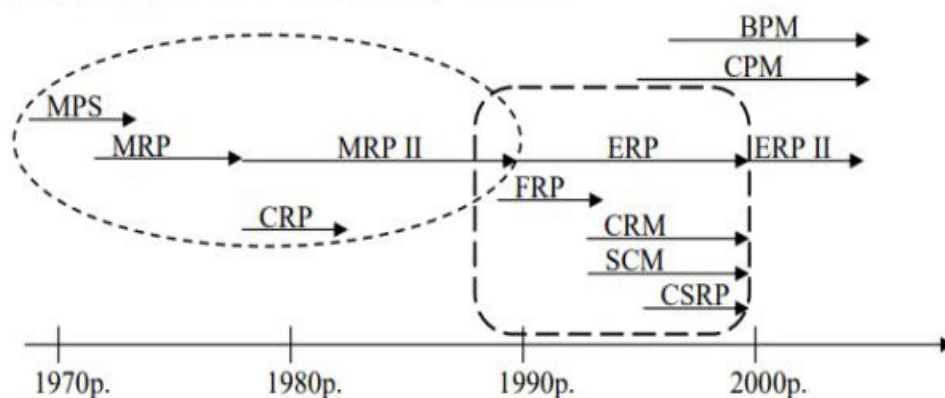


Рисунок 1. Еволюція розвитку інформаційних технологій

BPM (Business Performance Management) – це інформаційні системи, які дають можливість учасникам процесу управління реалізувати методики й бізнес-процеси управління на практиці. BPM поєднує в собі управлінську концепцію, що розглядає компанію як мережу пов'язаних між собою процесів, а також спеціалізоване ПЗ для автоматизації процесного підходу до управління компанією.

Будь-який бізнес-процес являє собою щоденну цілеспрямовану діяльність співробітників, що має завершений характер і призводить до певного результату. Прикладами бізнес-процесів можуть бути: процес відкриття банківського рахунку, процес продажу, процес прийняття співробітника на роботу. BPM розбиває систему бізнес-процесів компанії на послідовність кроків-завдань, описує їх як схему та автоматизує. Також, важливим моментом є взаємодія інформаційної BPM-системи з транзакційними ERP, CRM та іншими, оскільки без цього неможлива інтеграція стратегічного управління з оперативним.

Стандартна BPM-система включає в себе традиційний набір елементів – проектування, виконання і моніторинг. Проектування передбачає детальну розробку схеми бізнес-процесу. За виконання відповідає BPM Engine, так званий «двигун» системи, він починає процеси, стежить за їх змінами, зберігає реквізити і виконує встановлені правила.

При моніторингу проводиться контроль бізнес-процесу, інформація про якого відображається за допомогою статистики або графічного зображення. BPM-системи, як правило, розраховані на надання певної кількості звітів, які містять параметри процесів. За допомогою цих даних можна визначити їх ефективність [2].

Серед основних функціональних модулів BPM-системи:

- Репозиторій бізнес-процесів — єдине сховище описів бізнес-процесів з можливістю спільної роботи всіх зацікавлених осіб.
- Засіб моделювання бізнес-процесів — візуальна утиліта, що дозволяє «малювати» бізнес-процеси.
- Засіб налаштування бізнес-правил — середовище розробки, що дозволяє описувати детальні правила для бізнес-процесу.
- Робочий портал — середовище, в якому користувачі, залучені в бізнес-процеси, отримують і виконують свої завдання.
- Засіб аналізу і формування звітів — система оперативної і аналітичної звітності, що формується за поточним статусом і результатами виконання бізнес-процесів [3].

Для моделювання і опису виконуваних бізнес-процесів BPM-системи використовують такі мови і нотації:

1) BPMN (Business Process Model and Notation) – візуальна нотація моделювання бізнес-процесів. Для виконання моделі в нотації BPMN вона транслюється в опис процесу на BPEL, яке потім завантажується в движок BPM-системи;

2) BPEL (Business Process Execution Language) – XML-мова виконання бізнес-процесів;

3) XPDЛ (XML Process Definition Language) – формат обміну даними між BPM-системами, може розглядатися як XML-сериалізація BPMN.[4]

Завдяки BPM-технологіям підвищується керованість бізнес-процесами у масштабах компанії. Для керівництва організації діяльність всіх співробітників та підрозділів стає прозорою, впорядкованою, легко піддається оцінці та контролю.

Співробітники працюють продуктивніше. BPM-система забезпечує персонал компанії готовими, добре продуманими інструкціями на кожному кроці їхнього робочого процесу. Це позитивно впливає на швидкість виконання завдань, дотримання строків та домовленостей, зводить до мінімуму непродуктивну діяльність.

Завдяки автоматизації та використанню інтелектуальних технологій BPM звільняє співробітників від рутини. Чимало завдань із процесу система закриває самостійно, без участі людини, підвищуючи точність та швидкість виконання щоденних операцій.

Технологія має інструменти, що дозволяють аналізувати тривалість і результати виконання процесів, завантаження співробітників, ефективність їхньої роботи. Такий моніторинг дозволяє знаходити проблемні ділянки процесів і оперативно їх усувати.[5]

Terrasoft – один з ключових гравців на глобальному ринку low-code, BPM і CRM, відомий своїми програмними продуктами Creatio.

Технології Creatio допомагають тисячам великих і середніх компаній по всьому світу оптимізувати і прискорювати процеси продажів, маркетингу, сервісу і операційні процеси організації.[6]

Головним досягненням є те, що в Україні компанії вже почали впроваджувати BPM-системи. Одні з таких це INTERTOP Ukraine, Protoria і Amadeo.

Компанії INTERTOP Ukraine, Protoria і Amadeo запускають процесний підхід до управління бізнесом, і в рамках цього стратегічного проекту спільно з Terrasoft провели навчання з моделювання процесів для своїх співробітників.

З словами Євгенія Горбачева, Customer Success Director Terrasoft, запит на корпоративне навчання – показник того, що бізнес в Україні все більше усвідомлює необхідність і користь від впровадження BPM-підходів в свою діяльність [7]. Вже 41 % організацій відзначає окупність інвестицій в BPM протягом першого року, а 17 % — протягом перших 6 місяців використання (дослідження АІМ).

Отже, застосування BPM-систем дозволяє домогтися багатьох переваг при плануванні і реалізації бізнес-процесів. Вони дають можливість збільшити швидкість виконання процесів, підвищити їх якість і організувати управління з урахуванням показників, що помітно полегшує аналіз і удосконалення того чи іншого бізнес-процесу. Крім того, моделювання і перебудова дозволяють компанії бути більш гнучкою. Всі ці моменти роблять BPM-системи дуже популярними серед більшості великих організацій.

Перелік посилань:

1. Інформаційні технології ефективного управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/33939/1/74_402-408.pdf
2. BusinessPerformanceManagement[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://crm74.ru/page/bpm-systems>
3. Основні функціональні модулі BPM-системи[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://fssystem.org/capabilities/bpm/>
4. Артамонов І. В. Сучасні стандарти опису і виконання бізнес-процесів[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esm-journal.ru/post/Sovremennye-standarty-opisanija-i-ispolnenija-biznes-processov.aspx>
5. Головні переваги використання BPM-технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.terrasoft.ua/page/bpm>
6. Terrasoft[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.terrasoft.ua/ru/business/about>
7. Компанії INTERTOP Ukraine, Protoria і Amadeo[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.terrasoft.ua/ru/business/news/65278>

ВИКОРИСТАННЯ CRM-СИСТЕМ В СФЕРІ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Геселева Н.В.

*кандидат технічних наук, доцент
кафедри цифрової економіки та системного аналізу
Київського національного
торгівельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

Задорожна А.В.

*Студентка 3 курсу Київського національного
торгівельно-економічного університету,
спеціальність «Економіка»
м. Київ, Україна*

Торгівля як сфера людської діяльності однієї з перших стала впроваджувати інформаційні технології. Можна вважати, що саме в ній з'явилася «автоматизована система обліку».

З розвитком торгівлі збільшувалися її масштаби, асортимент, потік і управляти торговельним підприємством без автоматизації стало вельми складно, а іноді неможливо [1].

Потреба в структуризації клієнтських баз і продажів з'явилася ще на початку XX століття, перший прообраз сьогоденної CRM з'явився в 1947 році. CRM (Customer Relationship Management) означає «управління взаємовідносинами з клієнтами» і відноситься до всіх стратегій, методів, інструментів і технологій, які використовує бізнес для розвитку, утримання і залучення клієнтів. CRM – це особливий підхід до ведення бізнесу, при якому на перше місце діяльності компанії ставиться клієнт.

Основна мета впровадження CRM-стратегії – створення єдиної екосистеми по залученню нових і розвитку існуючих клієнтів. Управляти взаєминами означає залучати нових клієнтів, нейтральних покупців перетворювати в лояльних клієнтів, з постійних клієнтів формувати бізнес-партнерів [2].

CRM може аналізувати величезні обсяги даних, щоб точно передбачити, як клієнти приймають рішення про покупку. Інтернет-продавці звільнені від монотонного аналізу даних, та можуть просто зосередитися на отриманні

доходів. Отже, тепер CRM став точкою опори продажів. Проте, індустрія електронної комерції динамічно змінюється щороку. З появою CRM вона продовжує рухатися в бік персоналізації і створення нових вражень для споживачів [3].

Український ринок CRM-систем протягом останніх років показує динамічне зростання, порівняльна характеристика популярних на українському ринку CRM-систем у представлена в табл.1. Велика кількість наявних на вітчизняному ринку CRM-рішень дає змогу залежно від галузі та поставлених завдань досягти максимальної віддачі в управлінні відносинами з клієнтами, адже одним із основних принципів сьогодишнього ведення бізнесу є клієнтоорієнтованість. CRM-системи надають інструменти для взаємодії менеджерів з клієнтами, збільшення продажів, отримання правильного уявлення про найприбутковіші групи клієнтів, контролю дій працівників та аналізу ефективності їхньої роботи, автоматизації бізнес-процесів компанії, зростання продуктивності роботи усіх відділів, розвитку наявного потенціалу компанії, створення єдиного комунікаційного простору для співробітників, можливості швидкого реагування на зміни потреб клієнтів і ринку. Перспективними тенденціями подальшого розвитку CRM-систем є впровадження Social CRM-систем, використання мобільних додатків і гейміфікації.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика популярних на українському ринку CRM-систем

Програмний продукт (країна походження)	Тип розміщення	Ціна / Галузь	Функціональні модулі
<i>Microsoft Dynamics CRM (США)</i>	Хмара (SaaS), Власний сервер	Від 35000 грн за місяць. ІТ-компанії	База клієнтів. Бізнес-процеси. Інструменти маркетингу. Інтеграція з поштою, телефонією. Налаштування доступу. Звіти. Проектний менеджмент. Фін облік.
<i>Oracle Siebel</i>	Хмара	Від 1150 \$ за рік на	SMS-оповіщення. База

<i>CRM (США)</i>	(SaaS)	одного клієнта. ІТ-компанії Будівельні компанії. Медичні заклади. Виробництво Сфера послуг. Транспортні послуги. Фінансові організації	клієнтів. Бізнес-процеси. Завдання. Інструменти маркетингу. Інтеграція з поштою. Налаштування доступу. Звіти. Робота з рахунками і оплатою. Статистика.
<i>PERFECTUM CRM (Україна)</i>	Хмара (SaaS), Власний сервер	13000 грн за одного клієнта.(разова оплата) B2B. Колл-центри. ІТ-компанії. Автобізнес. Рекламні агенції. ЖКГ. Ріелторські, буд компанії. Медичні заклади. Освітні установи. Готельно-ресторанний бізнес. Відділи продажів. Виробництво. Відділи роздробної торгівлі. Сфера послуг. Транспортні послуги. Фін організації.	SMS-оповіщення. ToDo-листи. Аналіз дзвінків. Аналітика. База клієнтів. Діаграма Ганта.Інструменти Маркетингу. Інтеграція з 1С, поштою, телефонією. Інтернет-магазин. Мобільний додаток. Модуль КРІ. Модуль колл-центру. Нагадування. Налаштування доступу. Опитування і замітки. Звіти. Проектний менеджмент. Робота з рахунками і оплатами. Розпізнавання дзвінків. Складський облік. Статистика. Управління замовленнями. Фін облік
<i>ONEBOX CRM (Україна)</i>	Хмара (SaaS), Власний сервер	Від 120\$ \$ в місяць. ІТ-компанії	GPS-трекінг. ToDo-листи. Аналіз дзвінків. База клієнтів. Воронка продажів. Документообіг. Завдання Інвентаризація Інтеграція з 1С, поштою, телефонією. Штучний інтелект. Календар

			Мобільний додаток Модулі CLM, HR, KPI, колл-центру. Нагадування. Налаштування доступу. Організаційна структура. Відкрите API. Проектний менеджмент. Управління замовленнями. Фін облік
<i>BITRIX 24</i> <i>(Росія)</i>	Хмара (SaaS), Власний сервер	Від 370 грн в місяць за одного клієнта. ІТ-компанії. Відділи продажів. Сфера послуг.	База клієнтів. Бізнес- процеси. Воронка продажів. Документообіг. Інтеграція з 1С, поштою, телефонією. Інтернет- магазин. Календар. Мобільний додаток. Налаштування доступу. Проектний менеджмент. Складський облік. Фінансовий облік.
<i>CRM</i> <i>EDUCATION</i> <i>(Україна)</i>	Хмара (SaaS)	9000 грн (разова оплата) Освітні установи. Відділи продажів	SMS-оповіщення. Аналітика. База клієнтів. Інтеграція з поштою. Звіти. Управління замовленнями
<i>SAP</i> <i>(Німеччина)</i>	Хмара (SaaS)	Від 2000 € за місяць. ІТ-компанії. Відділи продажів. Сфера послуг.	Аналітика. База клієнтів. Бізнес-процеси. Воронка продажів. Документообіг. Завдання. Інструменти маркетингу. Інтеграція з поштою, телефонією. Мобільний додаток. Нагадування. Налаштування доступу Відкрите API. Звіти. Прогнозування. Статистика.

<i>Odoо</i> (Бельгія)	Хмара (SaaS), Власний сервер	Від 2500 € за рік. ІТ-компанії. Ріелторські, буд компанії. Медичні заклади. Готельно-ресторанний бізнес. Відділи продажів. Виробництво. Відділи роздробної торгівлі. Сфера послуг. Транспортні послуги. Фінансові організації.	Бухгалтерський облік. Управління персоналом. Управління виробництвом. Управління продажу. Управління закупівлі. Управління складом. Управління проектами. Управління транспортом. Управління претензіями. POS. Модуль інтеграції з соціальними мережами [4].
--------------------------	---------------------------------	--	---

Впровадження CRM – систем залежить від вартості таких систем. Малий та середній бізнес використовує такі CRM як Oracle Siebel, PERFECTUM CRM, BITRIX 24, CRM EDUCATION, Odoо, ONEBOX CRM, але деякі з них підходять і для великих підприємств. CRM для великих компаній: Microsoft Dynamics, SAP. В Україні CRM вже активно використовується значною кількістю підприємств та зарекомендували себе як ефективний інструмент регулювання взаємовідносин з клієнтами.

Перелік посилань:

1. Інформаційні технології в торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://tqm.com.ua/ua/likbez/ua-articles/zastosuvannja-1c-utp-crm-na-praktyci-it-dlja-torgivli>
2. Можливості CRM – систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу<https://www.terrasoft.ua/page/definition-crm>
3. Світові тенденції та сучасні реалії розвитку роздрібною торгівлі в умовах цифрової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступуhttp://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2019/153.pdf
4. SRMSoftware [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.capterra.com/customer-relationship-management-software/>

ТРЕНДИ ТА РИЗИКИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Жувагіна І.О.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки і організації виробництва,

декан Інженерно-економічного факультету

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

м. Миколаїв, Україна

Сучасний світ уже зробив перший крок до принципово нової технологічної, економічної та соціальної реальності. Проте виклики, які стоять перед сучасним індустріальним суспільством, важко переоцінити. Йдеться про зміну глобального соціально-технологічного укладу, наслідком якого є повне переформатування звичних нам систем, формування нових соціальних та економічних стратегій. Одночасно змінюється технологічна парадигма, змінюються моделі управління і суспільні норми, відбуваються масштабні демографічні зрушення. Проте проблема не в тому, що перехід до нової моделі суспільства відбувається у принципі.

Проблема в тому, що цей перехід відбувається надшвидкими темпами – не за тисячоліття, як аграрний, не за століття, як індустріальний спосіб, а всього за кілька десятків років. Важко не погодитися з тезою про те, що вихід з існуючої турбулентності на траєкторію стійкого зростання супроводжуватиметься шоками для країн, що не створили вчасно технологічні, економічні та політичні передумови нового підйому.

У нових умовах та країна отримає переваги в результаті технологічних і цифрових інновацій, в якій розвиваються, взаємодіють, удосконалюються і зростають усі складові економіки. Саме тому сучасний етап розвитку багатьох країн, зокрема і України, пов'язаний з безальтернативністю пошуку та переходу на нову модель економічного розвитку, в основу якої покладено використання інтелектуального і творчого потенціалу у цифровій економіці, особлива увага має приділятися можливостям, які країна має у виробничій, інноваційній сфері та сфері зайнятості [1].

Важливою ознакою сьогодення є стрімке збільшення цифрових розривів, що створюють небезпеку дедалі більшого відставання країн, що розвиваються. І це в першу чергу стосується України.

Для будь-якої країни виробничий сектор і підтримка власного технологічного рівня є стратегічно важливим національним завданням для розвитку економіки, сфери послуг і забезпечення зростання доходів і національного добробуту. Саме сьогодні цілком слушною є теза про те, що будь-яка нація або група націй, яка не має розвинутого виробничого сектору буде на милості у більш компетентних країн. Будь-яке населення, багате або бідне, потребує сильної виробничої бази, для того щоб процвітати в економіці та захищати себе політично.

Відомо, що потенціал економічного зростання визначають виробничі можливості країни, які формують різні рівні виробничих можливостей [2]:

Нульовий рівень – споживання чужих товарів і послуг (імпорт). Відсутність виробництва у країні. Отримання доходу від перепродажу імпорту.

Перший рівень – виробництво товарів на чужому обладнанні. Імпортозалежність від виробника.

Другий рівень – виробництво власного обладнання для виробництва різних товарів (рівень збірки). Імпортозалежність від виробників верстатів, складальних ліній, іншого відтворювального обладнання, необхідного у виробництві.

Третій рівень – виробництво обладнання для виробництва обладнання. Розробка технологій. Розробку технологій здійснюють самі багаті країни і найбільш впливові економіки, які називають промисловими державами, від яких залежать країни-споживачі цього обладнання. Власні технології здатні забезпечити швидке зростання промисловості на всіх рівнях, а також економічну незалежність та інформаційну безпеку. Підприємства, що працюють на розробці технологій, створюють сучасні виробничі потужності для всіх інших галузей, автоматизують, механізують підприємства, забезпечують безперервне технічне переозброєння, впроваджують інновації, і як наслідок підвищують їх продуктивність, і тим самим впливають на загальне зростання продуктивності по економіці країни в цілому. Країни, які залежать від імпорту технологій, вимушено залишатимуться на периферії розвинутого світу.

Сьогодні ми спостерігаємо швидкі темпи реіндустріалізації технологічно розвинутих країн на нових підставах (адитивні технології (3D-друк), робототехніка, відновлювальна енергетика та ін.). І це по суті не залишає шансу малорозвинутих економікам.

“Бар’єр складності” може створити більш масштабний розрив між країнами, регіонами і соціальними стратами, ніж всі відомі досі (такі як «цифровий розрив», глобальна нерівність у доходах або поділ “Північ і Південь”). Поки політики і вчені навіть не ризикують починати серйозне обговорення цієї проблеми, але вона з усією виразністю постане перед нами вже в найближче десятиліття [3].

Не менш важливими є і соціально-економічні наслідки цифровізації. Витіснення людини з промисловості, сільського господарства та сервісів не може не мати системних наслідків. Сучасний глобальний ринок праці – це складна багатокomпонентна та динамічна система, що піддається перманентному впливу інформаційних технологій, що тягне за собою зміни у змісті процесу праці, його організації, структурі зайнятості, соціально-трудоких відносинах.

Об’єктивні процеси автоматизації, навіть за умови їх стримання урядами та суспільством, набиратимуть прискорення і цілком можливо досягнуть тієї межі, коли для підтримки всієї світової системи виробництва та логістики виявиться достатньо лише кількох мільйонів висококваліфікованих професіоналів. У цьому сенсі скорочення доступних робочих місць у світовій економіці, поява цілого класу “зайвих” людей, тотальне перенавчання персоналу, руйнування звичних механізмів “гарантій майбутнього” (гідної пенсії, гарантованого соціального захисту тощо) – цілком можна оцінити як революцію. Ці «нові безробітні» мають освіту того чи іншого рівня, вони вже знайшли себе у професії, яка була затребувана економікою і суспільством. Але у зв’язку зі структурними змінами в економіці їх навички більше не потрібні, а нові вакансії вимагають знань і навичок, якими нові безробітні не володіють.

Найважливіше – у людей, звільнених з робочих місць, які орієнтовані на виконання рутинних завдань, немає головних для “нової реальності” навичок – адаптивності та антикрихкості. Система освіти, батьки і суспільство готували їх до виконання звичної роботи і просування по лінійній кар’єрі, але раптово вони потрапляють у ситуацію, коли потрібні не просто нові навички, а буквально

нове ставлення до життя. Проблема, що виникає під час зникнення цілих професій з ринку праці, полягатиме не лише у втраті джерела доходу, але й у втраті життєвих орієнтирів [4].

Міністерство цифрової трансформації взяло участь у публічному обговоренні Національної економічної стратегії до 2030 року. Цифрова економіка – один з основних векторів розвитку української економіки протягом наступних 10 років.

Так було зазначено, що цифровізація є важливою для економіки України, адже дозволить збільшити кількість нових робочих місць та досягти мінімум 4% додаткового зростання ВВП на рік. Відкриття нових сегментів та галузей прискорить розвиток промисловості та бізнесу. Для українців цифровізація означає повний доступ до цифрової інфраструктури та якісних державних і соціальних послуг [5].

Під час обговорення профільні заступники Міністра цифрової трансформації представили результати роботи за 2019-2020 роки та плани на 2021 рік. Оцінивши поточний рівень розвитку цифрової економіки України, Мінцифри визначила стратегічні кроки та сформувала 16 пакетних пропозицій розвитку цифрової економіки в Україні – загалом це 61 цифровий проект.

Серед основних стратегічних напрямів розвитку цифрової економіки:

- розвиток цифрової інфраструктури;
- розвиток цифрових навичок;
- розвиток сектору інформаційно-комунікаційних технологій;
- цифровізація сфер життя та секторів економіки.

Національна економічна стратегія до 2030 року розробляється робочою групою Кабінету Міністрів на платформі Центру економічного відновлення.

У її основі лежать результати Економічного аудиту країни Re:Think, що окреслило основні вектори розвитку української економіки.

Уряд розпочинає фінальний етап узгодження та затвердження актом Кабінету Міністрів Національної економічної стратегії до 2030 року. Наступним кроком буде прийняття Стратегії та розробка Плану дій для її реалізації.

До розробки Національної економічної стратегії – 2030 залучені експерти, представники влади та бізнесу, аналітики та бізнес-асоціації (включаючи ТПП

України), оскільки надважливо, щоб *бізнес залишався учасником створення стратегії та її головним гравцем.*

Перелік посилань:

1. Майбутнє ринку праці. Протиборство тенденцій, які будуть формувати робоче середовище в 2030 році. – PWC, <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/workforce-of-the-future-ukr.pdf>.
2. Digital strategy in a time of crisis. – McKinsey, 22 April 2020, <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/digital-strategy-in-a-time-of-crisis>.
3. Лошкарева Е., Лукша П., Ниненко И., Смагин И., Судаков Д. Навыки будущего. Что нужно знать и уметь в новом сложном мире, https://worldskills.ru/assets/docs/media/WSdoklad_12_okt_rus.pdf.
4. Digital Adoption Index. – Worldbank, <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016/Digital-Adoption-Index>.
5. Пищуліна О. Економічна модель “безумовного базового доходу”: нова соціальна альтернатива. – Центр Разумкова, https://razumkov.org.ua/upload/1456388199_file.pdf.

ПРОБЛЕМИ ЦИФРОВОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Ільченко М.О.

асистент кафедри міжнародної економіки та економічної теорії

Харківський державний університет харчування та торгівлі

м. Харків, Україна

Сучасні технологічні зміни, що характерні для ХХІ століття в частині інформаційних технологій та інновацій, зумовили введення в науковий обіг понять «цифрові технології», «цифрова адженда», «діджиталізація», «цифрова економіка». Останнє поняття являє собою тип економіки, якому притаманне активне впровадження і використання цифрових технологій зберігання, обробки й передачі інформації в усіх сферах зовнішньоекономічної діяльності підприємства (ЗЕДП).

Так званий, «Цифровий вихор» [1] який утворюють цифрові технології, відкриває унікальні можливості для розвитку нашої економіки та підвищення якості життя громадян, тому швидкі та глибинні наслідки від переходу на «цифру» будуть можливими лише тоді, коли «цифрова» трансформація стане основою бізнесу і державних установ [2, с. 3].

Сьогодні цифрова економіка зумовлює те, що лідерів ринку визначає здатність змінюватись та адаптувати зовнішньоекономічну діяльність підприємств до нових умов, а не багаторічна історія успіху, вартість нерухомості та активів, кількість патентів чи доступ до капіталу. За допомогою впровадження інструментів цифрових технологій в роботу підприємств, можливе стрімке підвищення ефективності та можливості конкурентного розвитку підприємств. Водночас, вони вимагають змінити існуючих моделей управління, переформатування комунікацій, технологій та організаційної структури підприємств на основі нових цінностей, пріоритетів та орієнтирів, що ґрунтуються на партнерстві, клієнтоорієнтованості, інноваційності, конкурентоспроможності та синергії.

Слід зазначити, що впровадження цифрової економіки в Україні на початковому етапі, тому має відбуватися одночасно за трьома наступними напрямками:

- технологічним (всі рішення техніко-технологічного характеру, повинні бути стандартизовані, тобто бути безпечними та сертифікованими);
- інституційно-економічним (передбачає організацію нових моделей управління та бізнес моделей з використанням блокчейн технології, її інституційного забезпечення, відповідати нормативно-правовій базі соціально-економічних відносин суспільства);
- виробничим (включає в себе конкретні бізнес додатки, які відповідають вимогам моделей управління другого напрямку, який базується на технічному забезпеченні та інфраструктурі першого напрямку) [3, с. 145; 4; 5].

Таким чином, епоха діджиталізації економіки змінює підхід до ведення ЗЕДП, а також вимоги щодо використовуваних інформаційних технологій: систем управління маркетингом, продажами і сервісом; телефонії і месенджерам; системам документообігу і управління персоналом; облікових систем і безлічі інших корпоративних додатків.

На сьогоднішній день, активізація зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств передбачає зростання ступеня відкритості та взаємодії із партнерами. Складність, багатогранність та комплексність даного процесу полягає у взаємодії доцільності та ефективності застосування мережевого підходу. Фактично, мережевий підхід є відповіддю на виклики сьогодення, зміни умов діяльності підприємств та їх очікування у невизначеному і насиченому загрозами та інформацією економічному просторі.

На самперед, використання мережевого підходу передбачає один із видів горизонтальної інтеграції, що сприяє максимальному залученню наявних ресурсів, освоєнню інновацій, нарощенню компетенцій, конкурентних переваг, інноваційного, виробничого, інформаційного та інтелектуального потенціалу, що формує контур єдиного багатопольного інформаційно-комунікаційного простору.

До основних переваг мережевого підходу слід віднести підвищену організаційну здатність, більш ефективне використання ресурсів, підвищення конкурентоспроможності, розширення горизонту можливостей щодо розв'язання складних бізнесових проблем та підвищення якості продукції, послуг, обслуговування, сервісу для споживачів та адаптувати ЗЕДП до мінливості сучасного економічного простору.

Тому, впровадження цифрових технологій необхідне для зростання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств, а в деяких секторах

вони стають основою продуктових та виробничих стратегій. Їх перетворююча сила змінює традиційні моделі бізнесу, виробничі ланцюжки та обумовлює появу нових продуктів та інновацій.

Таким чином, слід зазначити, що діджиталізація для економічного простору України носить позитивний соціальний характер, адже зосереджена на поліпшенні якості інфраструктури соціального забезпечення, якості соціальних послуг, організації прозорості та адресності соціальної допомоги, а також скорочення витрат [2, с. 39, 76].

На нашу думку, загальною закономірністю проектів цифрової економіки є орієнтація на конкретного споживача і всебічне використання інформації як рушійного ресурсу, врахування конкретних особливостей конкретного споживача в конкретному місці, і світове використання технологій цифрових трансформацій в управлінні бізнес-процесами.

Таким чином, дані проекти, щодо впровадження та використання цифрових технологій, характеризуються конкретними обставинами їх реалізації в конкретному місці і лише при накопиченні позитивних в економічному плані результатів можуть стати предметом стандартизації та управління. Також, ще однією особливістю системи цілей трансформацій є реалізація та зрілість можливостей і їх повнота на сьогоднішньому етапі тих чи інших цифрових проектів і облік ризиків при їх реалізації.

Слід зазначити, що цифрові перетворення є складним завданням для економіки країн, які досягли найвищого рівня цифрової зрілості, так як, довелося вирішувати складні культурні, організаційні, технічні проблеми, і лише облік всіх цих факторів зробив ці трансформації успішними.

На нашу думку, щоб стати сьогодні цифровими лідерами в конкретних сферах економіки потрібно виділяти пріоритетні цифрові проекти, які зможуть реалізувати конкретні організаційні команди. Цифрові команди повинні зосереджуватись на трьох ключових функціональних видах діяльності, а саме: розвивати цифрову стратегію, управляти цифровою діяльністю через їхні національні підприємства та компанії, а також перетворювати в операційну перевагу їх цифрове виконання [6, с. 26–27].

Так як, вимоги сьогодення вимагають активного розгортання високошвидкісних мереж залежить від стимулювання з боку держави: зосередивши увагу на формуванні оптимальних ринкових умов, ми маємо створити стимули для могутньої експансії на даному ринку приватного капіталу.

Такими ключовими стимулами є ініціативи щодо формування серед споживачів стійких потреб у цифрових технологіях через такі сфери, як освіта, медицина, туризм, транспорт, електронне урядування, тощо. Адже кінцева мета – не просто дати споживачам інфраструктуру фіксованого широкосмугового доступу, а зробити так, щоб у споживачів виникали потреби у ньому, особливо ті, що спрямовані на покращення всіх сфер економіки [2, с. 32].

В ході дослідження виявлено, що основною метою цифрової трансформації організаційних механізмів управління інноваційним розвитком ЗЕДП та бізнес-процесами є втілення в життя успішної довгострокової бізнес-стратегії підприємства, що передбачає, на сам перед, активізацію інноваційного розвитку та перехід звичних робочих процесів на якісно новий рівень. Водночас, наголосимо, що між інвестиціями в інформаційні технології та фінансовими результатами існує зв'язок далеко не першого порядку. ІТ-проекти дуже різнопланові та дуже відрізняються один від одного.

З вище викладеного можна зробити висновок, що сучасний бізнес, сектор зовнішньоекономічної діяльності підприємства і підприємства традиційної економіки повинні долати опір змінам, опираючись на незалежність науково-технологічних досліджень, маючи це як культурний цифровий імператив, щоб бути успішними в моделі цифрової трансформації і ставлячи перед собою завдання стати цифровим лідером [6, с. 30].

Не зважаючи на масштабність наукових здобутків, що вже є наявними, все ж важливо, провести дослідження спрямовані, саме, на розробку інструментів та механізмів роботи віртуальних цифрових коворкінг-центрів, цифрових хабів-студій, хабів-асоціацій та хакатонів, з метою пізнання та сформувані цифрову реальність і впровадити її результати у всіх сферах економіки України.

Також, на нашу думку, є доцільним розробка та впровадження «win-win» фреймворк систем взаємодії з безпосередніми розробниками інновацій та технологій, адже сучасний діловий світ наразі стає більш швидшим, глобальним, мобільним та цифровим.

Тому, дане дослідження було спрямоване, на сам перед, на уточнення сутності та особливостей прояву цифрової економіки, її діджиталізації, яка розвивається з блискавичною швидкістю, що в свою чергу, докорінно змінює суть ЗЕДП, дематеріалізує, демонетизує та демократизує усі галузі національної економіки, показує її вплив на умови господарювання й управління бізнес-процесами та підприємствами, окреслює передумови, можливості та обґрунтовує

завдання щодо зміни цінностей, пріоритетів та орієнтирів побудови якісно нових моделей управління ЗЕДП на основі сучасних цифрових технологій, що забезпечить перехід від культу ефективності й раціональності до перенесення акцентів на відкритість, демократизацію, соціологізацію, креативність організаційних процесів, нерівноважність та не лінійність управлінських ієрархічних ланцюгів, непередбачуваність і різноманітність траєкторій успішного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств [4].

Перелік посилань:

1. Айзексон В. Інноватори: як група хакерів, геніїв та гіків здійснила цифрову революцію. – Київ. – Видавництво “Наш формат”. – 2017. – 488 с.
2. Цифрова адженда України – 2020 (“Цифровий порядок денний” – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти “цифровізації” України до 2020 року. / НІТЕСН office.– грудень 2016. – 90 с. – Режим доступу: <https://uccs.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 22.11.2017.
3. Буркальцева Д.Д. Алгоритм внедрения программы “цифровая экономика” / Д. Д. Буркальцева, Д. Г. Костень, Ю. Н. Воробьев // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика : труды научно- практической конференции с международным участием 17–22 мая 2017 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 592 с. <http://ineprom.spbstu.ru/files/inprom-2017/inprom-2017.pdf>. – С. 141–147
4. Краус Н. М. Інноваційне табло України / Н. М. Краус, К. М. Краус // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – № 6. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/6-2017-ukr>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 27.06.2017.
5. Криворучко О. С. “Інноваційний портрет” європейського економічного простору / Н. М. Краус, К. М. Краус, О. С. Криворучко // Інфраструктура ринку. – 2017. – № 3. – Режим доступу до ресурсу: <http://market-infr.od.ua/uk/3-2017>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 28.05.2017.
6. Целосная модель трансформации в цифровой экономике – как статья цифровыми лидерами / В. П. Куприяновский, А. П. Добрынин, С. А. Синягов, Д. Е. Намиот // International Journal of Open Information Technologies. – 2017. – vol. 5, no. 1. – С. 26–33.

РОЗВИТОК ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЕКОНОМІЦІ

Квасній Л.Г.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки та менеджменту

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

м. Дрогобич, Україна;

Малик Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту організацій та адміністрування

Національний лісотехнічний університет

м. Львів, Україна

Цифрова економіка відноситься до економічних систем, в яких цифрові технології широко використовуються і, таким чином, вносять фундаментальні зміни в економічне середовище та економічну діяльність господарюючих суб'єктів.

Цифрова економіка – це нова соціально-політична та економічна система, в якій інформація та ділова діяльність оцифровуються. Кількість операцій, що проводяться через Інтернет між бізнесом, споживачами та урядами, швидко зростає. Цифрова економіка в основному вивчає товари та послуги, виробництво, розподіл та продаж яких залежать від цифрових технологій. Світова практика показує, що сама бізнес-модель цифрової економіки працює добре, оскільки створює безпрограшне середовище для бізнесу та споживачів.

З іншого боку, розвиток цифрової економіки зробив величезний вплив на практику управління, включаючи конкурентну стратегію, організаційну структуру та культуру. Бізнес-організації намагаються знайти способи інтегрувати свій бізнес із замовниками, постачальниками, партнерами з точки зору даних, інформаційних систем, робочих процесів та робочої практики, і всі вони мають свої різні стандарти, угоди, традиції, потреби, стимули та робочий процес.

Тенденції розвитку цифрової економіки:

Тенденція 1: Швидкість стає ключовим фактором конкуренції

З урахуванням постійно мінливих потреб споживачів та появи конкурентів, цикл оновлення товарів та послуг стає все коротшим. Це вимагає

від компаній якомога швидшого реагування на зміни ринку, якнайшвидшого формулювання та реалізації нових стратегій та якнайшвидшого коригування стратегій.

Швидке реагування та швидке пристосування вимагають від компаній побудови власної платформи "цифрового нерва". Китайський досвід показує, що у найближчі кілька років 70% китайських компаній побудують власну платформу для обміну інформацією. Надалі 60% Інтернет-додатків китайських компаній будуть використовуватися для внутрішнього бізнесу та ділового спілкування з партнерами.

Тенденція 2: Співпраця між підприємствами стає обов'язковим вибором

Фактори прискорення та швидкості стають необхідними для підприємств в плані ів та використання своїх основних переваг завдяки співпраці. Вимоги економії на масштабі та ризик величезних інвестицій у розробку нового продукту також змушують компанії спільно розподіляти витрати і навіть співпрацювати з конкурентами для формування кооперативних та конкурентних відносин.

Інформаційні технології, особливо Інтернет-технології, значно знизили інформаційні витрати на співпрацю та спілкування, а також зробили можливою широку співпрацю між різними фірмами та компаніями в світових масштабах. Через інформаційну платформу, а не платформу інтеграції організації, між партнерами формується віртуальне підприємство. Таке віртуальне підприємство не лише має перевагу у великих підприємствах щодо ресурсів, але й має гнучкість малого підприємства, що приносить великі конкурентні переваги всім сторонам під час співпраці.

Тенденція 3: Розпад галузі, реконструкція ланцюжка доданої вартості та управління ланцюгами поставок

Під впливом бурхливого розвитку інформаційних технологій у багатьох галузях промисловості з'явилися великі прогалини, правила гри в галузі змінюються, з усіх напрямків появляються нові опоненти, і в будь-який час появляються нові постачальники. Ця тенденція не лише створює виклики діючим керівникам галузі, а й надає можливості новим прибульцям. Різні галузі мають можливість проводити кадрові перестановки в різній мірі. Багато проміжних ланок знаходяться під загрозою усунення, і вони змушені надавати нову і більшу вартість; багато компаній вводять інші ланки в ланцюжку створення вартості (вище або нижче); обробна промисловість перетворюється на сферу послуг або переставляє у вартість

ланцюг (наприклад, від виробників брендів звертаються до виробників OEM) тощо; ланцюг поставок . China Finance (China Merchants Bank та Ping An Insurance) та промисловість побутової техніки (Haier та Midea) вже розпочали дії.

Компанії активно або пасивно використовують цифрові засоби для реструктуризації ланцюжка створення вартості: або повторно захоплюють своїх клієнтів; або реорганізують та оптимізують свою команду постачальників.

Тенденція 4: Масова настройка стає можливою.

У традиційній економіці багатство товарів чи послуг є суперечливістю досяжності. Популярні товари завжди однакові, тоді як спеціальні товари доступні лише кільком людям.

Але розвиток цифрових технологій все змінило. Тепер компанії можуть збирати та аналізувати дані та потреби різних споживачів за дуже низькою вартістю та налаштовувати їх окремо за допомогою гнучкої та гнучкої виробничої системи. Іноземні автомобільні та швейні галузі дають багато успішних прикладів. Широкомасштабні спеціальні методи виробництва забезпечать персоналізовану продукцію та послуги кожному клієнтові та вимагатимуть від компаній надзвичайно високих можливостей швидкого реагування.

Факторами, що впливають на розвиток цифрової економіки є наступні:

1. Дослідження, проведене IDC (Міжнародна корпорація даних), повідомило, що сервісне програмне забезпечення буде зростати зі швидкістю 90% на рік. До 2004 року ринкова вартість програмного забезпечення сягне 7,8 млрд. Доларів США. Протягом наступних 12 місяців прикладне програмне забезпечення перейде від персональних комп'ютерів до веб-серверів та служб онлайн-додатків.

2. Інформація – це просто найбільший актив для постачальників вмісту в Інтернеті, проте вони повинні надати користувачам інформацію достовірну і повну. Від імені багатьох постачальників послуг Інтернет-контенту (іменованих Інтернет-провайдерями) більшість Інтернет-інформації зараз є безкоштовною, що є серйозною проблемою для Інтернет-провайдерів. Для того, щоб вирішити цю проблему, провайдери повинні інтегрувати Інтернет-галузь із традиційними галузями та співпрацювати з технологічними експертами для захисту своєї продукції.

3. Освіта, як для дітей, так і для дорослих, є швидко зростаючим фактором у цифровому світі. Освітні технології внесуть суттєві зміни в

найближчі кілька років. SIIA заявила: "Інтернет-провайдери та Інтернет-компанії перекладають свої бізнес-моделі на B2B (Інтернет-провайдери або інші інтернет-компанії забезпечують шкільну освіту та корпоративне навчання) та B2C (Інтернет-провайдери забезпечують аматорське навчання та дистанційне заочне навчання).

4. Права споживачів. SIIA заявила, що права споживачів також стали важливим фактором, що впливає на цифрову економіку та сприяє її розвитку за останні кілька років. Тепер цей вид прав необхідно розширити. Приватні питання, такі як інформація про користувача та адреси, повинні бути захищені. Клієнти повинні бути виявлені. Реальна потреба. Продавці електронної комерції повинні дізнатися більше про забезпечення суворої політики захисту конфіденційності особистого життя протягом наступних 12 місяців.

5. Оцифровка бізнесу. За останні 10 років майже всі галузі промисловості США були оцифровані. Цифрові технології впроваджуються практично скрізь: від бухгалтерського обліку до складських приміщень, від персоналу до планування, і завдяки цьому процесу цифровізації навіть американські компанії також відчули переваги. У найближчі 12 місяців цифровізація американських компаній триватиме, і B2B буде лідирувати.

6. Політика цифрової економіки. Звичайно, оскільки стільки компаній вливаються в цифрову економіку, вони повинні мати чітке галузеве регулювання, особливо з питань приватного життя та оподаткування електронної комерції. Без чітких оцінок і рекомендацій майбутнє цифрової економіки може бути в стагнації лише в руках політиків, а не в інноваторів та підприємців, які роблять очевидними і переваги цифрової економіки в усіх сферах. Економічного життя у світі.

Нова епідемія коронкової пневмонії стала каталізатором цифрової економіки. Цифрова економіка стає новим двигуном, що рухає економічне зростання та поглинає робочі місця.

Широко застосовується термін «цифрова інфраструктура» як інфраструктура цифрової економіки, яка може безпосередньо розширити широту цифрової економіки, скористатися можливостями цифрової економіки, продовжити тривалість цифрової економіки та стимулювати трансформацію та модернізацію традиційних галузей економічного та суспільного розвитку. Останніми роками оцифровка реальної економіки та матеріалізація цифрових технологій доповнювали один одного та сприяли одне одному, формуючи нові переваги для економічного розвитку [2].

В даний час цифрова економіка покладається на більші очікування і стає важливою опорою для якісного та стійкого розвитку економік країн світу. Цифрова економіка пронизує всі сектори за всіма категоріями: державний та приватний; реальний, невиробничий та фінансовий; видобувний, обробний та сектор послуг[3].

Сучасними цифровими технологіями є: Інтернет речей, роботизація та кіберсистеми, штучний інтелект, великі дані, безпаперові технології, адитивні технології (3D-друк), хмарні та туманні обчислення, безпілотні та мобільні технології, біометричні, квантові технології, технології ідентифікації, блокчейн тощо Великі дані, штучний інтелект, хмарні обчислення та інші цифрові технології також демонструють свої можливості в боротьбі з епідемією: від моніторингу стану здоров'я мобільного персоналу, до аналізу епідемічної ситуації, до розподілу роботів та швидкого скринінгу температури тіла людини спеціальними пристроями.

«Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою» зазначається що «Цифровізація — це один із головних факторів зростання світової економіки в найближчі 5–10 років. Крім прямого підвищення продуктивності, яке отримують компанії від цифрових технологій, є ланцюг непрямих переваг цифровізації, як-от економія часу, створення нового попиту на нові товари й послуги, нова якість та цінність тощо» [3].

Цифрова інфраструктура – це інфраструктура цифрової економіки, яка може безпосередньо розширити широту цифрової економіки, скористатися глибиною цифрової економіки, продовжити тривалість цифрової економіки та стимулювати трансформацію та модернізацію традиційних галузей. Останніми роками оцифровка реальної економіки та матеріалізація цифрових технологій доповнюють один одного та сприяють одне одному, формуючи нові переваги для економічного розвитку.

Перелік посилань:

1. Енциклопедія МВА Think Tank. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://wiki.mbalib.com/wiki/>
2. Цифрова економіка стала новим двигуном для якісного розвитку. Електронний ресурс. Режим доступу: [https:// theory.people.com.cn](https://theory.people.com.cn) > BIG5.
3. Україна -2030Е — країна з розвинутою цифровою економікою. Електронний ресурс. Режим доступу: [https:// strategy.uifuture.org](https://strategy.uifuture.org)

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ КЛІЄНТІВ БАНКУ

Сафронов К.Ю.

магістр кафедри економічної інформатики

Ярошенко Л. І.

старший. викладач кафедри економічної інформатики

Національна металургійна академія України

м. Дніпро, Україна

Серед головних проблем економіки будь-якої країни багато фахівців виділяють дефіцит грошових коштів для здійснення поточної та інвестиційної діяльності. Однак при найближчому розгляді даної проблеми з'ясовується, що однією з причин цього дефіциту є, як правило, низька ефективність залучення та використання грошових ресурсів, обмеженість застосовуваних при цьому фінансових інструментів, технологій і механізмів [1]. Управління грошовими потоками є важливим фактором прискорення обороту капіталу кредитних та інших організацій.

Грошовий потік - це рух грошових коштів в реальному часі, по суті, грошовий потік це різниця між сумами надходжень і виплат грошових коштів за певний період часу [2]. В основі управління грошовими потоками лежить концепція грошового кругообігу. Наприклад, комерційні банки спочатку залучають вільні грошові кошти у населення, підприємств, держави, а потім перетворюють їх в капітал, викладаючи в економіку шляхом надання кредитів або придбання цінних паперів. Тому дуже важливо постійно удосконалювати систему грошових потоків в банку.

Інформаційна система Oxugen є інтернет-банкінгом, який складається з мобільного додатка і звичайної кредитної картки, емітованої банком «BANCORP», членом FDIC [3]. Саме на рахунках цієї установи знаходяться кошти клієнтів Oxugen.

Oxugen - це компанія, яка забезпечує банківський і платіжний сервіс без традиційної інфраструктури банківських відділень.

Oxugen — це банк без відділень. На практиці, це просто онлайн-сервіс. Oxugen виграв премію Benzinger Best Bank у 2018 році.

Oxugen, це повністю онлайн компанія, побудована з чистого аркуша на нових технологічних платформах.

Охуген не має ні банківських відділень, ні традиційного веб-банкінгу, весь сервіс надається через мобільний додаток, пропонуючи вхід з допомогою розпізнавання обличчя і голосу. За допомогою системи Охуген дистанційно відкривають депозити і оформляються кредити. Також за допомогою програми можна отримати іпотеку, система забезпечує повний спектр цифрових банківських послуг.

Серед основних переваг сервісу — сучасний мобільний додаток. У ньому доступні перекази, оплата комунальних платежів, поповнення мобільного рахунку, оплата штрафів, податків, кешбек і тощо. Усе без комісій. Також сервіс має нижчу кредитну ставку (за рахунок відсутності витрат на відділення).

Дизайн додатку відповідає сучасним тенденціям. Крім того, застосунок постійно оновлюється, оперативно виправляються всі недоліки.

Мобільний додаток надає інтелектуальні рішення для більш розумного управління грошима і моніторингу в реальному часі.

З точки зору клієнта мобільний додаток Охуген - це сервіс, що дозволяє здійснювати операції по карті, не відвідуючи відділення банку. Для господаря кредитної картки мобільний банкінг набагато зручніше традиційних форм контактів з банківським сервісом, які вимагають особистої присутності в банку.

Кінцева мета мобільного додатка Охуген - надати клієнту максимальний перелік послуг. Клієнти можуть з своїх смартфонів і планшетів цілодобово проводити найбільш затребувані банківські операції:

- отримувати актуальну інформацію по рахунках, картам і вкладам;
- переглядати виписки про здійснені операції;
- дізнаватися про поточну заборгованість;
- елементи інтерактиву - наприклад, динамічна карта розташування офісів і банкоматів, магазинів, кафе та інших місць, де можна отримати знижку по карті банку.

Автоматизована система Охуген розроблена для функціонування банку в «кишені», тому основні вимоги до її зовнішнього дизайну зводяться до того, що вона повинна мати стандартний, зрозумілий користувачеві графічний інтерфейс, можливість роботи в діалоговому режимі, стандартно побудовані діалогові вікна.

Після запуску додатку на екрані телефону з'являється головне меню, яке організовує доступ до всіх функцій системи, воно функціональне, зрозуміле і зручне для користувача.

Головне меню надає можливість працювати за наступними пунктами:

- реєстрація, перехід відбувається за допомогою кнопок меню, вони переходять на форми додатку, звідки потім можна розраховувати основні показники, що дозволяє компактно розмістити відповідну інформацію;
- отримання вихідних результатів на екрані дає можливість бачити всі необхідні дані у зручному форматі розташування.

Меню додатку містить багато перемикачів. За допомогою додатку клієнт банку може відстежувати переміщення грошових коштів, вести облік грошових коштів, бачити графічне представлення грошового потоку за певний період часу (рис.1).

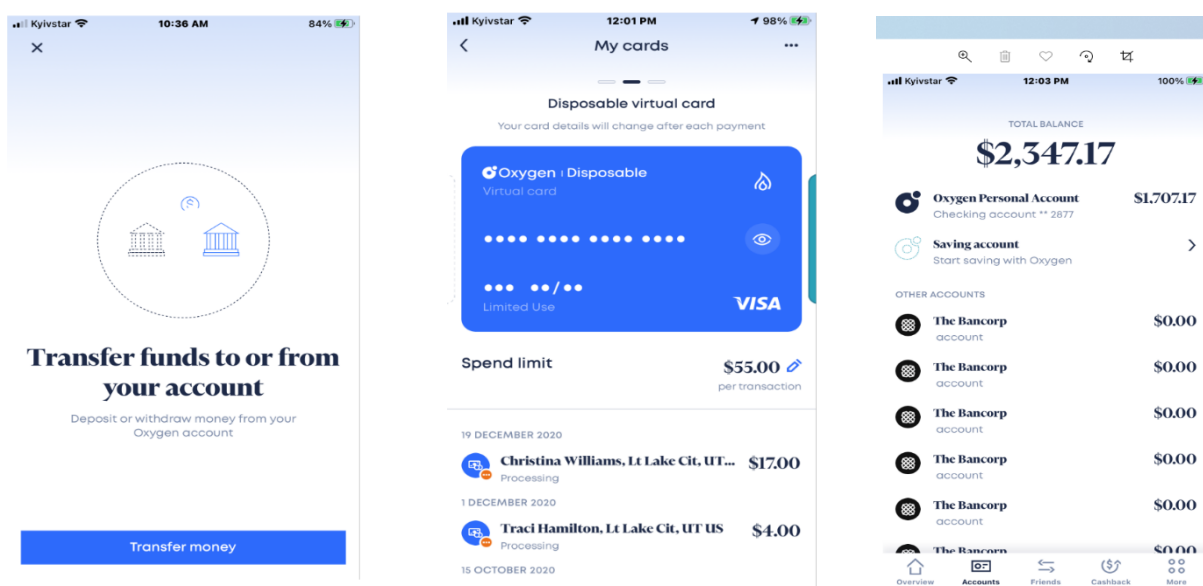


Рисунок 1 – Екран введення грошових переказів та віртуальні картки зі списком транзакцій

Після заповнення даних система видає показники балансу клієнта банку, грошові надходження, витрати, залишок на карті по кожному критерію: сума, відхилення суми, бонуси (рис.2).

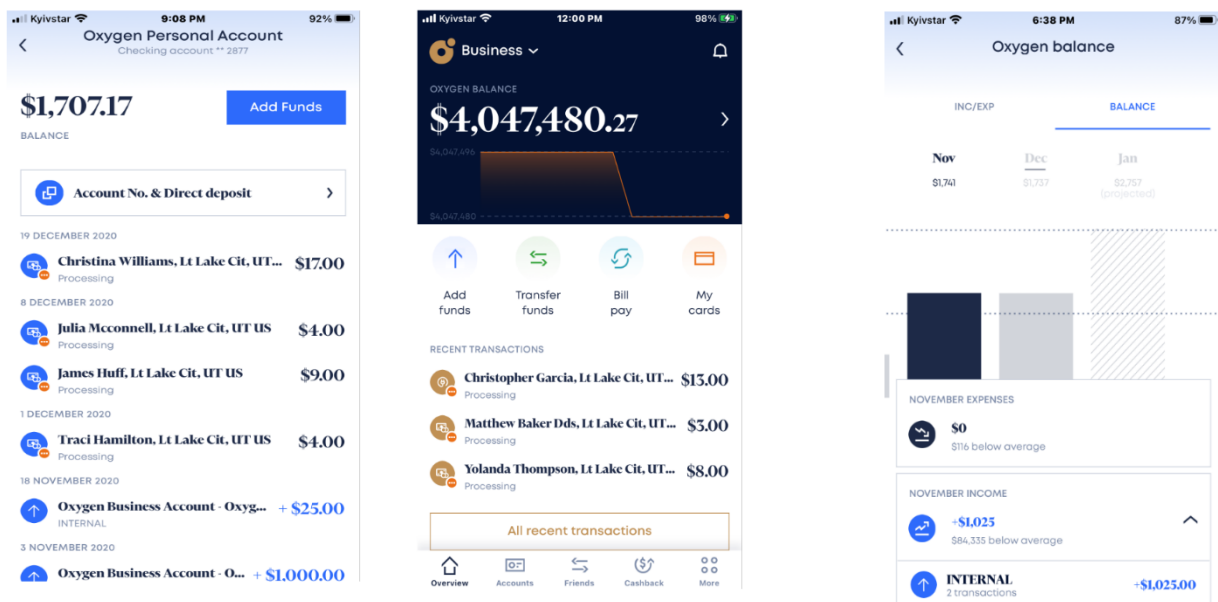


Рисунок 2 – Грошові потоки клієнта (бізнес) за останній період

Отже, система управління взаємовідносинами з клієнтами банку має досить зручний та зрозумілий інтерфейс, що дозволяє не лише проводити аналіз управління, а і істотно покращує обслуговування клієнтів банку

Удосконалена автоматизована інформаційна система «Охуген» призначена для управління взаємовідносинами з клієнтами комерційного банку (банку в «кишені») та обліку їх грошового потоку.

Для створення архітектури додатку було застосовано об'єктно-орієнтований підхід.

Основні використані технології:

- середовище - XCode (SDK);
- мова програмування - Swift (Apple invented open source language);
- побудова інтерфейсу користувача XCode Interface Builder;
- дизайн Figma;
- інструменти налагодження: AppSpector, XCode profiler;
- частина кода покрита Unit – тестами.

Кінцева мета мобільного додатку Охуген - надати клієнту максимальний перелік послуг. Клієнти можуть зі своїх смартфонів і планшетів цілодобово проводити найбільш затребувані банківські операції і аналізувати грошовий потік своїх коштів:

- отримувати актуальну інформацію по рахунках, картам і вкладам;
- переглядати виписки про здійснені операції;
- дізнаватися про поточну заборгованість;

- елементи інтерактиву - наприклад, динамічна карта розташування офісів і банкоматів, магазинів, кафе та інших місць, де можна отримати знижку по карті банку;
- на її основі можуть бути визначені як показники прибутковості клієнта для банку, так і показники вартості послуг банку для клієнта.

Аналіз грошового потоку як спосіб оцінки кредитоспроможності дуже важлива задача в банківській діяльності. Аналіз грошового потоку це метод оцінки кредитоспроможності клієнта комерційного банку, в основі якого лежить використання фактичних показників, що характеризують оборот засобів клієнта в звітному періоді. Тому розроблена методика обліку грошового потоку клієнта в банку, яка використовується у додатку Охуген може бути використана банком в якості основи для розвитку власної системи аналізу коштів клієнтів.

Система управління взаємовідносинами з клієнтами банку має у мобільному додатку досить зручний та зрозумілий інтерфейс, що дозволяє не лише провести аналіз управління, а і істотно покращить функціонування комерційного банку.

У висновку роботи можна відзначити, що грошові потоки є основою функціонування будь-якої організації, в тому числі банків. Грошові кошти - це найбільш обмежені ресурси, відповідно їх необхідно ефективно використовувати. Рух грошових коштів клієнтів у банках легко простежити: вони акумулюють тимчасово вільні кошти населення, організацій, держави, а потім інвестують їх, видаючи кредити, купуючи цінні папери і тощо. Грамотне управління грошовими потоками дозволить банку довго залишатися «на плаву», тобто зберігати свої позиції і збільшувати їх в подальшому

Перелік посилань:

1. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства / В.В. Нагайчук //Вісник соціально-економічних досліджень. –2014.
2. Кот О. С. Сучасна організаційна система аналізу грошових потоків банків [Електронний ресурс] / О. С. Кот. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2009_2/R1/3.pdf.
3. U.S. Bancorp. Fortune.
4. Методы измерения и анализа денежных потоков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finance0.ru/?id=429>.
5. Калініченко Л. Л. Банківська система: Навч. посібник. - Харків: УкрДУЗТ, 2015. - 249 с.

ТЕХНОЛОГІЯ БЛОКЧЕЙН В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Чабаненко О.С.

студент 1 курсу магістратури

спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування»

Бурлуцька С.В.

професор, доктор економічних наук

Національний університет харчових технологій

м. Київ, Україна

Цифрова економіка робить життя легшим всім: забезпечує конкурентоспроможність національних економік, допомагає знижувати витрати і підвищує ефективність роботи приватних підприємців і державних структур, а також покращує життя громадян. Саме тому широке впровадження інструментів цифрової економіки має бути одним з найбільш нагальних завдань сучасної України.

Однією з технологій, яка покликана трансформувати національні та світову економіки, є технологія блокчейн.

Блокчейн – це децентралізована база даних, в якій зберігаються відомості про транзакції в мережі. Його порівнюють з обліковою книгою, яку одночасно зберігають і підтримують тисячі користувачів. Це забезпечує децентралізацію та неможливість вносити зміни в записані в реєстрі дані. Тобто, блокчейн являє собою безперервну послідовність, або ланцюжок блоків, що містять певну інформацію, і збудованих за особливими правилами. Кожен блок - це свого роду масив, в якому зберігаються зашифровані дані про транзакції та їх учасників, а також інформація про всі попередні блоки. Новий блок поміщається в кінець ланцюжка, а інформація що міститься в ньому, шифрується і передається в масив чергового блоку. Копії послідовностей блоків зберігаються на десятках тисяч комп'ютерів, підключених до мережі блокчейн. Тим самим утворюється децентралізована розподілена система реєстрів, змінити дані в яких, неможливо без згоди всіх учасників системи [1].

Блокчейн з'явився в якості технології для запуску в обіг криптовалюти Біткойн (віртуальні гроші, які на відміну від фіатних коштів не мають фізичного вираження), і спочатку використовувався виключно для управління

криптовалютою. Однак з моменту його появи в 2009 році, сфера застосування істотно розширилася.

В даний час всі сегменти економіки досліджуються на можливість створення децентралізованої системи і запуску блокчейну в різних галузях. Це не тільки реєстри (вони давно і успішно перекладаються на блокчейн), але і транспорт, логістика та інші. Глобальна економіка давно характеризується невизначеністю. Її основи вже в доступному для огляду майбутньому будуть трансформуватися і переглядатися. Оптимальний спосіб застосування блокчейну в економіці невідомий. Його появу пов'язують з протиріччями, які можуть з'явитися в окремих областях. Блокчейн-економіка торкнеться безліч сфер, починаючи від податків і закінчуючи сферою послуг [2].

Популярність блокчейн-технологій зростає за рахунок корінних змін пріоритетів соціуму, в результаті чого прагнення до анонімності змінюється на відкритість, прозорість інтернет-активності і ведення бізнес-процесів, відсутність довіри до традиційних фінансово-економічних інститутів і очікуванню вищого рівня звітності та відповідальності в усіх питаннях від сучасних ІТ-рішень.

Впровадження блокчейн принесе спектр вигід для суспільства, бізнесу і держави. Але без центральної ролі держави інтеграція блокчейн-технологій в реальний сектор економіки практично неможлива.

Блокчейн-технологія є по-справжньому ефективною в тих системах, де потрібна повна синхронізація даних і підтвердження авторства виконуваних дій. Сюди можна віднести банківську сферу, нотаріальні компанії, агентства, які працюють в сфері страхування. Технологія дозволяє значно знизити витрати на: всі операції фінансового характеру та процедури з перевірки автентичності необхідних документів, ідентифікацію та відповідну перевірку особистості і даних користувачів в різних умовах, збір, зберігання і розподіл інформації різного характеру. Технологія може застосовуватися і краудфандинговими компаніями, а також при укладанні дуже важливих контрактів виконавчого призначення.

Одним з реальних варіантів застосувань блокчейну - відкрито відображати поточний стан банку, його резерв і видані кредити вкладникам та акціонерам, що дозволить виключити розбіжності декларованих заяв з справжнім станом речей.

Ринок блокчейну в світі також буде підконтрольним. Блокчейн не дає можливість приховувати інформацію. Сприймаючи це як належне, у людей зникне страх, що від них щось приховують, та не будуть приймати нерозважливих рішень через нестачу інформації. Це вирішить питання панічних вилучень вкладів. Клієнтам більше не доведеться розбиратися в усіх тонкощах - їм достатньо буде пересвідчитися чи впроваджений блокчейн [3].

Величезною перевагою технології блокчейн є те, що доступ до системи є відразу у всіх користувачів. Однак зламати, виправити, переробити або видалити частину системи не в силах жоден з них. До того ж мережа з ланцюжків блоків повністю децентралізована, немає ніяких керуючих і контролюючих органів. Це дозволяє здійснювати миттєві транзакції безпосередньо між двома учасниками системи, без залучення посередників та без ризику втрати даних. Технологія відкриває неймовірні можливості для розвитку всіх галузей - від інвестицій до сфери медичного забезпечення. Блокчейн вже вивів ряд з них на якісно новий рівень.

Технологія блокчейн дозволяє реалізувати переваги як операційної ефективності, наприклад, зменшення кількості необхідних і оброблених паперових документів, так і стратегічних, таких як отримання конкурентної переваги або створення нових продуктів і послуг, яких сьогодні ще не існує. Тому, можна сказати, що блокчейн - це не технологія, а стратегія. Переваги, пов'язані з реалізацією блокчейну, що впливають безпосередньо з властивостей цієї технології, в першу чергу:

1. Позбутися від корупції і бюрократії.
2. Розробити і впровадити інноваційні методи управління країною, корпораціями та іншими установами.
3. Забезпечити прозорість проведення угод.
4. Спростити і здешевити фінансові операції на міжнародному та локальному рівнях.
5. Створити всесвітню незалежну криптовалюту.
6. Займатися бізнес інвестуванням всім бажаючим.
7. Звільнитися з-під контролю централізованої банківської системи.
8. Впровадити побудовану на смарт-контрактах систему безпечних транзакцій.

Слід зазначити, що впровадження технології блокчейн створює багато переваг, але також зустрічаються і певні перешкоди. Такими можуть бути:

1. Витрати, пов'язані з впровадженням цієї технології в банківській системі - такі зміни вимагають вкладення чималих коштів. Основна проблема полягає в неможливості точно визначити співвідношення витрат і прибутку.

2. Висока вартість енергії при використанні технології - це пов'язано з високою обчислювальною потужністю в деяких типах технології блокчейну.

3. Нормативні умови - успіх технології буде залежати від того, як вона буде підтримуватися регулюючими органами.

4. Адаптація. Блокчейн - це система, яка пов'язує різні організації один з одним і забезпечує безпеку їх співпраці. Ця мета буде досягнута, коли технологія отримає більш високу довіру і буде широко використовуватися.

5. Контроль мережі - бізнес-суб'єкти, такі, як банки, бояться вводити загальну систему, оскільки це може привести до втрати контролю і функції тільки точок обробки інформації.

Крім того, проблема полягає в необхідності регулювання використання блокчейну у вітчизняному законодавстві. Правові системи повинні швидко реагувати на виклики нової технології. Досить імовірно, що ця необхідність, перш за все, вплине на регулювання фінансових ринків [4].

Незважаючи на критику блокчейну і можливі слабкі сторони, ця технологія буде розвиватися і впроваджуватися в ті сфери діяльності, де необхідно позбутися посередників при проведенні і перевірці транзакцій, прозорих і цілісних. Наприклад, парламент Європейського Союзу розглядає блокчейн для створення систем голосування з захистом від фальсифікації даних.

Варто зазначити, що в Україні вже почали застосовувати технологію блокчейн, так, у 2017 році Україна створила державну блокчейн-платформу OpenMarket. За період функціонування даний онлайн-аукціон на базі блокчейну провів 13 842 торгів на 3,2 мільярди гривень. Застосування даної технології в державному онлайн-аукціоні дозволило підвищити швидкість транзакцій, а також суттєво зменшити витрати та запобігти корупції

Повсюдне впровадження технології Блокчейн з дотриманням всіх закладених в неї принципів докорінно змінить те, як економіка функціонує сьогодні, і те, як ми здійснюємо фінансові операції. Широкі можливості

застосування технології дозволяють стверджувати, що в найближчі 7-10 років, блокчейн здатний перевернути міжнародні ринки та повністю змінити модель світової економіки [5].

Перелік посилань:

1. Tapscott D. Blockchain Revolution / D. Tapscott, A. Tapscott. – USA: Portfolio Penguin, 2018. – 432 p.
2. Hacıoglu U. Blockchain Economics and Financial Market Innovation / Umit Hacıoglu. – Berlin: Springer, 2019. – 586 p.
3. Drescher D. Blockchain Basics / Daniel Drescher. – New York City: Apress, 2017. – 255 p.
4. Norman A. T. Blockchain Technology Explained / Alan Norman. – Scotts Valley: CreateSpace, 2017. – 126 p.
5. Bashir I. Mastering Blockchain / Imran Bashir. – Birmingham: Packt, 2020. – 816 p.

**СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ
ПОВЕДІНКИ ТА СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

**СУТНІСТЬ ОЦІНЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОЇ
ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

Берідзе Т.М.

доктор економічних наук, доцент,

доцент кафедри автоматизованих електромеханічних систем

в промисловості та транспорті

Криворізький національний університет

м. Кривий Ріг, Україна

В даний час проблема комплексного оцінювання ефективності організаційної структури управління промислових підприємств, є одним з найбільш складних і мало розроблених питань не тільки у вітчизняних наукових доробках, але і в зарубіжній практиці.

Провести об'єктивну комплексну оцінку ефективності організаційної структури управління промислового підприємства досить складно, оскільки необхідно врахувати велику кількість різних аспектів, які мають свою особливу специфіку. Незважаючи на те що даній проблемі присвячено значну кількість наукових праць, до цих пір не існує загально визнаного комплексного критерію оцінювання ефективності організаційної структури управління.

Загальним питань оцінювання ефективності підприємства приділяли багато уваги зарубіжні та вітчизняні вчені, а саме: Алпатов А.А., Асаул А. Н., Білик Г.Г., Виссема Х., Галгаш Р.А., Мересте У [1-6] та ін.

На наш погляд, недостатня вивченість ефективності організаційної структури управління підприємницьких структур пов'язана з відсутністю прийнятої на державному рівні методики її оцінки, з прописаними в ній критеріями і показниками ефективності.

Науковці виділяють певний набір критеріїв ефективності організаційної структури управління, які формуються з урахуванням наступних напрямів [7]:

1. Відповідність планованих результатів, що відповідають цілям функціонування підприємства. 2. Відповідність процесу функціонування системи управління підприємства, змісту та результатів.

Для оцінки ефективності організаційної структури управління принципове значення має визначення її відповідності об'єкту управління або дослідження і рівень нормативної (або бажаної) ефективності в результаті вдосконалення. У цьому випадку на підприємстві повинна спостерігатися збалансованість (не конфліктність, індиферентність, ієрархічність) функцій і цілей управління, цілісність процесів управління, повнота інформації та відповідність чисельності та складу співробітників і працівників обсягу та складності виконуваних робіт.

Ефективна організаційна структура дозволяє промисловим підприємствам: найкращим чином взаємодіяти з елементами макросередовища; забезпечувати реалізацію стратегії розвитку організації в довгостроковій перспективі; продуктивно розподіляти зусилля співробітників і в кінцевому рахунку досягати поставлених цілей.

За оцінками експертів економічний ефект від вдосконалення організаційної структури управління складає 1,5-2% від річного обсягу

виробництва продукції (виконання робіт), а витрати при цьому окупаються за 2-3 роки [7].

Останнім часом для дослідження ефективності організаційних структур управління значний науковий інтерес викликає системна ефективність, що є інтегрованим відображенням взаємодії ефектів раціонального організаційного структурування та представляє собою складний багатофазовий процес.

Сучасне поняття ефективності складається з двох складових, а саме операційної та системної ефективності. Перша з них відображає залежність ефекту виробничої діяльності від реалізації управлінського потенціалу менеджера і є предметом дослідження науки управління персоналом. У свою чергу, найбільший інтерес для дослідження ефективності організаційної структури управління промисловим підприємством являє системна ефективність, яка є інтегрованим відображенням взаємодії ефектів раціонального організаційного структурування. Тобто системна ефективність – це якісний не вартісний показник ефективності розташування та взаємодії елементів організаційної структури управління [8].

Під системною ефективністю розуміється якісний, що не вартісний показник ефективності розкладання і взаємодії елементів організаційної структури управління.

Ефективність раціоналізації організаційних структур управління повинна оцінюватися на основі специфічних критеріїв (з урахуванням взаємозв'язку за рівнями ієрархії) та за певними показниками показує ефект вдосконалення як різниця між станом до і після реструктуризації.

Поняття «критерій ефективності» при всьому своєму розмаїтті зводиться до одного-це якась основа для вибору кращого варіанта формування організаційної структури управління будівельної організації, що забезпечує отримання максимального результату при максимальних, але необхідних витратах. Критерій ефективності повинен на адекватному рівні відображати сутність системи управління та бути мірою її цілеспрямованого функціонування.

Ефективність організаційних структур управління може оцінюватися за такими критеріями:

1. Ступінь надійності (працездатності) організаційної структури управління, що характеризується: ступенем раціональності та реструктуризації

цілісної системи на елементи на підставі угруповання завдань для визначення видів робіт, угруповання видів робіт і розподілі управлінських функцій, що забезпечується дотриманням принципів актуалізації та зосередження функцій; ступенем раціональності структури відносин між елементами, яка забезпечується дотриманням принципу сумісності як умови їх взаємозв'язку та взаємодії;

2. Ступінь використання ринкових можливостей, що характеризується здатністю господарської системи через свої організаційні структури виробляти комплекс цілей і завдань функціонування і розвитку організації;

3. Ступінь використання внутрішніх можливостей, що характеризується здатністю організаційних структур управління досягти поставлених цілей при мінімальних і необхідні витрати, що й забезпечує механізм управління.

В якості проміжного (від короткострокового до довгострокового періоду) критерію розглядається адаптивність організаційної структури управління компанії, тобто рівень, при якому організація реагує на зміни її внутрішнього і зовнішнього середовища. Низька адаптивність свідчить про необхідність внесення змін в практику і стратегію управління.

У довгостроковій перспективі, як правило, використовується критерій організаційний розвиток з метою підвищення здатності організації виживати в тривалій перспективі.

Критерій ефективності будь-якого елемента організаційної структури управління визначається з урахуванням специфіки кожного елемента і точки зору взаємопов'язаних позицій: реалізація поставлених цілей (цільова ефективність); забезпечення мінімуму витрат для досягнення кінцевого результату (ресурсна ефективність).

До важливих показників якості управління відноситься час реакції системи управління на ненавмисне зовнішній вплив, так як в цей час виникає ситуація збою і організація несе економічні втрати. В ідеальному варіанті організаційна структура управління повинна забезпечувати мінімум економічних втрат, обумовлених зниженням темпу виробництва під час вирішення управлінських завдань і витрат на утримання апарату управління.

Оптимізація організаційної структури управління виробництвом полягає в знаходженні таких її параметрів, які б забезпечили мінімум економічних

втрат, обумовлених зниженням темпу виробництва під час вирішення управлінських завдань і витрат на утримання апарату управління.

Ефективність управління може характеризуватися як кількісними, так і якісними критеріями. Якісні критерії дозволяють розкривати внутрішні зв'язки між поняттями «мета управління», «витрати на управління», «результати управління», в той час як кількісні критерії висловлюють їх кількісну взаємозв'язок. Якісні критерії оцінки ефективності можуть визначатися кількісними показниками, а кількісні доповнюються якісними [9].

Практика показує, що дуже складно досягти високої ефективності програм вдосконалення організаційних структур управління через обов'язкового обліку в них економічних і соціальних ефектів.

Економічний ефект реструктуризації виникає у вигляді економії матеріальних витрат у системі управління або у вигляді поліпшення результатів виробничо-господарської діяльності організації.

Соціальний ефект вдосконалення організаційної структури управління компанії проявляється в підвищенні виробничої та громадської активності працівників, поліпшенні соціально-психологічного клімату в колективі.

Перелік посилань:

1. Алпатов А.А. Управление реструктуризацией предприятий. Москва.: Высш. шк. приватизации и предпринимательства, 2000. 268 с.
2. Асаул А. Н., Асаул Н. А., Симонов А. В. Формирование и оценка эффективности организационной структуры управления в компаниях инвестиционно-строительной сферы. СПб: ГАСУ. 2009. 258 с.
3. Білик Г.Г. Білик Г.Г. Моніторинг фінансового стану підприємства як інструмент управління URL: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2007/64-51-11.pdf> (дата звернення: 11.08.2019).
4. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания / пер. с англ. П. В. Бочаров. Москва: Изд-во Фин-прес, 2000. 272 с.
5. Галгаш Р.А. Удосконалення організаційно-економічного механізму реструктуризації підприємства: дис... канд. еке наук 08.06.01/ Східноукраїнський нац. ун-т імені Володимира Даля, Луганськ, 2005. 180 с.

6. Мересте У. Матричная концепция изучения экономической эффективности. Изучение эффективности производства. Таллинн: ТПИ, 2003. С. 15-37.

7. Черноус Г.О. Проактивне управління соціально-економічними системами на основі інтелектуального аналізу даних. Методологія і моделі: монографія. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2014. 351 с.

8. Федорова Н. Н. Организационная структура управления предприятием. Москва: ТК «Велби», 2003. 256 с.

9. Берідзе Т.М. Статистичний моніторинг в системі стратегічного управління підприємством: монографія. Кременчук: ПП Щербатих О.В., 2016. 332 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ НОВОГО РИНКОВОГО ПРОСТОРУ У ВІТЧИЗНЯНОМУ МАКРОСЕРЕДОВИЩІ

Зонвіре О.

аспірант кафедри економіки та управління

Харківський державний університет харчування та торгівлі

м. Харків, Україна

Активні трансформаційні процеси економіки та динамізм зовнішнього середовища обумовлюють високий рівень дестабілізуючих чинників діяльності вітчизняних підприємств. В цих умовах досягнення стабільного рівня конкурентоспроможності та забезпечення ефективної сукупності конкурентних переваг значно ускладнюється.

Особливо гостро ця ситуація позначається на підприємствах торгівлі. Постійні модифікації кон'юнктури ринку, валютні коливання та одночасна поява нових учасників ринку формують жорстке середовище конкурентної боротьби, в якому традиційні засоби та стратегії конкурентоспроможності виявляються бездієвими.

В цих умовах єдино можливим шляхом виживання підприємств роздрібною торгівля стає зміна пріоритетів мислення. Тобто за неможливості застосування в діяльності підприємства перевірених роками концепцій конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг цінового й нецінового характеру найбільш адекватним рішенням переорієнтація діяльності не в бік пошуку внутрішніх резервів та сомооптимізації, а пошуку нового середовища.

Найбільш повно даний підхід реалізує стратегія «блакитних океанів», доцільність застосування якої в сучасних умовах в повному обсязі обґрунтована у попередньому розділі даної роботи. При цьому її практичне застосування а адаптація до особливостей діяльності вітчизняних підприємств торгівлі на нашу думку повинні реалізовуватись з урахуванням таких її базисних положень [1]:

- утворення ринкового простору вільного від конкуренції;
- відсутність аналогів ринкової структури;
- створення симбіозу споживчих цінностей: витрати, корисність (практичність), інноваційність;

- формування нового типу стратегічного мислення в управлінському ланцюзі

Враховуючи усе визначене, при формуванні «блакитного океану» необхідно враховувати такі особливості сучасного економічного розвитку держави й потенційні перепони: динаміка кожного з макроекономічних показників не сполучається з іншими; чутливість макропоказників до загальнополітичної та економічної ситуації є різною; вплив зовнішніх чинників на макроекономічну ситуацію не можна чітко диференціювати на радикально негативний або позитивний.

Таким чином, постає завдання визначення найбільш адекватного періоду розвитку системи для створення «блакитного океану». Для вирішення цієї задачі було обрано класичну хвильову теорію, авторами якої є М. Туган-Барановський та М. Кондратьєв [2, 3], відповідно до якої «економічний цикл» виражається в періодично повторювальній зміні фаз поживлення, підйому, кризи перевиробництва та депресії в промисловості, який покладено в основу сучасного розуміння циклічного розвитку соціально-економічних систем (рис.1).

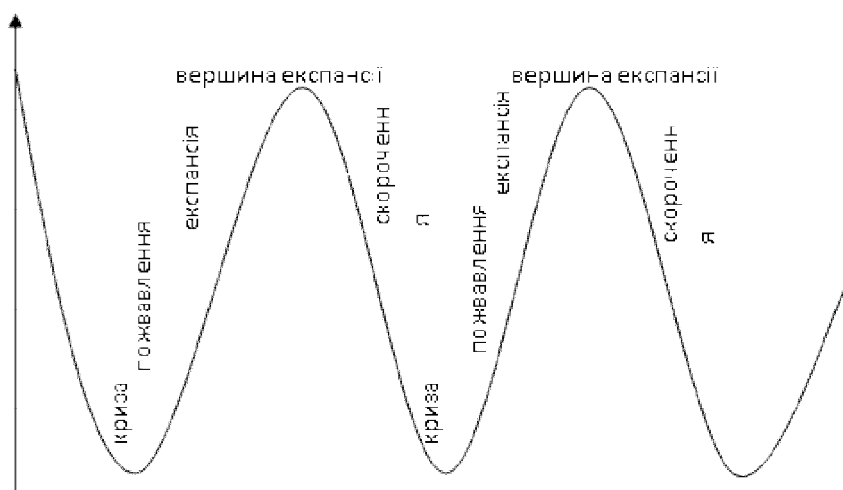


Рис. 1. Циклічний розвиток соціально-економічної системи

Внаслідок такого фундаментального прояву економічного циклу, як хвильоподібне коливання економічної активності [4], за класичною теорією найбільш привабливим періодом розвитку соціально-економічного середовища є етапи поживлення та експансії, оскільки споживач і ринок готовий

«прийняти» новий продукт внаслідок поступового насичення існуючими товарами та послугами й зростаючою купівельною спроможністю населення.

Однак, ґрунтуючись на базових положеннях стратегії «блакитних океанів» вибір та адаптація класичної хвильової теорії не вбачається можливим з таких причин:

1. Новий ринковий простір є вільним від конкуренції, що ускладнює реалізацію стратегії в період «спаду», який характеризується перенасиченням учасників ринку та засобами конкурентної боротьби;

2. Відсутність аналогів ринкової структури є максимально наближеною до періоду спаду або кризи, за якого більша кількість учасників ринку покинули його з природніх ринкових причин;

3. Сполучення таких характеристик для споживача на новому ринку як інноваційність, витрати, корисність найбільш повно реалізується у період пожвавлення, оскільки усі конкуренти прагнуть до самоідентифікації в очах споживача та охоплення найбільшої ринкової ниші.

Таким чином, теоретично реалізація стратегії «блакитних океанів» можлива на будь-якому етапі соціально-економічного розвитку, однак це не гарантує ефективність для самого підприємства та значно посилює ризики пов'язані з витратами на її реалізацію, оскільки різні періоди циклів взаємовиключають або радикально знижують концептуальні положення самої стратегії.

При цьому головною проблемою вибору соціально-економічного етапу під час вирішення обох завдань постає неможливість урахування усіх чинників впливу та конкретний момент створення нового ринкового простору особливо на фоні різної реактивності досліджених вище макроекономічних показників.

У вирішенні першого завдання з формування абсолютно нового ринкового простору за всіма параметрами, ситуація є близькою до створення певної інновації, яка є радикально новою по відношенню до існуючих продуктів. Процес та ринкові особливості створення останньої в повному обсязі досліджені у праці [1], автори якого стверджують, що інновацією є виключно принципово новий продукт відмінними характеристиками якого є монопольне положення на ринку а принципова новизна.

Беручи за основу цю думку, можна стверджувати, що «блакитний океан» сам по собі може бути інновацією та, відповідно до позиції науковців [1], його

створення найбільш успішне і для суб'єкта господарювання, і для споживача, і для соціально-економічної системи в тому разі, коли його життєвий цикл розпочнеться на стадії кризи, оскільки етап розробки стратегії співпаде зі стадією поживлення та початком стадії експансії, і на момент переходу до макросистеми до стадії вершини експансії «блакитний океан» вже буде сформовано як самостійний ринок з усіма принциповими атрибутами.

В цьому випадку споживач матиме спроможність та бажання перебувати у новоствореному океані, підприємство-ініціатор максимально реалізує можливості нового ринкового простору, а конкурентне середовище певний час буде відсутнє.

Вирішення другого завдання – а саме створення «блакитного океану» у межах червоного вимагає іншого підходу та зміни періоду соціально-економічного розвитку у порівнянні з абсолютним «блакитним океаном». При цьому, базові дослідження свідчать [1], що більшість таких океанів створені саме у межах, а не поза «червоними океанами».

Одночасно з цим зростанням, кожен новий учасник ринку, одразу починає пошук шляхів самодиференціації та конкурентних переваг відповідно до законів конкуренції.

Тому блакитні океані в середині червоних на сучасному етапі вітчизняної можна розглядати як відокремлені відмінності не за всіма атрибутами товару, а – одним або сполученням декількох, тобто певні нововведення. Як показує світовий довід найчастіше технологічного характеру.

Перелік посилань:

1. Чан Ким У. Стратегия голубого океана / У. Чан Ким, Р. Моборн. М. : Манн, Иванов, Фербер, 2012. 304 с

2. Туган-Барановский М. Промышленные кризисы, их причины и влияние на народную жизнь / Михайло Туган-Барановский. М. - 2-е вид., переробл [за ред. О. Н. Попова]. С.-Пб, 1900. 354 с.

3. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. – М., 1925. – Т.1. – С. 28-79.

4. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний / Готтфрид фон Хаберлер: [пер. с англ]. – Ч: Социум, 2005-475 с.

МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Іванова В.В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки, підприємництва та менеджменту
Навчально-наукового інституту менеджменту та психології
ДЗВО «Університет менеджменту освіти»*

м. Київ, Україна

Іванова О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри цифрової економіки та системного аналізу
Київський національний торговельно-економічний університет*

м. Київ, Україна

Туристична діяльність є однією з найбільш значимих для кожної країни, адже сприяє не тільки розвитку комплексу інших видів бізнесу (готельного, ресторанного, виробництва та реалізації сувенірної продукції, транспортних перевезень), а й рекламуванні країни у світі.

Особливістю туристичної галузі є суттєва чутливість до макроекономічних чинників, зокрема внутрішньої політичної та економічної ситуації. Виїзний туризм значною мірою залежить від міжнародних відносин і сприятливості сприйняття туристів у інших країнах.

Діяльність туристичних підприємств пов'язана з успішністю ведення бізнесу низки підприємств інших видів економічної діяльності, які забезпечують формування туристичного продукту. Це необхідно враховувати для забезпечення їх довготривалої результативної діяльності.

Найбільш ефективним підходом до управління туристичним підприємством є процесний. Оскільки його головною метою є обслуговування клієнтів, то даний процес можна розглядати як основний серед усіх бізнес-процесів підприємства.

Детальне представлення процесу обслуговування клієнтів доцільно здійснювати, використовуючи методологію IDEF0, яка дозволяє описувати управління бізнес-процесами підприємства на верхньому рівні та відображувати в моделі зворотні зв'язки. Діаграма IDEF0 з основним блоком

«Обслуговування клієнтів» містить основні параметри процесу, його вхід, вихід, а також усі елементи для успішного здійснення процесу. Результатом декомпозиції основного блоку можуть бути діаграми декількох підпроцесів: залучення клієнтів, виявлення потреб, обробка замовлення та надання рекомендацій і документальне оформлення туру.

Залучення клієнтів, переважно, здійснюється через сайт туристичного підприємства. Крім того, використовуються засоби масової інформації, рекламна друкована продукція та інша атрибутика. Документальне оформлення туру відбувається шляхом укладання договору між клієнтом і туристичним підприємством. Складовими цього процесу є також здійснення та оформлення оплати наданих послуг, надання клієнту необхідних документів.

Одним із найсуттєвіших складових процесу обслуговування є обробка замовлення та надання рекомендацій, що може здійснюватися згідно з разовими замовленнями або за договором на абонентське обслуговування для постійних клієнтів.

Разові замовлення споживачів формуються ними внаслідок виникнення потреби у послугах туристичного підприємства. Формування замовлення може відбуватися після ознайомлення клієнта з його послугами. Воно передбачає надання клієнту певних рекомендацій щодо одного або декількох турів, а також пораду стосовно туру, який він обрав самостійно з подальшим оформленням його на підставі цієї поради.

У замовленні клієнта може бути зафіксована лише потреба, на основі якої туристичне підприємство самостійно вирішує, які тури запропонувати.

Окремі виконавці (менеджери), які ідентифікуються певним номером, обробляють замовлення, що містяться у папках (згідно з фізичною організацією даних на сервері чи у хмарному сховищі), які відповідають їх номеру. Замовлення розподіляються рівномірно між усіма виконавцями для забезпечення якісного обслуговування, тому в кожній папці одночасно повинно бути не більше ніж по десять таких замовлень (норма, визначена суб'єктом господарювання).

Припустимо, що $ZB_{ij}(t)$ – кількість замовлень у n -х папках; n – кількість папок, що використовуються для розподілення замовлень і відповідають чисельності виконавців; $A(t + h)$ – замовлення, що надходять для розподілення

у наступні h періоди; $\theta_n(t + h)$ – кількість замовлень, що додатково може бути розміщена у кожній папці, тобто $\theta_n(t + h) = 10 - B_n(t)$.

Визначимо алгоритм розподілу замовлень згідно вище визначених умов.

Якщо $\theta_n(t + h) < 10, A(t + h) < \theta_n(t + h)$, то

$$ZB_n(t + h) = A(t + h) + ZB_n(t). \quad (1)$$

Якщо $\theta_n(t + h) < 10, A(t + h) > \theta_n(t + h)$, то

$$ZB_n(t + h) = A(t + h) - [A(t + h) - \theta_n(t + h)] + ZB_n(t). \quad (2)$$

Якщо $\theta_n(t + h) = 10, A(t + h) > \theta_n(t + h)$, то

$$ZB_n(t + h) = A(t + h) - [A(t + h) - \theta_n(t + h)]. \quad (3)$$

або

$$ZB_n(t + h) = \theta_n(t + h). \quad (4)$$

Якщо $\theta_n(t + h) = 10, A(t + h) < \theta_n(t + h)$, то

$$ZB_n(t + h) = A(t + h) = \theta_n(t + h)]. \quad (5)$$

Якщо

$$A(t + h) > \sum_{n=1}^N ZB_n(t + h) \quad (6)$$

тобто

$$A(t + h) - \sum_{n=1}^N ZB_n(t + h) > 0, \quad (7)$$

то даний залишок продовжує розподілятися, поки

$$A(t + h) - \sum_{n=1}^N ZB_n(t + h) = 0, \quad (8)$$

адже кількість необроблених замовлень у папках постійно зменшується внаслідок їх обробки виконавцями.

Діаграму Ісікави доцільно використати для окреслення чинників, що впливають на управління окремими бізнес-процесами та визначення найбільш суттєвих, орієнтуючись на наслідки їх впливу. Візуалізація ланцюга взаємопов'язаних чинників сприяє чіткому усвідомленню суті та глибини проблеми. Для побудови діаграми Ісікави доцільно використовувати інтелект карти, наприклад в програмі Xmind.

До суттєвих факторів, що можуть створювати проблеми у діяльності туристичних підприємств, можна віднести такі:

- недостатність навичок працівників для ефективного використання цифрових інформаційних технологій;
- повільне реагування на відміну або перенос туру та процесу повернення коштів;
- відсутність чіткої схеми дій для швидкого реагування на відміну або перенос туру, повернення коштів уразі, зміну правил в'їзду або виїзду;
- неефективне використання цифрових інформаційних технологій для комунікації з клієнтами:
 - відсутність можливостей дистанційного обміну інформацією та безпечних способів передачі даних;
 - недостатня актуальність інформації на сайті, що дозволило б скоординувати управління інформаційними потоками з клієнтом;
 - низька оперативність інформування клієнтів про нові туристичні продукти, зміни в обслуговуванні;
 - хаотична організація каналів комунікації;
 - відсутність адресності використання інформаційних каналів із різними учасниками;
 - відсутність ефективних каналів комунікації з клієнтами, зокрема у месенджерах з групами туристів, які подорожують за одним напрямом;
 - низька інформаційна підтримка онлайн під час і до подорож.

Знання основних факторів впливу на діяльність туристичних підприємств дозволить не тільки виявляти та успішно вирішувати проблеми, а уникати їх.

Моделювання процесів діяльності надає можливість заздалегідь передбачити можливі кризисні ситуації та розробити сценарії зміни цих процесів для покращення управління. Моделювання впливу кожного чинника та одночасного комплексного їх впливу забезпечить персонал інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень.

Інтелектуальний аналіз даних дозволяє виявляти непомітні неявні тенденції вподобань потенційних споживачів та наявних клієнтів. Використання такого інструментарію часто є підґрунтям якісного проведення сегментації ринку та чіткого визначення спрямованості туристичних послуг, адресності рекламних компаній.

Поєднання процесного підходу та моделювання є ефективними важелями в управлінні туристичними підприємствами.

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Савчук Л.М.

*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри економічної інформатики*

Савчук Р.В.

*ст. викладач кафедри економічної інформатики
Національна металургійна академія України*

Мандрика Т.П.

викладач спецдисциплін циклової комісії «Програмна інженерія»

Фаховий коледж ракетно-космічного машинобудування

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

Фінансова політика підприємства передбачає широкий спектр різноспрямованих заходів короткотермінового та довгострокового характеру. В даній статті поставлено за мету дослідження тих складових фінансової політики, які стосуються управління активами. Ці задачі відносяться до довгострокових, а отже, віддача та наслідки їх реалізації будуть проявлені лише у перспективі [1]. У роботі поставлено завдання в межах політики управління активами визначити оптимальний розмір дебіторської заборгованості.

Важливе значення для роботи підприємства має вибір оптимального розміру дебіторської заборгованості та її частки в загальній сумі оборотних активів, тому що це має безпосередній вплив на такі показники як платоспроможність і ліквідність та на ризики пов'язані з ними.

Процес управління дебіторською заборгованістю базується на контролі суми фінансових потоків на підприємстві. Даний процес має бути спрямований на вирішення таких основних завдань [2]:

- мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з можливістю збитків від списання безнадійних боргів, та мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з дефіцитом грошових коштів;
- мінімізація втрат від інфляційного знецінення суми заборгованості;

- мінімізація недоотриманого доходу в зв'язку з неможливістю активного комерційного використання коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість;
- перебудова управління за допомогою маркетингу в умовах неплатежів.

Управління дебіторською заборгованістю підприємства є важливою складовою фінансового менеджменту, який має бути зацікавлений в оптимізації її розміру. Дебіторська заборгованість відволікає обігові кошти з господарського обігу та негативно впливає на їх оборотність. З іншої сторони, збільшення обсягу дебіторської заборгованості може свідчити про збільшення обсягу продажу товару підприємством. Як занадто великий, так і надто малий її обсяг є не вигідним підприємству. Тому з метою отримання максимального економічного ефекту необхідно розрахувати оптимальний рівень дебіторської заборгованості.

За допомогою методики апроксимації нелінійної залежності дебіторської заборгованості від кредитного періоду розрахуємо оптимальний обсяг дебіторської заборгованості DZ_{opt} . Нелінійна залежність дебіторської заборгованості від кредитного періоду була апроксимована О.І. Лучковим за формулою 1 [3]:

$$DZ_{opt} = DZ_{max} - DZ_{max} \cdot \frac{k}{t} = DZ_{max} \cdot \left(1 - \frac{k}{t}\right) \quad (1)$$

де: k – коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду та зміною дебіторської заборгованості;

t – кредитний період (365 днів);

Але в зазначеній праці чітко не визначено остаточних засад для практичних розрахунків оптимального обсягу дебіторської заборгованості. Отже, наведемо певні уточнення.

Коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду та зміною DZ_t доцільно визначати за формулою:

$$k = \frac{A}{B} \quad (2)$$

де A – приріст дебіторської заборгованості за n -й (поточний) рік;

B – приріст дебіторської заборгованості за $(n-1)$ -й рік.

Тобто, A і B визначаємо за формулами:

$$A = \frac{ДЗ_{2017} - ДЗ_{2016}}{365};$$

$$B = \frac{ДЗ_{2018} - ДЗ_{2017}}{365},$$

де ДЗ₂₀₁₆, ДЗ₂₀₁₇, ДЗ₂₀₁₈ – дебіторська заборгованість відповідно за 2016, 2017 та 2018 р.р. як приклад для розуміння.

Таким чином, коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду та зміною дебіторської заборгованості розраховуватимемо за формулою:

$$k = \frac{ДЗ_{2018} - ДЗ_{2017}}{ДЗ_{2017} - ДЗ_{2016}} \quad (3)$$

Фінансові надходження (навіть потенційні) від дебіторської заборгованості визначимо на підставі збільшення нею валового прибутку за формулою:

$$П_{вал} = ДЗ \cdot \frac{p2}{p1} \quad (4)$$

Де p1 – ціна закупки товарів на умовах товарного кредиту;

p2 – ціна реалізації товарів на умовах товарного кредиту.

Для розрахунку p2 інформацію отримуємо зі Звіту про фінансові результати, де за ціну закупівлі беремо собівартість продукції:

$$p2 = \frac{П_{вал} \cdot p1}{ДЗ} \quad (5)$$

У методиці [3] прийнято, що всі витрати, пов'язані з утворенням ДЗ, лінійно залежать від різних факторів. Витрати, що залежать від розміру ДЗ, визначено за допомогою формули:

$$B_{ДЗ} = ДЗ \cdot k_{ДЗ} \quad (6)$$

Витрати, що залежать від кредитного періоду, визначено за формулою:

$$B_T = T \cdot k_T \quad (7)$$

Методика О.І. Лучкова [3] не містить розрахунку коефіцієнта витрат, що залежать від розміру ДЗ, та коефіцієнта витрат, що залежать від розміру кредитного періоду. Для ліквідації вказаного недоліку приймемо, що до витрат, залежних від розміру дебіторської заборгованості, відноситься плата за передачу факторинговій організації право вимагати борг від дебіторів. Плата за

факторингове фінансування в сучасних умовах в середньому складає 0,1% на день. Для кредитного періоду 365 днів плата за факторингове фінансування становитиме $ПФ=36,5\%$ річних за формулою:

$$ПФ = k_{ДЗ} * k_T \quad (8)$$

$$ПФ = k_{ДЗ} * k_T = 0,1 * 365 = 36,5\% \text{ або } 0,365$$

Щоб знайти $k_{ДЗ}$ та k_T , складемо систему рівнянь:

$$\begin{cases} k_{ДЗ} * k_T = ПФ \\ k_{ДЗ} + k_T = k \end{cases} \quad (9)$$

Знайдемо рішення системи рівнянь (9) методом підстановки за формулою:

$$k_T * (k - k_T) = ПФ \quad (10)$$

$$k_{ДЗ} = k - k_T \quad (11)$$

Далі складемо квадратне рівняння:

$$k_T^2 - k * k_T + ПФ = 0 \quad (12)$$

Розв'язок квадратного рівняння (12) визначимо за формулою:

$$k_T = \frac{k + \sqrt{k^2 - 4 * 1 * ПФ}}{2 * 1} \quad (13)$$

Числові значення коефіцієнта витрат, що залежать від розміру ДЗ, та коефіцієнта витрат, що залежать від розміру кредитного періоду використаємо при розрахунку оптимального кредитного періоду та оптимального розміру дебіторської заборгованості.

Після визначення основних тенденцій впливу встановлено сукупний ефект або зміну прибутку до оподаткування згідно методики [3], що дорівнює різниці зміни валового прибутку, зміни витрат на підтримання обсягу ДЗ та зміни витрат, що залежать від кредитних умов за формулою (14):

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_{вал} - B_{ДЗ} - B_T &= ДЗ_{max} \cdot \left(1 - \frac{k}{t}\right) \cdot \frac{p2}{p1} - ДЗ_{max} \cdot \left(1 - \frac{k}{t}\right) \cdot k_{ДЗ} - t \cdot k_t = \\ &= ДЗ_{max} \cdot \left(1 - \frac{k}{t}\right) \cdot \left(\frac{p2}{p1} - k_{ДЗ}\right) - t \cdot k_t \end{aligned} \quad (14)$$

Точку максимізації отриманої функції за параметром t знайдемо як першу похідну, яку прирівнюємо до 0.

Після розв'язання рівняння похідної, отримуємо оптимальний розмір t в днях:

$$t_{opt} = \sqrt{\frac{k \cdot ДЗ_{max} \cdot \left(\frac{p2}{p1} \cdot k_{ДЗ}\right)}{t_T}} \quad (15)$$

Тапер ми можемо визначити оптимальний обсяг дебіторської заборгованості за формулою:

$$ДЗ_{opt} = ДЗ_{max} \left(1 - \sqrt{\frac{k \cdot k_T}{ДЗ_{max} \cdot \left(\frac{p2}{p1} \cdot k_{ДЗ}\right)}} \right) \quad (16)$$

Таким чином, за допомогою запропонованої економіко-математичної моделі можливо визначати оптимальний обсяг дебіторської заборгованості для підприємства.

Перелік посилань:

1. Гудзь О.Є. Науково-методичне забезпечення формування та реалізації фінансової політики підприємства /О.Є. Гудзь, П.А. Стецюк, С.А. Навроцький, В.М. Алексійчук // Accounting and Finance, № 2 (60), 2013. – С. 69 – 86.
2. Олійник Л. В. Сучасні підходи до ефективного управління ресурсами та активами підприємства [Електронний ресурс] / Л. В. Олійник. – Режим доступу: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/2238/1/OLIYNYK.pdf>.
3. Лучков О.І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості // Актуальні проблеми економіки. – 20113. - №1. – С. 22 – 26.

МОДЕЛЬ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

Савчук Л.М.

*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри економічної інформатики*

Удачина К.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної інформатики*

Савчук Р. В.

*ст. викладач кафедри економічної інформатики
Національна металургійна академія України
м. Дніпро, Україна*

Сьогодні в умовах посилення негативних тенденцій в економіці, зокрема на ринку капіталу, проблема зовнішнього фінансування для підприємства є однією з найбільш актуальних. Інвестиційні можливості є обмеженими, тому прийняття будь-якого рішення щодо вкладання коштів потребує ґрунтовного аналізу, що у комплексі визначається як інвестиційна привабливість підприємства.

Питання оцінки інвестиційної привабливості підприємств, дослідження сутності самого поняття інвестиційної привабливості, визначення впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на її рівень, розробка методологічних підходів та методик оцінювання широко висвітлювалися у наукових працях багатьох вітчизняних та закордонних учених. Проте, існуючі підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства потребують удосконалення, зокрема урахування особливостей вітчизняного економічного середовища, розвитку фінансового ринку тощо.

На основі проведеного аналізу теоретико-методологічних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства можна виділити два концептуально різні підходи.

За першим підходом інвестиційна привабливість підприємства ґрунтується на аналізі фінансових показників його діяльності. За другим

підходом інвестиційна привабливість підприємства визначається рівнем недооцінки вартості його цінних паперів.

У рамках першого підходу конкретний набір фінансових показників, на основі яких оцінюється інвестиційна привабливість певного підприємства, визначається відповідно до обраної методики оцінки та/або напрямів діяльності підприємства, аналіз яких найбільше цікавить потенційного інвестора. Результати оцінки фінансових коефіцієнтів, обраних відповідно до певної методики, як правило, зводяться у інтегральний показник, який виступає, як критерій визначення власне інвестиційної привабливості.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства за другим підходом передбачає визначення інвестором внутрішньої (інвестиційної) вартості об'єкта та порівняння її з ціною, встановленою ринком або продавцем об'єкта. Чим більше інвестиційна вартість, оцінена інвестором, перевищує ринкову або встановлену продавцем, тим більш інвестиційно привабливим є об'єкт оцінки. Тобто, критерієм є рівень недооцінки вартості підприємства. Проте застосування такого підходу для оцінки вітчизняних підприємств ускладнюється нерозвиненістю та неефективністю фондового ринку України, відсутністю необхідної вихідної інформації, що практично унеможливорює проведення оцінки за моделями даного підходу. Тому, на сучасному етапі розвитку економіки України більш доцільним є проведення оцінки інвестиційної привабливості підприємства на основі аналізу фінансових показників його діяльності [1].

У межах даного підходу всі методики можна систематизувати за двома ознаками: за масштабом та за обсягом аналізованих факторів впливу. В залежності від масштабу оцінки можна виділити методики комплексного та вибіркового аналізу. Вибірковий підхід до оцінки інвестиційної привабливості передбачає аналіз одного або декількох аспектів діяльності підприємства, комплексний – передбачає оцінку максимальної їх кількості.

Залежно від обсягу аналізованих факторів впливу на рівень інвестиційної привабливості можна виокремити [2]:

- 1) фундаментальний підхід, який враховує фактори макrorівня (інвестиційний клімат країни), мезорівня (інвестиційну привабливість галузі, регіону) та мікрорівня (самого підприємства);

- 2) методика, які враховують менше рівнів оцінки: мезорівень та мікрорівень;
- 3) методики оцінки інвестиційної привабливості власне підприємства. За будь-якою методикою даного підходу визначальною є оцінка інвестиційної привабливості самого підприємства.

На основі аналізу ряду методик оцінки інвестиційної привабливості підприємств за даним підходом [3] було виявлено деякі обмеження щодо їх застосування та запропоновано підходи, які дозволять уникнути суперечливих висновків на різних етапах проведення оцінки. Для проведення оцінки інвестиційної привабливості підприємства за першим підходом пропонуємо показники фінансово-господарського стану підприємства залежно від наявності нормативних значень для відповідних показників поділити на дві групи: нормовані та тенденційні.

Під нормованими показниками у даному випадку розуміються такі, для яких встановлено рекомендовані значення, що характеризують стійкий фінансовий стан (нормативні значення).

Тенденційні показники визначаються як показники фінансового стану підприємства, для яких не визначено загальноприйнятих значень, що бажаними тенденціями (збільшення або зменшення).

Групи найбільш широко використовуваних показників фінансового стану можна розподілити, як показано на рис. 1.

На основі такого розподілу фінансових показників оцінку інвестиційної привабливості підприємства вважаємо за доцільне проводити у два етапи (рис. 2).

1 етап – оцінка фінансового стану за нормованими показниками, що дозволить виявити фінансово нестійкі підприємства і надалі, в залежності від цілей інвестора, продовжити оцінку фінансово стійких підприємств або прийняти інвестиційне рішення стосовно підприємств з кризовим фінансовим станом;

2 етап – оцінка фінансового стану та виробничо-господарської діяльності за тенденційними показниками. Вибір найбільш інвестиційно привабливого підприємства здійснюється на основі порівняння підприємств між собою, виходячи із значущості тих чи інших показників для інвестора.

НОРМОВАНІ ПОКАЗНИКИ	ТЕНДЕНЦІЙНІ ПОКАЗНИКИ
ПОКАЗНИКИ ЛІКВІДНОСТІ - коефіцієнт покриття; - коефіцієнт швидкої ліквідності; - коефіцієнт абсолютної ліквідності; - співвідношення короткострокової дебіторської до кредиторської заборгованості	ПОКАЗНИКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ - коефіцієнти оборотності - період оборотності - фондівдача ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ - рентабельність власного капіталу - рентабельність активів - рентабельність продажів - інші
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> - коефіцієнт покриття %-х платежів (за зарубіжною практикою) </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> Чистий оборотний капітал (робочий капітал) </div>
ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ - коефіцієнт автономії - коефіцієнт фінансування - коефіцієнт маневреності ВК - коефіцієнт фінансової стійкості	ПОКАЗНИКИ МАЙНОВОГО СТАНУ - частка основних засобів в активах; - коефіцієнт зносу основних засобів; - коефіцієнт оновлення основних засобів; - інші
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> - коефіцієнт мобільності активів </div>	ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ - поточна дохідність акцій - коефіцієнт покриття дивідендів - коефіцієнт котирування - інші

Рисунок 1 – Розподіл фінансових показників на нормовані та тенденційні [24]

На першому етапі оцінки проводять порівняння розрахованих значень нормованих показників фінансового стану з їх нормативними значеннями. Результатом такого аналізу має бути матриця оцінки фінансового стану, елементами якої є одиниці або нулі: якщо фактичне значення показника задовольняє нормативному – ставиться одиниця, якщо не задовольняє – нуль.

Кризовий фінансовий стан підприємств характеризується більшістю нульових елементів матриці і відповідає матриці, в якій більше половини елементів нулі [3].

Для оцінки фінансового стану на даному етапі рекомендується обирати нормовані показники, які оцінюють різні аспекти фінансового стану підприємства. Тобто, не можна використовувати для побудови матриці обидва

взаємообернені показники (такі, як коефіцієнт автономії і коефіцієнт фінансової залежності) або взаємообумовлюючі показники (такі, як коефіцієнт фінансування і коефіцієнт автономії). На другий етап оцінки переходять підприємства, у яких більше половини елементів матриці одиниці.

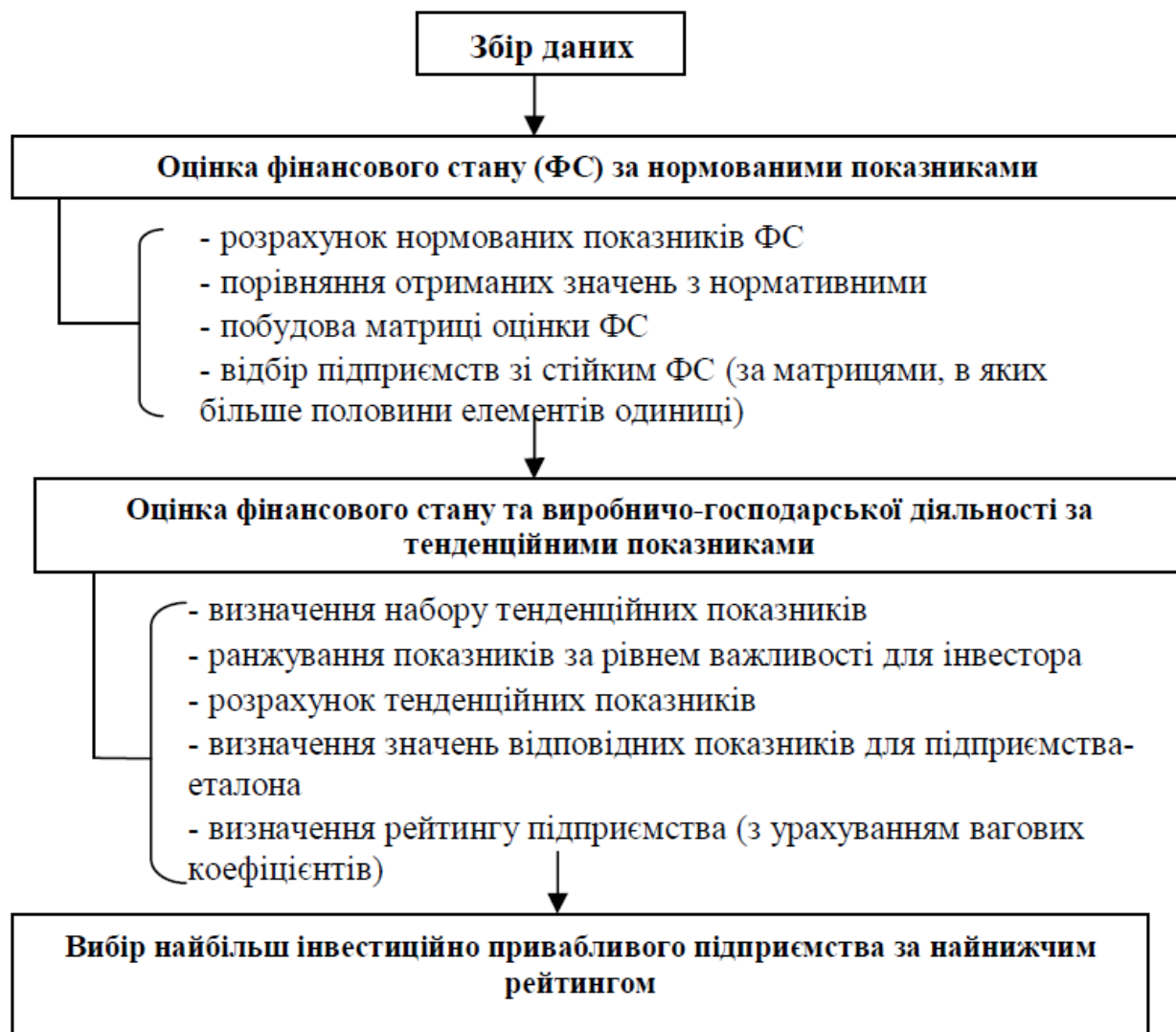


Рисунок 2 – Алгоритм оцінки інвестиційної привабливості підприємства на основі роздільної оцінки показників

Для подальшої оцінки інвестиційної привабливості підприємства інвестором визначається набір тенденційних показників та здійснюється їх ранжирування за ступенем важливості оцінки кожного показника для інвестора. В результаті для кожного показника, що оцінюється, встановлюється ваговий коефіцієнт.

На другому етапі оцінки фінансового стану та виробничо-господарської діяльності обирається найбільш інвестиційно привабливе підприємство на основі методу еталонного підприємства: визначаються найкращі серед

розрахованих за всіма підприємствами значення за кожним показником, який бере участь в оцінюванні. Ці значення приймаються за еталонні. Сукупність еталонних значень відповідатиме показникам підприємства-еталона. Після чого розраховується рейтинг підприємства, що

характеризує ступінь відповідності фактичних значень виробничо-господарських показників кожного підприємства, які беруть участь в оцінюванні, показникам еталонного підприємства:

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n k_i * \left(1 - \frac{P_{i(j)}^f}{P_{i(e)}}\right)^2} \rightarrow \min$$

де R_j – узагальнюючий розрахунковий показник рейтингової оцінки фінансового стану та виробничо-господарської діяльності j -го підприємства; $P_{i(j)}^f$ – фактичне значення i -го показника j -го підприємства; $P_{i(e)}$ – значення i -го показника підприємства-еталона; k_i – ваговий коефіцієнт для i -го показника; n – кількість оцінюваних i -тих показників j -го підприємства; j – порядковий номер досліджуваного підприємства.

Підприємство з найменшим значенням узагальнюючого розрахункового показника рейтингової оцінки вважається найбільш інвестиційно привабливим.

Представлений підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємства на основі роздільної оцінки його фінансових показників дозволить проводити відбір та визначати найбільш інвестиційно привабливе підприємство, враховуючи різні цілі інвесторів.

Перелік посилань:

1. Соколова Л.В. Фінансова привабливість підприємства: оцінка та перспективи застосування // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №6(48).
2. Тютюнник В.О. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства / В.О. Тютюнник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/656?view=material
3. Юхимчук С. В. Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / С. В. Юхимчук // Фінанси України (укр.). – 2003. – № 1. – С. 3–12.

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА АНАЛІЗУ ПРОДАЖІВ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Чумак Т.В.

старший викладач кафедри глобальної економіки,

Козлов Ю.І.

магістр кафедри глобальної економіки,

Університет імені Альфреда Нобеля,

м. Дніпро, Україна

Управління продажами - одна з найважливіших складових успіху сучасних організацій. Коли виникають масштабні тенденції, такі як зрушення економічної моделі в бік переважання малого і середнього бізнесу, менеджери з продажу повинні відповідати на них, використовуючи нові підходи до питань торгівлі. Особисті продажі - це найдорожча складова формули маркетингу для більшості компаній, але саме вони забезпечують прямий зв'язок з клієнтом. Без співробітника відділу збуту угода може ніколи не відбутися. Таким чином, управління відділом продажів - одна з найважливіших завдань в організації [1].

Забезпечення оперативності та якості прийнятих рішень стає одним з основних завдань будь-якого бізнесу. Аналітика, доступна в будь-який момент часу за запитом, допомагає вирішити масу завдань - від взаємодії з постачальниками і клієнтами до підвищення операційної ефективності. Класичною завданням стає оперативний аналіз продажів, що дозволяє наблизити до оптимального взаємодія в ланцюжку поставок компанії. Кожна компанія в якийсь момент приходять до необхідності вибору інформаційної системи і змушена шукати компроміс, обумовлений невідповідністю пропонованих рішень своїх вимог і очікуванням.

Існує велика кількість методів аналітики продажів, і в залежності від типу бізнесу можуть використовуватись деякі з них або певна їх частина.

Виконуючи аналіз продажів, беріть до уваги наступні моменти: якою є картина зі збуту основних видів продукції, реалізація яких приносить 80% прибутку; наскільки відрізняються обсяги реалізації і доходів, якщо провести порівняльний аналіз за тим же часовим відрізком за попередній рік; як трансформувалася ланцюжок собівартість - ціна - прибуток по конкретних

видах продукції; які якісні показники зростання обсягів реалізації, тобто показники по одній точці збуту і одному покупцеві [2].

Існує багато ефективних і широко використовуваних методів оцінки обсягів продажів, що дозволяють аналізувати їх динаміку і структуру, враховувати асортиментний перелік товарів: Аналіз динаміки продажів підприємства; АВС-аналіз продажів; Метод рівномірності попиту (XYZ); Аналіз продажів за допомогою вивчення структури чека; Аналіз продажів по матриці BCG; Аналіз обсягу продажів з метою контролю даних; Факторний аналіз продажів; Аналіз рентабельності продажів; Аналіз продажів на основі дослідження даних бази клієнтів; Аналіз продажів із залученням сторонніх експертів.

Правильно проведений аналіз продажів дозволить вжити відповідних заходів, що негайно позначиться на обсягах товарообігу і прибутку. Ось найбільш значущі показники: Сума середнього чека і її коливання; Коливання числа позицій в чеку; Зміст корзини споживача; Товари, які користуються великим попитом; Підрахунок числа відвідувачів і покупців.

Під час виконання аналізу були розібрані основні питання аналітики продажів на підприємстві та питання впровадження інформаційних систем. Для прикладу створення системи аналітики було взято підприємство «НПП-МАШПРОМ». Було проведено два типи аналізу продажів: АВС аналіз та XYZ аналіз.

АВС-аналіз є одним з найпопулярніших методів математичної оцінки результатів продажів. Комп'ютерні програми, такі як електронні таблиці, найкраще підходять для обробки даних за допомогою аналізу АВС. Найпопулярніший з них - MS Excel. Результати аналізу: Що стосується обсягу продажів поштучно, аналіз АВС показує, що він дуже популярний у товарній матриці і без якого ваш бренд точно не сприймається партнерами по каналу збуту, він не користується популярністю і, можливо, для модернізації або навіть виключення потрібна матриця товару.

Аналіз АВС щодо торгівлі грошима показує, де утримуються фінансові коефіцієнти торгової марки. І взагалі, як ваша компанія, так і її партнери [3].

Аналіз АВС валового прибутку (якщо лише програмне забезпечення у вашій компанії дозволяє завантажувати такі звіти) показує, які елементи приносять компанії фінансову вигоду, а які - збитки. Аналіз продажів АВС

товарної матриці часто проводиться з використанням трьох параметрів, згаданих вище. Вироби D у всіх трьох вимірах вимагають особливої уваги. Чи виправдана їх присутність у товарній матриці. На це питання може відповісти лише кваліфікований менеджер, який добре розуміє архітектуру бренду та призначення кожної посади. Той самий фахівець повинен судити про правильність аналізованих даних. В іншому випадку ви можете, наприклад, згрупувати певні технічні товари та запасні частини до них. Потім виключіть запасні частини з матриці (та плану закупівель) на основі їхньої належності до групи D у всіх трьох показниках. ABC-аналіз - це проста та ефективна методика порівняння подібних параметрів, яка найчастіше використовується в маркетингу [4].

XYZ аналіз. Хоча аналіз ABC забезпечує порівняння обсягів, аналіз XYZ порівнює однорідність. Послідовність відправлень впливає на кількість необхідного запасу безпеки. Це означає коефіцієнт оборотності, а отже, і кількість оборотних коштів, що вимагається.

Сфера застосування аналізу XYZ трохи менше, ніж аналізу ABC. Зрештою, класифікація за ступенем сталості життя є менш поширеною, ніж класифікація за розміром. Основи аналізу XYZ: Відхилення від середнього або запланованого значення визначається протягом значного періоду часу. Чим менше відхилення, тим вищий статус. Аналіз XYZ може візуально показати ситуацію, коли продаж відхиляється від плану. Аналіз XYZ обчислює стандартне відхилення для всього аналізованого періоду. Оскільки відхилення можуть бути як вгору, так і вниз, просте додавання може призвести до спотворення зображення відхилення, оскільки позитивні точки будуть компенсовані негативними точками. Разом з аналізом ABC аналіз XYZ показує, хто і що «годує» компанію, а що і хто веде до розорення [5].

Система аналізу продажів складалась із ABC аналізу та XYZ аналізу, а після них був сформований прогноз продажів. Для створення системи були зібрані всі дані за 2018-2019 роки. Прораховані категорії ABC для кількості та загальної суми. Розроблено алгоритм дій: формуються основні таблиці даних за 2018-2019 роки, та зведена таблиця для загальної суми товару. Створюються таблиці для підрахунку категорій ABC, з повторюванням дій для кількості реалізованого товару.

Після проведення ABC аналізу, проводиться XYZ аналіз і підводяться підсумки. Для підрахунку даних XYZ аналізу використовувалися показники за кожний місяць. Вираховувався коефіцієнт варіації для кожного товару і розділявся за категоріями за допомогою формули. Якщо коефіцієнт варіації складав до 10% то товар потрапляє в категорію X, якщо він складає від 10 до 25% то в Y, а якщо більше 25% то в Z. Після виконання формули кожному товару була присвоєна категорія. Таким чином були прорахувати категорії XYZ для сум і кількостей по 2019 року.

Після чого були підведені підсумки і створити для зручності дві зведені таблиці за два роки. В цих зведених таблицях були зібрані докупки категорії товарів. Таблиці формуються з кодів товарів, їх назв, сум і кількостей, вносяться відповідні категорії по ABC та XYZ аналізу. І поєднуються разом.

З підсумкових таблиць вже формуються 2 зведені підсумкові за 2 роки. В зведені підсумкові таблиці включені додаткові фільтри для зручності користування. Для прогнозу продажів на подальший період використовувався функціонал програми MS Excel. Сформована таблиця з усіма сумами за кожний місяць по кожному товару за 2 роки. І з неї були вибрані дані для прогнозування по кожному конкретному товару на наступні три місяці.

Виділили часову шкалу та рядок з продажами за два роки по конкретному товару. В нашому випадку це буде весло, та вказали коефіцієнт сезонності. Після налаштування листа прогнозу з'являється новий лист книги Excel з графіком прогнозу, на якому є песимістичний та оптимістичний варіанти прогнозу. І середнє значення між ними і є прогнозом. Також з'явилася таблиця зі значеннями продажів по кожному з варіантів прогнозу (рис. 1).



Рис. 1 Лист прогнозу на перший квартал 2021 року

Дані взяті по одному товару. Подібним чином можна зробити з кожним товаром для того, щоб детальніше розуміти картину майбутніх продажів компанії. Якщо компанія на ринку давно, то можна прогнозувати на основі даних за багато років.

Під час виконання кваліфікаційної роботи були розібрані основні питання аналітики продажів на підприємстві та питання впровадження інформаційних систем. Також дізнались про існуючі методи аналітики та прогнозування. Нас цікавила сума продажів за місяць і загальна сума за кожний рік та аналогічні показники кількості реалізованих товарів за два роки. В ході проведеного аналізу товари розділились на категорії. Далі з цими категоріями вже можна працювати. Після проведення ABC та XYZ аналізу був проведений прогноз продажів по одному товару на основі даних продажів за 2 роки. Можна сказати що в цілому прогноз оптимістичний. Але в ньому також присутній і песимістичний сценарій. Ці 2 типи аналізу разом з прогнозом і становлять інформаційну систему аналізу продажів на підприємстві, якою можна користуватись.

Перелік посилань:

1. Марк У. Джонстон, Грег У. Маршалл. Управление отделом продаж. М.: Эксмо. 2017, 640 с.
2. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций - Шеремет А.Д. - Практическое пособие, Экономика // 2008, 371 с.
3. Горлов В. В., Крок Г. Г., Нейман А. В., Сысоева С. В. Книга директора магазина. – Питер: СПб, 2007.
4. Собко М. В. ABC-анализ как инструмент анализа результатов управления ассортиментом в категорийном менеджменте // Вопросы экономики и управления. - 2018. - № 1 (12). - С. 22-25.
5. Шкляревский Ю. Trademark. Как бренд-менеджеры делают это. Издательство: Питер, 2016, 368 с.

**ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ**

ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗШИРЕННЯ КРЕДИТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Андрос С.В.

*доктор економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник*

*відділу фінансово-кредитної та податкової політики,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»,
м. Київ, Україна*

Лізинг є ефективним фінансовим інструментом модернізації економіки. Завдяки розвитку лізингових послуг створюються нові точки економічного зростання. Лізинг дозволяє активно розвиватися малому агробізнесу, модернізувати виробництво, просувати вітчизняну продукцію на внутрішньому і зовнішньому ринках (завдяки інструменту міжнародного лізингу).

Неможливість надати відповідну заставу може стати серйозною перешкодою для фермерських господарств, які прагнуть профінансувати придбання обладнання. У багатьох країнах земля не розглядається як ефективна гарантія або через відсутність прав на землю, або через юридичне чи політичне небажання організацій наполягати на дотриманні формальних умов контрактів, яке може позбавити незаможних фермерів засобів існування (наприклад, вимоги надати землю в якості компенсації за несплату позик) [1].

Передача обладнання в лізинг фермерським господарствам є найменш ризикованим способом фінансування довгострокових сільськогосподарських інвестицій і може стати вирішенням проблеми відсутності належної застави, а також надати можливість податкових пільг, залежно від податкового законодавства країни. Коли кредитори зберігають право власності на активи, передані в лізинг, забезпечити виплату позики в разі виникнення проблем з погашенням – швидше і дешевше, оскільки вдається уникнути втручання суду.

Кредитори можуть також набути досвіду на ринках тих видів обладнання, яке вони передають у лізинг, що дозволить їм потім продавати повернуті їм в якості компенсації активи за вищими цінами і з меншими накладними витратами. Більш того, кредитори можуть не продавати активи, вони можуть їх передавати в лізинг іншим клієнтам. В Україні станом на 30.09.2019 р. право на надання послуг фінансового лізингу на підставі ліцензії, виданої Нацкомфінпослуг, мали 116

юридичних осіб – лізингодавець і 430 фінансових компаній [2]. Вартість договорів фінансового лізингу за галузями економіки представлена на рис. 1.

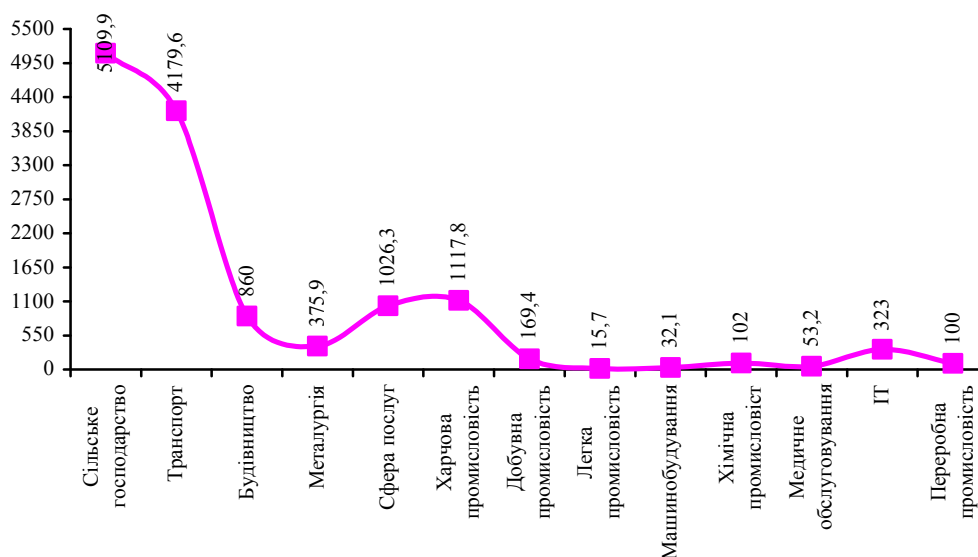


Рис. 1. Вартість договорів фінансового лізингу за галузями економіки, укладених за 9 місяців 2019 р., млн грн

Джерело: Складено за [2].

За 9 місяців 2019 р. значна кількість договорів лізингу укладено з лізингоотримувачами, що представляють сільське господарство, вартість угод – 5 109,9 млн грн (2018 р. – 4 008,1 млн грн, зростання на 27,5% (1 101,8 млн грн)) [2].

Хоча лізинг широко застосовується для сільськогосподарського обладнання в розвинених країнах і все більше використовується мікрофінансовими організаціями для несільськогосподарського обладнання, він недостатньо широко використовується для дрібного сільськогосподарського обладнання в країнах, що розвиваються. Перешкоди можуть бути різними: а) недосконалість податкового законодавства і правил амортизаційних розрахунків; б) дорожня або повільність судових систем у питанні забезпечення повернення переданих у лізинг активів; в) нерозвиненість ринків устаткування, що було у використанні.

Одним з основних об'єктів фінансового лізингу за чинними угодами на період 30.09.2019 р. є техніка, машини та устаткування для сільського господарства – 6 168,5 млн грн (21,8%). Вартість угод збільшилась на 4,1% (240,2 млн грн) у порівнянні з 2018 р. [2]. На цьому тлі розвиток ринку лізингу обладнання розглядається нами як рішення двох проблем: технічної відсталості галузі; жалюгідного стану сільськогосподарського машинобудування.

Для кредиторів привабливість лізингу в порівнянні з кредитуванням, крім впевненості в відшкодуванні позики, багато в чому залежить від правової та податкової системи країни, а також від системи бухгалтерського обліку. Банківське законодавство може передбачати здійснення фінансового лізингу тільки через дочірні компанії, в деяких країнах, що розвиваються податковий режим несприятливий для фінансового лізингу клієнтам, які не платять податок на прибуток або ПДВ (тобто, більшість клієнтів неформального сектора) [3].

Там, де були зроблені кроки з удосконалення правового та податкового середовища для лізингу, як, наприклад, в декількох країнах Центральної Азії в останні роки (за підтримки Міжнародної фінансової корпорації), лізинг набув широкого поширення, хоча не ясно, яку частку в ньому становлять операції сільськогосподарського лізингу.

Таким чином, відсутність власних фінансових ресурсів і недостатня конкуренція в галузі сільськогосподарського лізингу змушують господарства погоджуватися на не вигідні пропозиції, при цьому відсутній фінансовий контроль з боку кінцевого споживача. В результаті ніщо не змушує машинобудівні заводи, що випускають обладнання та техніку для сільського господарства, і лізингові компанії скорочувати витрати і підвищувати якість сільськогосподарської техніки.

У ЄС кожен четвертий підприємець користується можливістю модернізувати засоби виробництва через лізинг. В Україні – лише кожен двадцять п'ятий [3]. Уряд є найбільшим джерелом фінансування лізингових угод. Регіональні бюджети і приватні інвестиції також вносять значний вклад у цей процес. Частково регіональне фінансування забезпечується непрямим чином за рахунок коштів державного бюджету. Кошти, що виділяються з державного бюджету лізингового фонду, в реальному вимірі з часом значно зменшуються, хоча співвідношення виділених і запланованих коштів збільшується. виправити цю диспропорцію допоможе новий закон [4].

Рекомендації для Уряду.

Не варто представляти інтереси будь-яких сторін, що беруть участь у лізингових угодах, чи то у формі надання державних гарантій іноземним постачальникам і виробникам сільськогосподарської техніки та обладнання або у формі лізингових операцій з худобою, за винятком випадків, коли такі гарантії носять частковий характер і розраховані на конкретний період з поступовою відмовою від таких. Лізингові угоди – це комерційне (приватне) фінансування, яке

повинно здійснюватися виключно приватними компаніями й особами. Водночас Уряд (можливо, за допомогою Світового банку чи інших партнерів) може надавати гарантії проти політичних ризиків для залучення інвесторів.

Не потрібно здійснювати адміністративний розподіл лізингових ресурсів (розподіл лізингових квот між регіонами; визначення регіональними адміністраціями лізингодавців). Прямі субсидії (переважно щодо покупної ціни, а не процентної ставки), якими може скористатися той, хто готовий забезпечити решту необхідного фінансування, є оптимальним ринковим способом розподілу ресурсів. Субсидовані кошти не повинні направлятися через одну компанію. Внесення стягнутих лізингових коштів до статутного капіталу будь-якої монопольної структури представляється невиправданим, оскільки це створює нерівні ринкові умови функціонування лізингового ринку.

Одним із напрямів ліквідації монополії однієї або декількох компаній на ринку лізингових послуг може бути надання фінансування з місцевих джерел і за рахунок державного бюджету більшої кількості лізингодавців і для всіх видів лізингових операцій, що сприятиме конкуренції й участі виробників сільгосптехніки в «торговому лізингу».

Доцільне поступове витіснення бартеру як форми лізингових платежів шляхом забезпечення прозорості таких угод та усунення можливостей використовувати це як засіб ухилення від податків. Цього можна досягти за рахунок транспарентності фінансової звітності лізингових компаній і стандартизації фінансової інформації, що дозволить безперешкодно оцінювати фінансове становище компанії. Щоб завадити перетворенню в квазіторгові компанії і знизити витрати, лізингодавці повинні передати виконання бартерних операцій спеціалізованим торговельним компаніям або виробникам продовольчих товарів.

Необхідно сприяти створенню вторинного ринку сільгосптехніки та обладнання. Лізинговим компаніям треба мати розвинений ланцюжок обслуговування і купівлі-продажу повернутого та витребуваного у лізингоодержувачів обладнання. Потрібно розробити систему цінової інформації та систему обслуговування і ремонту устаткування.

Необхідно переглянути Закон «Про фінансовий лізинг», особливо в частині використання бюджетних коштів, конфіскації об'єктів лізингу і стягнення лізингових платежів. Доцільно прийняти нейтральну політику щодо імпортованої

техніки. Українська техніка є менш ефективною, ніж імпортована, але вона значно дешевше останньої. Українські господарства повинні мати можливість користуватися технологічними перевагами імпортованої техніки і вибір такої техніки не повинен бути пов'язаний з санкціями (у вигляді високих імпорتنих тарифів). Закордонним фірмам не повинні надаватися пільгові умови для укладання договорів з Урядом. Забезпечення справедливого конкурентного середовища для всіх дозволить кожному господарству приймати виважені для нього рішення, що враховують власні витрати господарств у порівнянні з ефективністю техніки.

Рекомендації для лізингових компаній.

Потрібно диверсифікувати діяльність і займатися не тільки фінансовим лізингом, а й операціями з продажу та зворотної передачі в оренду, або «поворотним лізингом» (коли будь-яка особа виступає одночасно і лізингодавцем, і лізингоодержувачем), а також операційним лізингом (коли немає переходу права власності на предмет лізингу), зокрема лізинговими операціями, пов'язаними зі збором врожаю, що носять короткостроковий характер. Варто розширити спектр додаткових послуг, що надаються до і після закінчення гарантійного терміну, створити гнучку систему послуг з сублізингу.

Перелік посилань:

1. Андрос С.В. Теоретичні основи мікрофінансування: роль і значення мікролізингу в процесах відтворення капіталу малого агробізнесу. Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку: матер. міжнар. наук.-практ. конф., Херсон, 28 квітня 2020 р. Херсон: Вид-тво ФОП Вишемирський В.С., 2020. С. 667–671.

2. Огляд ринків фінансових послуг. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. 2020. URL: <https://nfp.gov.ua/ua/Ohliad-rynkiv.html> (дата звернення 10.11.20).

3. Національна акціонерна компанія «Укragenrolizing» URL: <http://www.ukragroleasing.com.ua/> (дата звернення 19.09.20).

4. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.1997 №16 (зі змінами). База даних. «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 25.10.20).

РОЗРОБКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАМОВЛЕННЯМИ

Бандоріна Л.М.

*кандидат економічних наук,
доцент, завідувач кафедри економічної інформатики,*

Климкович Т.О.

ст. викладач кафедри економічної інформатики,

Шостак А.В.

Національна металургійна академія України

м. Дніпро, Україна

В даний час використання концепції логістики в управлінні замовленнями розглядаються підприємствами в якості одного з резервів по досягненню конкурентної переваги. Це пояснюється посиленням конкурентної боротьби, як між виробниками товарів, так і між посередниками, ускладненням технологій виробництва і розподілу продукції, появою великої кількості нових видів продукції і їх модифікацій, які призначені для різноманітних і часто специфічних потреб споживача. Відповідно збільшується кількість не тільки готових виробів, а й матеріальних ресурсів, необхідних для їх виготовлення.

Управління замовленнями, як елемент оборотних активів, представляє найбільш велику частину короткострокової фінансової політики підприємств, яка впливає на платоспроможність і цільові фінансові результати діяльності. Сьогодні господарська діяльність характеризується ускладненням структурного складу ресурсів, що зумовлено більш розширеною, складною та конкурентоспроможною стратегією підприємства, яка орієнтована на вибагливого споживача. Існує багато причин для створення виробничих запасів, але основна – це забезпечення власної економічної безпеки. Через відсутність необхідних виробничих запасів, нестабільність виробничого процесу або невчасну реалізацію товарів підприємство може втратити замовників і ринки збуту. Нестабільна економічна ситуація, політичні розлади, жорстка конкуренція, недостатня кількість фінансових, трудових та матеріальних ресурсів зумовлюють гостру необхідність у пошуку раціональних підходів до управління матеріальними ресурсами, більшу частку яких займають запаси. Цим і пояснюється актуальність даного дослідження.

Багато українських науковців виконували дослідження за даною проблематикою. Д.О. Маркозов пропонує до використання математичну модель оптимізації управління багатономенклатурними запасами в умовах невизначеності [1]. В.І. Белікова зазначає, що специфіка формування та використання матеріальних запасів зумовлена їх призначенням у суспільному відтворенні й полягає у забезпеченні безперервності, планомірності процесу виробництва, реалізації продукції та в мобілізації внутрішніх виробничих резервів [2]. С.І. Камінський зауважує, що управління товарними запасами на підприємствах торгівлі України було неефективним і призвело до постійного зростання залишків товарних запасів та, як наслідок, до зростання тривалості фінансового циклу, а це у свою чергу відображається на ефективності управління оборотними активами підприємства в цілому [3]. Ці та інші наукові праці вказують на важливість цієї проблеми та вимагають подальшого її дослідження.

Зарубіжні науковці (Уілсон, Фішер А., Стерлінгова А., Радіонов А., Гаджинський А.) вказують на наявність ряду обмежень, припущень та недоліків під час використання того, чи іншого підходу, що також вимагає їх аналізу та пошуку способів розв'язання.

Побудова ефективної системи управління замовленнями, яка враховує особливості структури замовлень конкретного підприємства, особливості формування планової потреби з урахуванням мінімізації логістичних витрат в ланцюзі постачань, потребує застосування сучасних методичних інструментів менеджменту, бухгалтерського та управлінського обліку, статистики та логістики, які забезпечують економічну доцільність їх впровадження на практиці. Разом з тим, існуючі теоретичні математичні та статистичні розробки не завжди практично ув'язуються зі схемою взаємозалежних операцій бізнес-процесу управління замовленнями, не враховують сучасний рівень розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій, а також не завжди адаптовані до особливостей формування запасів для визначеного підприємства, що ускладнює їх практичне застосування. Перспективи розвитку системи управління замовленнями орієнтовані на синтез аналітичного та інформаційного напрямків, що дозволить максимально використовувати моделі оптимального розміру замовлень на практиці. Таким чином, обраний напрям дослідження має

не тільки суттєве теоретичне, а й важливе практичне значення для створення ефективної моделі логістичного бізнес-процесу підприємства.

Методологічною основою дослідження виступають статичні моделі управління запасами, зокрема, класична модель економічного розміру замовлення; наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених з питань управління запасами. Методична база теорії управління запасами спирається на окремі групи методів і моделей, які призначені для вирішення завдань в умовах детермінованих і стохастичних параметрів (споживання, час виконання замовлення, обсяг поставки та ін.), в умовах однорівневого і багаторівневого розміщення запасів в логістичних системах і ланцюгах поставок.

Завдання управління запасами можна класифікувати за рядом ознак (табл. 1).

Таблиця 1 – Класифікація задач управління запасами

Показник	Види
Число розглянутих рівнів розміщення запасів	однорівневі (ізолювані); багаторівневі (ешелоновані)
число циклів прийняття рішень	одноциклові (разова закупівля); багатоциклові
Характер номенклатури матеріальних цінностей	однономенклатурні моделі; багатономенклатурні моделі.
Ступінь визначеності основних параметрів завдання (час виконання замовлення та ін.)	детерміновані; стохастичні; з повною невизначеністю (коли немає можливості визначити характер розвитку процесів).
Склад враховуючих в завданнях обмежень	без обмежень; з обмеженнями (обмеження на бюджет закупівель; обмеження щодо частоти поставок; обмеження на обсяг поставок та ін.)
Характер попиту на товар	Детермінований попит (постійний; змінний; періодичний (сезонний)); стохастичний попит (нормально розподілений; розподіл Пуассона; розподіл Вей-булла; Гамма-розподіл і ін.); невизначений; безперервний; дискретний попит (імпульсний; рідкісний).

Всі визначені в даному дослідженні складові побудови сучасної системи управління запасами являються функціональним аспектом. Разом з тим, вони повинні бути нерозривно пов'язані з організаційним аспектом, суть якого полягає в адресності управління запасами. Організаційний аспект системи управління запасами повинен забезпечувати здійснення функцій планування, обліку і контролю за рахунок максимального стимулювання співробітників конкретних підрозділів при ефективності використання ресурсів і їх економії.

Політика управління запасами складається з рішень: що замовляти, коли і в яких обсягах і де розміщувати запаси. Головною метою управління запасами є визначення оптимальної величини кінцевого залишку запасів. Прагнення до цього і привело до створення систем управління замовленнями [4].

Огляд можливих методів і моделей для вирішення основних завдань щодо оптимального розміру замовлення для підприємства дозволив зробити висновки, що методи відрізняються не стільки використанням математичного підходу стосовно пошуку оптимальних рішень, скільки поданням про планування як про динамічний процес, з обов'язковим аналізом наявної інформації з метою підтримки прийняття рішень та урахуванням обмежень. Але за останній час кількість моделей і методів визначення потреби в запасах тільки збільшилася. У зв'язку з цим дане дослідження передбачає вивчення не всієї множини аналітичних і статистичних моделей і методів, а лише тих, які знаходять найбільше практичне застосування в реальних умовах.

Управління замовленнями в організації починається з прийому та обробки замовлень споживачів матеріальних ресурсів або готової продукції. При цьому використовується інтегрований підхід до управління замовленнями. Він передбачає прийняття оптимальних рішень по закупівлях і запасам матеріальних ресурсів, виробництва, складування і розподілу готової продукції на базі точного прогнозування споживчого попиту. Це можливо за умови високої готовності організації до поставок замовлених товарів, високої якості сервісу поставок, а також функціонування логістичної інформаційної системи і базових логістичних систем.

В основу розробки системи управління замовленнями (рис. 1–3) покладено модель з урахуванням втрат від дефіциту.

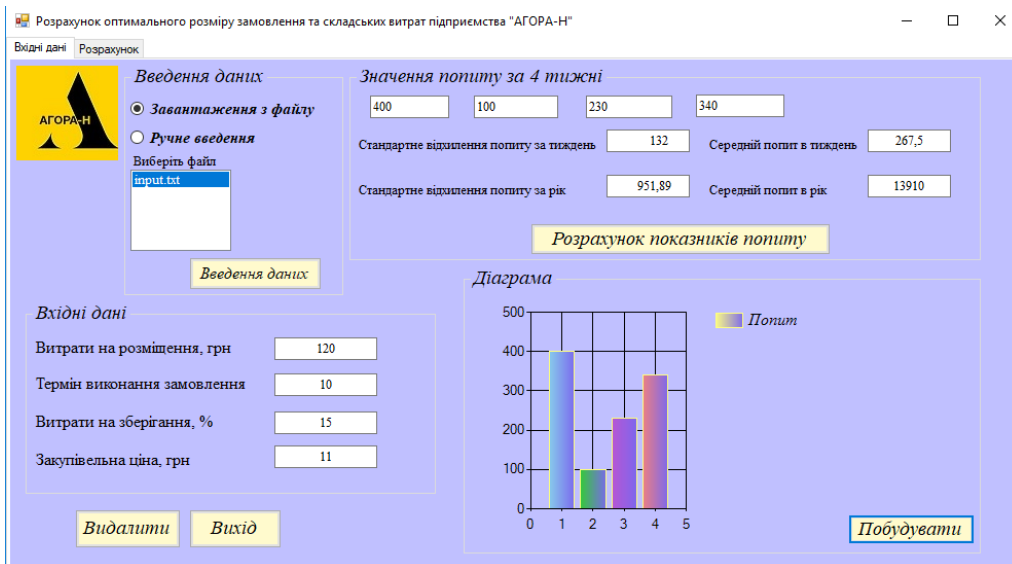


Рисунок 1 – Фрагмент роботи системи (розрахунок показників попиту)

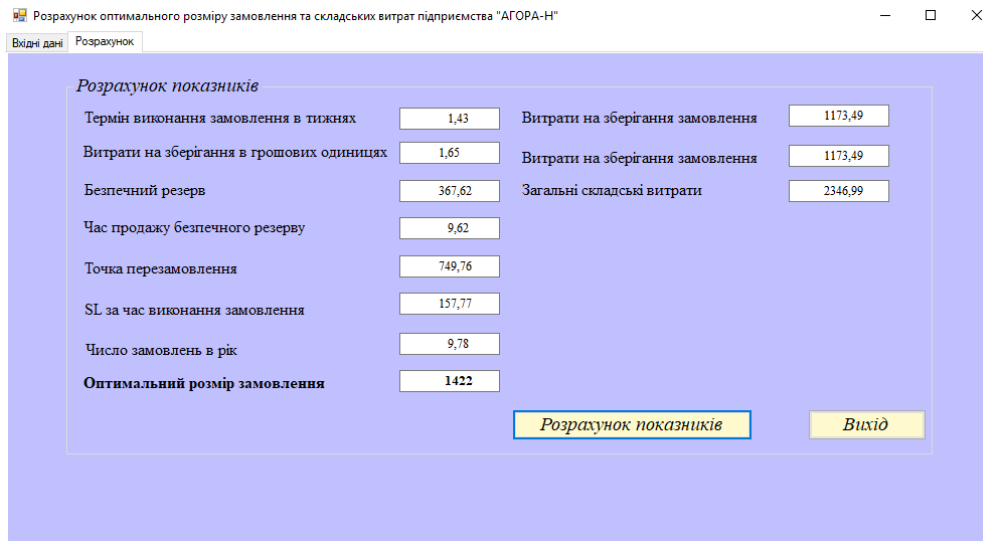


Рисунок 2 – Розрахунок оптимального розміру замовлення та загально складських витрат

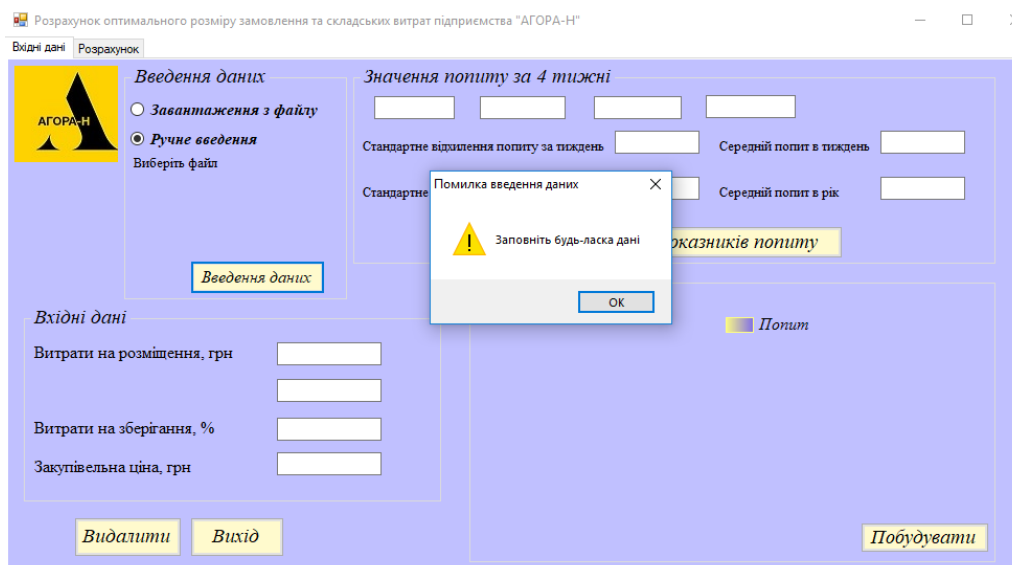


Рисунок 3 – Перевірка ситуації введення даних

Практичне значення пропонованої системи полягає у можливості підвищити ефективність системи управління замовленнями на підприємстві за рахунок отримання інформації про оптимальний розмір замовлення товарів у виробників; можливості мінімізації складських витрат; прийняття ефективних логістичних рішень.

Перелік посилань:

1. Маркозов Д.О. Математична модель оптимізації вартості і терміну управління багатомножинними запасами [Текст] / Д.О. Маркозов // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Нові рішення в сучасних технологія. – 2015. – Т.28. – №15. С. 205– 213.

2. Белікова В.І. Оптимізація товарних запасів лакофарбових матеріалів [Текст] / В.І. Белікова // Вісник КНУТД. – 2014. – № 2. – С. 186 – 191.

3. Камінський С.І. Оцінка стану управління товарними запасами на підприємствах торгівлі України [Текст] / С.І. Камінський // Ефективна економіка. – Дніпропетровськ, 2013.

4. Чудаков А.Д. Логистика: Учебник [Текст] / А.Д. Чудаков. – М.: Издательство «РДЛ», 2003. – 480с.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Бугріменко Р.М.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки та управління

Харківський державний університет харчування та торгівлі

м. Харків, Україна

У більшості розвинених країн роздрібна торгівля переживає різке зростання масштабів операцій і концентрації ринку. З'явилися великі торгові мережі і відняли частку ринку у незалежних дрібних магазинів. Ці торгові мережі в першу чергу розвинулися в регіональні групи, а потім в національно і навіть міжнародно активні роздрібні торговельні центри. В останнє десятиліття злиття і поглинання серед великих гравців прискорили цей розвиток. Багато роздрібних мереж зараз мають величезні обороти, дуже велику кількість співробітників і великі мережі магазинів.

Роздрібна торгівля включає в себе ті компанії, які займаються в основному діяльністю із закупівлі продукції. Процес роздрібною торгівлі є заключним етапом у розподілі товарів.

З лібералізацією торгівлі, інтеграцією національної економіки в міжнародні відносини збільшується потік імпортованих товарів на український ринок, що призводить до значних диспропорцій у структурі товарного обігу. Частка товарів, вироблених в Україні, в товарному обороті знизилася з 58% до 35% і продовжує знижуватися. Близько 10 провідних товарних груп у товарному обороті формуються виключно за рахунок імпорту. Є ще одна проблема, пов'язана з імпортом, – розширення зовнішньоторговельного капіталу.

Прямі іноземні інвестиції у внутрішню торгівлю характеризуються стабільною позитивною динамікою. У 2000-2016 роках вони зросли в 7,5 рази, і тому торгівля вийшла на друге місце серед усіх видів економічної діяльності, поступившись тільки обробній промисловості. Принагідно підкреслимо, що внутрішні інвестиції в основний капітал також характеризуються високими темпами, в той час як іноземні та внутрішні інвестиції мають різні напрямки.

У той час як вітчизняні інвестори інвестують в основному в роздрібну торгівлю, іноземні інвестори спрямовують капітал в найбільш відсталий і найбільш важливий оптовий сектор в майбутньому. Активність інвестицій призводить до виникнення нового явища у внутрішній торгівлі-інтернаціоналізації її об'єктів, тобто створення об'єктів (дистриб'юторів, оптових операторів, супермаркетів, гіпермаркетів) за участю іноземного капіталу. Нарешті, результат інтернаціоналізації такий: вітчизняні трейдери витісняються з традиційних ринків. За 2000-2016 роки закрилося не менше 10 тисяч магазинів. Відповідно, інтернаціоналізація не є чисто адаптованим процесом. Вона дає позитивні результати тільки в рівних економічних системах, в той час як в інших випадках неминучі негативні соціально-економічні наслідки.

За попередніми оцінками, продажі українських продуктових мереж в 2017 році зросли як мінімум на 15% і перевищили 250 млрд грн. Згідно з дослідженнями, в минулому році вартість споживчого кошика (включає більше 80 товарних категорій: продукти харчування, напої, миючі засоби, побутова хімія, предмети особистої гігієни) зросла на 19% в порівнянні з 2016 роком. У той же час це зростання обумовлене подорожчанням самого товару. При цьому реальне (кількісне) споживання практично не змінилося – воно збільшилося лише на 0,1%.

Враховуючи той факт, що одні компанії йдуть з ринку, а інші приходять, загальна кількість гравців в продуктовому ритейлі за останні роки істотно не змінилося. Минулого року в країні з'явилися такі мережі, як Купавський ринок (чотири магазини) у Тернополі та щедрий ринок (чотири магазини) у Луцьку. Крім того, інвестиційна група VolWestGroup (мережа «Наш край») почала розвивати мережу SPAR в Україні. У 2017 році планувалося відкрити 15 магазинів, а в найближчі три роки – 50 торгових точок. Новачки на ринку з'являються вже в цьому році. Зокрема, ЗМІ повідомили, що ресторанна компанія L'kafa Group відкриває в Києві свій перший магазин в будинку Vazaar Express в березні. Ресторатори планують за два-три роки створити мережу з 30-40 торгових точок.

Враховуючи плани розвитку великих гравців, а також тенденції в торгівлі, великі мережі будуть поступово обганяти дрібні і збільшувати свою частку ринку. У той час як окремі локальні мережі розвиваються, тому що вони не знайшли свою нішу, вони генерують збитки, торгова мережа окупається при

наявності 50 магазинів і більше. Тому, на наш погляд, мало хто з місцевих гравців буде конкурувати з великими ритейлерами, а регіональні мережі з часом підуть з ринку. На наш погляд, незважаючи на нинішню фрагментацію ринку, його консолідація неминуча. Український ринок продуктової роздрібною торгівлі досі складно назвати сильно консолідованим. Великі гравці в основному борються за локацію, а не за бізнес. Це пов'язано з тим, що потенційні претенденти на «поглинання» не мають чіткого позиціонування, а також брак відповідних торгових площ. Але консолідація ринку – це зростаюча глобальна тенденція, яка дозволяє гравцям збільшити свою частку, зміцнити свої позиції на ринку і запропонувати цікаву ціну за рахунок економії масштабу.

Прикладом консолідації гравців стало придбання минулого літа «Ашаном» дев'яти гіпермаркетів Caravan. Завдяки цій операції міжнародний ритейлер збільшив кількість торгових точок в Україні до 20, їх загальна площа склала 160 600 кв.м. Це дозволило компанії вийти на нові міста для мережі – Харків, Дніпро, Херсон, Чернівці. Слід зазначити, що не всі міжнародні гравці, представлені на українському ринку, динамічно розвиваються. Судячи з усього, український ринок в компанії Novus вважають перспективним, адже це не єдиний оператор, який в останні роки будує великі магазини в країні «з нуля».

Різні дослідницькі компанії по-своєму структурують канали роздрібних продажів і формати магазинів. Однак аналітики сходяться на думці, що в останні роки магазини невеликих площ і легкої доступності активно розвиваються. Згідно з дослідженнями, якщо в 2016 році за темпами зростання в Україні лідирували дискаунтери Cash&Carry, то в минулому році – спеціалізовані магазини, супермаркети і магазини поруч з будинком. Спеціалізовані магазини збільшили оборот за рахунок збільшення частки більш дорогих товарів в асортименті, що дозволило залучити нових покупців, а гіпермаркети, навпаки, пропонуючи більш дорогі товари, втратили частину своїх покупців, але відвідувачі що залишилися, стали купувати в гіпермаркетах частіше. Минулого року кількість онлайн покупок подвоїлася, хоча їх частка в загальній структурі продажів товарів повсякденного попиту залишається незначною – 0,1%. Відзначимо, що середня вартість покупки в Інтернеті знизилася, а частота і розмір покупок зросли, що свідчить про те, що покупці стали частіше купувати в Інтернеті не тільки парфумерію і дорогу косметику, як це було в попередні роки, але і продукти харчування.

Можливо, враховуючи зростаючу популярність домашніх магазинів в країні, деякі ритейлери, які раніше не розробляли цей формат, збираються його освоїти. Зокрема, компанія Ашан, представлена в сегменті гіпермаркетів, на початку минулого року оголосила про плани відкрити в Україні свої точки в форматі магазинів на дому.

В останні роки в Україні відкривається все більше мінімаркетів (магазини самообслуговування площею до 200 квадратних метрів). На наш погляд, цьому сприяє велика пропозиція вільних приміщень для магазинів такого формату. Хоча знайти приміщення для супермаркету набагато складніше. Крім того, ці магазини мають короткий термін окупності (півтора-три роки) і окупність інвестицій. І менші інвестиції – 20000-30000 \$ за 100 кв. м. Цього року експерти прогнозу не очікують революційних змін на українському продовольчому роздрібному ринку. Ситуація кардинально не зміниться. Місцеві оператори будуть продовжувати розвиватися в своїх регіонах. Національні будуть розвиватися органічно, відкриваючи магазини або шукаючи можливість обігнати невеликі. Іноземні гравці не зацікавлені в українському продовольчому роздрібному ринку. Вони дивляться на купівельну спроможність населення. А термін окупності в 7-12 років нікого не надихає.

В Україні налічується близько 150 компаній, до яких відносяться торгові мережі, якщо вважати кількість магазинів від двох. У країні є сім національних операторів: АТБ, Фоззі Груп, VolWestGroup, Еко-Маркет, Фуршет, Таврія В і Рітейл Груп (Велика Кишеня, Велмарт, ВК Експрес), які присутні в чотирьох з п'яти економіко-географічних регіонів України. Місцеві ритейлери складають 83% від загального числа гравців. І, як вже було сказано, щороку на ринок виходять два-три нових оператора [1].

Таким чином, можна зробити висновок, що найближчим часом зусилля вітчизняних ритейлерів будуть спрямовані на оптимізацію існуючих роздрібних мереж, підвищення їх ефективності, рентабельності та на зниження вартості позикових ресурсів.

Перелік посилань:

1. Бугріменко Р.М., Смірнова П.В., Зонвіре О. Особливості діяльності підприємств торгівлі в сучасних умовах. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр.* Харків: ХДУХТ, 2018. Вип. 2 (28). С. 77-88.

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ОРГАНІЗАЦІЮ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Бутенко В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

Процес об'єднання територіальних громад та значне збільшення обсягу їх повноважень у сукупності із зростанням джерел фінансових можливостей будують належні передумови для становлення фундаментальних складових елементів соціального капіталу через створення принципово інноваційних взаємозв'язків, що існують у рамках об'єднаних територіальних громад. Водночас, як свідчить практичне застосування міжмуніципального співробітництва, що неухильно набирає обертів, подібного роду взаємозв'язки поступово розповсюджуються і за межі територіальних громад.

Діюче законодавство України визначає співробітництво територіальних громад як відносини між двома або більше територіальними громадами, що здійснюються на договірних засадах у визначених законодавством формах з метою забезпечення соціально-економічного, культурного розвитку територій, підвищення якості надання послуг населенню на основі спільних інтересів та цілей, ефективного виконання органами місцевого самоврядування визначених законом повноважень. Таке співробітництво реалізується з дотриманням принципів законності; добровільності; взаємної вигоди; прозорості та відкритості; рівноправності учасників; взаємної відповідальності суб'єктів співробітництва за його результати. Міжмуніципальне співробітництво може здійснюватися у п'яти формах, якими є:

1) делегування одному із суб'єктів співробітництва іншими суб'єктами співробітництва виконання одного чи кількох завдань з передачею йому відповідних ресурсів;

2) реалізації спільних проектів, що передбачає координацію діяльності суб'єктів співробітництва та акумулювання ними на визначений період ресурсів з метою спільного здійснення відповідних заходів;

3) спільного фінансування (утримання) суб'єктами співробітництва підприємств, установ та організацій комунальної форми власності - інфраструктурних об'єктів;

4) утворення суб'єктами співробітництва спільних комунальних підприємств, установ та організацій - спільних інфраструктурних об'єктів;

5) утворення суб'єктами співробітництва спільного органу управління для спільного виконання визначених законом повноважень [1].

Крім того, очевидним є те, що фінансова децентралізація створює підґрунтя для всебічного використання потенціалу місцевого розвитку, що, як наслідок, призводить до створення додаткових робочих місць, підвищення обсягів регіонального внутрішнього продукту, збільшення рівня капіталізації територіальних ресурсів.

Однозначно справедливим є ствердження про те, що адміністративна та фінансова децентралізація представляє собою одну з найбільш «людино спрямованих» реформ, що відбувалися в Україні за часів незалежності. Значне збільшення рівня спроможності територіальних громад призводить у досить короткі терміни до покращення якісних характеристик сфери життєдіяльності населення, здатності громади забезпечувати потреби у медичному обслуговуванні, соціальному забезпеченні, освітніх послугах, культурному розвитку тощо. Зазначені фактори спричиняють величезний системний вплив на процеси суспільної консолідації. Оскільки в сучасних умовах збільшення загальної недовіри до органів влади жителі громад здебільшого спираються у поглядах суто на власні спостереження, саме якісні характеристики пріоритетних публічних послуг, що надаються владою, виступають сьогодні головним критерієм оцінки ними спроможності органів влади на місцях, а через неї – і якості центрального рівня влади загалом в державі. Отже, виробництво якісних суспільних благ на місцевому рівні створює фундамент забезпечення

легітимності соціальної, економічної, інфраструктурної політики на державному рівні, що є надійною основою для успішного проведення системних перетворень, у тому числі і тих реформ, які традиційно носять серед населення надзвичайно непопулярний характер.

Як зазначає Когут І.А., сталий розвиток усіх видів господарювання є основним джерелом забезпечення соціально-економічного розвитку як держави в цілому, так і території. Тільки вміле поєднання загальнодержавних та місцевих інтересів створює умови для ефективного використання природно-ресурсного та економічного потенціалу регіону [2].

Успішне впровадження децентралізації та її позитивний вплив на розвиток регіонів можливі за належного економічного обґрунтування при впровадженні оптимального порядку формування місцевих бюджетів і прийнятті необхідних нормативно-правових актів. Зазначені завдання можна вирішити лише за умови реалізації моделі зв'язку децентралізації й економічного зростання на основі розрахунків із використанням фактичних даних для підтвердження актуальності реформ на державному рівні. Головним завданням процесу децентралізації на нинішньому етапі має бути чітке розмежування сфер діяльності, функцій та відповідальності між різними рівнями влади. Це дає змогу отримати інструментарій для вирішення конфліктів, а також є одним із методів досягнення ефективності діяльності держави [3].

Відповідно можна дійти висновку, що фінансова спроможність бюджетів об'єднаних територіальних громад як багатостороннє явище характеризує такий рівень відповідних грошових фондів, при якому сталий розвиток адміністративних утворень не перебуває під негативним впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Ризики фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад представлені на рис. 1.

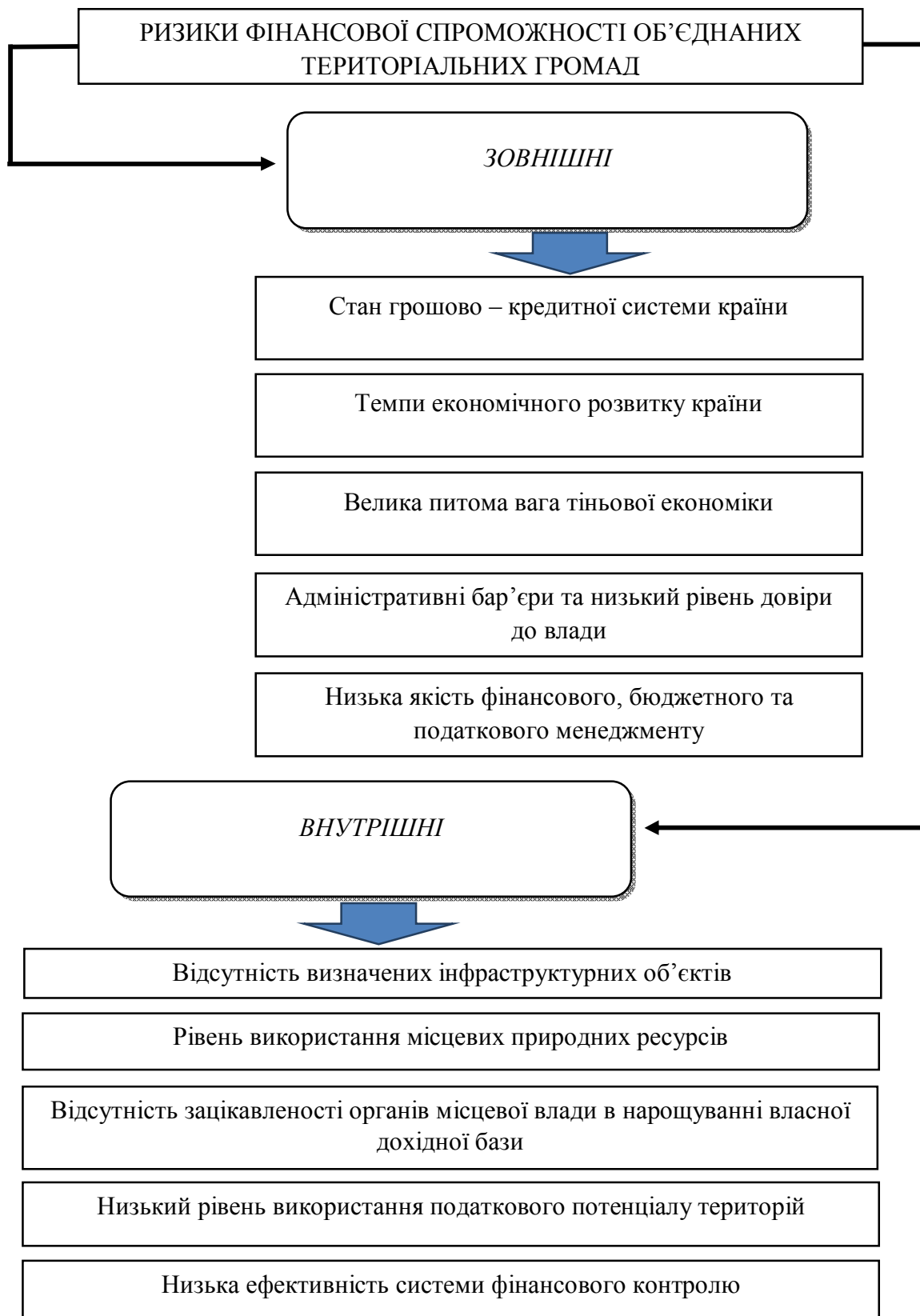


Рис. 1. Ризики фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад

Джерело: побудовано автором

Іншою причиною низької фінансової спроможності територіальних громад є те, що об'єднання відбувалось часто ситуативно, без дотримання перспективних планів і під впливом певних політичних інтересів. Зазначене свідчить, по-перше, про необхідність перегляду низки рішень про створення територіальних громад щодо їх фінансової спроможності, ефективності роботи обраних органів місцевого самоврядування та доцільності подальшого існування; по-друге, про те, що об'єднані громади не акцентують увагу на підвищенні рівня економічної активності, а радше змагаються за бюджетний ресурс, який найчастіше спрямовують на розвиток соціальної інфраструктури [4].

Отже, децентралізаційні трансформації в Україні здійснюються у досить складних обставинах, які визначаються наявністю системних ризиків як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Проведення аналізу ризиків розвитку на рівні окремих територіальних громад та їх диференціація є обов'язковим інструментом управління, що має застосовуватися не тільки з метою належного реагування на нові загрози, що виникають в ході фінансової децентралізації та своєчасного нівелювання їх впливу, але і з метою виокремлення відповідних стратегічних векторів, концепцій та програм розвитку місцевого самоврядування.

Перелік посилань:

1. Про співробітництво територіальних громад. Закон України від 17.06.2014. № 1508-VII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18> (дата звернення 03.09.2020)
2. Когут І.А. Формування спроможних ОТГ в умовах фінансової децентралізації. Соціально-економічні проблеми розвитку бізнесу та місцевого самоврядування: тези доповідей II міжнародної науково-практичної конференції. ТДАТУ, 13-14 червня 2019 р. С.77-79
3. Н. Кульчицька, Л. Дерманська, Т. Яковець, «Оцінка ефективності фінансової діяльності ОТГ в умовах децентралізації». Світ фінансів. 2019. №4. С.111-124
4. І.З.Сторонянська, Л.Я.Беновська, «Просторові асиметрії економічного розвитку в умовах адміністративно-фінансової децентралізації». Економіка України. 2018. № 2. С. 50-65

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Бушуєв К.М.

аспірант кафедри економічної інформатики

Національна металургійна академія України

м. Дніпро, Україна

При аналізі довгострокових інвестиційних проектів необхідно прогнозувати в часі майбутній стан великого числа невизначених параметрів ринкової кон'юнктури, тому абсолютно точний прогноз отримати практично неможливо. При прогнозуванні економічної ефективності і оцінки ризику реалізації інвестиційного проекту ключовим є прояв невизначеності числових параметрів планованого проекту. Неусувна невизначеність породжує такий же неусувний ризик прийняття інвестиційних рішень. Отже, при проведенні прогнозів необхідно враховувати чинники невизначеності, що обумовлюють ризик за певним показником ефективності [1].

Методи, які використовуються в інвестиційному аналізі, поділяють на дві групи: 1) методи оцінки в умовах визначеності; 2) методи оцінки в умовах невизначеності. Ці методи досить повно розроблені в науковій літературі, та представлені в таблиці 1.

Кожен з наведених методів, представлений в табл. 1, поряд з перевагами, має й недоліки. Розглянемо їх більш детально.

Метод чистої приведеної вартості. Чиста теперішня або приведена вартість майбутніх грошових потоків (Net Present Value – NPV) – це теперішня вартість майбутніх грошових потоків від проекту (доходів) мінус теперішня вартість інвестицій у проект (витрат).

Метод чистої приведеної вартості дозволяє визначити чисте сальдо дисконтованих (наведених до теперішньої вартості) надходжень (доходів) і витрат за певний проміжок часу.

Недоліки методу NPV:

1. Не дає можливості оцінити відносну міру зростання цінності підприємства у результаті реалізації проекту.

2. Складність визначення ставки дисконтування, від якої суттєво залежать результати оцінки.

3. Незмінність ставки дисконтування при розрахунку NPV є досить великим припущенням.

4. Не дозволяє оцінити ступінь (резерв) стійкості проекту [1].

Таблиця 1 - Зміст методів оцінки інвестиційних проектів [2]

Метод оцінки інвестиційних проектів	Зміст методу
Методи оцінки в умовах визначеності	
Метод чистої приведеної вартості (NPV)	Дисконтування грошових потоків за ставкою, що відбиває очікуваний рівень позичкового відсотка на фінансовому ринку.
Метод визначення строку окупності інвестицій (PP)	Визначення тривалості періоду, протягом якого сума чистих доходів, дисконтованих на момент завершення інвестицій, дорівнює сумі інвестицій.
Метод оцінки внутрішньої норми прибутковості інвестицій (IRR)	Визначення ставки дисконтування, за якої чиста приведена вартість дорівнює нулю.
Метод оцінки індексу рентабельності (ROI) і коефіцієнта ефективності інвестицій (ARR)	Оцінка відношення дисконтованого чистого доходу до стартових інвестицій (IP), оцінка відношення середньорічного прибутку до середнього значення інвестицій (ARR).
Методи оцінки в умовах невизначеності	
Метод кращого стану	Модифікація методу чистої поточної вартості для умов невизначеності. Застосовується ставка дисконтування з урахуванням виправлення на ризик.
Модель оцінки капітальних активів (CAPM). Теорія цін акцій	Оцінка можливостей прибутковості портфеля цінних паперів загалом. Обмеженням є те, що модель розрахована на один інвестиційний період, немає припущень щодо ризику і прибутковості з часом.
Арбітражна теорія оцінки	Не припускає оцінки ефективності інвестиційного портфеля в термінах середньої прибутковості – стандартного відхилення, а також допускає, що на прибутковість активів може впливати не одиний фактор – ринковий ризик, а декілька (приріст промислового виробництва, приріст очікуваної інфляції, несподівана інфляція тощо).
Метод порівняння прибутковості проекту із середньозваженою вартістю капіталу фірми (WACC)	Інвестиційний проект приймається до виконання, якщо очікувана прибутковість більше дорівнює вартості капіталу фірми. Недолік полягає у тому, що він не враховує розходжень у рівнях ризику різних проектів.
Концепція стратегічної чистої поточної вартості (спрощений метод дисконтування)	Грошові потоки представляються у вигляді лінійної функції ставки прибутковості за ліквідними активами.

Метод визначення строку окупності інвестицій. Кількість років, за які повертаються первинні інвестиції, називається періодом окупності. Прийнято вважати, що метод окупності характеризує ліквідність, а не прибутковість

інвестицій і тому цей метод найбільш популярний у період інфляції. Чим швидше окупаються інвестиції, тим менше впливає на них інфляція. Для спрощеної початкової оцінки доцільності інвестування користуються формулою

$$T = \frac{IC}{P} \quad (1)$$

де T - термін окупності;

IC - первісні інвестиції у проект;

P - очікуваний щорічний прибуток, що планується (сумарний грошовий потік, або чистий грошовий потік).

Така форма розрахунку застосовується, якщо прибуток від проекту розподілений рівномірно за роками. Якщо прибуток розподілений за роками нерівномірно, то термін окупності розраховується прямим підрахунком років, протягом яких інвестиція буде погашена.

До недоліків методу періоду окупності відносять такі:

1. Не враховується період освоєння проекту (період проектування і будівництва).

2. Показник PP не має властивості адитивності.

3. Не враховується віддача від вкладеного капіталу, тобто не оцінюється його прибутковість.

4. Не враховує весь період функціонування проекту, тобто не оцінюються грошові надходження після закінчення терміну окупності.

5. Тривалість граничного періоду окупності встановлюється без належного теоретичного обґрунтування і може призвести до відмови від економічно вигідних проектів.

6. Не враховується фактор часу [2].

Метод оцінки внутрішньої норми прибутковості інвестицій. Внутрішньою нормою дохідності є ставка дохідності, яка прирівнює очікувані чисті грошові потоки до початкових витрат. Для розрахунку IRR необхідно розв'язати відносно IRR наступне рівняння:

$$0 = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1 + IRR)^k} - IC, \quad (2)$$

де IRR — ставка дохідності, яка дає $NPV = 0$,

CF_k - грошовий потік за період k ;

IC - первісні інвестиції у проект.

Проект приймається за умови, якщо значення його внутрішньої норми дохідності більше, ніж ставка дохідності, що вимагається за проектом. У даному разі величина r з формули чистої теперішньої вартості представляє ставку дохідності, що потрібна. У переважній більшості випадків IRR метод оцінки капітальних проектів дає таке саме рішення стосовно прийняття чи відхилення пропозиції щодо інвестування, як і метод чистої теперішньої вартості. Проекти з позитивними значеннями чистої теперішньої вартості матимуть IRR більшу за вартість r .

Недоліки методу IRR:

1. Складність розрахунку.
2. У деяких випадках виникають протиріччя між NPV та IRR.
3. Немає властивості адитивності.
4. Неможливо використовувати при оцінці альтернативних проектів.
5. Необхідність обґрунтування бар'єрного коефіцієнта, що певною мірою знижує об'єктивність прийняття рішення на основі показника IRR.
6. При оцінці проектів з нестандартними грошовими потоками проект може мати декілька значень IRR [2].

Метод оцінки індексу рентабельності (ROI) і коефіцієнта ефективності інвестицій (ARR). Рентабельність інвестицій, виступаючи як показник абсолютної прийнятності інвестицій, в той самий час надає аналітику можливість для дослідження інвестиційного проекту ще у декількох аспектах:

1. Використання з метою визначення міри стійкості – проект тим більш стійкий до можливих коливань, чим більшим є показник індексу рентабельності, чим більшою мірою він перевищує одиницю.
2. Використання з метою ранжирування проектів з погляду їх привабливості.
3. За умов обмеженості ресурсів PI є більш цікавим для інвестора, оскільки дає інформацію про віддачу з кожної гривні інвестованих коштів.

Недоліки методу рентабельності інвестицій:

1. Некоректно застосовувати для оцінки проектів з різними життєвими циклами.

2. Складність розрахунку РІ у випадку проектів з нестандартними грошовими потоками – такі, що змінюють знак з „+” на „-” декілька разів.

3. Проблеми розрахунку РІ у разі здійснення інвестицій частинами протягом декількох періодів, а не єдиною сумою відразу. У цьому випадку використання РІ як критерію ранжирування проектів є не досить коректним, оскільки принцип розрахунку цього показника та різні схеми інвестування за проектами порушують умови тотожного зіставлення [2].

Як показав, проведений аналіз методів оцінки інвестиційних рішень, кожний з методів має певні переваги та недоліки. Тому не може бути єдиним при прийнятті інвестиційних рішень. Необхідна комбінація декількох методів та підходів.

Отже, більшість реальних процесів не можуть бути адекватно описані за допомогою традиційних статистичних моделей, оскільки, по суті, являються суттєво нелінійними, і мають або хаотичну, або квазіперіодичну, або змішану основу.

У даному випадку адекватним апаратом для розв’язання задач діагностики й прогнозування, в тому числі й оцінки інвестиційних проектів, є спеціальні штучні мережі, які реалізують ідеї прогнозування і класифікації при наявності навчаючих послідовностей, причому, вирізняючим фактором яких є висока швидкість навчання та універсальні апроксимуючі можливості. Такі властивості притаманні нейронним мережам.

Перелік посилань:

1. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / за заг. ред. В. М. Бороноса. – Суми: Вид-во СумДУ, 2012. 539с. URL: https://fin.fem.sumdu.edu.ua/uk/?option=com_content&view=article&id=250&catid=17&Itemid=275

2. Жуков В.В. Методичні підходи до оцінки привабливості інвестиційних проектів / В.В. Жуков // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 13, частина 1, 2017. С. 100-106.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Васільєва Л.М.

*доктор наук з державного управління, професор,
професор кафедри обліку, оподаткування та
управління фінансово-економічною безпекою
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна*

Формування ефективної політики стратегічного управління оборотними активами підприємства дозволяють зазначити, що механізм управління оборотними активами підприємств повинен ґрунтуватися на концепції кругообігу виробничих активів та активів обігу з урахуванням процесу відтворення, галузевої приналежності, специфіки видів діяльності підприємств.

Цільові критерії управління оборотними активами, як і критерії управління підприємством в цілому, можуть бути різними. У загальному випадку всі цільові критерії управління можуть бути зведені до двох груп: показниками ефективності з одного боку і надійності діяльності з іншого боку, причому, як відомо, досягти максимально високих значень одночасно за двома групами показників неможливо. Ефективність і надійність діяльності знаходяться в суперечності один з одним. Досягнення максимально високої ефективності (оборотності, рентабельності), як правило, пов'язане з максимально високим рівнем ризику і призводить до мінімізації показників надійності діяльності (ліквідності, стійкості, платоспроможності) [4]. І навпаки, прагнення до збільшення надійності функціонування підприємства зазвичай супроводжується падінням ефективності його роботи. Тому перед керівництвом підприємства завжди стоїть проблема вибору цільових показників діяльності та визначення їх раціональних значень, або прагнуть до можливих максимумів, або компромісних з точки зору балансу ефективності та надійності функціонування підприємства.

Ефективність використання оборотних активів прийнято оцінювати через показники ресурсоемності та ресурсовіддачі. До основних показників ресурсоемності відносяться коефіцієнт завантаження (закріплення) оборотних активів, а до показників ресурсовіддачі - оборотність і рентабельність

оборотних активів. Коефіцієнт завантаження оборотних активів розраховується як відношення середньої за період величини оборотних активів до розміру виручки за той же період і показує кількість оборотних активів, необхідних для отримання протягом аналізованого періоду одного рубля виручки від продажів. Рентабельність оборотних активів характеризує їх прибутковість і визначається відношенням одного з видів прибутку підприємства до середньої за аналізований період величини оборотних активів.

Оборотність оборотних активів оцінюється коефіцієнтом оборотності - відношенням фінансового результату (як правило, виручки) до середнього залишку оборотних активів і тривалістю обороту, що розраховується як зворотний до вищезгаданого коефіцієнту показник - через відношення середнього залишку оборотних активів до фінансового результату, для зручності вимірювання зазвичай помножене на тривалість аналізованого періоду в днях [2]. Обґрунтовано вважається, що збільшення коефіцієнта оборотності або, що те ж саме, скорочення тривалості обороту оборотних активів, свідчить про підвищення ефективності використання оборотних активів.

Очевидно, управління оборотними активами лише за показниками оборотності не може вважатися повноцінним, оскільки не враховує інші аспекти і прояви впливу оборотних коштів на фінансово-економічний стан підприємства. Спільно з показниками ефективності повинні враховуватися і показники надійності діяльності підприємства. Спільний розгляд цих двох груп показників призвело до виникнення в сучасній економічній теорії уявлення про три можливі варіанти поєднання цих груп, а, як результат, про три варіанти стратегій управління оборотними активами.

Основними напрямками концепції стратегічного управління оборотними активами підприємства є (рис.):

Доцільність виділених нами рівнів управління оборотними активами підприємства визначається, перш за все, видами виробничого відтворення, оскільки вони характеризуються різними стратегіями й цілями управління оборотними активами на кожній стадії операційного циклу.

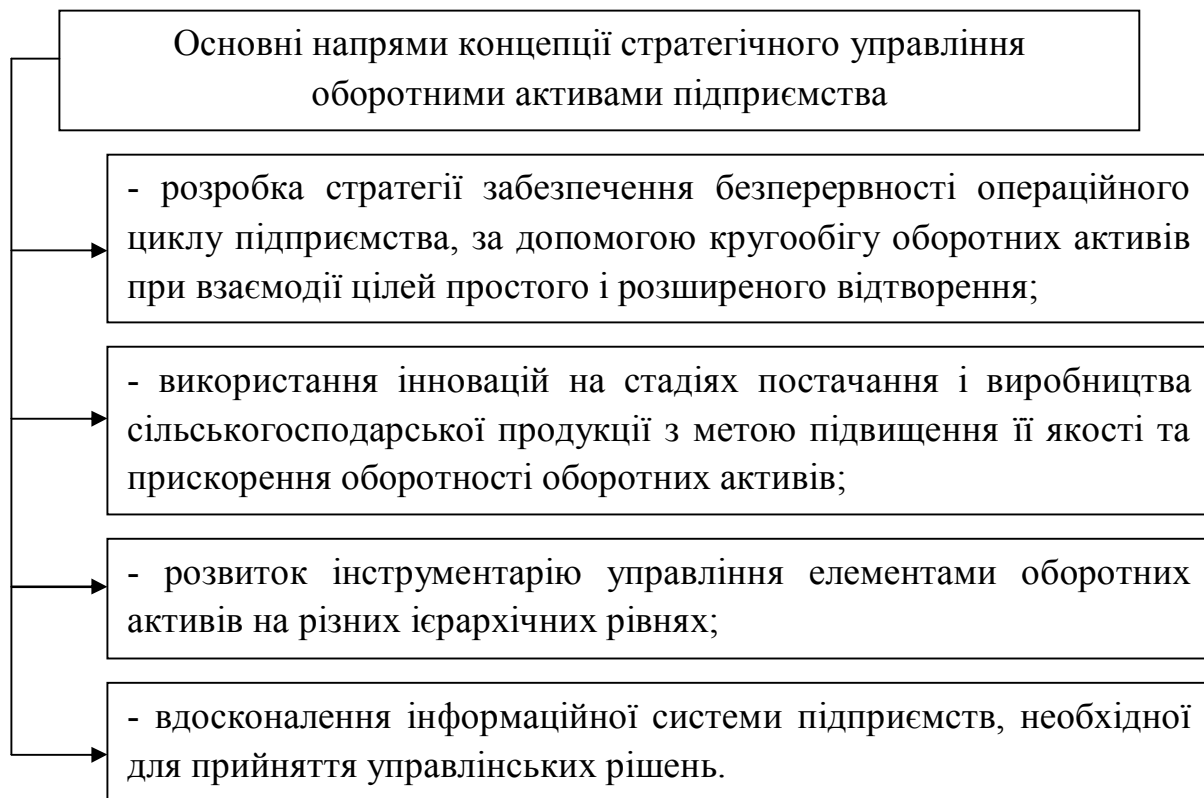


Рис. Основні напрями концепції стратегічного управління оборотними активами підприємства

Практична реалізація процесу управління оборотними активами в виражається в періодично повторюваних роботах щодо формування програм виведення товарного гібрида і виробництва товарної продукції, оперативних завдань майданчикам, репродукторам, цехам і безперервному спостереженні за їх виконанням. Виконання прийнятих управлінських рішень супроводжується регламентацією роботи підрозділів, створенням нормативної бази планування, інструктажем виконавців, організацією взаємодії (координацією роботи) ланок і ступенів управління виробництвом. Процедури доведення прийнятих рішень до виконавців, організація і координація робіт, при необхідності регулювання ходу виробництва і зниження витрат незавершеного виробництва є заключною стадією процесу управління оборотними активами.

В рамках бізнес процесу реалізації товарної продукції відбувається управління фондами обігу, які при здійсненні операцій з продажу змінюють свою форму на грошову, забезпечуючи тим самим продовженням кругообігу оборотних активів та відповідно безперервність операційного циклу [3].

Механізм управління обсягом, складом і структурою оборотних активів в рамках кожного бізнес-процесу забезпечує їх співвідношення, форму в залежності від виду відтворення, галузей та інших факторів. Механізм управління джерелами формування оборотних активів повинен забезпечувати вибір політики їх формування на підприємствах та оптимізацію структури джерел. Політика формування джерел оборотних активів покликана відображати загальну філософію управління з позиції прийнятного співвідношення рівня прибутковості та ризику діяльності, а також кореспондувати з політикою формування обсягу і співвідношення оборотних активів у кожній окремій галузі [1].

При реалізації функції управління ризиками, що виникають в процесі функціонування оборотних активів, виявляється склад ризиків, визначаються методики їх оцінки, аналізуються можливі втрати (в розрізі окремих операцій і господарської діяльності в цілому), формується система заходів щодо запобігання окремих ризиків, а також їх страхування.

Механізм управління функціонуванням оборотних активів для ефективного їх використання в рамках кожного бізнес процесу повинен будуватися на основі приватних механізмів: управління складом і структурою активів, джерелами їх формування, функціональними формами, а також ризиками, що виникають в процесі функціонування і кругообігу оборотних активів. Ефективність використання оборотних активів характеризується його оборотністю і показниками рентабельності. Отже, ефективності управління можна досягти за допомогою зменшення терміну оборотності й підвищення рентабельності.

Таким чином, можна зробити висновок, що раціональне управління оборотними активами є ключовим фактором, що забезпечує функціонування підприємства при виробництві та реалізації продукції. Фактично сама стратегія діяльності підприємства повинна будуватися на стратегії управління його оборотними активами, оскільки вони потрібні і цікаві як об'єкт управління власними силами, а саме як ресурс, необхідний для виробництва і реалізації продукції підприємства. У зв'язку з цим представляється необхідним детально розглянути існуючі підходи до формування стратегій управління оборотними активами, виявити проблеми та недоліки цих підходів, і з урахуванням усунення цих недоліків розробити класифікацію стратегій управління

оборотними активами, а в більш широкому сенсі - стратегій діяльності підприємства.

Перелік посилань:

1. Вербицька Г.Л. Управління економічним ризиком / Г.Л. Вербицька // Фінанси України. – 2019. – № 4. – С. 34-41.
2. Давидов О. І. Зростання вартості підприємства як цільовий критерій управління. / Давидов О. І. // Економіка та управління підприємствами. – 2014. – № 9(159). – С. 186-195.
3. Новікова О. Ф. Економічна безпека: стан, проблеми, шляхи вирішення. Вісник ДонДУЕТ. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 7. – С. 24- 31.
4. Хаустова І. Є. Актуальні проблеми управління оборотними активами підприємства. / Хаустова І. Є. // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". – 2018. – № 19 (1295). – С. 64-67.

ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

Гмиря В.П.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки

підприємництва та маркетингу

Черкаський державний бізнес-коледж

м. Черкаси, Україна

У сучасній економіці, що розвивається в умовах високо динамічних інноваційних процесів, проблема створення економічних механізмів, які б легко адаптувалися до постійно змінюваних умов зовнішнього середовища та забезпечували синергетичний ефект взаємодії всіх учасників інноваційного процесу стає особливо актуальною.

В основу інноваційного механізму управління розвитком АПК регіону необхідно покласти стратегію випереджаючого техніко-економічного розвитку з концентрацією існуючого потенціалу на ключових ділянках нового технологічного укладу. До її основних елементів відноситься: вибір, оцінка і стимулювання пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; програмно-

цільові методи планування інноваційної діяльності; випереджаючий розвиток фундаментальних досліджень; розвиток системи безперервної освіти та забезпечення можливості її своєчасного пристосування до завдань інноваційної діяльності; створення сприятливих умов для різних форм інтеграції науки та виробництва.

Фінансова політика підтримки пріоритетних галузей економіки може розглядатися в аспектах створення умов зростання сукупного попиту та ділової активності в комплексі галузей виробництва продовольчих і непродовольчих товарів, стимулювання концентрації фінансових ресурсів у перспективних галузях економіки задля реалізації механізмів подальшої диверсифікації економіки, здійснення цілеспрямованих структурних зрушень для покращення її відтворювальної структури [1].

Розвиток економіки країни і кожного регіону зокрема залежить від ефективної взаємодії банківського сектора і суб'єктів господарювання. Економічний ріст стимулює кредитні установи до розширення обсягу і спектру послуг, впровадженню прогресивних технологій по підвищенню якості банківського обслуговування. Банківська система є найважливішим інститутом, що забезпечує загальну стабільність і безпеку розвитку економіки регіону.

Існуюча диференціація кредитного портфеля банків регіону за видами економічної діяльності викликана об'єктивними причинами: слабою виробничо-технічною базою аграрних виробників, високим рівнем морального і фізичного зносу техніки та обладнання, дефіцитом кваліфікованих трудових ресурсів, нерозвиненою інфраструктурою села, безробіттям. Зазначені проблеми прямо корелюються з вирішенням складних господарських завдань регіону, таких, як: нерозвинений банківський сектор; вимушений монополізм на ринку кредитування аграрного виробництва, неадаптована і необґрунтована законодавча база, невідпрацьована система субсидування процентної ставки за кредитами і ін.

Таким чином, вийшло замкнуте коло: для аграрних виробників кредити залишаються не підйомними, а банки, з урахуванням ризиків і зростаючих обсягів простроченої заборгованості, найчастіше відмовляли їм у наданні позик.

Розглянувши умови кредитування фізичних та юридичних осіб, які займаються аграрним виробництвом, можемо стверджувати, що умови для

юридичних осіб є більш жорсткими ніж для фізичних. Все це зумовлено фінансовим станом позичальника і напрямками залучення кредитів. Крім того, розглядається і питання застави. Так, банк по забезпеченню кредиту приймає під заставу ліквідне майно, але особливістю даного процесу буде вартість застави та її обсяг у порівнянні з заявленою сумою [2].

Державна підтримка аграрного виробництва - це один з пріоритетних напрямів економічної політики в багатьох країнах світу, яка розглядається як необхідний інструмент аграрної політики держави в умовах ринку. З цією метою застосовують гарантовану скупку надлишків продукції по знижених цінах, закупівельні і товарні інвестиції на ринку продовольства, специфічні форми пільгового кредитування, митне регулювання (економічне і адміністративне).

Необхідність створення дієвого механізму державної підтримки аграрного виробництва витікає із значущості цього сектора для розвитку економіки і соціальної сфери країни. Важливість в забезпеченні життєдіяльності населення і специфіка аграрного виробництва не дозволяють йому на рівних брати участь в конкуренції з другими галузями економіки [3].

Інноваційні процеси кредитування в аграрному виробництві мають свою специфіку. Вони відрізняються різноманіттям регіональних, галузевих, функціональних, технологічних і організаційні особливостей.

Інновацією в фінансовій сфері можна вважати появу нових банківських продуктів, які створюються для потреб аграрного виробництва та які б забезпечували стабільне та безперебійне функціонування аграрного виробництва.

Система кредитного стимулювання повинна сприяти вирішенню двоєдиного завдання держави в аграрному виробництві: загальної активізації застосування інновацій, забезпечення структурної перебудови і підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки. За допомогою гнучкої системи кредитного стимулювання можливе досягнення оптимального співвідношення між бюджетним фінансуванням науки і самофінансуванням науково-технічного прогресу. Створення комплексного механізму кредитного стимулювання інноваційної діяльності в аграрному виробництві - сфері, яка характеризується високим ступенем ризику та невизначеності, дозволить активізувати науково-технічний прогрес по всьому ланцюжку, від

фундаментальних досліджень до впровадження розробок у виробництво, з урахуванням обмеженості ресурсів підприємств і державних (суспільних) пріоритетів розвитку галузі, і забезпечити стійкий розвиток галузі в перспективі [4]

В умовах проведення модернізації аграрного виробництва та дефіциту власних коштів на ці цілі, необхідно розвивати різні форми державно - приватного партнерства. Наприклад, різноманітні контракти, які держава надає приватним компаніям: на виконання робіт і надання суспільних послуг, на науково - впроваджувальні роботи, на управління, на постачання продукції для державних потреб і т.д. Система короткострокових контрактів поряд з іншими формами державно - приватного партнерства може стати найважливішим інституціональним і організаційним механізмом активізації інноваційної діяльності підприємств аграрного виробництва.

Перехід до інноваційного механізму кредитування аграрного виробництва в поєднанні з ефективною державною політикою дозволить збільшити обсяги виробленої продукції та забезпечити надходження до державного та місцевого бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни. Бізнес-Інформ . 2014. № 3. С. 341–345
2. Гудзь, Ю. Ф. Споживання харчових продуктів підприємств агробізнесу: математична модель попиту. Revista KASMERIA International Semiannual Journal, 2017. 1(45 (1)). С. 66-77.
3. Пантелеєва, О., & Онегіна, В. Трансакційні издержки в агробізнесі та їх зниження через посередництво. Міжнародний сільськогосподарський журнал. 2004. (5). С. 3-6.
4. Агробізнес. Велика українська енциклопедія. URL: <https://vue.gov.ua/> (дата звернення: 15.01.2021).
5. Фінансово-кредитне забезпечення аграрних підприємств. Наукові праці Подільського державного аграрно-технічного університету. 2014. Вип.235. Т.247, с.31-33
6. В Україні знову намагаються запустити механізм аграрного страхування. (2020) Брокбізнес. URL: <https://www.insurance.lviv.ua/?q=news/%D0%B2> (дата звернення 16.01.2021)

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Довбенко В.І.

кандидат економічних наук, доцент,

магістрант I курсу кафедри цивільного, господарського та трудового права

Академія праці, соціальних відносин і туризму

м. Київ, Україна

Актуальним питанням сьогодення є формування інноваційного права, яке регулює правовідносини у сфері інновацій на рівні приватного і публічного права. Інноваційне право тісно поєднане з господарським, фінансовим, кримінальним і адміністративним правом. Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції і законах України «Про інноваційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки».

У процесі формування інноваційної політики та регулювання інноваційної діяльності виникають такі управлінські відносини, регулювання яких вимагає застосування різноманітних норм права. Існуюча нормативно-правова база (Закони України, Укази Президента, інші нормативні акти тощо) стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічують близько двох сотень документів, які часто неоднозначно трактують ті чи інші поняття. Отже система управління у сфері науки та інновацій вимагає удосконалення існуючих та розробки нових правових норм, які відобразатимуть сучасні вимоги до взаємодії учасників інноваційного процесу.

Інноваційна діяльність має подвійну природу. На першому етапі вона являє собою наукову діяльність, а на наступних – підприємницьку. Таким чином, державна інноваційна політика повинна складатися як із державної науково-технічної політики, так і державної політики у сфері підтримки інноваційного підприємництва.

Особливу увагу необхідно звернути на правові інновації, які повинні забезпечити інноваційний характер розроблення, прийняття і запровадження нормативних актів за принципами інноваційних технологій, які передбачають при проведенні змін у законодавстві здійснення попереднього аналізу і наукового прогнозування результатів впровадження проекту нормативного документа. Для цього важливо передбачати створення робочих груп з розробки

документа і його подальшу імплементацію, а також процедуру професійної експертизи, яка має звести до мінімуму неточності у законодавстві [1].

Важливу роль у правовому регулюванні інноваційної діяльності має відігравати цілеспрямована державна політика у сфері науки і інновацій, яка має передбачати чіткі пріоритети інноваційної політики, свободу наукової і науково-технічної творчості, правову охорону інтелектуальної власності, підтримку конкуренції у даній сфері, стимулювання наукової і ділової активності, розвиток міжнародного співробітництва.

На сьогодні інновації є основним чинником розвитку суспільства. Однак в Україні стимулів для розвитку інноваційної діяльності не вистачає. Тому цьому питанню важливо приділити особливу увагу. У табл. 1 наведено ряд поширених у світі стимулів підтримки інноваційної діяльності, які доцільно повноцінно застосувати і в нашій країні.

Таблиця 1

Стимули підтримки інноваційної діяльності¹

Об'єкти стимулювання	Зміст заходів з підтримки інновацій
1. Корпорації, що інвестують у R&D	Вирахування інвестицій у R&D з бази оподаткування, пільгові ставки податків, «податкові канікули», пільгові кредити, гранти, прискорена амортизація основних засобів, звільнення від зборів на інфраструктуру та земельної ренти, страхування інноваційного експорту, державні закупівлі інновацій
2. Центри трансферу технологій	Передача технологій, спільне проведення R&D, допомога в оформленні дозвільних документів тощо
3. R&D-центри	«Податкові канікули», сприяння трансферу технологій
4. Технологічні зони	Створення технопарків і бізнес-інкубаторів
5. Модернізація виробництва	Прискорена амортизація основних засобів
6. Державні гранти та пільгові кредити	Відшкодування витрат на R&D, спорудження і реконструкцію будівель, що використовуються в інноваційній діяльності
7. Підтримка інноваційного експорту	Фінансування і страхування експортних та комерційних операцій інноваційними продуктами і технологіями
8. Підтримка інноваційних державних закупівель	Державні органи – замовники інноваційних товарів, які поділяють ризики та вигоди від комерціалізації R&D
9. Патентні бокси	Спеціальний податковий режим для інтелектуальної власності, що передбачає пільгову податкову ставку на дохід чи дозвіл на вирахування цього доходу з бази оподаткування

¹складено автором з використанням [2, с.23-24]

Вітчизняне законодавство у сфері інновацій має надто вузьке коло впливу на реальні економічні відносини. Ряд пільг, впроваджених задля стимулювання інноваційної діяльності було скасовано, державні гарантії мають декларативний характер, у той час як національна інноваційна система (НІС) України потребує комплексного застосування усіх можливих засобів стимулювання [2, с.25].

В Україні формування нормативно-правової бази науково-технічної та інноваційної діяльності незавершене, позбавлене системного підходу, відсутня цілеспрямована, послідовна державна політика у цих сферах, що стримує створення сучасної інноваційної інфраструктури.

Л.Федулова застерігає щодо втрати науково-технологічного потенціалу внаслідок зростання неконтрольованого вивозу технологій за кордон, а також «відтоку мізків». «Як результат – стратегічно Україна програла практично всім своїм сусідам, втративши високотехнологічні ринки та науково-технологічний потенціал» [3, с.50]. Для випуску високотехнологічної конкурентоспроможної продукції інтелектуальна власність є одним із основних ресурсів, який забезпечує успіх на ринку. На жаль, в Україні через слабкий попит на вітчизняні інновації і несформований внутрішній ринок, інноваційний процес загальмовано. Останні роки спостерігається стійка тенденція до зменшення використання об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) [3, с.51].

На даний час, як зазначає, В. Белєвцева [4] у світі зростають ризики, пов'язані із кіберзагрозами. Національне законодавство поки що не відповідає у повній мірі міжнародним нормам у даному питанні, що гальмує налагодження повноцінного міжнародного співробітництва у сфері кібернетичної безпеки відповідно до Конвенції «Про кіберзлочинність». Правові основи забезпечення кібербезпеки України на сьогодні складають міжнародні акти (Конвенція Ради Європи про кіберзлочинність, Угода про асоціацію між Україною та ЄС) та нормативно-правові акти національного законодавства включно із Стратегією кібербезпеки України. Вони покликані забезпечити кібербезпеку, охорону і захист від посягань на інтелектуальну власність, конфіденційну та особисту інформацію. Правові режими забезпечення кібербезпеки закріплюють і деталізують норми та правила поведінки фізичних та юридичних осіб з метою охорони прав власності на ті чи інші об'єкти для їх використання відповідно до проголошених цілей та існуючих у суспільстві норм і обмежень.

Важливою нішею інноваційної діяльності у сфері її правового забезпечення є інноваційні юридичні проекти. Вони дозволяють актуалізувати існуючі законодавчі та нормативні акти, адаптуючи їх до реальних умов.

Розвитку інноваційних юридичних проектів в Україні сприяє Гаазький інститут інновацій в праві (HiiL). Останнім часом на ринку з'явилося чимало legal tech проектів. Так Open DataBot – відстежує зміни в реєстраційних даних бізнесу та стежить за судовими виписками, додаток Karatel допомагає у

боротьбі з корупцією. Bot & Partners формує договір на розробку програмного забезпечення, NDA консультує IT-фахівців. Ресурс AxDraft може підготувати пакет договорів для великих бізнес-угод. Телеграм-бот OBLAVAVot допомагає в пошуку адвокатів відповідної спеціалізації. Он-лайн-ресурс «Суд на долоні» допомагає у роботі з Єдиним держреєстром судових рішень. Dom Jurista Analytics прогнозує результати розгляду справ у суді, виходячи з аналізу конкретної ситуації. EasyTender допомагає бізнесу вигравати в тендерах і відстоювати свої права в державних закупівлях без корупційної складової. Новітні технології (Big Data, онлайн-правосуддя, автоматизоване складення документів) впливатимуть на зменшення вартості юридичних послуг. Отже існує потреба в розробці нових методів набуття знань та практичних навичок для юристів у сфері інноваційних технологій та штучного інтелекту [5, с.50-52].

Для створення належних умов для інноваційної діяльності має бути розроблена актуальна сучасна модель інноваційного розвитку України та забезпечена відповідна підтримка її застосування на практиці. Для цього важливо застосувати кращі механізми, які створять належне середовище сприйняття інновацій. Перелік складових механізмів регулювання інноваційного розвитку представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Механізми та завдання регулювання інноваційного розвитку¹

Механізми	Завдання застосування
Інституційний	Нормативно-правова база створення, комерціалізації інновацій, захист прав інтелектуальної власності
Економічний	Створення конкурентного середовища, стимулювання інноваційної активності амортизаційна та цінова політика
Організаційний	Створення інноваційної інфраструктури, матеріально-технічне, фінансове, інформаційне забезпечення інноваційної активності
Фінансовий	Фіскальне стимулювання інноваційної активності, фінансово-кредитні інструменти
Управлінський	Удосконалення управління, впровадження управлінських та «відкритих» інновацій
Соціальний	Соціальні інновації, залучення інновацій в соціальну сферу

¹ складено автором з використанням [1, с.28]

Для ефективного функціонування НІС необхідно забезпечити тісну взаємодію експертних, інформаційних, виробничо-технологічних і фінансових інститутів та інститутів регулювання, контролю і підготовки відповідних кадрів для сфери інноваційної діяльності з використанням механізмів державно-приватного партнерства. Важливо також розвинути сучасну ринкову, соціальну

та інноваційну інфраструктуру, сприяти зовнішньоекономічній діяльності інноваційних підприємств, забезпечити інноваційний розвиток регіонів.

Ефективне інституційне середовище має забезпечити функціонування механізмів регулювання інноваційного розвитку на основі використання системи стимулів для комерціалізації інновацій, що має передбачати усунення суперечностей між приватними, корпоративними та суспільними цілями суб'єктів господарювання, а також створення дієвих стимулів для залучення інвестицій в інноваційні проекти. Інноваційна діяльність у сучасному світі має концентруватися у сфері розробки нових бізнес-моделей на принципах відкритих інновацій, що до певної міри ускладнює захист інноваційних ідей і розробок, проте даний напрямок показав свою достатньо високу ефективність за рахунок залучення потенціалу широкого кола зацікавлених осіб, що в цілому істотно знижує витрати на розробку і комерціалізацію інновацій і пришвидшує темпи виведення інноваційних продуктів на ринок. Тому у даних умовах значення належного правового забезпечення інноваційної діяльності та її основного ресурсу у вигляді інтелектуальної власності буде лише зростати.

Перелік посилань:

1. Легенький М.І. Законодавче регулювання відносин у сфері інновацій в освіті /М.І. Легенький. Проблеми законності. 2017. Вип. 136. – с.144-152
2. Любчич А.М. Стимулювання інновацій в державному секторі: зарубіжний досвід /А.М.Любчич. Право та інновації № 1 (29) 2020. – с.22-27.
3. Федулова Л. І. Розвиток високотехнологічного сектору промисловості як стратегічний напрям посилення соціально-економічного розвитку України. Економічна теорія та право. 2019. № 3 (38). – с. 41–61.
4. Белєвцева В.В. До питання застосування правових режимів забезпечення кібербезпеки в Україні //В.В.Белєвцева. Інформація і право. № 4(35)/2020. – с. 106 -112.
5. Варава І. Інновації у професійній діяльності юристів: використання потужностей штучного інтелекту /І. Варава. Інформація і право. № 1(32)/2020. – с. 47 -54.
6. Мойсеєнко І.П. Інституційні основи регулювання інноваційного розвитку /І.П.Мойсеєнко. Інноваційна економіка. № 1-2'2019. – с.25-32.

УПРАВЛІННЯ ТЕХНІЧНИМИ СИСТЕМАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Іванова М.В.

*кандидат хімічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, організації виробництва та теоретичної і
прикладної економіки*

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Лозовська Л.І.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри економічної інформатики
Національна металургійна академія України
м. Дніпро, Україна*

Результати виробничо-господарської діяльності підприємств безпосередньо залежать від ефективності використання і оновлення основних фондів. На промислових підприємствах зосереджено великий парк різноманітного технологічного обладнання, яке у сукупності з виробничою інфраструктурою і технічним забезпеченням експлуатації обладнання формують технічну систему окремого підприємства. Для ефективного функціонування і забезпечення високих економічних показників експлуатації технологічне обладнання має своєчасно оновлюватися. Постає господарська дилема щодо визначення оптимального часу заміни обладнання: заміна, призведена більш раніше, потребує додаткових інвестицій; заміна, призведена більш пізніше, веде до зростання поточних витрат на утримання застарілого обладнання. Несвоєчасна заміна обладнання, таким часом, є економічно невиправданою в обох випадках, а питання раціонального оновлення обладнання за економічними характеристиками його експлуатації набуває особливої актуальності.

Метою даної роботи є пошук аналітичних підходів до розв'язання практичної проблеми з визначення оптимального часу заміни обладнання.

Традиційно планування строків експлуатації обладнання промислових підприємств здійснюють на основі регламентуючих документів за галузями промисловості та з урахуванням техніко-економічних показників експлуатації обладнання і ремонтних нормативів. Техніко-економічні показники

визначаються за даними звітів і планів проведення ремонтних робіт по системі ППР (планово-попереджувального ремонту і технічного обслуговування машин і устаткування). Головним в системі ППР є технічне обслуговування, спрямоване на попередження дефектів й несправностей в роботі машини та на зменшення фізичного зносу. Всі види технічного обслуговування проводяться за планом, в обов'язковому порядку, із відповідним розрахунком обсягів робіт, супутніх виробничих витрат, робочої сили, тощо. Таке планування має місце на підприємствах небезпечних і фондомістких галузей промисловості: машинобудування, енергетики, хімічної, металургійної галузях, ін. При цьому основні фонди цих підприємств виявляються критично зношеними – на 60-80% [1]. Недостатністю інвестицій, як браком коштів, це пояснює лише частково: адже мінімум, як за 5 р., відповідно до [2], підприємства повертатимуть всі кошти, авансовані в придбання обладнання, у вигляді амортизаційних відрахувань.

Практична проблема у встановленні оптимального часу експлуатації обладнання полягає також в тому, що для сучасного обладнання відсутні затверджені часові й трудові норми щодо проведення ремонтних робіт. Тому визначення моменту часу заміни технологічного обладнання покладається на керівництво кожного окремого підприємства. Якщо підходити до визначення цього показника тільки з боку технічного контролю і нагляду за обладнанням, ситуація може скластися так, що тривала підтримка технічного стану обладнання в задовільному стані вимагатимете все більше і більше ресурсів. При цьому обладнання буде моральне застарівати, а зростання витрат на його ремонт та обслуговування відіб'ється і на собівартості продукції виробництва, і на показниках ефективності всього підприємства.

При підході до заміни обладнання з точки зору економічної доцільності, необхідно також врахувати весь різний за типом і конструкцією парк технологічного обладнання, величезні обсяги інформації про його технічний стан та динамічність робочих процесів. Для визначення оптимального часу заміни певного обладнання може бути рекомендовано аналітична система управління технічними об'єктами. Наприклад, така, що заснована на багатокроковій оптимізації за методами динамічного програмування. У такій спосіб рішення про оптимальний час заміни обладнання буде прийняте на основі порівняння економічних результатів експлуатації, як заміненого (нового) обладнання, так і такого, експлуатація якого продовжуються. Модель

динамічного програмування, покладена в основу прийняття рішення про визначення оптимального часу експлуатації обладнання, матиме вид [3]:

$$F(\tau, u_k) = \max \begin{cases} r(\tau) - u(\tau) + F_{k+1}(\tau+1) & \text{при } u_k = C \\ S(\tau) - I_0 + r(0) - u(0) + F_{k+1}(1) & \text{при } u_k = Z \end{cases}, \quad (1)$$

де $r(\tau)$ – продуктивність обладнання по роках τ ;

$u(\tau)$ – річні витрати на утримання обладнання;

$S(\tau)$ – залишкова вартість обладнання, яка коректується на амортизаційні відрахування;

I_0 – вартість нового обладнання;

$F_k(\tau)$ – проміжне розрахункове значення цільової функції на інтервалі від початку k -го року до останнього. Показує максимальний ефект, одержуваний від експлуатації обладнання віку τ років за останні k років розрахункового періоду.

Змінна управління на k -му кроці є логічною змінною, яка може приймати два значення: C – зберегти, Z – замінити обладнання на початку k -го року. Змінної стану системи на k -му кроці є змінна τ . Таким чином, рішення про заміну обладнання може вважатися оптимальним, якщо воно забезпечує максимальний сумарний ефект від використання цього обладнання за весь часовий період його експлуатації.

Адекватне застосування моделі (1) на практиці вимагає достовірної інформації по техніко-економічних показниках експлуатації обладнання $r(\tau)$, $u(\tau)$.

За системою ППР інформаційною базою аналітичного забезпечення процесу управління експлуатацією технологічного обладнання можуть бути графіки планово-попереджувальних ремонтів, відповідні дефекто-кошторисні відомості ремонту, дані обліку основних засобів і відомості про наявність запасних частин на складі (відповідно, «Основні засоби» і «Облік запасів» в конфігурації ПЗ «1С: Підприємство»). Таким чином, при обслуговуванні обладнання за системою ППР дані по $u(\tau)$ в моделі (1) забезпечуються фактичною і запланованою інформацією по річних витратах на утримання обладнання. Графічно функцію $u(\tau)$ показано на рис. 1.

Багато років система ППР була основним методом підтримки працездатності обладнання на більшості промислових підприємств. Однак,

сучасні масштабні дослідження механізмів відмови показали, що тільки 8...23% відмов відповідає прийнятому в практиці проведення ППР припущенням, що інтенсивність відмов зростає з напрацюванням обладнання [4]. Такі відмови властиві відносно простим об'єктам. Що ж стосується технічно складних об'єктів, то між ймовірністю їх відмови (p) і терміном експлуатації обладнання не завжди є взаємозв'язок. Для цих об'єктів ймовірність відмови може мати постійну величину, що не зростає зі спрацюванням обладнання. Альтернативою системі ППР наразі стає RCM-обслуговування або обслуговування за подією, при якому ремонт обладнання виконується після виходу його з ладу. У випадках RCM-обслуговування прогнозування показників $u(\tau)$ стає завданням більш складнішим. В першому наближенні для рішення цього завдання необхідно визначити сценарії зносу і спрацювання обладнання. В [4] показано, що при використанні будь-якого обладнання на будь-якому підприємстві існує всього декілька сценаріїв виходу цього обладнання з ладу. Графічно ці сценарії наведено на рис. 2.

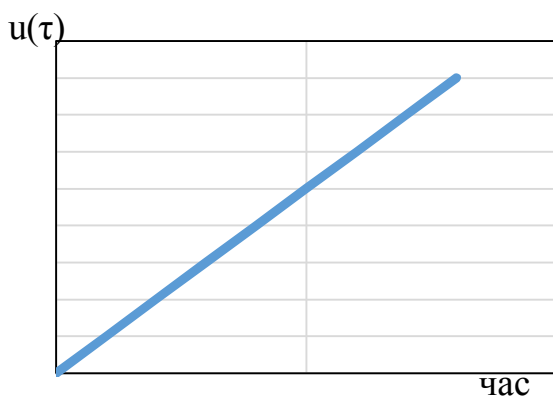


Рисунок 1 – Залежність витрат на ремонт і утримання обладнання за системою ППР

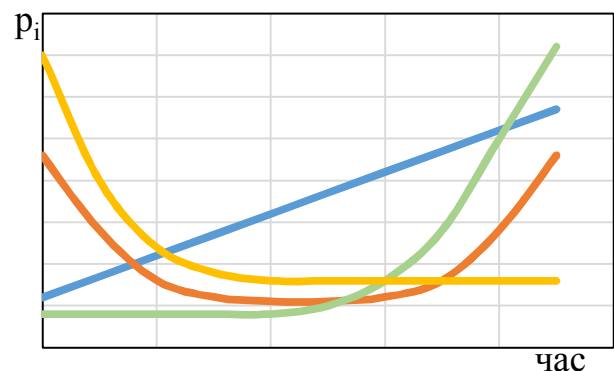


Рисунок 2 – Ймовірності виходу з ладу обладнання (можливі сценарії)

З рис. 2 видно, що передбачити відповідні витрати за функцією $u(\tau)$ можна, тільки визначившись з найбільш вірогідним сценарієм експлуатації обладнання. Очевидно, що вид функції ймовірності $p(\tau)$ буде визначатися специфікою обладнання, умовами його експлуатації, статистичними спостереженнями за відмовами та зносом, а також інтуїцією фахівця-дослідника. Отже, розв'язання проблеми з визначення економічно доцільного терміну експлуатації технологічного обладнання починається з моделювання і прогнозування його технічного стану. Саме на такому порядку визначення

економічно-доцільного строку експлуатації наполягають і автори [5]. На підставі отриманих даних з аналізу і моніторингу технічного стану обладнання, формуються висновки про надійність його функціонування, можливі сценарії фізичного зносу і виходу з ладу. Для обробки цієї інформації та з метою розрахунку показників $u(\tau)$ доцільно використовувати окрему аналітичну систему оцінки і прогнозування технічного стану обладнання.

Таким чином, управління технічними системами промислових підприємств ставить задачу визначення оптимального часу заміни обладнання. Актуальним підходом для вирішення задачі ми вважаємо застосування алгоритму багатокрокової оптимізації або методу динамічного програмування. Практична проблема такого аналітичного розв'язання полягає в адекватному визначенні річних витрат на утримання та експлуатацію обладнання. Якщо обладнання обслуговується за системою ППР, ці витрати заздалегідь плануються та (або) екстраполюються. В інших випадках обслуговування обладнання необхідно попередньо встановити найбільш вірогідний сценарій зносу і спрацювання обладнання, а потім вже спрогнозувати відповідні витрати $u(\tau)$, які в подальшому стануть об'єктивним підґрунтям для моделювання управлінських рішень за рівнянням (1).

Перелік посилань:

1. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності/ Державна служба статистики України [статистична інформація] : офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Податковий Кодекс України: Розділ III. Податок на прибуток підприємств [Електронний ресурс]. – URL: <https://tax.gov.ua/nk/>
3. Задачи о замене оборудования [Електронний ресурс] – URL: <https://math.semestr.ru/dinam/replacementofequipment.php>
4. SmartEAM : веб-сайт сервісу для автоматизованого обслуговування обладнання [Електронний ресурс]. – URL: <https://smart-eam.com/ua/planned/>
5. Новкунский А.А. Информационно-аналитическая система оценки и прогнозирования технического состояния гидросилового оборудования ГЭС [Електронний ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionno-analiticheskaya-sistema-otsenki-i-prognozirovaniya-tehnicheskogo-sostoyaniya-gidrosilovogo-oborudovaniya-ge>

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

Ілляшенко С.М.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та
міжнародних економічних відносин,*

Шипуліна Ю.С.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту,
Національний технічний університет «ХПІ»
м. Харків, Україна*

Практика діяльності підприємств лідерів інноваційного зростання свідчить, що одним з головних факторів забезпечення їх успіху є високий рівень інноваційної культури. У загальному випадку її розглядають як механізм соціо-культурного регулювання інноваційної поведінки персоналу, вона є основою інноваційно-сприятливого середовища підприємства [1, 2]. З цього слідує, що ефективне управління інноваційним розвитком підприємств потребує підтримання високого рівня їх інноваційної культури. У свою чергу, це передбачає діагностику стану інноваційної культури підприємства, оцінку достатності її рівня для реалізації стратегії інноваційного розвитку, розроблення і реалізацію системи заходів щодо забезпечення/підтримання необхідного рівня. Фактично, мова йде про управління розвитком інноваційної культури підприємства, що потребує узгодженої взаємодії його підрозділів.

Враховуючи викладене виділено основні функції підрозділів типового підприємства, які задіяні в управлінні його інноваційною культурою (табл. 1). Розподіл функцій, що поданий у табл. 1, більшою мірою характерний для великих та середніх підприємств. Для їх реалізації для кожного інноваційного проекту формують проектно-матричні структури. Вони мають ряд істотних переваг з позицій чіткості і якості виконання зазначених у табл. 1 функцій виконавців проектів та їх керівників, вищого менеджменту підприємства, керівників і персоналу функціональних підрозділів тощо. Проектно-матрична організаційна структура потребує включення до складу команд інноваційних проектів кваліфікованих фахівців різних функціональних підрозділів

підприємства. При виконання завдань управління розвитком інноваційної культури підприємства вони набувають досвіду в суміжних галузях знань, що розширює їх функціональні можливості. Практика свідчить, що креативно мислячими фахівцями (а саме такі складають команди інноваційних проектів) добре сприймається можливість творчого виконання закріплених за ними завдань, які розв'язуються в межах запропонованої проектно-матричної структури. Це можна розглядати як один з елементів мотивації інтелектуальної креативної діяльності команд інноваційних проектів.

Таблиця 1 – Функції підрозділів підприємства в системі управління розвитком його інноваційної культури (авторська розробка)

Підрозділи	Функції
Вищий менеджмент	Стратегічні рішення щодо вибору і реалізації напрямів і стратегій інноваційного розвитку, управління розвитком інноваційної культури, у т.ч.: створення нормативної бази мотивування, матеріального і морального стимулювання інноваційної діяльності, забезпечення можливості самореалізації персоналу, формування сприятливого морально-психологічного клімату тощо
Вищий менеджмент, керівники проектів	Формування команд інноваційних проектів і їх організаційних структур; вибір графіку і режиму роботи, формування системи вертикальних і горизонтальних комунікацій
Відділ кадрів, служби підвищення кваліфікації і підготовки кадрів	Добір персоналу; формування системи підвищення кваліфікації (стажування); впровадження концепції "навчання протягом життя"; проведення тренінгів з застосування сучасних методів генерування і відбору ідей інновацій; сприяння розвитку креативного потенціалу персоналу
Фінансово-економічні	Фінансово-економічне обґрунтування рішень з управління інноваційною культурою
Інформаційно-аналітичні	Аналіз інноваційної культури суспільства та інноваційної культури підприємства; аналіз світових і галузевих тенденцій розвитку науки і техніки, оцінка достатності потенціалу інноваційного розвитку підприємства для забезпечення інноваційного розвитку в руслі виявлених тенденцій
Науково-дослідні	Забезпечення свободи творчості від бюрократичних та ін. обмежень з метою забезпечення можливості генерування ідей інновацій в руслі концепції інноваційного прориву, розроблення концепцій продуктів і технологій які реалізують ці ідеї
Патентно-ліцензійна служба	Патентний пошук, сприяння в юридичному захисті інноваційних розробок
Юридична служба	Юридичний захист авторських прав розробників інновацій
Технологічні	Стимулювання ефективної, творчої праці персоналу тощо розроблення
Конструкторські	конструкції інноваційних продуктів і технологій їх виготовлення

Проте для малих підприємств ці структури у більшості випадків важко застосувати. Зазвичай їх співробітники зосереджують зусилля на виконанні певного інноваційного проекту, а після його завершення переключаються на інший. У ряді випадків можливі ситуації коли працівники малого підприємства одночасно виконують кілька проектів: різних, або ж однотипних, які знаходяться на різних етапах інноваційного циклу. Наприклад, в одному з проектів вони зайняті як основні працівники, а у інших – як тимчасово зайняті (табл. 2).

Таблиця 2. Приклад розподілу функцій малого інноваційного підприємства (фрагмент [3])

Співробітники	Види робіт	Частина робіт за проектами підприємства	
		Як основний працівник	Як тимчасово зайнятий працівник
Співробітник 1	Розроблення інноваційного продукту $П_1$	Бізнес аналіз для оцінки ринкових перспектив продукту $П_1$	Визначення можливих покупців патенту $ПТ_1$
...
Співробітник N	Патентування розробок інноваційного проекту $ПР_1$	Підготовка конструкторської документації проекту $ПР_1$	Оцінка доцільності придбання патенту $ПТ_2$

Згідно [3], такий підхід можливий лише для підприємств, що мають високий рівень інноваційної культури. У цьому випадку організаційна структура підприємства-інноватора може бути побудована, наприклад, як комбінація проектно-матричної і пульсуючої організації (типи сучасних організаційних структур взято згідно [4]).

У табл. 3 подано пропозиції щодо розподілу функцій зазначених у табл. 1 і управлінських дій з їх реалізації між підрозділами великого/середнього підприємства. Позначення управлінських дій у табл. 3: Р – управлінські рішення; І – інформаційне забезпечення управлінських рішень; У – узгодження управлінських рішень; В – виконання рішень, К – контроль рішень. На практиці можливі інші варіанти розподілу функцій і управлінських дій. Це залежить від специфіки діяльності підприємства-інноватора і умов макро- і мікросередовища в яких воно функціонує.

Як слідує з табл. 3 рішення з управління розвитком інноваційної культури приймаються на рівні вищого менеджменту підприємства і керівництва інноваційними проектами. Ці рішення спрямовані на розвиток трьох підсистем

інноваційної культури підприємства (організаційної, мотиваційної і інтелектуально-креативної [1]) та їх складових елементів.

Таблиця 3. Варіант розподілу функцій і дій з управління інноваційною культурою між підрозділами підприємства (авторська розробка)

Основні функції	Підрозділи										
	Вищий менеджмент	Фінансово-економічні	Керівництво проєктів	Технологічні	Конструкторські	Науково-дослідні	Виробничі	Інформаційно-аналітичні	Кадрів	Юридичні	Патентно-лицензійні
Стратегічне управління інноваційним розвитком	Р, К	У	У	І	І	І	І	І	І	У	
Стратегічне управління розвитком інноваційної культури	Р, К	У	В, У					І	І, У		
Формування системи мотивування і стимулювання інноваційної діяльності	Р, К	У	В, У						І	У	
Формування команд інноваційних проєктів, визначення умов їх діяльності	Р, К		В, У, І						І		
Кадрове забезпечення інноваційних проєктів, актуалізація знань і умінь персоналу	У	У	Р, К						В, І		
Фінансово-економічне ефективного обґрунтування рішень з управління інноваційною культурою	Р, К	В, І	У, І							У	
Інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційної діяльності			Р, К	І	І	І	І	В, І			І
Сприяння максимальній реалізації креативного потенціалу проєктних команд в процесі генерування і відбору інноваційних ідей	У		Р, К			В, І		І	І		І
Патентний пошук, сприяння в юридичному захисті інноваційних розробок			Р, К			І		І		У	В, І
Юридичний захист авторських прав	Р, К	У	У			І		І		В	І, У
Стимулювання ефективної, творчої праці персоналу тощо розроблення конструкції інноваційних продуктів і технологій їх виготовлення	Р, К	У	У	В	В	І	В	У	І	У	

Узагальнюючи викладене необхідно зазначити, що представлені розробки поглиблюють організаційні засади управління розвитком інноваційної культури підприємства як основної складової його інноваційно-сприятливого середовища. Вони можуть бути покладені в основу розроблення підсистеми організації механізму управління інноваційним розвитком підприємства на основі його інноваційної культури. Практичне впровадження зазначеного механізму дозволить вирішити проблему активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств з метою формування, посилення і реалізації їх стратегічних конкурентних переваг, переходу на цій основі на шлях інноваційного розвитку в руслі концепції інноваційного випередження. Це надасть їм можливість зайняти міцні позиції на національному і міжнародних ринках, забезпечить умови стійкого зростання економіки України.

Подальші дослідження повинні бути спрямованими на розроблення, наукове обґрунтування і практичну апробацію інструментально-методичного апарату підсистеми організації організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємства на основі його інноваційної культури.

Перелік посилань:

1. Шипуліна Ю.С. Управління формуванням інноваційної культури промислових підприємств: монографія. Суми : ТОВ «Триторія», 2017. 432 с.

2. Ілляшенко С.М., Шипуліна Ю.С. Інноваційна культура та її роль в управлінні стратегіями інноваційного розвитку організацій. *NEW ECONOMICS: матеріали Міжнародного наукового форуму «NEW ECONOMICS – 2019»* (м. Київ, 14-15 листопада 2019 р.): в 2-х томах. Т. 2; НАН України, Ін-т економіки пром-ті, Київ, 2019. 106-110.

3. Шипуліна Ю.С., Ілляшенко Н.С., Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком підприємства на основі його інноваційної культури. *Інституціональна модель інноваційної економіки: колективна монографія* / за ред. Ляшенка В.І. Прокопенко О.В., Омеляненко В.А. НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2019. 97-113.

4. Тофлер Э. Метаморфозы власти: Пер. с англ. / Э. Тофлер. М.: ООО "Издательство АСТ", 2004. 669 с.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ВИРОБНИЦТВ В УКРАЇНІ ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Ищук С.О.

доктор економічних наук, професор

завідувач відділу проблем реального сектора економіки регіонів

ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»

м. Львів, Україна

Український АПК (передусім його молокопереробний сегмент) перебуває у стадії глибокої трансформації від пострадянських правил і стандартів функціонування до світових, передусім європейських. Багато вітчизняних підприємств на цьому шляху вже досягли значного поступу. Каталізатором цих процесів стало закриття російського ринку збуту молочної продукції і натомість відкриття ринку ЄС. Проте, попри безумовний прогрес у модернізації технології випуску молочної продукції, підвищенні її якості та розширенні асортименту, в Україні дотепер існує низка невирішених взаємопов'язаних проблем, які в сукупності гальмують динаміку розвитку молокопереробних виробництв.

1. Недостатній потенціал і низька якість сировинної бази для промислової молокопереробки. Скорочення кількості поголів'я корів в Україні на понад 26% упродовж 2014-2019 років призвело до зменшення обсягів сировини для виробництва готової молочної продукції. Своєю чергою, зниження значень цього показника у домогосподарствах є прямим наслідком посилення урбанізаційних процесів. Проте, саме дрібнотоварна форма виробництва молока, яка з 1990-х років домінує в Україні, є ключовою причиною не лише нестачі молочної сировини для промислової переробки, але й її низької якості. Водночас досягнення високої якості молока потребує високотехнологічного доїльного та холодильного обладнання. Окрім того, якість молока та продуктивність тварин залежить від їх породи та умов утримання, зокрема, кормової бази. Забезпечення цих умов вимагає значних капіталовкладень із довгим терміном окупності (6-8 років). Малі і навіть середні фермерські господарства в Україні фінансово не спроможні впровадити нові технології заготівлі молока. Тоді як у ЄС фактично вся молочна сировина,

яка надходить на переробку в тому чи іншому вигляді, дотується. У такий спосіб європейські держави стимулюють виробників молока зберігати та збільшувати поголів'я ВРХ високопродуктивних молочних порід. За незмінності цих умов вітчизняні товаровиробники будуть апріорі неконкурентними на європейському ринку молочної продукції.

2. Незбалансованість взаємодії постачальників молочної сировини і промислових виробників. Попри щорічне зростання цін реалізації молока сільськогосподарськими товаровиробниками (у середньому у понад 2,5 разу упродовж 2014-2019 років) обсяги заготівлі, а відтак і постачання молока на переробку, знижуються. Така ситуація є наслідком високої собівартості виробництва молочної сировини в Україні. У підсумку, молокопереробні підприємства відчувають постійну нестачу сировини, а недозавантаженість виробничих потужностей призводить до спаду обсягів промислового виробництва молокопродуктів. Причиною нееквівалентного обміну є монопольне становище переробних підприємств: у 2019 році середня споживча ціна на молоко пастеризоване жирністю до 2,6% включно у понад 3 рази перевищувала ціну реалізації молока сільгоспвиробниками (24,5 грн/л проти 7,4 грн/л). Проте товаровиробники не мають можливості підвищувати закупівельні ціни на сировину, оскільки це призведе до підвищення цін реалізації молокопродуктів, споживання яких на внутрішньому ринку вже опустилось нижче рівня фізіологічних норм і складає близько 20 кг/особу в місяць (проти необхідних 36,5 кг), а невисокий платоспроможний попит призведе до ще більшого скорочення споживання цих продуктів. З іншого боку, дивує той факт, що рентабельність сільськогосподарського виробництва сирого молока в Україні є досить високою – 16,1% у 2018 році (проти 26,9% у попередньому)¹, тоді як у сегменті промислового виробництва молочної продукції значення цього показника становило лише 3,3% (проти 4,3%).

3. Наявність тіньового сегменту та високого ступеня фальсифікату на внутрішньому ринку молочної продукції. В Україні активно зростає кількість дрібних молокопереробних фірм, які працюють без обов'язкових дозвільних документів і навіть без державної реєстрації. Вони за готівку збирають молоко

¹ За попередніми даними, прибутковість виробництва молока в Україні в січні-березні 2020 року збільшилася майже на 17%, порівняно з аналогічним періодом минулого року.

низької якості у домогосподарствах за вищими, аніж ринкові, цінами, виробляють із нього молочну продукцію і далі реалізують її за готівку (переважно на стихійних ринках). При цьому не сплачуються податки і не дотримуються жодні виробничі та санітарно-гігієнічні стандарти. У підсумку страждають легальні молокопереробні компанії від недобросовісної конкуренції, місцеві бюджети від недоотриманих надходжень та споживачі, які перебувають у зоні ризику внаслідок споживання неякісної продукції. Загальний обсяг тіньового сегменту на українському ринку молочної продукції оцінюється на рівні 20-25%. Серед фальсифікованих товарів переважають сири різних видів, масло, сметана, в яких домінують речовини рослинного походження, а вміст молочної сировини не перевищує 26% (у найкращому разі).

4. Обмеженість українського експорту молочної продукції при зростанні її імпорту. Унаслідок загалом низької якості молочної сировини, а також невідповідності молокопереробних виробництв нормам, принципам і регламентам ЄС значна частина вітчизняних підприємств цього сегмента харчової промисловості не може бути атестована міжнародною комісією з питань експорту молочної продукції, а відтак не має доступу до європейських ринків збуту. Україна не може в повному обсязі конкурувати із західними виробниками не лише в силу високої ресурсомісткості власного виробництва молочної продукції та невідповідності системи його якісної оцінки світовому рівню, але також і з причини сталості структури та стійкості сегментації європейського ринку молока. Після втрати ринку збуту РФ (основного імпортера українських сирів до 2014 року) вітчизняні сировари дотепер не змогли переорієнтувати поставки своєї продукції на висококонкурентні ринки країн ЄС, оскільки споживачі у цих країнах надають перевагу сортам сиру, досвіду виробництва яких в українських підприємств немає. Водночас в Україні зростає імпорт сиру, обсяги якого з 2016 року перевищують обсяги його експорту. Також інтенсивно збільшується імпорт інших молочних товарів, зокрема масла вершкового та молока і вершків згущених, які є основними позиціями вітчизняного експорту молочної продукції.

Подолання описаних проблем, а відтак подальший розвиток молокопереробного сегмента харчової промисловості в Україні вимагає задіяння таких механізмів:

- консолідації зусиль основних суб'єктів молочного ринку, тобто виробників сирого молока, промислових переробних виробництв і постачальників (техніки, кормів та ін.) задля реалізації стратегії win-win (коли позитивних результатів можна досягти тільки спільними зусиллями);

- модернізації наявних і розбудови нових потужностей (молочних ферм як мінімум на 1000 голів ВРХ для забезпечення достатнього рівня маржинальності) та впровадження сучасних технологій (у т.ч. цифрових) і обладнання для виробництва молочної сировини необхідних обсягів та належної якості з одночасним зменшенням виробничих, адміністративних і маркетингових затрат;

- посилення кооперації сільськогосподарських товаровиробників та їх подальшої інтеграції із промисловими підприємствами задля підвищення конкурентоспроможності та розширення перспектив виходу на зовнішні ринки збуту молочної продукції;

- формування елементів розвинутої інфраструктури внутрішнього молочного ринку, зокрема у таких сегментах: збору і зберігання сирого молока, а також контролю його якості; поставок кормів і ветеринарних препаратів; збуту готової продукції; навчання та підготовки кваліфікованих підприємців-фермерів і переробників молочної сировини (шляхом створення спеціальних тренінгових центрів);

- створення безвідходних виробництв із комплексною глибокою переробкою, що передбачає максимальне включення молочної сировини, зокрема вторинної (знежиреного молока, маслянки та сироватки) у промислову обробку, її раціональне використання і виготовлення на цій основі конкурентоспроможної на світовому ринку продукції з покращеними органолептичними показниками і більш тривалим терміном придатності. Найактуальнішими на даному етапі видами таких виробництв є: переробка сироватки (у т.ч. до рівня отримання молочного цукру, гідролізатів молочного жиру і білка, похідних лактози), отримання функціональних напоїв із молочних

відходів, а також молочних продуктів, що використовуються при виготовленні ковбасних виробів.

Для підтримки вітчизняних виробників як сирого молока (сільськогосподарських підприємств), так і молочних продуктів (промислових підприємств) держава повинна виконувати свої регуляторні функції у забезпеченні реалізації наведених механізмів, як мінімум у 3-х базових напрямках:

1) удосконалення відносин у сфері землекористування – надання гарантії пріоритетного права виробникам молочної сировини на викуп землі (із розтермінуванням оплати на 5-10 років) за фіксованою ціною з розрахунку 1,5 га на одну корову для вирощування грубих кормів (силосу, сіна, соломи), які складають 70% раціону худоби, однак їх неможливо вільно купити на ринку;

2) послаблення фіскального тиску – зменшення ставки ПДВ на молочні продукти, яка в Україні становить 20%, тоді як у Німеччині – 7%, у Франції – 5,5%, а у Польщі – 5%;

3) надання фінансової та інституційної підтримки, яка включає:

- розробку та реалізацію відповідних програм зі стимулювання розвитку молочного тваринництва на середньо- і довгостроковий періоди (з огляду на високу тривалість окупності інвестицій у молочне тваринництво);

- створення (у перспективі) іпотечного банку та спеціальних інвестиційних фондів, зокрема на регіональному рівні;

- подальшу підтримку кооперативів та координацію зусиль суб'єктів внутрішнього молочного ринку в інтеграційних процесах (зокрема створенні аграрних парків);

- активізацію розбудови транспортно-логістичної інфраструктури; сприяння адаптації виробників молочної сировини та молочних продуктів до європейських технологічних норм виробництва і контролю якості продукції.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Колєдіна К.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та кредиту

Харківський національний університет будівництва та архітектури

м. Харків, Україна

Для сучасної України питання інноваційного розвитку на макро-, мезо- та мікроекономічному рівні стають дедалі актуальнішими. Це обумовлене, у першу чергу, усвідомленням позитивної ролі інновацій у вирішенні складних економічних питань, забезпеченні стабільності розвитку економіки та наданні нового імпульсу для її зростання, що переконливо доведене досвідом країн-світових лідерів [1, с. 9]. Проте механічне перенесення принципів управління інноваційним розвитком, що діють за кордоном, у вітчизняну практику неможливе та потребує створення, наукового обґрунтування й практичного впровадження оригінального, адаптованого до умов України механізму управління інноваційним розвитком суб'єктів господарювання.

У зарубіжній та вітчизняній літературі висвітлено цілий ряд досліджень, пов'язаних з управлінням інноваційним розвитком. Результати цих досліджень знайшли своє відображення в наукових працях О. Амоші, Ю. Бажала, М. Білик, М. Біловодської, В. Вишневського, Г. Возняка, О. Волкової, М. Денисенка, П. Друкера, О. Жихор, Л. Забродської, М. Крупки, Д. Норткотт, І. Павленка, Б. Санто, Б. Твісса, І. Підоричевої, М. Чумаченка та інших. Проте, незважаючи на значний науковий доробок в сфері управління інноваційним розвитком, як на рівні держави, так і на рівні підприємства, дана тематика залишається актуальною та такою, що потребує подальших досліджень.

Сучасна модель економічного зростання, що базується на інноваційному типі розвитку, передбачає зміну самого поняття науково-технічного прогресу і науково-технічного розвитку. Мають місце такі суспільні пріоритети, як добробут, інтелектуалізація виробничої діяльності, використання високих та інформаційних технологій, екологічність. Ця модель потребує ефективного стимулювання інновацій, нової фінансово-кредитної політики, розвитку наукомістких та скорочення природоексплуатуючих галузей – на макрорівні;

зміни типу підприємницької діяльності, активного залучення до виробництва малого та середнього приватного бізнесу – на мікрорівні [2].

Інноваційний розвиток підприємства можна визначити як складний комплексний процес руху підприємства до стійкого економічного зростання у довгостроковій перспективі шляхом постійного та систематичного створення (придбання), впровадження та комерціалізації інновацій в усіх сферах функціонування [3, с. 7].

Вибір напрямку інноваційного розвитку підприємства є чи не однією з найважливіших стадій прийняття економічних рішень суб'єктом господарювання, що потребує ретельного планування .

Планування інноваційного розвитку підприємств забезпечує можливість врахування майбутніх задач, розуміння діяльності підприємства як безперервного процесу, в якому поточні дії пов'язані з майбутніми, управління не тільки короткостроковими, а й довгостроковими завданнями розвитку, вивчення основних потреб ринку, здійснення впливу на зміни зовнішнього середовища.

До основних задач планування інноваційного розвитку підприємства належать:

- вибір оптимальної стратегії підприємства на перспективу на основі прогнозів альтернативних варіантів стратегічного маркетингу;
- забезпечення сталого функціонування та розвитку;
- формування із застосуванням наукових підходів оптимального по номенклатурі та асортименту портфелю інвестицій та інновацій;
- структуризація цілей інноваційного розвитку;
- формування організаційно-технічних та соціально-економічних заходів, які забезпечують комплексне виконання планів інноваційного розвитку підприємства;
- контроль та координація виконання планів по завданням, виконавцям, ресурсам, місцю, якості роботи та часу [4, с. 128].

Основними перешкодами на шляху підприємства до інноваційного розвитку, а отже, основними задачами управління ним, є дослідження зовнішніх та внутрішніх економічних умов господарювання підприємства (факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства).

Всі фактори, що впливають на інноваційний розвиток підприємства та потребують прийняття обґрунтованих управлінських рішень з боку менеджменту підприємства, можна розподілити на п'ять основних груп:

- фінансово-економічні, що визначають особливості здійснення інноваційної діяльності підприємств з позицій грошово-кредитних, бюджетно-податкових та амортизаційних важелів інноваційного розвитку;
- організаційно-управлінські, що впливають через інституційно-управлінські та інституційно-організаційні зміни в інноваційній сфері;
- законодавчо-правові, що формують правову основу інноваційного розвитку підприємств в Україні на основі системи законних та підзаконних актів;
- інформаційні, що визначають особливості інноваційного розвитку підприємств на основі використання інформаційних ресурсів;
- соціально-психологічні, що впливають на систему соціальної підтримки кадрового потенціалу та на споживачів інноваційної продукції [5, с. 24-27].

Проте результат впливу кожної з вказаних груп факторів може носити для підприємства як позитивний, так і негативний характер. Так, передумови інноваційного розвитку підприємств перетворюються в фактори його гальмування у зв'язку з:

- відсутністю достатніх інвестиційних ресурсів та одночасно слабкою підтримкою держави в умовах ризику й дорожчій введення інновацій (фінансово-економічні);
- відсутністю або недосконалістю інноваційної стратегії, слабо розвинутим міжнародним співробітництвом у галузі знань, неналаштованістю персоналу на інновації (організаційно-управлінські);
- недосконалістю системи законних та підзаконних актів (законодавчо-правові);
- неточністю прогнозів, обмеженістю інформації тощо (інформаційні);
- недосконалістю системи соціальної підтримки кадрового потенціалу через опір змінам, боязнь невизначеності, невміння управляти ризиками та слабку мотивацію праці в умовах інновацій (соціально-психологічні).

Таким чином, головним завданням сучасних вітчизняних підприємств є їх перетворення на ефективні суб'єкти ринкових відносин, які здатні на саморозвиток. Для виконання цього завдання підприємствам необхідне якісно нове стратегічне управління, яке передбачає гнучке та адекватне реагування на ринкові сигнали, сприяє своєчасному усуненню внутрішніх та зовнішніх загроз та підвищує здатність до розвитку, зокрема інноваційного.

Перелік посилань:

1. Біловодська О.А. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком: монографія. Суми: Університетська книга, 2012. 432 с.
2. Забродська Л. Інноваційні пріоритети науково-технологічного розвитку: міжнародний та регіональний аспекти. *Theory and methods of educational management*. 2015. №2 (16). URL: umo.edu.ua/images/content/nashi...upr.../Забродская%20ЛМ-в%20журнал.pdf
3. Коледіна К.О. Економічна оцінка інноваційного розвитку промислових підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / Інститут економіки промисловості НАН України. Київ. 2018. 27 с.
4. Білик М.Д. Фінансові аспекти інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств: монографія. Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. 277 с.
5. Коледіна К.О. Фактори впливу на інноваційну діяльність підприємства. *Інвестиційні та інноваційні пріоритети діяльності економічних суб'єктів*: зб. тез наук. робіт учасників Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 6-7 грудня 2013 р.): у 3-х ч. Одеса: ГО «Центр економічних досліджень та розвитку», 2013. Ч. 2. С. 24-27.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Каретніков І.М.

*магістрант кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління*

Лебедєва В.К.

*кандидат економічних наук, професор, професор кафедри міжнародної
економіки, політичної економії та управління
Національна металургійна академія України
м. Дніпро, Україна*

Аналіз стану експорту українських товарів за останні роки показує чітку тенденцію скорочення його обсягу. Вимоги забезпечення рентабельності виробництва експортноорієнтованих підприємств та їх стабільності на міжнародних ринках обумовлюють актуальність проблеми формування експортної стратегії підприємства, у тому числі, металургійної галузі.

Реалізація інноваційної моделі розвитку України передбачає необхідність використання різних форм інтеграції вітчизняних металургійних підприємств у глобальний ринок металургійної продукції. Нагромаджений людський капітал, науково-виробничий потенціал дають підстави стверджувати про доцільність та можливість експорту високотехнологічної промислової продукції.

Проблеми формування стратегій підприємств знайшли відображення у працях таких учених, як І. Ансофф, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Карлоф, В. Копитко, Дж. Куїнн, О. Кузьмін, Г. Мінцберг, О. Мороз, А. Наливайко, А. Сливоцький, А. Дж. Стрікленд, А. Томпсон, Й. Петрович, М. Портер, А. Чандлер, Н. Чухрай та ін. Питаннями розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства та особливостей її стратегічного планування займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. Багорова, Л. Батченко, В. Власюк, В. Гриньова, А. Градов, М. Дідківський, О. Кіреєв, О. Кириченко, Ю. Козак, В. Козик, А. Кредісов, Л. Ліпич, Ю. Макогон, О. Мельник, А. Мокій, В. Новицький, Л. Стровський, І. Фамінський, Т. Циганкова, О.Чугай, І. Школа та інші.

Стратегія фірми на зовнішньому ринку має діяти протягом декількох планових періодів. При її створенні варто спиратися на такі гіпотези стратегічного менеджменту:

1. Гіпотеза випадковості, згідно з якою, якщо універсального рішення немає, значить кожна компанія унікальна за своєю природою і повинна шукати власний шлях.

2. Гіпотеза про власність.

3. Гіпотеза про стратегію, здатність і діяльність, згідно з якою діяльність компанії оптимальна, якщо її стратегічна поведінка відповідає рівню турбулентності середовища, а ділові здібності – стратегічній поведінці.

4. Гіпотеза про багатоелементність, згідно з якою успіх компанії є результатом взаємодії і взаємодоповнення декількох ключових елементів.

5. Гіпотеза про збалансованість, згідно з якою для кожного рівня турбулентності середовища можна підібрати комбінацію (вектор елементів), яка оптимізує успіх компанії [1].

Можна погодитись з думкою Завтур Д.О., що результативна експортоорієнтована політика підприємства ґрунтується на раціональному та ефективному поєднанні таких складових зовнішньоекономічної діяльності підприємства: вихід на зовнішній ринок; міжнародні маркетингові дослідження; експортно-імпорتنі поставки товарів і послуг; валютно-фінансові операції; укладання зовнішньоекономічних договорів тощо. Як свідчить практика, такі дії підприємства підкріплюються багатьма чинниками впливу на їх успішний чи не успішний розвиток, зокрема, такими, як: механізм зовнішньоекономічного регулювання в країні, поточний стан експорту, політика та програми розвитку експорту, використання маркетингового стратегічного підходу при здійсненні експортної діяльності, можливість використання експортного потенціалу підприємства, кваліфіковані кадри із зовнішньоекономічної діяльності [1].

Поняття «зовнішньоекономічної діяльності підприємства» з'явилося в СРСР у 1986 році в контексті загальної спроби реформувати адміністративно-командну систему економіки. Сутність так званої перебудови системи управління економікою полягала в намаганні децентралізувати процес прийняття управлінських рішень, надати підприємствам певні права без

демонтажу державної власності на засоби виробництва, монопольної влади міністерств та відомств [2]. На нашу думку, виходячи з цих рішень, необхідно було планомірно і поступово підготовлювати важку промисловість до нових реалій, зокрема, шляхом формування нової концепції спілкування з іноземними партнерами у форматі отримання прибутку, а не геополітичної вигоди. Доцільно було б після розпаду СРСР поступово відкривати свій економічний простір, надаючи можливості металургійній галузі адаптуватися до нових умов. Такі заходи могли б запобігти катастрофічному знищенню виробничого потенціалу у металургії.

Налагодження та зростання експорту металопродукції буде сприяти виходу з кризи економіки України. Освоюючи наявні природні ресурси і формуючи промислову структуру регіонів, металургія має бути націленою на виконання основного завдання – забезпечення потреб економіки в металопродукції. Для цього необхідно на основі врахування ринкових механізмів здійснити перегляд усіх ключових систем, методів та інструментів державного впливу на металургію. Можна очікувати, що наслідком таких дій стане зростання обсягів валютної виручки, укріплення національної валюти, збільшення кількості робочих місць.

Перезапуск експортних стратегій і в їхніх рамках конкретних програм та інструментів цільової підтримки – очевидний та необхідний крок з огляду на геополітичний та економічний стан України. Певні кроки в цьому напрямку було зроблено. Зокрема, було схвалено експортну стратегію України на 2017-2021 роки; затверджено План завдань і заходів з реалізації експортної стратегії України на 2017-2021 роки. До цього часу дані розпорядження не отримали практичної реалізації.

Важливими чинниками формування експортної стратегії підприємств є заходи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Серед них провідне місце має займати Державна програма інноваційного розвитку металургійної галузі. Вона повинна включати засоби стимулювання розробки та впровадження інновацій у гірничо-металургійному комплексі. Для прямого стимулювання розвитку інновацій необхідно введення обов'язкових відрахувань металургійними підприємствами на модернізацію, оновлення та втілення інновацій у виробництво. Для непрямого стимулювання розвитку

інновацій слід застосовувати такі інструменти, як: державні інвестиції; субсидії; пільгове кредитування проєктів у гірничо-металургійному комплексі; державна підтримка розвитку науково-виробничих об'єднань, що створюють інноваційну продукцію, новітнє обладнання і технології у сфері гірничо-металургійного комплексу; всебічний розвиток інфраструктури створення і втілення інновацій (інкубатори, кластери, технопарки, консалтингові і наукові фірми) [5].

Для ефективного обстоювання вітчизняних економічних інтересів уряду варто сфокусувати зусилля на кваліфікованому представництві українських експортерів і ґрунтовнішій роботі в органах Світової організації торгівлі. Це можна робити, зокрема, шляхом активнішої участі в механізмі врегулювання спорів з питань, що є вагомими для українських виробників. Такий шлях дасть можливість владнати найгостріші торговельні суперечки.

Важливою передумовою виходу підприємств України на світові ринки є забезпечення внутрішньоекономічної стабілізації, у тому числі, фінансової, бюджетної, цінової та ін. Як показує досвід «старих» і «нових» індустріальних країн, в умовах демонетизації золота головною гарантією введення і підтримки валютної конвертованості є товарна конвертованість [6].

Таким чином, визначені заходи, маючи на меті досягнення ефективної експортної стратегії промислових підприємств, можуть не досягти цієї мети внаслідок жорсткої бюрократизації із створенням нових наглядових, дозвільних та інших подібних структур з невиправданим збільшенням обсягу дозвільно-регламентної документації, яка і на сьогодні нерідко має внутрішні протиріччя. Додаткові кошти на фінансування таких структур тільки б зменшували вірогідність державної допомоги реальному виробництву в галузі. Тому усі кроки щодо державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств мають бути вираженими та послідовними.

Як показав проведений аналіз, першочерговими з них слід вважати, по-перше, зменшення податкового навантаження в пріоритетних галузях промисловості, у тому числі, в металургії; по-друге, спрощення системи ліцензування та контролю підприємницької діяльності у галузі, зокрема, шляхом розширення меж застосування системи «єдиного вікна» і принципу

«дозволено все, що не заборонено», тобто не шкодить політичним та екологічним інтересам держави.

Перелік посилань:

1. Завтур Д.О. Перспективи розвитку експортно-орієнтованої стратегії підприємств. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://s.docworkspace.com/dAN2gMgKirMdU65Peq5slFA>.

2. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / М.І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.

3. Аналітичний Центр Industry 4 Ukraine. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.industry4ukraine.net>.

4. Кабінет міністрів України. Розпорядження від 27 грудня 2017 р. №1017-р, Київ. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki>.

5. Дедеяєва Л.М. Менеджмент в малому та середньому бізнесі: навч. посібник. – Д.: ДАУ, 2019.

6. Загорська Т.П. Ринок металопродукції і розвиток гірничо-металургійного комплексу України // Економіка і прогнозування. – 2005. – №4. – С. 95-106.

7. Тенденції української економіки. Березень 2000 / Українсько-європейський консультативний центр з питань законодавства. – К., 2000.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Квасній Л.Г.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки та менеджменту

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

м. Дрогобич, Україна;

Гринів Р.А.

студент групи МП -306Б

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

м. Дрогобич, Україна

В останні десятиліття у світі широко розповсюджуються розмови про глобалізацію, як поширене явище, його вплив на різні сфери соціально-економічних систем, з особливим акцентом на активізацію технологічних відносин, взаємозалежність, зникнення відмінностей, поширення нових споживчих цінностей.

Процес глобалізації оцінюється як досить суперечливий. Проте вважаємо за доцільне виокремити його позитивні сторони:

- розвиток модернізації,
- більша свобода,
- ширші можливості для пізнання.

Наукова література містить різні положення, що описують стан, структуру та функції соціально-економічних систем. Багато уваги приділяється питанням підтримки їх стійкості та закономірностей змін. Проблема полягає в тому, що кожна соціально-економічна система є унікальною і має власний набір елементів, якостей та параметрів порядку. Це ускладнює розробку загального підходу до управління змінами, а загальні риси втрачаються в різноманітті систем. Тому існує необхідність у типологізації систем на основі певних, найбільш загальних ознак, які характеризують їх ресурси незалежно від виконуваних функцій та особливостей.

Для кожної соціально-економічної системи характерним є правила та принципи, пов'язані з економічними проблемами, підтвердженими або створеними правлячим класом країни з метою відображення потреб розвитку

домінуючих виробничих відносин у суспільстві та встановлення, підтримання і розвитку економічного порядку, якому сприяє його політичне правління.

Економічна система певного суспільства визначається розвитком суспільних продуктивних сил. Оскільки економічна система пов'язана з виробничими відносинами, то продуктивні сили і визначають виробничі відносини. Розвиток і зміни продуктивних сил визначають розвиток і зміни виробничих відносин. З іншого боку, виробничі відносини також мають контрпродуктивний вплив на продуктивність праці.

Економічна система становить економічну основу суспільства, яка визначає його політичну систему та соціальну ідеологію та захищена політико-правовою системою. Розвинена соціально-економічна система сприятиме розвитку продуктивності та соціального прогресу; відстала соціально-економічна система буде перешкоджати розвитку продуктивності та соціального прогресу. Коли виробничі сили не можуть розвиватися без зміни старої економічної системи, соціальна революція неминуче спалахне. Зі зміною економічної системи змінюватимуться і речі, що належать до сфери надбудови, такі як політика, право, культура та погляди.

Розвиток економічної глобалізації зумовив різноманітний вплив на навколишнє середовище, суспільство та демократію. Тому модель розвитку в капіталістичному стилі та її стійкість часто піддається сумнівам, і багато пересічних громад та організацій в різних країнах почали замислюватися та практикувати можливості створення альтернативних економічних моделей задля ефективного використання місцевих ресурсів, та людських можливостей.

На відміну від ринкової економіки, орієнтованої на прибуток, соціальна економіка приділяє більше уваги людським цінностям та загальному добробуту громади через економічну участь, прийняття демократичних рішень та освіти.

Досвід управління соціально-економічної системи Канади пропонує доцільність використання елементів управління соціально-економічної системи Тайваню, а саме [1]:

- 1) Соціальне та економічне сприяння, освіта і навчання.
- 2) Різноманітні канали отримання соціальних та економічних коштів.
- 3) Кооперативне управління асоціацією демократії та партнерства.
- 4) Інституціоналізація соціально-економічної політики повинна сприяти розвитку соціально-економічних зв'язків.

Ринкова економіка в реальному житті - це складний процес збагачення - суперечливий рух механізму стримувань і протидій.

На нашу думку, основні риси стійкої майбутньої соціально-економічної системи повинні включати:

- Набагато простіший матеріальний рівень життя. Це не означає труднощі чи позбавлення, а швидше задоволення тим, що достатньо.
- Високий рівень самозабезпечення на побутовому, сусідському, місцевому та національному рівнях із відносно невеликим рівнем подорожей, транспорту чи торгівлі. Це означає переважно невеликі місцеві економіки, що використовують місцеві ресурси для задоволення місцевих потреб, і відносно незначну роль національних урядів.
- Контроль над цими громадами може здійснюватися системами участі, такими як збори громадян.
- Економічна система, яка не керується ринковими силами та мотивом отримання прибутку, хоча вона може відігравати значну роль для приватних підприємств та ринків і без будь-якого зростання.
- Найбільш проблематичним для роботи такої соціально-економічної системи повинна бути кардинально інша культура, в якій конкурентний та набуваючий індивідуалізм замінюється ощадливим, самодостатнім колективізмом.

Пандемія корона вірусу виявила той факт, що сучасні суспільства завжди такі ж вразливі, як і їх найуразливіші групи. Хоча соціально-економічний вплив пандемії різниться залежно від країни, вона вражає найслабші групи непропорційно і, ймовірно, збільшить бідність та нерівність у країнах та в глобальному масштабі. Люди, які живуть у різних країнах і відповідно у різних соціально-економічних системах, мають різний рівень зараження та смертності. У багатьох суспільствах працівники таких основних служб, як догляд, роздрібна торгівля, транспорт та інші, належать до найслабших, часто дискримінованих груп з низьким рівнем доходів та слабким соціальним захистом або відсутністю його. Але пандемія також призвела до широкого суспільного резонансу для протестів найбільш вразливих верств населення проти існуючих нерівностей, дискримінації та расизму.

На цих підставах пандемія Covid-19 представляє критичну кон'юнктуру історичних вимірів, яка вимагає наукового дослідження її причин, динаміки та наслідків. Ми спостерігаємо низку подій на стику структурних сил, які

обмежують майбутні можливості та формують майбутні дії в різних соціально-економічних системах.

Будь-яке рішення щодо пом'якшення наслідків та адаптації повинно враховувати ймовірність реальної небезпеки та здатність системи, незалежно від того, чи то соціально-економічна система людини чи то екосистема, справлятися з небезпеками.

Стійкість можна визначити як здатність системи поглинати збурення, зберігаючи свою основну функцію та структуру [2]. Для соціальної системи стійкість - це здатність долати зовнішні та внутрішні стреси в результаті соціальних, політичних та екологічних змін. Для екологічної системи стійкість є характеристикою екосистем, щоб підтримувати себе в умовах порушень. Зокрема, для соціальних спільнот залежно від екологічних та екологічних ресурсів для існування існує чіткий зв'язок між соціальною та екологічною стійкістю.

У глобальному масштабі стійкість людства пов'язана зі стійкістю глобальної біосфери до втручання людини, включаючи примушення клімату людини [3] у поєднанні з природними коливаннями клімату, які часто досить великі. Проблема полягає в тому, чи пандемія запустить процеси поступових, трансформаційних змін на рівні економіки, групових та міжгрупових відносин, форм організації, інституційних конфігурацій та національної та глобальної політики. Велика депресія або глобальна фінансова криза також породжує питання про глибину її наслідків для різних соціально-економічних систем. Чи просто повернеться організація робочого та сімейного життя, моделі виробництва та споживання, режими дискримінації та визнання, екологічні наслідки та глобальний розподіл праці після подолання Covid-19? Чи пандемія запустить процеси поступових, але трансформаційних змін на рівні світової економіки, групових та міжгрупових відносин, форм організації, інституційних конфігурацій та національних і глобальної політик?

Наукові джерела [4-7] свідчать, що існують глобальні межі, порушення яких може перевести глобальну екосистему в новий стан, що все ще може бути прийнятним для екосистем, але поза безпечним простором для людства. Рішення щодо пом'якшення впливу на екосистему повинні враховувати цей зв'язок між екологічною та соціальною стійкістю.

Якщо процес або система, що аналізується, вимагає динамічного представлення в часі і просторі, то можуть бути використані динамічні байєсові мережі (DBN) [8]. DBN є продовженням звичайних байєсівських мереж, що спираються на парадигму об'єктно-орієнтованого програмування (ООП) [9]. DBN діють, розбиваючи часові рамки аналізу на відповідні часові зрізи (тобто дискретні часові кроки) і відтворюючи однакову структурну копію мережі для кожного часового зрізу.

Отже, пандемія кидає виклик ключовим рисам сучасних світових суспільств; зумовлює різноманітність шляхів соціально-економічного розвитку, що пов'язані з виходом систем із кризи; а також необхідність формування багатовимірних, наскрізних моделей трансформації або реставрації, що виникають внаслідок критичних кон'юнктур, як минулих, так і сучасних.

Перелік посилань

1. Актуальні проблеми та напрями розвитку потенціалу. Електронний ресурс. Режим доступу: univd.edu.ua > science
2. Resilience Thinking: Sustaining Ecosystems and People in A .. Електронний ресурс. Режим доступу: www.researchgate.net
3. План дій "Україна - Європейський Союз". Електронний ресурс. Режим доступу: zakon.rada.gov.ua >
4. Rockström et al. 2009. A safe operating space for humanity. Електронний ресурс. Режим доступу: pubs.giss.nasa.gov > abs
5. Ashby, W.: Introduction to cybernetics, p. 35. М.: Foreign literature publ. (1959) URL: http://www.booksshare.net/books/cybern/ashbiwr/1959/files/Vvedenie_v_kiber_netiku.djvu.
6. Alderfer, C.P. (1997). Existence, Relatedness and Growth: Human Needs in Organizational.
7. Maevsky, V. (2003). Evolutional theory and technological process. Issues Econ. 11, 4–17.
8. Environmental knowledge and other variables affecting pro ... Електронний ресурс. Режим доступу: www.researchgate.net
9. Representations and Solutions for Game-Theoretic Problems ... Електронний ресурс. Режим доступу: robotics.stanford.edu.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ДУАЛЬНИХ ОСВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДГОТОВЦІ СПЕЦІАЛІСТІВ З МЕНЕДЖМЕНТУ

Ковальчук Д.К.

кандидат педагогічних наук, доцент кафедри менеджменту

Національна металургійна академія України

м. Дніпро, Україна

Впровадження дуальних освітніх технологій виступає на сьогодні актуальною проблемою вищої школи, вирішення якої передбачено стратегією розвитку вищої освіти в Україні. Особливість технології дуального навчання полягає в тому, що протягом усього терміну навчального процесу у закладі вищої освіти відбувається поєднання теоретичної підготовки у закладі вищої освіти з відповідною практичною діяльністю на підприємстві, що складає із закладом вищої освіти єдиний організаційно-правовий комплекс. Навчання за дуальною освітньою технологією сприяє глибинному поєднанню теоретичних знань з навичками практичної діяльності і зведенню до мінімуму періоду адаптації до самостійної професійної діяльності після закінчення закладу вищої освіти.

Історично засновником системи дуальної освіти вважається Німеччина. Її було започатковано у 1970-х роках. Досвід цієї країни служить зразком для усього Європейського Союзу. Німецька система дуальної освіти відрізняється розвинутим інститутом наставництва, практико орієнтованим навчанням та активною участю бізнесу у підготовці кадрів. Дуальне навчання в Німеччині введено у чіткі законодавчі рамки і здійснюється за допомогою торгово-промислових палат. В ньому беруть участь 25% підприємств. В перелік програм дуальної підготовки входять: фінанси, промисловість, торгівля, сфера послуг, транспорт, бізнес-адміністрування, бізнес-інформатика тощо.

Дуальна система навчання поєднує теоретичне навчання у закладі вищої освіти і практичне навчання на робочому місці в організації або на підприємстві. Періоди навчання мають чергуватися з періодами праці. Ці періоди можуть мати різну тривалість з урахуванням специфіки спеціальності, яку отримує студент, та можливостей підприємства, де він працює. Однією з переваг дуальної системи навчання є те, що студент по закінченню закладу

вищої освіти (ЗВО), фактично має стаж та досвід роботи, які є важливими для працевлаштування. Переваги має також і підприємство, яке отримує більш адаптованого до практичної діяльності спеціаліста. При дуальній системі навчання для ЗВО більш ефективно вирішуються проблеми визначення баз практики, стажування педагогічних працівників тощо.

Впровадження дуальних освітніх технологій навчання передбачає посилення ролі роботодавців. Вони мають приймати участь у розробці навчальних програм. На підприємствах, що беруть участь у дуальній системі навчання, створюються навчальні робочі місця, які можуть відрізнятися від звичайних робочих місць наявністю спеціальних тренажерів.

Дуальну освітню технологію можна розглядати як систему методів, організаційних форм, засобів їх реалізації, прийомів навчання в умовах професійної підготовки на основі взаємодії закладу вищої освіти та підприємства. Основними умовами впровадження дуальної освітньої технології у підготовку спеціалістів з менеджменту являються:

- наявність базових підприємств та організацій;
- розробка програми взаємодії закладу вищої освіти та підприємств і організацій;
- створення або виділення студентських робочих місць на підприємствах та в організаціях;
- введення стажування викладачів на відповідних підприємствах та в організаціях.

Дуальною системою навчання допускається можливість офіційного працевлаштування студентів на базовому підприємстві з отриманням заробітної плати, якщо це відповідає виробничій доцільності. Досвід застосування дуальних освітніх технологій показує, що найбільше зручним є розділення теоретичної та практичної складових навчального процесу по дням тижня. Наприклад, три дні тижня навчання відбувається в аудиторіях ЗВО, а два – на підприємстві. Водночас, важливо, щоб практичні навички формувалися без втрат для теоретичної підготовки випускників, яка створює базу для розширення і розвитку їх професійних компетенцій.

З 28 жовтня 2020 року триває запропоноване МОН України громадське обговорення проекту «Положення про дуальну форму здобуття вищої та фахової передвищої освіти» [1]. Метою його затвердження є створення

правового підґрунтя підготовки фахівців вищої та фахової передвищої освіти за дуальною формою здобуття освіти. Разом з тим, згідно з наказом МОН України від 15 жовтня 2019 року №1296, було запроваджено пілотний проєкт у закладах фахової передвищої та вищої освіти з підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти. До проєкту було залучено 17 закладів вищої освіти та 55 підприємств. У Придніпровському регіоні такими закладами стали: Національний технічний університет «Дніпровська політехніка», Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна та Національна металургійна академія України.

Аналіз перших результатів впровадження даного проєкту показав, що перешкодами до застосування дуальної форми здобуття вищої освіти можуть стати:

- нестабільність економічної ситуації в Україні;
- відсутність необхідної нормативно-правової бази та державної підтримки;
- необхідність додаткових фінансових витрат для обладнання спеціальних робочих місць;
- відсутність гарантій продовження роботи випускника на підприємстві;
- відсутність вакантних робочих місць на підприємстві;
- високий рівень трудової еміграції [2].

Більшість підприємств, що беруть участь у проєкті, засвідчили певні переваги дуальної форми здобуття вищої освіти, а саме:

- можливість прийняти на роботу добре підготовленого фахівця одразу після випуску із ЗВО;
- підготовка фахівця, адаптованого до реальних умов виробництва;
- орієнтація на фактичний попит ринку праці;
- можливість коригування освітніх програм з боку роботодавців;
- можливість отримання послуг праці за нижчою ціною;
- позитивний вплив на ділову репутацію компанії через залучення її до інноваційних освітніх технологій.

Національна металургійна академія України (НМетАУ) має певний досвід застосування дуальних технологій у підготовці спеціалістів. Так, згідно з угодою між НМетАУ та Дніпропетровським агрегатним заводом, студенти визначених спеціальностей не тільки проходять технологічну та

переддипломну практику на заводі, але й залучаються до практичної діяльності у другу зміну за режимом часткової зайнятості для кращої адаптації до виробничого процесу. На металургійних підприємствах організуються філіали кафедр НМетАУ через укладання спеціальних договорів про співробітництво.

Проведене експертне оцінювання освітніх технологій серед викладачів та студентів визначило достатньо високі рейтинги дуальної технології навчання відносно інших освітніх технологій. Так, із вісімнадцяти освітніх технологій, що оцінювались, дуальній технології навчання за її поточним станом викладачі надали п'яте місце, а студенти – дев'яте місце. За потенціалом розвитку освітніх технологій, викладачі надали цій технології п'яте місце, а студенти – перше місце. Таким чином, технологія дуального навчання належить до класу освітніх технологій, що розвиваються.

Результатом інституційних перетворень у взаємодії сфери вищої освіти та сфери виробництва можуть стати певні освітньо-виробничі консорціуми у складі закладів вищої освіти, підприємств та фірм, організованих в єдиний організаційно-правовий комплекс. Для їх державної підтримки можна використовувати такі регулюючі інструменти, як бюджетні дотації обом сторонам та податкові пільги.

Застосування дуальних освітніх технологій у підготовці спеціалістів з менеджменту має свої специфічні проблеми та особливості, обумовлені певними чинниками. Одним з чинників, які сприяють розгортанню даного процесу, є широка універсальність спеціальності «Менеджмент організацій», яка дозволяє залучити до співробітництва підприємства та фірми різних галузей виробництва та форм власності. На ринку праці спостерігається достатньо високий попит на спеціалістів з менеджменту, що підтримує зацікавленість випускників шкіл в отриманні вищої освіти по спеціальностях напрямку «Менеджмент». Разом з тим, практична діяльність менеджера відрізняється великою інтенсивністю та значною кількістю комунікацій, що може ускладнювати виділення часу на теоретичну підготовку під час аудиторних занять у ЗВО. З іншого боку, недостатня узгодженість у часі теоретичної та практичної складових навчання може заважати своєчасному прийняттю менеджером управлінських рішень на будь-якому рівні управління та відповідальності. Водночас, якщо врегулювати ці проблеми, дуальні освітні технології безумовно сприятимуть підвищенню якості практичної діяльності

менеджера внаслідок отримання універсальних знань щодо методів прийняття управлінських рішень, а теоретична підготовка буде удосконалена за рахунок збагачення її ситуативними прикладами із практики менеджменту.

Проблемою для застосування дуальних освітніх технологій у підготовці спеціалістів з менеджменту може стати необхідність просторової мобільності у практичній діяльності менеджера, пов'язаній з організацією постачання ресурсів та збуту продукції підприємства або фірми. Наявність відряджень можна розглядати як чинник, ускладнюючий узгодження графіків теоретичних занять та практичної діяльності здобувача вищої освіти з менеджменту.

Проблеми застосування дуальних освітніх технологій у підготовці спеціалістів з «Менеджменту зовнішньоекономічної діяльності» мають свої особливості. Зокрема, для даної спеціальності значно менша кількість потенційних базових підприємств та фірм порівняно із спеціальністю «Менеджмент організацій». У зв'язку з цим ускладнюється забезпечення практичної складової дуальної освітньої технології. Можна передбачити, що надання необхідних навичок та компетенцій саме з цієї спеціальності потребує більших фінансових витрат.

разом з тим, застосування дуальних освітніх технологій у підготовці спеціалістів з менеджменту має широкі перспективи, оскільки в значній мірі служить удосконаленню цієї підготовки. Визначені проблеми не мають непереборного характеру. Можливості їх вирішення пов'язані з поєднанням дуальних освітніх технологій з технологіями дистанційного навчання, проектного навчання та колективної взаємодії.

Перелік посилань:

1. Проект «Положення про дуальну форму здобуття вищої та фахової передвищої освіти» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/mon-proponuye-dlya-gromadskogo-obgovorennya-proekt-polozhennya-pro-dualnu-formu-zdobuttya-osviti>

2. Аналітичний звіт «Думки роботодавців про дуальну освіту» за результатами дослідження обізнаності роботодавців про дуальну форму здобуття освіти та досвіду участі у пілотному проекті з її запровадження на рівні фахової передвищої та вищої освіти. – Київ, 2020. – 98 с.

PROBLEMS AND FEATURES OF USING CORPORATE CULTURE IN ENSURING THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Kudria Y.V.

*Ph.D. (Econ.), doctoral student, senior researcher of Department of Problems of the Real Sector of the Economy of the Regions
Institute of Regional Research n.a. M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine
Lviv, Ukraine*

Integration processes give the rise to global problems that require a concerted effort. Thus, the main issue is to achieve well-being of society through the model of “sustainable development”. Promoting sustainable development is noted in the global vision, that during the new century it is gradually becoming increasingly clear that the main problems of today are economic problems that are systemic and cannot be addressed through existing fragmented action. This requires radical decisions that are accompanied by a rethinking of values.

A corporate responsibility is characterized by balanced activities, which is the result in a combination of significant benefits, the introduction of closed production and resource conservation models and tax discipline, which prevents the concealment of income of formally owned entities with low tax rates in offshore areas. The basis of tax discipline and the behavior of economic entities is the study of the theoretical foundations of transfer pricing, controlled transactions, key principles of international cooperation.

In our opinion, the higher the level of legal and tax liability, activation of non-additive properties of the system at the micro level (industrial enterprise), as business leaders make management decisions that contribute to development.

The process of redistribution of financial resources in the tax planning system of multinational companies is gradually becoming more complicated. In the overall set of the foreign economic cooperation of economic entities, the focus is on transfer pricing. So, to financially stabilize and ensure the transparency of doing business, the implementation of the action plan in Ukraine has been introduced. Compliance with the rules and regulations of tax law on the erosion of the tax base between countries and the redistribution of the profits between related companies is basis for quality tax planning and timely adaptation of the international business to tax innovations. The

corporate social responsibility is designed to ensure the sustainable development of an industrial enterprise throughout its life cycle.

Strategy of the smart inclusive growth provides for the implementation of three priorities [1]: a reasonable economic growth based on the knowledge and innovation; the promoting resource-efficient, “green” and competitive economy; a comprehensive growth that provides high employment in terms of the social and territorial unity. At the same time, the modern concept of “sustainable development” is reflected in the international standard ISO 9004: 2009 Management to ensure the sustainable success of the organization. “Managing for the sustained success of an organization – equality management approach” and based on social responsibility standard [2, p. 125 – 126]. A sustainable development is the development that meets the needs of today without compromising the ability of the future generations to meet their needs [3, p. 88].

The main reasons that motivate companies to pay special attention to issues of social responsibility are: globalization and associated intensification of competition; growing size and influence; strengthening mechanisms of state regulation; “the war of talent” – the competition for personnel; increasing civic activity; growing role of intangible assets [4; 5, p. 117 – 118].

Corporate social responsibility is a concept in which companies integrate social and environmental issues into their business and the stakeholder engagement on a voluntary basis [6]. Corporate social responsibility, as a balanced activity that results in combination of triple economic effect, social and environmental, is characterized by transparent and ethical behavior that promotes sustainable development, namely as: promotes health and well-being of the society, meets stakeholder expectations and current legislation and standards of conduct. It should be emphasized that the concept of “corporate social responsibility” is more accurately reflects the modern approach to socially responsible behavior of the business organizations. Consider the variety of interpretations the definition of corporate social responsibility in different sources of economic literature.

Thanks to the introduction of the principles of corporate social responsibility, it is possible to observe an improvement in the competitiveness of the enterprise. This is due to such manifestations [7]: improving the efficiency of processes (identifying hidden levers of efficiency, which otherwise simply could not be seen, especially in technological processes); increasing the motivation and productivity of employees (all employees of the company are at the same time citizens, consumers, parents and

residents of a particular city, care for the community, society will be translated into care for employees); increasing the value of intangible assets (the general reputation, reducing the risks of possible market losses, improved access to new markets due to a better reputation).

In our opinion, it is a big mistake to identify corporate social responsibility as charity, improving the efficiency obsolete equipment (eliminating “dirty” industries). This is a misjudgment, the corporate social responsibility includes organizational and economic management, support for the needs and development of staff, protection of health, social investment.

Thus, the corporate social responsibility of industrial enterprises organization is a strategy of doing business to create public goods, which allows you to get the other useful different effects. At the same time, on the positive side, corporation’s socially responsible behavior improves the brand’s reputation, reduces the threats and risks, hinders staff turnover and increases staff productivity, strengthens the trust of both the consumer. The development of corporate social responsibility policy at domestic enterprises is gradually becoming more popular.

The urgent task for economics is to measure the results of the corporate social responsibility implementation and evaluate these results. There are a large number of evaluation methods proposed by international organizations, but some are in complex and difficult to understand in terms of their information base. In today’s reality, it is difficult to identify some indicators and use the tools of analysis, given the lack or the unavailability of the present information bases. Therefore, when evaluating corporate social responsibility, it is advisable to distribute considered methods according to the size of enterprise, and when using comparative analysis – to use identical indicators.

Having analyzed the variety of methods for small businesses, when assessing effectiveness of corporate social responsibility implementation, it is necessary to use indicators for following main blocks which are identified in the international systems: economic responsibility; social and labor responsibility; environmental responsibility; stakeholder relations; information openness and transparency.

The economic responsibility is characterized by a system of formal, informal norms and rules of conduct of business entities that are in a state of economic choice and decide on the rational use (profitable allocation) of limited resources.

In the Table 1 we grouped the system of indicators of the responsible behavior of owners that have taken place in the country according to doing business experts.

Table 1

The system of indicators of the responsible behavior of owners

Direction of responsibility	Characteristics of behavior and its indicators
economic	the responsibility for the consequences of activities affecting the economic interests of certain; the subjects; the warranty and post-warranty service; a personal responsibility of direct executors for quality manufactured products; to ensuring quality control of finished products on the subject its full compliance with the requirements of technical documentation; the payment of dividends shareholders; to return on assets; to return on equity and activities enterprises.
social	the volume of social investments in total sales and total volume income before tax; the amount of social investment accounted for by one employee; a tax burden on the wage fund; the employment of the disabled; a provision of enterprises with social institutions infrastructure; to financing of social infrastructure institutions; the production injuries; to financing of labor protection measures; a compliance of working conditions with sanitary norms; the educational and professional development of employees; a costs for professional growth of employees; the staff expansion and job creation.
ecological	a payment of environmental fees; the losses of the enterprise from the irrational nature management; adequacy of expenditures on environmental protection measures; the efficiency costs of environmental measures; the environmental intensity of enterprise products; the cocked indicator of relative costs of energy resources, compliance factor volumes of emissions harmful substances in their maximum permissible concentration.
relationships with stakeholders	a payment discipline; the volumes of paid taxes; the profitability of involved capital; the organizational status.
information transparency	the availability of information sources; the information equipment and the information transparency; the disclosure of financial and non-financial reporting.

Source: grouped by [5, p. 158 – 160].

So, presented in the Table 1 groups of indicators for assessing the effectiveness of social investment and corporate social responsibility allows to track the dynamics of changes in the results of enterprise in comparison with the costs of social projects.

One of the most popular organizational form in Ukraine is the limited liability company or limited liability determines the liability for business risk only the share of owners in authorized capital. It is desirable for company's partners and creditors to have business relations with a full responsibility companies. Moreover, remembering the order of payment debts, partners and suppliers are not the first places on this list.

Detailed review of existing methods and individual indicators allowed to group the main blocks and determine indicators, indicators of corporate social responsibility implementation in domestic enterprises. In general it is characterize the relations with employees, economic and environmental responsibility, social infrastructure support, implementation of environmental measures and information openness of enterprises. Thus, reviewing the basic theoretical principles of corporate social responsibility and scientific and methodological approaches assessing its implementation in enterprises identified the main blocks of responsibility and relevant indicators that characterize them as: economic, social, environmental, stakeholder relations, etc.

For the purposes of assessing the activation of the development properties of industrial enterprises, these groups includes indicators of innovative development of enterprises, which characterize the achievement of innovative results in production, achieved level of automation, innovation, innovative profitability and elasticity.

The evaluation of the activation of non-additive properties at the micro level leads to a comprehensive diagnosis of all elements of the system of functioning and interaction of the industrial enterprise with stakeholders.

A prerequisite for the innovative development of an industrial enterprise is the formation and implementation of its research and production potential. A negative trends in development of the national economy are gradually sinking into recession, the rapid deterioration of economic dynamics caused by stressful transformations of socio-economic and political environments. The general level of economic security of the national economy is rapidly declining, leaving the only method of protection – the transition to innovative model of economic development, this requires strengthening the scientific, technical and production potential of industrial enterprises as a basis for the national economy as a whole.

References:

1. Frooman J., 1999, Stakeholder influence strategies, *Academy of management review*, 24(2): 28-34.
2. Gregor R.-P., Tailor W., 2019, *Tools, methods and models for optimizing the economic development of industrial enterprise*, USA: ISS.
3. Kruger O., 2001, *Organizational and economic development of emergent systems: analysis and prospects*, Bonn: Central Press.
4. Melashich J., Starinets I., 2017, Corporate social responsibility as an element of enterprise strategy: opportunities and risks, *Economy of Ukraine*, 8: 259-262.
5. Gurochkina V., 2020, *Mechanisms of development of industrial enterprises in emergent economy*, Khmelnytsk: HNU.
6. The Concept of the national strategy of social responsibility of the business in Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: [http://svb.ua/publications/kontseptsiya-natsionalnoi-strate sotsialnoi vidpovidalnosti-biznesu](http://svb.ua/publications/kontseptsiya-natsionalnoi-strate-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu) (application date: 12.02.2021).
7. Yevdokimov F., Gubska M., 2008, Social potential as a function of the innovative model of economic development of the enterprise, *Marketing: theory and practice*, 14: 68-76.

ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Ланченко Є. О.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки праці та соціального розвитку

Національний університет біоресурсів і природокористування України

м. Київ, Україна

Формування системи соціально-трудових відносин (далі – СТВ) передбачає об'єднання всіх складових елементів: набір учасників, рівнів регулювання, механізм комунікацій, предмет, функції, цілі розвитку, моніторинг СТВ, тощо. Системі СТВ слід надати певного вигляду (схематично у вигляді абстрактної теоретичної моделі), визначення місця кожного її елемента, завершеності та забезпечити умови розвитку, щоб вона підтримувала емерджентні властивості системи. Останнє полягатиме в досягненні синергетичних ефектів: покращення якості трудового життя, забезпечення ефективної економіки, підтримка соціальної безпеки в громаді, регіоні, країні та світі.

Концептуальні засади розвитку СТВ в аграрній сфері передбачають застосування відповідних важелів впливу та здійснення практичних заходів суб'єктами СТВ для забезпечення ефективної системи СТВ, коли на паритетних засадах досягається економічна й соціальна ефективність діяльності суб'єктів аграрного підприємництва. Ефективною система соціально-трудових відносин в аграрній сфері може бути, насамперед, при паритетності: 1) покращення якості трудового життя в сільському господарстві як невід'ємної складової якості життя (важливо для сторони СТВ – працівник); 2) ефективності ведення господарської діяльності в аграрних формуваннях (важливо для сторін СТВ – роботодавець, власник сільськогосподарських угідь); 3) забезпечення умов розвитку сільських територій (важливо для сторін СТВ – громада, держава й міжнародна спільнота).

Дослідивши «соціальний», «аграрний» і «сільський» категоріальний апарат, сформовано узагальнююче поняття: система соціально-трудових відносин в аграрній сфері – це сукупність елементів (об'єкт, предмет, сторони, рівні, цілі, функції тощо), що в єдності забезпечують функціонування й

регулювання соціально-трудових відносин, спрямовані на покращення якості трудового життя та підвищення ефективності виробництва продукції в аграрних формуваннях, забезпечення соціальної безпеки й розвитку сільських територій. Априорі аграрні СТВ впливають на сільський розвиток і екологічний стан сільських територій, тому в даному випадку забезпечується поєднання галузевого й територіального напрямів їх розвитку.

Виходячи з особливостей сучасного розвитку національної економіки, предметом системи соціально-трудових відносин в аграрній сфері є наступні проблемні питання:

1) забезпечення раціональної зайнятості населення в аграрному секторі економіки та суміжних галузях сільської економіки, збалансування пропозиції і попиту на ринку праці в аграрній сфері;

2) удосконалення організації та мотивації праці в сільськогосподарських підприємствах, зокрема розширення змісту роботи, застосування систем оплати праці, нематеріального стимулювання;

3) підвищення економічної ефективності господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, формування трудового потенціалу й соціального капіталу в аграрній сфері;

4) формування соціального пакету для сільськогосподарських працівників, розвиток соціальної відповідальності в аграрній сфері й соціальної інфраструктури сільських територій;

5) розвиток земельних відносин і забезпечення раціонального землекористування в аграрній сфері, регулювання сільського розвитку тощо.

Зважаючи на соціально-економічні особливості розвитку аграрного сектору економіки, важливість заселеності сільських територій, особливо в прикордонних районах України, забезпечення продовольчої безпеки країни, екологічні проблеми ведення агробізнесу, система соціально-трудових відносин в аграрній сфері виконує такі функції: соціальну, виробничу, регулюючу, мотиваційну, стабілізаційну.

Виконання цих функцій має призвести до формування умов сталого розвитку аграрної сфери, підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, соціально-економічного розвитку сільських територій, покращення якості трудового життя працівників підприємницьких

агроформувань, соціальної безпеки в сільських громадах та, зрештою, рівня життя на селі.

Предмет СТВ в аграрній сфері має передбачати регулювання земельних відносин, оскільки власник головного засобу сільськогосподарського виробництва має на рівні представляти й захищати свої інтереси поруч із власником виробничих засобів – роботодавцем. Крім того, орендна плата за землю є одним із джерел доходів майже 7 млн фізичних осіб – власників земельних паїв, а також держави й громад, у власності яких перебувають сільськогосподарські угіддя поза межами населених пунктів.

Нині серед власників земельних паїв бажаючих вести підприємницьку діяльність в агробізнесі й/або бути найманим працівником сільськогосподарських роботодавців небагато. У 2014-2019 рр. в останніх працювали до 600 тис. осіб, у тому числі у фермерських господарствах – до 100 тис. осіб [1]. Це свідчить про слабку мотивацію до аграрної праці, фермерства, зокрема через відсутність виробничих засобів у власників земельних паїв, а також сформований стереотип важкої праці на землі тощо.

Станом на вересень 2019 р. об'єднаним територіальним громадам (далі – ОТГ) вже передано 1,5 млн га сільськогосподарських угідь. Крім того, за 2014-2019 рр. власні доходи загального фонду місцевих бюджетів у результаті бюджетної децентралізації збільшилися із 68,9 млрд грн до 267 млрд грн [2]. При формуванні близько 1500 ОТГ у 2020 р. в середньому на 1 ОТГ припадає 1000 га. Дані площі слід надавати в оренду сільськогосподарським роботодавцям, у першу чергу новоствореним (наприклад, 20-100 га для 1 фермерського господарства) і діючим фермерським господарствам (загальна площа – до 200-300 га для 1 фермерського господарства). Згодом, наприклад, через 5-10 років можна розглянути питання передачі цих земель у постійне користування (до 50 років) або у власність, стимулюючи, насамперед, фермерський і кооперативний рух у сільській місцевості.

Тому земельні відносини в сільському господарстві мають бути формально імплементовані в систему соціально-трудова відносин в аграрній сфері, оскільки мають велике значення для їх суб'єктів: забезпечення зайнятості, трудових і нетрудових доходів населення, розвиток сільськогосподарських роботодавців, раціональне землекористування

відповідно до екологічних принципів ведення агробізнесу, надходження в бюджети громад тощо.

Актуальним є включення окремої сторони в систему СТВ в аграрній сфері – власника сільськогосподарських угідь. У переважній більшості випадків ними є фізичні особи (до 7 млн власників земельних паїв), а також держава й громади, у власності яких перебувають сільськогосподарські угіддя. На галузевому й обласних рівнях СТВ в аграрній сфері слід залучити до соціального діалогу й процесу колективно-договірного регулювання авторитетну організацію з її регіональною мережею в Україні – Асоціацію фермерів та приватних землевласників України.

Таким чином, земельні відносини нині та в майбутньому при запровадженні ринку земель залишатимуться в центрі уваги сільських громад і місцевої влади в сільській місцевості, оскільки від них значною мірою залежатиме соціальний, аграрний і сільський розвиток. Вони виконують селоформуючу функцію, впливають на формування багатокладності в аграрній економіці, збільшення трудових і нетрудових доходів населення та розвиток соціально-трудової сфери на селі. У колективних договорах у сільськогосподарських підприємствах варто узгоджувати розмір орендної плати за землю й узалежнити його не лише від нормативної грошової оцінки, а й від показників ефективності господарської діяльності цих підприємств.

Перелік посилань:

1. Статистична інформація, експрес-випуски, публікації. Вебсторінка Держстату України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. URL: <https://storage.decentralization.gov.ua/uploads/library/file/470/10.09.2019.pdf>.

ПЕРСПЕКТИВНА МОДЕЛЬ УНІВЕРСИТЕТУ В КОНТЕКСТІ ПЕРЕМІНИ ДІЯЛЬНОСТІ

Лебедєва В.К.

*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління
Національна металургійна академії України
м. Дніпро, Україна*

Прогрес науки і техніки, широке застосування інноваційних технологій визначають проблему управління системою освіти як проблему забезпечення безперервної освіти для кожної людини протягом її життя (lifelong learning education). Термін «безперервна освіта» був введений у 1968 році у матеріалах Генеральної конференції ЮНЕСКО. На конференції особливо підкреслювалось значення вищої освіти. У прийнятій в 1998 році «Всесвітній декларації про вищу освіту для XXI століття: підходи та практичні заходи» зазначалося: «Завдання полягає в тому, щоб забезпечити доступ до широкої загальної та спеціальної освіти, націленої на конкретну професійну діяльність, нерідко міждисциплінарну за своїм характером, приділяючи особливу увагу навичкам і здібностям, оскільки обидва ці види освіти готують людину до життя в різних мінливих умовах і до того, щоб вона могла змінювати вид своїх занять [1].

Відомо, що у ринковій економіці потреби приймають форму платоспроможного попиту. Таким чином, до мінливості самих потреб додається мінливість платоспроможності споживачів. Сфера виробництва реагує на коливання платоспроможного попиту зміною пропорцій виробництва, що, в свою чергу, відбивається на структурі попиту на ринку праці. Зокрема, наслідком даних процесів виступає структурне безробіття, при якому на ринку праці одночасно існують надлишкова пропозиція праці одних видів і незадоволений попит (вільні вакансії) на працю інших видів. Така ситуація з часом виявила ту слабку сторону традиційної системи освіти, у тому числі, системи вищої освіти, яка полягає в уявленні, що людина має придбати певну професію (спеціальність) один раз на все життя. Відтак і система вищої освіти все більше орієнтувалась на підготовку вузьких спеціалістів з тією передумовою, що людина протягом зазначеного терміну часу навчається за

однією певною спеціальністю і отримує відповідний диплом, який засвідчує її кваліфікацію з даної спеціальності.

Мінливість ринку праці як зовнішнього, так і внутрішнього (в межах підприємства, компанії) з часом поставила нові вимоги до кваліфікації працівників. Вона стала розглядатися не тільки як здатність щоденно виконувати однакову роботу, але й як здатність працівників швидко перепрофілюватися, переходячи до виконання інших видів діяльності. В межах певної спеціальності нові вимоги могли задовольнятися через систему підвищення кваліфікації, але часом цього було недостатньо в нових виробничих умовах. В систему праці було введено заходи по перекваліфікації працівника, освоєння ним суміжних професій тощо.

Визначені процеси знайшли відображення у змінах в системі вищої освіти. Була введена і поширювалась практика, коли особа отримувала вищу освіту за двома різними спеціальностями, навчаючись одночасно за денною формою навчання по одній спеціальності і за заочною (або вечірньою) формою навчання по другій спеціальності. В подальшому набула широке розповсюдження система післядипломної освіти, яка передбачала можливість для людини з певною вищою освітою отримати вищу освіту з іншої спеціальності.

Дані трансформації в системі вищої освіти сприяли послабленню протиріч ринку праці, підвищенню його гнучкості і забезпеченню більшої поліфункціональності спеціалістів. Маючи різні форми, вони знайшли узагальнення в концепції безперервної освіти людини протягом життя, яка на сьогодні набула всесвітнє визнання. Достатньо зазначити, що дана концепція знайшла відображення у принципах сталого розвитку, проголошених ООН. Це пов'язано з вирішенням однієї з важливіших проблем людства – недовикористанням людських здібностей, досвіду, творчої енергії, які залишаються нереалізованими із соціально-економічних причин. З іншого боку, безперервна освіта служить засобом систематичної актуалізації накопичених у світі знань, дозволяє людям максимально і найбільш ефективно реалізовувати свій діяльнісний потенціал у процесі життєдіяльності. Цей поетапний процес впродовж усього життя людини має забезпечити постійне оновлення та

розширення знань у людей різного віку, у тому числі, з метою кращої адаптації до перетворень в економіці та соціальному житті.

В концепції безперервної освіти підкреслюється, що навчальна діяльність має узгоджуватися з різними видами практичної діяльності. Показово, що, наприклад, у сучасній американській вищій освіті 43,5% усіх студентів мають вік більше 25 років і 45% тільки частково зайняті навчанням. Провідна ідея даної концепції полягає в тому, що доросла людина впродовж свого життя може не тільки проходити перепідготовку по будь-якій професії, а також необмежено змінювати професії, отримуючи для цього необхідну освіту та компетенції.

Таким чином, безперервну освіту можна розглядати як процес зростання освітнього потенціалу особистості, організаційно забезпечений системою державних та суспільних інститутів і відповідний потребам особистості та суспільства. В системі цих інститутів закладам вищої освіти належить одна з провідних ролей. Незважаючи на інтенсивні процеси реформування вищої освіти, заклади вищої освіти залишаються в межах традиційної системи підготовки кожного студента за однією обраною ним спеціальністю або освітньо-професійною програмою, за виключенням мало розповсюдженим сумісництвом навчання за денною та заочною формою по різних спеціальностям.

Виходячи із зазначених вище тенденцій, представляє інтерес нова перспективна модель університету, більш відповідна досягненню мети формування поліфункціонального спеціаліста, здатного змінювати види діяльності не тільки послідовно на різних етапах свого життя, але й суміщати різні види професійної діяльності паралельно і одночасно. Дана модель є результатом досліджень з визначення альтернативних сценаріїв еволюції університету як певного закладу вищої освіти. Таке дослідження було проведено в Інституті гуманітарних наук Університету Огайо (США) під керівництвом професора Девида Стейлі [2]. Серед перспективних моделей інновацій у вищій освіті звертає на себе увагу модель Polymath University (Університет Ерудита). Згідно цієї моделі, університет здійснює підготовку кожного студента одночасно за трьома різними предметними напрямками, наприклад, по літературі, маркетингу та хімії. Передбачається, що тим самим

забезпечується формування у студента різних типів мислення. На думку професора Д. Стейлі, студенти, що отримують підготовку за «потрійними» спеціальностями, предметні напрямки яких широко розходяться, розвивають гнучке та багатогранне мислення. Освітня концепція цього університету спирається на ідею холі стичності (системності, єдності) навколишнього світу. В ній присутні і певні обмеження. Так, студенти не можуть обирати спеціальності однієї галузі знань або близьких галузей, наприклад: філологія, історія та філософія або фінанси, маркетинг та бухгалтерський облік. «Потрійна» спеціальність може складатися, наприклад, з історії, бухгалтерського обліку та біології або з фінансів, філології та хімії. Такі обмеження вводяться для того, щоб забезпечити широту знань студентів, яка не може бути досягнутою при навчанні за традиційними програмами однієї спеціальності.

Перед вибором студентами спеціальностей передбачено попереднє орієнтуюче ознайомлення з ними. Бажання змінити напрямок навчання протягом навчання збільшує його тривалість. В університеті не викладаються загальноосвітні дисципліни, однакові для усіх студентів. Вважається, що універсальні знання та навички отримуються в межах обраних спеціальностей різного профілю. Образно кажучи, університет має за мету дати студентам таку освіту, яка б дозволила їм «мислити одночасно, як архітектор, як соціолог, як поет». Таким чином, навчання орієнтовано не тільки на зміст, але й на оволодіння мисленням.

Широкий спектр різноманітних спеціальностей та освітньо-професійних програм підготовки студентів у Національній металургійній академії України є тим підґрунтям, яке дозволяє включити розглянуту модель університету в сценарії її подальшого розвитку. «Потрійними» спеціальностями за цим сценарієм могли б стати, наприклад: «Хімічна технологія палива та огнеупорів» - «Менеджмент організацій» - «Філологія (германські мови та література)» або «Екологія» - «Міжнародна економіка» - «Професійна освіта» тощо.

Звичайно, реалізація даної моделі університету можлива тільки за умов широкого використання дистанційної освіти, комп'ютерних технологій навчання, у тому числі, інтернет-технологій, які дозволяють формувати,

зберігати, передавати навчальні матеріали, забезпечуючи зручний доступ до них студентів і можливість регулювання навчального часу.

Показово, що в межах Європейського Союзу створено Європейський центр по вільному часу та освіті. Реалізація концепції безперервної освіти протягом життя безпосередньо пов'язана із збільшенням тривалості вільного часу, поза межами робочого часу у сфері виробництва. Вільний час як час вільного розвитку і може бути відданий подальшій освіті. В межах Європейського Союзу ряд країн вельми конструктивно підходять до проблеми збільшення вільного часу. Так, група корпорацій Швеції прийняли рішення щодо скорочення робочого часу до 6 годин на день із збереженням заробітної плати на попередньому рівні. Уряд Іспанії ухвалив національний пілотний проєкт, який передбачає запровадження у країні 4-денного робочого тижня. Експеримент триватиме три роки. На проєкт виділено 50 млн євро для підтримки компаній – учасниць пілотного проєкту, які скоротять робочий тиждень до 32 годин. При цьому, заробітна плата працівників не буде зменшена.

Зазначені заходи, сприяючи розширенню можливості безперервної освіти протягом життя для кожної людини, стануть важливим чинником підтримки прогресивної тенденції переміни діяльності, яка з часом подолає традиційний розподіл праці. В цьому контексті система вищої освіти має бути побудованою за принципами гуманізації та універсалізації з тим, щоб різні види діяльності людини могли служити втіленням єдиної універсальної бази її знань.

Перелік посилань:

1. Всесвітня декларація про вищу освіту для XXI століття: підходи і практичні заходи. Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури. м. Париж, 5-9 жовтня 1998 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.unesco.org>.

2. David J. Staly. Alternative universities in higher education. – Baltimore, USA: Jons Hopkins University Press, 2019.

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Левковець Н.П.

старший викладач кафедри "Фінанси, облік і аудит"

Національний транспортний університет

м. Київ, Україна

Необхідність вирішення проблем, з якими зіткнулися вітчизняні підприємства впливу фінансової кризи, зробило забезпечення економічної безпеки як ніколи актуальним питанням. У зв'язку з цим перед економістами і менеджерами виникло завдання перегляду існуючих принципів і підходів до концепції управління економічною безпекою та їх вдосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище.

Система аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень відрізняється складністю. Причому спостерігається тенденція ускладнення взаємозв'язків в інформаційному потоці. Одночасно відбувається систематичне зростання обсягів інформації, її надмірності при інформаційній недостатності для прийняття оптимальних управлінських рішень. Інформація щодо забезпечення економічної безпеки підприємства досить неоднорідна. Усе це ускладнює її використання в управлінні економічною безпекою. На більшості підприємств інформація, яка використовується менеджерами для забезпечення економічної безпеки, забезпечують внутрішні джерела. Створюється спеціалізована аналітична група, або служба економічної безпеки підприємства, до складу функціональних обов'язків якої повністю або частково включається інформаційне забезпечення. Створення раціонального потоку інформації про економічну безпеку підприємства повинне опиратися на такі принципи:

– уніфікованості, що припускає те, що аналітики повинні прагнути до того, щоб проектні рішення, які ними пропонуються, підходили до якомога ширшого кола завдань, які вирішуються;

– системності, що припускає встановлення порядку функціонування всієї системи аналітичної інформації в цілому і її динамічних тенденцій;

– принцип вирішення нових завдань, що дозволяє виявляти й вирішувати нові завдання, які ставляться перед підприємством у зв'язку з ускладненням зовнішнього середовища;

– принцип першого керівника, заснований на безпосередньому керівництві аналітичною роботою на підприємстві першим керівником у зв'язку з тим припущенням, що він буде постійно націлювати аналітичний відділ на рішення нових більш складних завдань і намагатися вивести підприємство на лідируючі положення в конкурентному середовищі;

– принцип розвитку – розроблений комплекс вирішення аналітичних завдань повинен створюватися з урахуванням можливості поповнення й постійної актуалізації без порушення його функціонування;

– принцип сумісності – при створенні системи повинні бути реалізовані інформаційні інтерфейси, завдяки яким вона може взаємодіяти з іншими системами відповідно до встановлених правил;

– принцип стандартизації, що припускає те, що при створенні аналітичних комплексів повинні бути раціонально застосовані типові уніфіковані й стандартизовані елементи, проектні рішення, пакети прикладних програм, зокрема такі, які дозволяють займатися побудовою економіко-математичних моделей;

– принцип ефективності полягає у досягненні раціонального співвідношення між витратами й цільовими ефектами, включаючи кінцеві результати автоматизації;

– принцип єдиної інформаційної бази, що припускає те, що вихідна інформація один раз вводилась в систему й могла бути використана багаторазово. [1] До збору, накопичення й систематизації інформації пред'являються певні вимоги: інформація повинна бути повною й своєчасною, достовірною, корисною й зручною для сприйняття й подальшого використання. Необхідність збору, накопичення й зберігання економічної інформації диктується багатьма обставинами. До них належать: багаторазовість і тривалість її застосування, розрив у часі між збором і використанням інформації при проведенні аналізу й управлінні економічною безпекою на підприємстві. Хаотичність потоків інформації, недосконалість їх каналів, методів і техніки збору, зберігання й обробки приводять до істотного запізнювання інформації й до втрати її якості та виникнення загроз для

підприємства. Основа сучасного одержання інформації – це інтеграція її збору й обробки. Результати проведення аналітичних досліджень прямо залежать від якості інформації, яка використовується, тому перед їх проведенням слід ретельно перевірити вхідну інформацію. Систематизацію й підготовку джерел інформації для аналізу можна розділити на два етапи: перевірка їх змісту; обробка й вивчення матеріалів. Процес підготовки матеріалу до аналізу економічної безпеки підприємства включає також приведення показників у порівнянний вид і спрощення цифрового матеріалу. Однорідність і порівнянність даних – обов'язкова умова одержання правильних результатів при проведенні економічного аналізу. Найпоширенішими прийманнями приведення показників у порівнянний вид є:

- нейтралізація ціннісного фактора шляхом відображення різних видів об'ємних показників у єдиних цінах;

- нейтралізація кількісного фактора при аналізі ефективності використання якого-небудь виду ресурсу за допомогою розрахунку ряду умовних показників, де незмінним залишається об'ємний показник і послідовно змінюється величина ресурсу, що витрачається;

- нейтралізація впливу на рівень кількісних і якісних показників методик їх розрахунку. Сукупність однорідних планових, звітних і облікових показників повинна мати єдину методику визначення:

- вирахування середніх величин при вивченні ряду однорідних показників;

- заміна абсолютних величин відносними, коли це найбільш доцільно, для більшої наочності, доступності й сприйнятливості. [2] У процесі аналізу виявляються переваги й недоліки інформації, повнота її використання для аналізу й управління економічною безпекою. Інформацію про економічну безпеку підприємства використовують як внутрішні, так і зовнішні користувачі. До якості економічної інформації пред'являються певні вимоги, насамперед, вимога про те, щоб вона задовольняла користувачів інформації, інакше кажучи, була корисною. Звичайне забезпечення управлінського персоналу відповідною інформацією залежить від розподілу функцій між виконавцями. Із цією метою для кожного керуючого розробляються посадові інструкції, у яких перелічуються функції, які він виконує. На підставі посадових інструкцій визначається той обсяг інформації, який необхідний для забезпечення

економічної безпеки підприємства. Економічні показники для проведення оцінки і аналізу економічної безпеки підприємства повинні бути представлені у вигляді системи. Система показників – це їх упорядкована сукупність, у якій кожний показник дає кількісну або якісну характеристику певної сторони господарської діяльності, має властивості зведення й подільності, пов'язаний з іншими показниками, але не дублює їх. [3] Інформаційна база економічної безпеки, яка існує на підприємстві, становить систему показників, вірогідність, періодичність поновлення, повнота й автоматизація якої забезпечує якість прийнятих управлінських рішень. Система показників для проведення фундаментальних аналітичних досліджень економічної безпеки повинна враховувати такі вимоги до їх формування:

- у систему повинні входити декілька окремих (частинних) показників і один узагальнюючий, залежний від частинних;
- загальнотеоретична інтерпретація, взаємозв'язок і цілеспрямованість як окремих показників, їх груп, так і всієї системи в цілому;
- для системи повинна бути характерною інтегрованість, що дозволяє застосовувати її при програмно цільовому управлінні економічною безпекою й будувати «дерево» цілей економічного й соціального розвитку підприємства;
- можливість регуляції значень величини показників залежить від досягнутого рівня економічної безпеки та наявності потенціалу її досягнення в майбутньому;
- наявність достатньої кількості показників для оцінки окремих функціональних складових економічної безпеки підприємства;
- усі показники в системі повинні бути реальними й динамічними;
- можливість одержання прогнозу про спрямованість динаміки показників;
- показники повинні бути значимими (найбільш важливими для дослідження економічної безпеки);
- у системі показників, які використовуються при проведенні оцінки та аналізу економічної безпеки підприємства, необхідно враховувати галузеві особливості підприємства, його конкурентну стратегію та стадію життєвого циклу, на якому воно знаходиться. [3]

Відповідно до розробленої концепції управління економічною безпекою підприємства в частині структурування її рівнів сформовано системи

показників для оцінки передумов досягнення певного рівня та поточного рівня економічної безпеки підприємства. Виділення саме таких систем обґрунтовується доцільністю проведення оцінки та аналізу не тільки досягнутого рівня економічної безпеки підприємства, а й його нарощування (або виснаження) потенціалу, тобто оцінки накопичення підприємством здатностей до формування високого рівня в майбутньому. Основними причинами депресивного розвитку державної науково-промислової політики є технологічна відсталість суб'єктів господарювання, низький рівень науково-дослідних конструкторських розробок, перевищення нормативів фізичного зносу основних засобів. Такі глобальні проблеми призводять до зниження конкурентоспроможності продукції підприємства, та, як наслідок, до зниження рівня їх економічної безпеки. Менеджмент вітчизняних транспортних підприємств в основному вважає, що держава повинна їм забезпечити належний рівень економічної безпеки, але без значних зусиль самих підприємств у цьому напрямі сучасний рівень може знизитися ще більше, в результаті чого лідируючі позиції на світових ринках займуть товаровиробники інших країн.

Перелік посилань:

1. Діденко Є. О. Управління економічною безпекою підприємства на основі формування стратегії його безпечного розвитку / Є. О. Діденко // Формування ринкових відносин в Україні. – К. : НДЕІ, 2015. – № 5 (168). – С. 35-40.
2. Ярошенко О. Ф. Управління економічною безпекою підприємства [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / О. Ф. Ярошенко; Харківський національний економічний університет. – Х., 2013. – 20 с. : іл. – Бібліогр.: с. 15-17.
3. Управління економічною безпекою підприємства за критерієм його адаптивності / І. П. Отенко, Т. В. Олійник // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2012. - Вип. 38 (додаток). - С. 108-112.

KREVIEW OF CLASSIC MODELS OF OPTIMAL PLACEMENT OF ENTERPRISES

Lozovska Lyudmila

*Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor, Associate Professor of Economic Informatics
National Metallurgical Academy of Ukraine
Dnipro, Ukraine*

Tereshchenko Elina

*Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor, Associate Professor of Systems analysis and computational
mathematics
Zaporizhzhia Polytechnic National University
Zaporizhzhia, Ukraine*

Geographical location of a company impacts its performance metrics. Badly chosen location for a production chain can turn it from a promising one into unprofitable and impractical. The problem of optimal placement of enterprises has been studied by numerous scientists: Isotov D. O. [1], Stanitskiy Y. I. [2, 3], Kachan E. P. [4], Kovalevskiy V. V. [5], and others.

In this paper we review models proposed by scientists who studied optimal placement problems, analyse strengths and weaknesses of those models, and justify the need for an update and adaptation of historical models to new economic realities.

Profit is the ultimate goal of any enterprise. Maximum profit can be achieved by minimising costs and maximising income.

The problem of optimal placement of enterprises is studied even today. In 1826, Johann von Thünen developed his theory of agricultural standard [6].

Since then it is widely believed to be the basis for the development of the enterprise placement theory. Thünen's model is based on the following principles:

- farm specialisation is based on the assumption that intensity of land use decreases as they move further away from the center;
- produce from the outstrips of the farms is cheaper due to cheaper rent as well as because of the reduced land utilisation there;

- production efficiency in all rings is approximately the same, with reduced rent costs balanced by increased transportation costs, hence the price tends to equalise for all farms.

In 1885, Wilhelm Launhardt extends Thünen's model with an additional observation: production of perishables as well as heavy and bulky products tends to be located near the city. This is formulated in «Thünen's Model Diagram» [7].

The diagram illustrates Thünen's theory of choice under the following assumptions: production function is linear and homogenous; productivity per unit area stays constant; production factor prices are the same; transportation costs are linear based on the distance to the center.

If any of these assumptions is violated, there is an intersection of rental functions which means that it is possible to produce one type of product in multiple rings [7].

Wilhelm Launhardt presents his model as a problem of enterprise placement (the three-point problem), with a single type of product, constant manufacturing costs per unit, and a single market and a single source of raw materials [7].

The optimal placement then requires minimal transportation costs per unit of product, including expenses to transport raw materials to the production site as well as expenses to transport products to the point of sale. The exact location of the optimal placement depends on the weight coefficients for transported goods and distances. This problem can be solved using geometric approach by constructing the location triangle. On each side of the location triangle, construct a weight triangle, congruent to the location triangle. Then construct circumcircles around weight triangles. The point of intersection of the circumcircles is the point with minimum transport expenses. Each point of the triangle attract production capacities proportional to the assigned transportation weight [7].

Additionally, Launhardt has identified optimal sales area for competing manufacturers. They are expected to have fixed locations and serve evenly distributed consumers. Launhardt defines the price of product delivery as a function of fixed production cost and variable transportation costs, which are proportional to the distance to the market. Demand is proportional to the local delivery price. The number of goods sold by an individual manufacturer is proportional to the cube of the transportation expenses and inversely proportional to the square of transport tariffs.

Launhardt's model assumes labor costs to be the same at any point. Alfred Weber proposed to supplement this model by minimising the total cost of production,

depending on geographical location and including the cost of hired workers, transportation, cost of raw materials and supplies [7].

Transportation costs are affected by the weight of the cargo and the distance of transportation. Places with minimal transportation costs are more attractive and attract manufacturers. Manufacturers also have a material consumption index defined as the ratio of the weight of individual materials (limited sources of extraction) to the weight of the final product. Enterprises with a high index tend to be located closer to the point of extraction of the necessary resources. Those with a low index are usually located closed to the points of sale of the final product.

Businesses gravitate to places with low labor costs until the increase in transportation costs exceeds labor savings. Relocation of manufacturing causes uniform increase in transportation costs, regardless of where you relocate.

Weber later supplemented the model with agglomeration – concentration in one place of many industrial enterprises, which reduces the cost of building new plants. Concentration of industrial facilities at a certain point, typically a city center, closest to the markets, with cheap labor and the proximity of ancillary industries cause the effect of agglomeration. Centralisation of production increase the labor costs, prices for raw materials, rents, which in turn causes the effect of degglomeration. In the case when additional transport costs and wage costs do not exceed the reduction of costs due to agglomeration, enterprises with transport and work orientation tend to deviate from their optimal locations. Agglomeration can be described by the follow formula:

$$f(M) = A \cdot S \sqrt{\frac{M}{\pi p}}$$

where $f(M)$ is the agglomeration function which reflects the attraction of large-scale production relative to small scattered industries,

M is the mass of large production attracted to the center of the agglomeration,

A is standard weight, S is the cost of transportation per one ton of product (t/km),

p is the volume of production per unit area with radius R , in the case of uniform distribution of production in this area.

August Lösch defined the ultimate goal not as minimising costs but maximising profits. The most efficient location of the enterprise will be at the point where the profit is maximal. Lösch extended the theory of enterprise placement with such components as scientific and technological progress, international trade and the

taxation system. He moved the doctrine of the optimal placement to the macroeconomic level. According to Lösch's theory, each product of the manufacturer has its own sales radius, limited by profitability. Thus, the sales area can be represented as a cone, where the distance from the base to the point of intersection with the surface of the cone is the net profit from sales. If you go beyond the radius of the cone, the profit becomes negative and becomes a loss. In addition, at the intersection with the cone of another manufacturer there is a conflict with competitors, causing a change in the shape of the base of the cone to an irregular shape in order to balance demand and price [8].

After analysing the above information, we conclude that use of these models in modern conditions requires their modernisation and adaptation. It is also necessary to supplement the models with a factor of uncertainty in determining the optimal location of the enterprise, which will lead to the possibility of more flexible use of models in modern times.

References:

1. Изотов Д.А. Новая экономическая география: границы возможностей // Пространственная экономика. 2013. № 3 С. 123-160.
2. Стадницький Ю.І. Просторові аспекти конкуренції технологій: монографія / Ю.І. Стадницький, О.Е.Товкан, А.В.Симак, Л.М.Коваль. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 95 с.
3. Стадницький Ю.І. Розміщення продуктивних сил (теоретичні основи): Навч. посібник / Ю.І.Стадницький, А.Г.Загородній. – К.: Знання, 2008. – 351 с.
4. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка України: Навч. посібник / За ред. Є. П.Качана. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 310 с.
5. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка / За ред. В.В. Ковалевського, О.Л. Михайлюка, В.Ф. Семенова. – 7-ме вид., стереоти. – К.: Знання, 2005. – 350 с.
6. Тюнен И.-Г. Изолированное государство / Пер. Е.А.Торнеус. Под ред. и с предисл. проф. А.А. Рыбникова./ М. : Экономическая жизнь, 1926. – XII, 326 с.
7. Блауг М. Экономическая теория использования пространства и классическая теория размещения производства // Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело, 1994. - С. 568-585.
8. Відомі географи, географічні персоналії: Льюш Август. Електронний ресурс: [<http://www.geograf.com.ua>]

СУЧАСНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЙ АНАЛІЗУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Максимов О.С.

старший викладач

кафедри математичного забезпечення комп'ютерних систем

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

м.Одеса, Україна

Максимова Ю.О.

викладач

кафедри економіки та підприємництва

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

м.Одеса, Україна

Область оцінки ефективності інформаційних технологій в даний час є недостатньо дослідженою для того щоб виробити єдиний стандарт або методіку, які були б універсальними для всіх типів організацій. Крім того, бізнес-процеси підприємств, що відносяться до різних галузей, мають специфічні для даної галузі характеристики, і для оцінки їх ефективності використовуються різні показники. Даний фактор значно ускладнює створення єдиного керівництва для оцінки ефективності бізнес-процесів. Створення моделі бізнес-процесу є складним завданням, що вимагає для свого вирішення певного набору методів і засобів.

Метод створення схеми бізнес-процесу - важлива частина методології проекту опису бізнес-процесів підприємства. Будь-який метод є способом досягнення будь-якої мети і вирішення конкретної задачі. Інакше кажучи, метод-це сукупність практичних і теоретичних прийомів, які дозволяють отримати рішення поставленого завдання [1].

Кожен з методів надає користувачеві певну мову опису об'єктів реального світу за допомогою спеціально розробленого синтаксису, використовує ряд графічних символів, відображають реальні фрази об'єкти і зв'язки між ними, а також свій спосіб опису діяльності підприємства.

Оскільки будь-яке підприємство представляє собою складну, багатогранну систему, то не може існувати якогось одного, виділеного методу

опису, з допомогою якого можна було б повно описати її модель. Виходячи з цього часто суперечки про вибір методу бувають позбавлені сенсу. Вибір відповідного методу опису безпосередньо залежить від цілей, поставлених перед аналітиком, який створює модель підприємства. Наприклад, для опису управління діяльністю підприємства на верхньому рівні було б неправильно використовувати метод Work Flow (IDEF3) або Data Flow (DFD), а для опису робочих процесів недоцільно використовувати стандарт IDEF0. Потрібно звернути увагу на використання таких термінів, як «модельовання» і «опис». На практиці ці два поняття часто не розрізняються. Під ними розуміють створення схем (діаграм) процесів за допомогою певного методу. Інакше кажучи, модельовання процесів має на увазі під собою створення деякої математичної моделі процесу, до наприклад, моделі вартості, часу виконання та інші.

Сучасною методологією опису бізнес-процесів є методологія ARIS. Методологія розроблена німецькою компанією IDS Scheer AG. Основа цієї методології полягає в тому, що будь-яке підприємство потрібно розглядати як складну систему, його опис складається з чотирьох груп моделей: моделі організаційної структури, моделей функцій, моделей даних і об'єднання ці три групи моделей бізнес-процесів. Архітектура ARIS складається з великої кількості типів моделей, що використовують різні графічні об'єкти для побудови різнобічних моделей організації. Необхідно підкреслити, що практично використовується досить обмежена кількість нотацій архітектури ARIS. До числа більш практично важливих відноситься основна нотація архітектури ARIS — eEPC, що розшифровується як «розширений ланцюжок процесу, керованого подіями». Тобто, ця нотація є розширенням методології IDEF3 за рахунок використання нею поняття події (Event). Окрім нотації eEPC, ARIS надає аналітику та інші засоби опису процесів підприємства.

На даному етапі активно розвивається специфікація UML (Unified Modeling Language). Методологія UML призначена для опису функціонування складних програмних продуктів, які базуються на об'єктно-орієнтованих мовах програмування. Також в рамках цієї методології розглядається ряд діаграм (наприклад, Activity Diagram), їх можна використовувати для опису бізнес-процесів, але в цілому UML не призначена для опису бізнес-процесів підприємства.

Крім заявлених вище методологій, є й інші, запропоновані різними приватними фірмами — виробниками програмних продуктів. Підвівши підсумок опису існуючих методологій необхідно звернути увагу, що бізнес-процеси підприємства можуть бути описані з допомогою стандартних блок-схем. Тобто, блок-схеми засновані на ідеології нотації IDEF3, але при цьому всім вони містять деякі додаткові спеціальні графічні об'єкти. Використання цих графічних об'єктів дозволяє зробити блок-схеми процесів більш наочними і зрозумілими для виконавців. [2, с.58]

Основним об'єктом діаграми процесів в нотації IDEF0 є об'єкт Activity. Графічно він являє собою чотирикутник, що зображує функції, що виконуються в організації. Кожну функцію (процедуру, роботу) можна розглядати в якості деякого процесу. На верхньому рівні кожен процес може бути розглянутий як «чорний ящик, що перетворює вхідні ресурси у вихідні. Таке визначення фактично збігається з визначенням процесу в МС ІСО 9000:2000. Другий основний складовою стандарту IDEF0 є Стрілки. На діаграмі процесу в IDEF0 стрілки, що входять у функцію зліва, служать для опису потоків матеріальних ресурсів або потоків інформації, документів.

Моделювання процесів в нотації IDEF0 починається зі створення так званої контекстної діаграми, описує діяльність організації або процесу в цілому. На контекстній діаграмі відображаються найважливіші входи виходи, механізми, необхідні для роботи, а також керуючі впливу.

Методологія моделювання бізнес-процесів IDEF0, призначена для опису процесів верхнього рівня. Описуючи такі процеси, аналітик приділяє величезну увагу управлінню процесами, зворотним зв'язкам з управління та інформації. [3, с.17]

Найважливішою характерною рисою IDEF0 є повнота опису бізнес-процесу, яка досягається за рахунок наявності коштів, що відображають керуючі впливу, зворотні зв'язки управління та інформації. Методологія IDEF0 представляє аналітику можливість не піклуватися про комплексність декомпозиції шляхом використання механізмів мігрування і тунелювання стрілок [5, с.102].. Такий механізм забезпечує зв'язність створюваних діаграм між собою. Крім того, вона робить модель процесу наочною. Використання можливості поділу і злиття стрілок також сприяє створенню більш наочних і

опрацьованих моделей. Резюмуючи, можна сказати, що жорсткі вимоги щодо формування моделей в IDEF0 в поєднанні з гнучкими засобами представлення потоків інформації і ресурсів, що забезпечують створення IDEF0-моделей стандартного виду/

Таким чином, в даний час підприємство, яке вирішило описати бізнес-процеси, може вибрати методологію з декількох стандартних, використовувати прості блок-схеми або, нарешті, розробити власну форму опису. Вибір методологій повинен базуватися на розумінні їх можливостей і недоліків, чіткого розуміння цілей використання створюваних моделей бізнес-процесів.

Перелік посилань:

1. Билалова И. М., Сулейманова. Д.Б. Проблемы оценки эффективности бизнес-процессов и пути их решения . *Фундаментальные исследования*. 2017. №5. С. 131–136.
2. Елиферов В. Г., Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. Москва: РИА "Стандарты и качество", 2014. 522 с.
3. Ковалев С. М., Ковалев В.М. Технологии анализа и оптимизации бизнес-процессов. Реинжиниринг и постоянное совершенствование. *Консультант директора*. 2015. №9. С. 14–21.
4. Ковалев С. М., Ковалев В.М. Выбор бизнес-процессов для оптимизации . *Консультант директора*. 2015. №7. С. 16-18
5. Черемных С. В., Семенов И. О., Ручкин В. С.. Структурный анализ систем: IDEF-технологии Москва: "Финансы и статистика", 2013. 208 с.

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ В КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНІЙ СФЕРІ: ОГЛЯД ШЛЯХІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА МЕТОДОЛОГІЙ ОЦІНКИ

Мухін В.С.

*аспірант кафедри економіки, підприємництва та фінансів
зі спеціальності 051 Економіка, III курс навчання
Бердянський державний педагогічний університет*

Захарченко П.В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки, підприємництва та фінансів
Бердянський державний педагогічний університет
м. Бердянськ, Україна*

Оскільки населення світу продовжує зростати, використання енергії є однією з ключових сфер, на яку слід звернути увагу, якщо ми хочемо забезпечити справді стійке та «зелене» економічне зростання. Усі сектори економіки повинні зробити свій внесок до зусиль для його досягнення.

Як будь-який сектор та майже будь-яка діяльність людини, туризм покладається на використання енергії. Але, як одна з найбільших сфер економіки у світі, туризм несе велику відповідальність та потенціал для позитивних змін. Туризм може суттєво вплинути на охорону природних ресурсів і повинен відігравати свою роль у більш широкій імplementації сталого розвитку. Це означає, що туристичний бізнес, політики та зацікавлені сторони повинні заохочувати впровадження чистої енергії в туристичний бізнес, а також вживати реальних дій для більш стійкого управління енергетичними ресурсами.

В даний час підраховано, що на туризм припадає близько 5% світових викидів, у той же час, за 20% цієї частки відповідають готелі. Тому, у даній роботі ми в першу чергу зробили акцент на аналізі готельного бізнесу, який є ключовим на курортних та рекреаційних територіях. З метою аналізу можливостей розвитку цього виду бізнесу згідно з принципами зеленої економіки, було досліджено ключові аспекти політики енергоменеджменту, а також огляд різних підходів до вивчення споживання енергії в готелях.

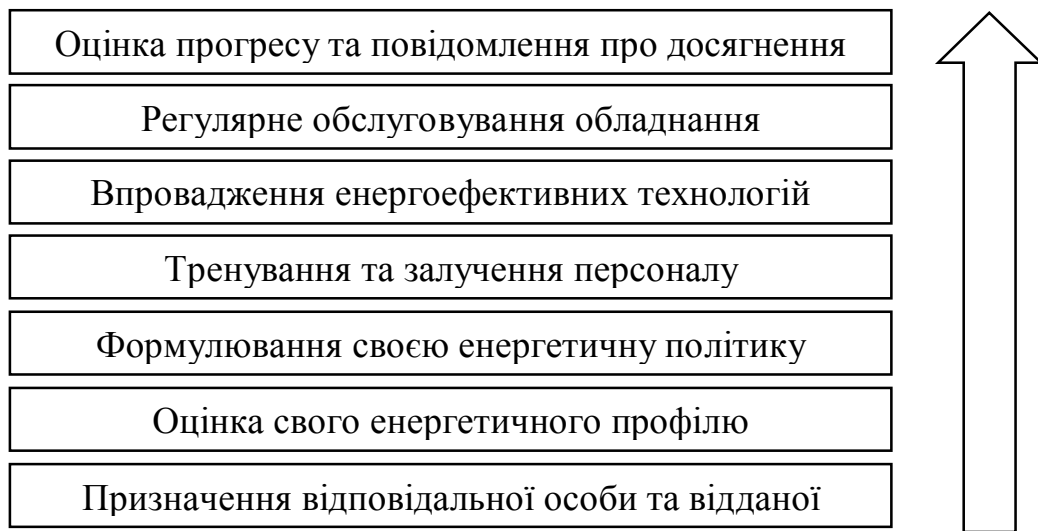


Рис. 1 Кроки впровадження енергоменеджменту у курортний бізнес

У будь-якому комплексі, в якому розміщується готельний бізнес, необхідно постійні зусилля для підвищення як короткострокової, так і довгострокової енергоефективності задля отримання постійної економічної віддачі. Такі зусилля можуть бути підтримані лише в тому випадку, якщо готельний заклад приймає цілісну та системну політику управління енергією. На рис. 1 представлені основні кроки, які необхідні для впровадження енергоменеджменту у курортний бізнес [1, с. 12].

Як ми бачимо, енергоефективність та стійкість – це спільна відповідальність між усіма, хто працює у закладі гостинності. Однак найважливіше, щоб одна людина отримала загальну відповідальність за те, щоб усі аспекти, пов'язані з енергоефективністю в бізнесі, розглядались узгоджено. Відправна точка будь-якої політики управління енергією полягає у визначенні енергетичного профілю бізнесу. Це вимагає контролю за споживанням енергії шляхом відстеження рахунків за енергію у часі. По можливості, додаткові вимірювання можуть допомогти точніше контролювати, яка зона або система використовує більше енергії.

Енергетична політика є ключовим документом, який пояснює, як будуть відповідні питання, пов'язані з енергоспоживанням, управлятись для підвищення енергоефективності та зменшення споживання енергії.

Це повинен бути простий документ, що містить такі аспекти:
чіткі та вимірювані цілі енергетичних показників, яких потрібно досягти;
цільові дати досягнення цілей;

план дій із дорожньою картою для досягнення цілей, включаючи технічні кроки, що мають бути реалізовані, та виділені ресурси (людські, фінансові);

слід включати всі відповідні функції: від повсякденного режиму експлуатації до можливих майбутніх втручань у будівельне обладнання, системи або теплоізоляцію [1, с. 13].

Активна участь персоналу та керівництва є важливим аспектом будь-якої стратегії підвищення енергоефективності та зменшення споживання. Потрібно забезпечити інформацію та навчання персоналу щодо енергоефективності та стійкості. Це допоможе забезпечити, щоб кожен персонал був підготовлений для сприяння у впровадженні енергетичної політики та досягненні цілей щодо енергетичних показників при щоденній оперативній діяльності.

Важливо, щоб все технічне обладнання регулярно перевірялося та обслуговувалось. Регулярне обслуговування технічного обладнання будівель має вирішальне значення для забезпечення високих енергетичних показників.

На основі енергетичного профілю, встановленого спочатку, та дій, що вживаються в рамках політики енергоменеджменту, важливо оцінити прогрес досягнення цілей, визначених енергетичною політикою. Це передбачає вимірювання результатів на сьогоднішній день, аналіз поточних показників та порівняння їх із базовими показниками. Це дозволить оцінити ефективність плану дій, переглянути його і поділитися з персоналом найкращими практиками.

Імплементация політики енергоменеджменту та енергоефективних технологій потребують певного часу та інвестицій. Тому, прийнято розділяти поради з економії енергії, на такі які можна реалізувати в короткостроковій перспективі та потребують відносно незначних грошових інвестицій, а також такі енергозберігаючі рішення, що є по своїй суті довгострокові та вимагають більш значних інвестицій.

Багато поліпшень в енергоефективності можна досягти без жодних або дуже незначних витрат, просто впроваджуючи добрі енергетичні практики в повсякденну операційну діяльність. Активне залучення персоналу має вирішальне значення для підвищення енергоефективності та економії енергії. Тому важливо підвищити обізнаність персоналу про ці аспекти, щоб забезпечити їх застосування.

Поради для закладів гостинності які можна впровадити в короткі терміни можуть бути такі, що є загальними для всього закладу, і такими, що належать до певних зон відповідальності.

До загальних порад для закладів гостинності можна віднести:

використання природного сонячне світло: штучне освітлення можна вимкнути, коли рівень навколишнього освітлення достатній;

використання низькоенергетичного освітлення;

все обладнання, яке не використовується, слід вимкнути;

двері та вікна слід тримати закритими, коли увімкнена система опалення або охолодження;

не обігрівати та не охолоджувати місця з низьким рівнем руху, коридори або незаселені приміщення;

термостати необхідно встановити на розумну температуру протягом року.

До певних зон відповідальності належать гостьові кімнати, кухня, фронт-офіс, пральня, басейн, обслуговування котлів та ін. Для кухні даються такі поради як, наприклад: холодильники слід розташовувати подалі від областей з високою температурою, а у пральні пральні машини та сушарки слід експлуатувати з повним завантаженням (щоб мінімізувати кількість операцій), а також по можливості прати при нижчій температурі та сушити білизну на повітрі

Багато порад можна впровадити в щоденну операційну діяльність без будь-яких витрат або з невеликими витратами, щоб забезпечити значну економію енергії в короткий термін. Однак великі додаткові заощадження енергії можуть бути надалі реалізовані в середньо- та довгостроковій перспективі завдяки розумному використанню технологій.

Тут, першим елементом, який слід розглянути для подальшого підвищення енергоефективності та зменшення загального споживання енергії в довгостроковій перспективі, є інвестування у рішення, які збільшують загальні теплові характеристики будівлі. Це все для підвищення ізоляції, зменшення теплових ударів та уникнення проникнення. Утеплення вікон, стін та даху є ефективним способом досягнення значно довгострокової економії енергії. Хоча інвестиція дорога, поліпшення теплоізоляції призведе до прибутковості інвестицій у середньостроковій перспективі. Комплексне утеплення будівлі може призвести до 50% економії на опаленні приміщення [2, с. 154].

Влітку зовнішня температура та вплив сонця можуть підвищувати температуру всередині будівлі, що підвищує потреби в охолодженні. Якщо це так, такі потреби можуть бути зменшені шляхом встановлення затінних пристроїв для відкритих вікон. Більше того, сонячного затінення також можна досягти, посадивши дерева або місцеві рослини.

Різні автори вивчають споживання енергії в готелях, а також їх вуглецевий слід, використовуючи різні методології та аналізуючи різні аспекти проблеми.

Мавротас та ін. представив модель лінійного програмування для оптимізації споживання енергії у великому готелі, розташованому в Греції. Вони врахували різні енергетичні технології та вартість палива, включаючи невизначеність, пов'язану з ринком палива. Відповідно, Тейлор та ін. здійснив детальну імітаційну модель двох готелів у Великобританії та вивчив ефекти заходів енергоефективності, готових до використання. Подібним чином Лай розробив статистичний аналіз чотири- та п'ятизіркових готелів у Гонконгу, щоб зрозуміти взаємозв'язок між споживанням енергії та витратами на утриманням, з метою оцінки потенціалу енергозбереження.

Іншим підходом до моделювання енергетичних систем, який значною мірою використовується в літературі, є розробка моделей знизу вгору для аналізу процесів, що призводять до споживання енергії в конкретному секторі. Таким чином можна детально зрозуміти, які області є джерелами споживання [3, с. 329].

Таким чином, ми бачимо що є низка різних підходів до аналізу використання енергії в готелях. Завданням наших наступних досліджень є більше детальне вивчення даних моделей задля оптимізації споживання енергії. Адже, впровадження енергоменеджменту може призвести до значної економії коштів, оскільки на енергію припадає від 5 до 10% загальних витрат у готельному господарстві, що підвищує економічну стійкість та прибутковість підприємств готельного господарства. Це також пропонує унікальну можливість повідомити клієнтам про позитивні дії, що здійснюються гостинним бізнесом, що він відповідає на важливий запит споживачів.

Перелік посилань:

1. Hotrec Hospitality Europe. Guidance and solutions to raise energy efficiency in the european hospitality industry – 2019. – 36 p.

2. Marinela Krstinic Nizic. Effective use of resources in tourist facilities – focus on energy efficiency / Tourism and Hospitality Industry. Congress proceedings. – 2014. – P. 147-160.

3. V. Bianco, D. Righi, F. Scarpa. Modeling energy consumption and efficiency measures in the Italian hotel sector. Energy Build. – 2017. № 149, 329–338.

ОСОБЛИВОСТІ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Поліщук В.Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Луцький національний технічний університет*

м. Луцьк, Україна

Ілюк О.О.

*студентка кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Луцький національний технічний університет*

м. Луцьк, Україна

Загальновідомим є твердження, що надання споживчих кредитів у кожній країні вагомою мірою сприяє розвитку економіки. Варто зазначити, що нині в Україні споживче кредитування виступає найпоширенішою сферою діяльності у банківському секторі. Адже користуючись споживчими кредитами фізичні особи намагаються в короткий термін, без довготривалих заощаджень, покращити рівень свого життя. Особливо актуальною тема споживчих кредитів стала в період пандемії, в умовах нестабільної економічної ситуації, оскільки для значної частини українського населення кредити стали саме засобом виживання. Українці ладні платити за користування кредитами відсотки, які є значно вищими, ніж в інших європейських країнах, а іноді й зовсім непомірними. Відповідно виникає необхідність вдосконалення кредитних відносин банківських та інших фінансових установ із позичальниками (споживачами), що й обумовлює актуальність дослідження.

Кредити фізичним особам становлять лише 1/6 частину від загального обсягу наданих кредитів. При цьому більше половини з них видається на споживчі потреби. Часто населенню доводиться брати кредит для того, щоб дожити до чергової заробітної плати чи погасити непередбачувані витрати (наприклад, лікування). Тобто проблема розвитку банківського кредитування фізичних осіб виходить поза межі банківського регулювання і її вирішення можливе тільки у випадку комплексного розв'язання проблеми підвищення життєвого рівня населення [1].

До основних причин, що стримують розвиток споживчого кредитування в Україні за умов фінансово-економічної та політичної кризи і які можуть негативно позначитись на діяльності та фінансовій стабільності комерційних банків, можна віднести:

По-перше, зростання кредитного ризику, пов'язаного з необ'єктивною оцінкою кредитоспроможності фізичних осіб-позичальників. Проаналізувавши діяльність банків у багатьох розвинених країнах світу, можемо спостерігати таку тенденцію коли кредитори користуються послугами незалежних бюро кредитних історій, що сприяє зменшенню витрат та ризиків фінансовокредитних установ, однак в Україні така практика недостатньо поширена.

По-друге, низький рівень оплати праці в Україні, тобто неможливість повернення багатьма позичальниками суми кредиту і відсотків за ним.

По-третє, вища вартість придбання товарів у кредит, ніж при оплаті готівкою. Нестабільність курсу валют є ще однією проблемою, саме стрімке зростання валют підсилює кризові тенденції, а отже – підвищення ризику неповернення кредитів, отриманих в іноземній валюті.

По-четверте, це недовіра населення до банківських структур [2].

Загалом споживчий кредит являє собою певну сумму грошових коштів, які надаються позичальникам (споживачам) задля задоволення їх потреб, які не пов'язані з комерційною (підприємницькою), незалежною професійною діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника (наприклад, придбання товарів (робіт, послуг) [3]. В розумінні ж Національного банку України споживчий кредит – це кошти, які надає кредитор (банк чи інша фінансова установа) фізичним особам на придбання споживчих товарів або

послуг у тимчасове користування, під відсотки, на умовах строковості та платності.

Споживчі кредити в Україні можуть надаватися банками, іншими фінансовими установами, а також за участю кредитних посередників (кредитних брокерів та кредитних агентів), діяльність яких не охоплюється фінансовими послугами і включає в себе збирання та аналіз документації поданою позичальником для отримання споживчого кредиту, ідентифікацію та верифікацію позичальника, попередню підготовку та підписання від імені кредитодавця договору про споживчий кредит, надання консультацій, а також інших інформаційних та інших посередницьких послуг у споживчому кредитуванні.

Банківське споживче кредитування фізичних осіб характеризується тим, що, перш за все, споживач (позичальник) може на власний розсуд обирати банк, у якому бажає оформити кредит. Тут варто зазначити, що фізична особа може одночасно брати кредити в декількох банках [4]. Крім того, банківський споживчий кредит може бути наданий лише при укладанні кредитного договору. Відповідно питання, що виникають із приводу кредитування, вирішуються між позичальником та банком на договірній основі.

Відсоткова ставка, за якою банки надають споживчі кредити своїм клієнтам перебуває у залежності, перш за все, від облікової ставки НБУ [5]. Для отримання прибутку банком, йому необхідно закладати певну частину коштів, які не були повернуті у відсоткову ставку для нових клієнтів. Відповідно виникає необхідність у більш ретельній перевірці банками платоспроможності потенційних клієнтів, а також у моніторингу наявних боржників та розробці механізму, відповідно до якого буде можливість зменшувати розмір відсоткових ставок для позичальників.

Окрім банків споживчий кредит можуть надавати інші фінансові установи, зокрема колосальну популярність серед українського населення мають мікрофінансові організації на кшталт «Швидко Гроші», «Готівочка», «Манівео швидка фінансова допомога». *Особливо кількість фізичних осіб, які звертаються в подібні організації для отримання споживчого кредиту стрімко зростає в умовах пандемії.* Адже вони не вимагають значного пакету документації від позичальників та процедура перевірки платоспроможності потенційних клієнтів є доволі поверхневою та формальною. Крім того,

позичальнику не завжди потрібно відвідувати відділення мікрофінансової організації для оформлення кредиту, а достатньо подати заявку он-лайн та отримати кошти на картку, оскільки більшість з них працює в он-лайн режимі [6]. Фінансові установи у такий спосіб отримують прибуток у короткостроковий період, у зв'язку з цим вони активно залучають нових клієнтів через мережу call-центрів та рекламу. Проте для даних фінансових організацій існує ризик неповернення кредиту та відсотків через недостатність відомостей про позичальника. Загалом же, взяття споживчих кредитів фізичними особами у мікрофінансових організаціях має і суттєві недоліки, зокрема це дуже високі відсоткові ставки, штрафи, пені, які часом можуть бути нараховані незаконно, що фактично заганяють позичальника у боргову кабалу.

Банківські оцінки втрат від реалізації кредитного ризику в сегменті незабезпеченого споживчого кредитування у кризовий період переважно не є достатньо консервативними. Відповідно при макроекономічних шоках вони, найімовірніше, не робитимуть достатніх завчасних відрахувань у резерви. У зарубіжній банківській практиці найбільш поширеним методом оцінки ризиків споживчого кредитування є скоринг (або скоринг-система). Скоринг – це математична модель у вигляді зваженої суми певних характеристик, за допомогою якої на основі минулого досвіду банк намагається з'ясувати ймовірність того, що конкретний позичальник не поверне вчасно кредит. Основний принцип побудови скорингової системи є припущення, що майбутній клієнт комерційного банку буде вести себе так, як існуючий клієнт. Метод скорингу дозволяє провести експрес-аналіз заявки на кредит в присутності клієнта. При аналізі ділових позик також застосовуються різні прийоми кредитного скорингу - від найпростіших формул до складних математичних моделей [7].

Отже, для вдосконалення кредитних відносин банкам та інших фінансовим установам необхідно здійснювати більш ретельний аналіз кредитоспроможності позичальників – фізичних осіб. Крім того, для запобігання появи проблемної заборгованості банкам та іншими фінансовим потрібно відмовитися від агресивної кредитної політики, а проводити традиційний вид кредитної політики під час надання споживчих кредитів. Це може бути детальна перевірка доходів позичальників, зокрема пропонувати різні види споживчих кредитів тим фізичним особам, у яких доходи значно

перевищують їхні витрати та утворюються заощадження. Крім того, Національному банку України слід здійснювати більш ретельний контроль за діяльністю мікрофінансових організацій на ринку споживчого кредитування. Всі ці заходи сприятимуть забезпеченню інтересів як банківських та інших фінансових установ, так і позичальників – фізичних осіб, особливо в умовах пандемії. У подальшому необхідно досліджувати питання споживчого кредитування та доступності кредитів для населення.

Перелік посилань:

1. Паєнтко Т.В., Савальєва З.В. Сучасні тенденції банківського кредитування фізичних осіб в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 10. С. 40-43. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2017/9.pdf
2. Вудвуд В.В., Попова Е.М. Сучасний стан споживчого кредитування в Україні. Молодий вчений. 2018. № 10 (62). С. 311-314. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/10/74.pdf>
3. Амброзяк Н. Коли фінанси співають романси, або Декілька слів про споживчий кредит. Податки & бухоблік. 2017. № 17. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/february/issue-17/article-25595.html>
4. Великий Ю.М., Сухомлин М.О. Особливості споживчого кредитування банками фізичних осіб в Україні. Причорноморські економічні студії. 2018. Випуск 31. С. 148-152. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/31_2018/30.pdf
5. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>
6. Офіційний сайт «Ощадбанку». URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/>
7. Прилуцький А.М., Пахалюк Л.В. Споживче кредитування в Україні та його особливості. Електронний журнал «Ефективна економіка». 2019. № 19. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7459>

ЄДИНА ЦИФРОВА ФІСКАЛЬНО-ОБЛІКОВА ПЛАТІЖНА СИСТЕМА (ЄЦФОПС) ЯК ФУНДАМЕНТ ЩАСТЯОРІЄНТОВАНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Пурій Р.П.

*магістр ділового адміністрування,
директор Українського інституту дослідження щастя*

м. Львів, Україна

Флейчук М.І.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу*

ЛНУВМБТ ім. С. Жицького

м. Львів, Україна

Щастя – це усвідомлене перебування в зоні комфорту і процвітання на духовному, біологічному та соціальному рівнях [1, С. 33-35]. Тема щастя людини і суспільства, в наш час, є надзвичайно актуальною. Достатньо нагадати, що з 2012 року, під егідою ООН, щорічно відзначається Міжнародний день щастя. Під цю дату проводиться вимірювання “Міжнародного індексу щасливої планети” (Happy Planet Index) [2] і публікується рейтинг добробуту населення всіх країн світу. Концепція сталого розвитку ООН ставить собі за мету забезпечити щастя майбутніх поколінь.

Ми, науковці Українського інституту дослідження щастя [3], вважаємо некоректним термін “щаслива країна” і “щасливе місто” натомість ми пропонуємо надалі користуватись термінами “місто щасливих людей” і “країна щасливих людей”. Не буває щасливого колективу, в силу того, що колектив не є біологічним суб’єктом, а от колектив щасливих людей, тобто сукупність біологічно-соціальних суб’єктів – так. Очевидно, що ощасливити всіх членів суспільства абсолютно не реально, в силу того що будь-яке суспільство не однорідне. Воно складається з людей різних верств, вікових груп, статі, віросповідання і з різним світоглядом. І в кожній людині чи групі людей є своє бачення щастя.

Оскільки ідея щастя народу є абсолютно утопічною, а щасливе життя є справою кожного окремого громадянина, Верховій Раді, Уряду, органам місцевого самоврядування слід зосередитись на заходах які максимально усувають дискомфорт в сфері соціально-економічних стосунків громадян [4].

Список факторів, що вносять дискомфорт в соціально-економічні стосунки громадян безкінечний, але є ключові фактори, усунення яких зробить життя максимальної кількості людей значно комфортнішим, а це фундамент для самостійного облаштування громадянами свого щасливого життя. Застаріла парадигма економічного мислення, існуюча грошово-банківська, податкова і система соціального забезпечення є базою для процвітання корупції. Показник рівня корупції в державі є одним з чинників, що беруться до уваги при вираховуванні добробуту населення країни – Міжнародного індексу щастя в конкретній країні.

У цій роботі автори пропонують системний підхід до вирішення проблеми трансформації української економіки перехідного періоду в повноцінну інформаційну (цифрову) економіку, шляхом трансформації грошово-банківської системи України в Єдину цифрову фіскально-облікову платіжну систему (ЄЦФОПС) [5]. Це дасть можливість радикально вирішити цілу низку проблем в *управлінні соціально-економічними системами* держави.

ЄЦФОПС слід трактувати як технологічну основу інформаційної економіки, а ІЕ як економічну основу інформаційного суспільства. Єдина цифрова фіскально-облікова платіжна система – комп'ютерна програма для автоматизованої обробки великих баз даних в фіскальній, банківській, статистичній і соціальній галузі. Ця система покликана в інноваційний спосіб регулювати фінансові стосунки в економіці, а також стає надійним інструментом державного регулювання макроекономічних процесів в державі. Одне з головних завдань системи – забезпечення стабільності купівельної спроможності національної валюти. Система створюється за рахунок злиття існуючих платіжних систем, модернізації і уніфікації їх з додаванням фіскальної функції, функції обліку і статистики, автоматичного розподілу базового соціального доходу [6]. Система має об'єднати всі державні банки в один на базі Приват-банку і Національного банку України. В систему входить і радикально модернізований пенсійно-страховий фонд України. Всі приватні банківські структури планомірно ліквідовуються.

Переваги і позитивні наслідки від запровадження ЄЦФОПС:

– у короткостроковій перспективі – **зміцнення рівняння фінансової**, у довгостроковій – **економічної та національної безпеки держави**;

- консолідація платіжного засобу в одному цифровому банку спрощує управління і автоматизацію всіх фінансових потоків, ліквідує передумови фінансових махінацій і зміцнює, таким чином, фінансову безпеку держави;
 - запровадження прозорості управління економікою, детінізація економіки, мінімізація корупційних проявів;
 - ліквідація низки державних інституцій (з недостатньою ефективністю діяльності та істотними корупційними механізмами), що здійснювали окремі функції пропонованої моделі ЄЦФОПС;
 - ліквідація податку на прибуток юридичних та доходи фізичних осіб мінімізує мотивацію до виведення капіталів з України та збільшення тіньового сектора економіки;
 - нульова ставка на депозит у ЄЦФОПС (яка фактично у тому числі виконує функцію єдиного в Україні банку) створює широкі можливості та мотивацію для продуктивного використання дешевих кредитних коштів у реальній економіці, соціальній та інших сферах;
 - розширення можливостей оперативного збалансування внутрішнього ринку;
 - стабілізація купівельної спроможності національної грошової одиниці;
 - мінімізація рівня ризикованості національної економіки;
 - регулювання купівельної спроможності національної валюти через банківський процент і контроль щоденного споживання як в цілому, так і за галузями, а також контролю обсягу відцифрованих валютних активів в економіці;
 - можливість оперативного корегування економічної та соціальної політики;
 - забезпечення ефективного взємовигідного інтегрування приватного та державного капіталів;
 - можливість оперативного регулювання обсягу грошової маси, що мінімізує загрозу виникнення гіперінфляції та гіпердевальвації національної грошової одиниці та інших загроз фінансовій безпеці держави;
 - зменшення трансакційних витрат національної економіки;
 - спрощення системи статистичної звітності.
 - Широкий доступ бізнесу до маркетингової інформації.
- Маркетинговий моніторинг ринку в режимі реального часу**

Системні ризики запровадження ЄЦФОПС:

– можливість хакерської атаки ЄЦФОПС і, як результат, – загроза національній безпеці (але цей ризик вже існує та стосується усіх без винятку систем функціонування держави);

Перешкоди запровадження ЄЦФОПС:

– відсутність на сучасному етапі політичної волі до запровадження прозорих систем управління державою.

Основні принципи запровадження ЄЦФОПС:

(1) зміна парадигми функціонування національної економічної системи, у тому числі відміна оподаткування прибутків юридичних та доходів фізичних осіб, в противагу – оподаткування споживання (податок на покупку);

(2) забезпечення недоторканності приватної власності на **засоби виробництва, продукцію і гроші**;

(3) гарантування суспільної власності на **землю, надра, інші ресурси та ЄЦФОПС**;

(4) чіткий розподіл прав власності у взаємовідносинах «**громадянин <=> громада <=> держава**» із забезпеченням відповідальності власників за об'єкт власності та окреслення компетенцій і принципів розподілу прибутків між власниками;

(5) **отримання всіма громадянами ренти від матеріальних суспільних благ в грошовому еквіваленті** з використанням персональних пенсійно-страхових рахунків в ЄЦФОПС з врахуванням принципів децентралізації;

(6) забезпечення формування багатуукладної, соціально-орієнтованої, динамічної ринкової економіки на інноваційних засадах з відкритим та прозорим механізмом управління;

(7) мінімізація ролі людського фактора в процесах регулювання фіскальної, пенсійної систем, монетарних потоків, максимальна їх автоматизація;

(8) планомірна поетапна державна підтримка самоліквідації комерційних банків;

(9) аналіз та врахування глобальних викликів і тенденцій геополітики;

Висновки: Високий рівень корупції, недосконала податкова і пенсійна системи є одними з ключових факторів, що негативно впливають на задоволення життям і відчуття щастя громадянами України. ЄЦФОПС радикально вирішує проблему корупції, мінімізує тіньову економіку, усуває

будь-яке уникнення оподаткування, підвищує інвестиційну привабливість, надає доступ до дешевих кредитів як для бізнесу так і для споживача. Це радикально звільняє громадян від факторів що роблять їх нещасними і дозволяє громадянам зосередитись на плануванні і реалізації свого щасливого життя: монетизації талантів, самореалізації в улюбленій справі, а не на роботі заради виживання.

Перелік посилань:

1. Пурій Р., Луц У. Планування щасливого життя, Львів : Літопис, 2019.
2. <https://happyplanetindex.org>
3. <https://ukr-happiness-institute.com>
4. Purii R. Happiness of citizen as goal of a state management model // Щастя та цивілізаційний розвиток: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 14-15 листопада 2019 р.) Львів, С. 36-37.
5. Пурій Р.П. Єдина цифрова фіскально-облікова платіжна система як засіб зміцнення економічної безпеки України/ Пурій Р.П. Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах євроінтеграції : матеріали щорічної наукової конференції професорсько-викладацького складу та аспірантів Львівського торговельно-економічного університету / [відповід. за вип.: проф. Семак Б. Б.]. – Львів : вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2017. – 440 с. – С. 148.
6. Gevlych I.G., Gevlych L.L. Базовий соціальний дохід в контексті вирішення проблем соціального захисту населення України. Режим доступу: <https://jeou.donnu.ua>
7. Носов О.Ю. Грошові системи: становлення та розвиток : Монографія. – Н84 Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 552 с.
8. Боднар І.Р. Сучасні реалії інформаційного суспільства: проблеми становлення та перспективи розвитку: монографія / І.Р.Боднар. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2013. – 320 с.
9. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою – доповідь Українського інституту майбутнього. <https://hvylya.net/analytics/economics/ukraina-2030e-kraina-z-rozvinutoju-cifrovoju-ekonomikoju.html>

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИТЕЙЛУ

Смірнова П.В.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки та управління

Харківський державний університет харчування та торгівлі

м. Харків, Україна

У сучасних умовах господарювання підприємства торгівлі відіграють значну роль у виконанні завдання забезпечення населення України споживчими товарами. Сучасний ритейл є самостійною галуззю, а рівень його розвитку, є індикатором соціально-економічного стану країни. Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці України та взагалі в світі безумовно впливають на діяльність підприємств торгівлі, змінюють умови їх функціонування та визначають нові тенденції розвитку. Для їх успішного розвитку необхідним стає дослідження сучасного стану та виявлення основних тенденцій розвитку роздрібної торгівлі, що забезпечує менеджерів та керівників компаній необхідною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень.

Роздрібна торгівля має потужну соціальну функцію – з одного боку, вирішує проблему зайнятості населення шляхом створення робочих місць; а з іншого – забезпечує потреби населення в товарах і послугах. У той же вона має достатню вагу у формуванні валового внутрішнього продукту та відіграє визначальну роль у збалансуванні виробництва та споживання, що дає можливість формуванню значної частки валової доданої вартості [1; 2]. За період з 2013 до 2017 р. відзначаються негативні тенденції в розвитку національної економіки. Це відбивається і в рейтингу країн світу за показником номінального валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення. За розрахунками International Monetary Fund у рейтингу List of per capita nominal GDP for countries and dependencies Україна займає низьку позицію – 113 місце серед 193 країн у 2013 р. та 131 місце серед 186 країн у 2017 р., що значно нижче за відповідні показники країн-сусідів (Угорщина – 54, Польща – 55, Румунія – 62 місце у 2017 р.) [3].

Падіння показника ВВП почалося у 2013 р. через політичну, економічну кризу та військові дії на Сході країни та прискорилось у 2014–2015 рр. Відповідно у той період спостерігалось і гальмування розвитку у галузі

торгівлі. Але протягом 2016–2017 рр. економіка України показала зростання показника ВВП вперше після падіння у 2013 р. У цілому за 2016 р. ВВП зріс на 2,3%. Частка торгівлі у формуванні валової доданої вартості (ВДВ) України є пріоритетною серед інших галузей (14,1–17%) і лише у 2017 р. вона поступається частці промисловості [4]. Її зниження у 2017 р. зумовлено двома основними причинами: по-перше, зниження купівельної спроможності населення за рахунок зменшення реальних доходів, а як наслідок і частки витрат споживання; по-друге, адаптація промислових підприємств до наслідків політичної нестабільності та військового конфлікту на Сході країни шляхом – спрямованість політики на активізацію співпраці з новими партнерами.

Економічне зростання національної економіки сприяє активізації та розвитку роздрібної торгівлі. Зростання ВВП на душу населення свідчить про підвищення рівню економічного розвитку та, як правило, росту продуктивності праці, в результаті чого зростає кількість виробництва вітчизняних споживчих товарів (пропозиція) та формується споживчий попит, що сприяє збільшенню роздрібного товарообороту. Адже однією з основних особливостей роздрібної торгівлі є здійснення зв'язку між виробництвом і споживанням.

Торгівля як галузь є сукупністю підприємств, серед яких виділяють оптові та роздрібні підприємства. Оптові підприємства є посередниками між сферою виробництва і сектором роздрібної торгівлі, а роздрібні підприємства – це безпосередньо споживчий сектор. Реалізація продукту кінцевому споживачеві носить назву ритейл. Ритейл є масштабним бізнесом, підприємства ритейлу співпрацюють з оптовими торговельними компаніями, але реалізують товари у роздріб. Характерними їх особливостями є такі: орієнтація на споживача з різними доходами; специфіка формування ланцюжка цінності в рамках концепції М. Портера, де кожен елемент ланцюжка робить свій внесок у створення цінності торговельної послуги; формування лояльного споживача; швидка адаптація до змін зовнішнього середовища тощо. Основним показником, що характеризує розвиток ритейлу є роздрібний товарооборот, саме через цей показник виражається суспільне визнання вартості та споживчої вартості частини суспільного продукту із сфери споживання. За даними Державної служби статистики [4] дохід українських підприємств, що працюють в області ритейлу, юридичних осіб, за останні роки повільно збільшується. У результаті дослідження динаміки роздрібного товарообороту в Україні за період 2011–2017 рр. встановлено, що найбільш кризовим був період 2014–2015

р. Саме у цьому періоді спостерігалось значне падіння його фізичного обсягу відповідно на 9,6% та 21%, що пояснюється загальною фінансовою та політичною кризою в країні, яка призвела до зниження купівельної спроможності населення.

Основна частина товарообороту формується організаціями та підприємствами, що здійснюють свою діяльність в стаціонарних мережах. За даними Державної служби статистики [4], у 2016 р., мережа роздрібної торгівлі підприємств України складала 49326 об'єктів торгівлі, що менше ніж у попередні роки. Забезпеченість об'єктами торгівлі та торговою площею на 10000 осіб має стійку тенденцію до зниження починаючи з 2013 р. та лише у 2016 р. спостерігається незначне збільшення забезпеченості торговою площею в магазинах – на 0,17%. У цілому за період з 2010 до 2016 рр. кількість об'єктів торгівлі скоротилася на 23,9%; забезпеченість на 10000 тис. осіб об'єктами торгівлі – на 14,29%, торговою площею в магазинах – на 1,85%. Тобто спостерігається тенденція до скорочення кількості об'єктів за рахунок укрупнення бізнесу, поглинання більш великими торговельними компаніями менших.

Сучасний вітчизняний ринок характеризується значною конкуренцією між ритейлерами, що приводить до закономірного його перерозподілу. У довготривалій перспективі на ринку можуть залишитись тільки крупні мережі [5]. Так, на ринку продовольчого ритейлу великі мережеві магазини почали скуповувати менших конкурентів. Крім того, деякі великі мережі поглинають інших гігантів. Прикладом є поглинання французькою торговельною мережею «Ашан» дев'яти гіпермаркетів мережі «Караван». У цілому в Україні за рік фіксується декілька угод по поглинанню роздрібних мереж. За даними Асоціації ритейлерів України великі мережі збільшують свої торговельні площі і нарощують присутність у регіонах шляхом купівлі локальних гравців, або частини їх мереж. Великим операторам цікава покупка невеликих мереж за невеликі гроші, адже ці магазини можна інтегрувати в вже існуючу мережу. У довгостроковій перспективі на ринку можуть залишитись тільки великі мережі.

За рейтингом 2016 р. GT Partners Ukraine топ-10 продовольчих мереж за сумарною площею лідером є компанія Fozzy Group (бренди Сільпо, Fozzy Cash&Carry, Thrash!, Фора, Le Silpo). Друге місце займає компанія АТБ-маркет з брендом АТБ. Сумарна площа Fozzy із 530 торговельними точками склала 537200 кв.м, АТБ з 835 магазинами 370400 кв. м. На третьому місці METRO

Cash&Carry Ukraine (торговельні марки METRO, компанія має 26 торговельних об'єктів загальною площею 183000 кв. м. Також у п'ятірку увійшли Таврія В з загальною торговельною площею 143600 кв. м. та 75 маркетами різного формату (Таврія В, Космос) і Фуршет з 81 магазином загальною торговельною площею 127000 кв. м. У наступну п'ятірку увійшли компанії Альянс маркет (Фреш, Арсен, Квартал, Союз, Євротек), ПАККО-Холдинг (Вопак, Пакко), BILLA-Україна і Volwest Group (Наш Край) [6]. Більшість великих ритейлерів продовжують проводити політику збільшення кількості магазинів. Лідером у зміні площ за 2016 р. став АТБ-Маркет, компанія збільшила кількість площ магазинів на 34000 кв. м. На другому місці Fozzy Group, що збільшила площі на 16250 кв. м. Характерною особливістю розвитку українських продуктових мереж у 2016 р. було розширення шляхом збільшення як кількості магазинів, так і обсягу товарообороту.

Період 2016-2017 рр. в Україні був складним для підприємств ритейлу. Складність проявлялась у ризиках, з якими стикалася економіка країни, у швидкості змін які проходили у суспільному житті українців і відображалися на їх добробуті. Проте в українському ритейлі чітко простежуються позитивні зрушення.

На особливості розвитку сучасного українського ритейлу значний вплив чине розвиток інновацій та інноваційних технологій. Інновації у ритейлі охоплюють безліч аспектів, пов'язаних з продажами, брендами, використанням інформаційних технологій, диверсифікації засобів зв'язку, змінами форматів магазинів та їх оформленням. Інновації у роздрібній торгівлі викликані необхідністю змін, які обумовлені новими вподобаннями споживачів, загальними тенденціями на ринку, зміною зовнішнього середовища, появою нових елементів маркетингового міксу, діями конкурентів та інше. Для того, щоб відповідати сучасним реаліям ритейлери мають приймають інноваційні рішення та застосовувати інноваційні розробки. До основних відносять нові способи адаптації до нестабільної поведінки споживачів, що може включати в себе диверсифікацію споживчого попиту у поєднанні із збільшенням кількості джерел інформації, застосування нових електронних послуг зі змінами характеристик і можливостей експлуатації, використання соціальних мереж для продаж товарів, інформаційних технологій для взаємодії з клієнтами тощо [7].

Український ритейл досить молодий – перші сучасні формати торгівлі в Україні з'явилися наприкінці ХХ століття, значно пізніше ніж і інших

постсоціалістичних країнах східної Європи. Тому розвиток українського ритейлу значною мірою повторює їх тенденції. Аналіз опублікованих праць [1; 2; 7] дозволив виділити основні сучасні світові тенденції розвитку ритейлу: підвищення вимог споживачів, подальший розвиток онлайн-торгівлі, партнерство або поглинання світових гігантів, нові можливості для ритейлу за допомогою новітніх технологій.

Таким чином, для успішного розвитку вітчизняним підприємствам ритейлу необхідно відстежувати інноваційні зміни у світовому ритейлі, переймати досвід, вивчати та впроваджувати його на практиці у діяльність торговельних підприємств, ураховуючи особливості національного споживчого ринку.

Перелік посилань:

1. Мазаракі А. А. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку : монографія / А. А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2006. – 195 с.
2. Апопій В. В. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / В. В. Апопій. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.
3. List of countries by GDP (nominal) per capita [Electronic resource]. – Available at : [https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(nominal\)_per_capita](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(nominal)_per_capita)
4. Інформаційний портал Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/druk/publicat/kat_r/pub_vnltorg_r.htm
5. В Украине станет меньше торговых сетей: куда исчезают супермаркеты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.segodnya.ua/economics>
6. Топ-30 продуктовых сетей по обороту, самые доходные ТРЦ и другие лидеры рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rau.ua/news/top-30/>
7. Chorna M., Buhrimenko R., Smirnova P., Shynkar S., Zhuvakina I. Use of consolidation strategies in order to improve the corporate security: methodological aspect // Journal of Security and Sustainability Issues ISSN 2029-7017 print / ISSN 2029-7025 online, 2019, June, Volume 8, Number 4 [http://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.4\(20\)](http://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.4(20)) **Scopus**

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМПАНІЇ

Чан Сі Цо

аспірант кафедри економіки підприємства

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

На даний момент в українській економіці спостерігається диспропорція між наявністю інноваційних можливостей і їх реальним втіленням на практиці. Небагато компаній України мають сильний інноваційний потенціал, але ще менше можуть ефективно його використовувати. Проблема пов'язана з відсутністю комплексних досліджень, методологічних розробок і концептуальних підходів до управління інноваційним потенціалом промислового підприємства. Для розробки ефективних механізмів нарощення інноваційного потенціалу звернемося до змісту поняття «інноваційна активність».

В наукових джерелах розуміння дефініції «інноваційна активність» висвітлено неоднозначно. Альдерете М.В. інноваційну активність розкриває через сукупність факторів, що відображають інтенсивність ведення інноваційної діяльності, в основі якої лежить спромога до збільшення інноваційного потенціалу компанії [1]. Інші дослідники називають інноваційну активність узагальненою характеристикою результату інноваційної діяльності, що відображає сприйнятливість до створення інновацій, яка виявляється в споживчих властивостях продукту від інновації і в здатності мобілізувати інноваційний потенціал необхідної кількості й якості, в тому числі його приховані сторони, в змозі забезпечити обґрунтованість застосовуваних методів, у раціональності технології інноваційного процесу за складом і послідовності операцій [2]. На думку Калік Е., під інноваційною активністю слід розуміти інтенсивність здійснення економічними суб'єктами діяльності по розробці і залученню нових технологій або нових продуктів в господарський оборот [3]. Чандрашекер Д. вважає інноваційну активність певним набором технологічних, наукових, комерційних, фінансових дій, призначених для інновацій або виступаючих в якості основи для їх створення [4]. Чесбро Х. ототожнює інноваційну активність з творчою діяльністю (енергією), яка зароджується при виробництві товару і кінцевою точкою якої є додавання нових науково-технічних, економічних,

організаційних характеристик, необхідних споживачеві, а також інших показників, які представляються ринку [5]. Згідно з підходом Чокі М., інноваційна активність являє собою творчу діяльність виробників товару, виражену в досягненні зумовленого попитом збільшення новизни техніко-технологічних, економічних, організаційних, управлінських, соціальних, психологічних та інших показників пропонуваного ринку процесів, товарів, вироблених фахівцями в конкурентоспроможний час [6]. Діас-Діас Н.Л. вважає, що інноваційна активність відображає ступінь прикладених компанією зусиль, витрачених на розробку і впровадження нових технологій на ринки збуту [7]. З точки зору Фаделелмула А.А., дефініція «інноваційна активність» за своїм змістом подібна до виразу «активність інноваційної діяльності», яка вказує на рівень використання інноваційного потенціалу, який розкриває ступінь вдалого впровадження нововведення, а також вчасного звільнення від застарілих продуктів [8]. Гримальді Д. визначає інноваційну активність як комплексну характеристику інтенсивності його інноваційної діяльності, заснованої на здатності до мобілізації інноваційного потенціалу [9]. Більш широке визначення представив Холл Б.Х. Відповідно до підходу вченого, інноваційна активність фірми – комплексна характеристика її інноваційної діяльності, що включає сприйнятливість до новацій, засновану на компетенції в питаннях прогресу в даному виді діяльності, ступінь інтенсивності здійснюваних дій по трансформації новації і їх своєчасність, здатність мобілізувати потенціал необхідної кількості і якості, в тому числі його приховані сторони, здатність забезпечити обґрунтованість застосовуваних методів, раціональність технології інноваційного процесу за складом і послідовності операцій [10].

Зважаючи на сказане, виділимо ключові деталі інноваційної активності. По-перше, в діяльності компанії має бути присутня стратегічна складова і центр управління в діючих сферах повинен відноситися до даного моменту часу, оскільки нестабільність зовнішнього середовища за останній час різко зросла. Стратегічна база забезпечує високі якісні характеристики інноваційної діяльності. По-друге, інноваційна активність повинна мати раціональну оцінку проведених дій у ракурсі їх сьогодення, відповідаючи за динаміку розвитку інноваційної діяльності в сучасних умовах і задаючи темпи виконання певних дій. Якщо виключити момент актуальності при інноваційній діяльності, то зросте ризик, що вироблені продукти стануть непотрібними ринку, а ресурси, витрачені на їх виробництво, в подальшому не окупляться. Хоссен М. розглядає інноваційну активність як сукупність дій організацій для створення нововведень без

урахування інтенсивності їх впровадження і ступеня новизни, які допомагають підвищити рівень компанії на ринковій ніші [11]. Муралідхаран Е. розглядає інноваційну активність як участь виробників в інноваційному процесі, тобто ведення інноваційної діяльності, що перетворює ідеї в нові продукти, технологічні процеси, нові підходи до надання послуг, впроваджені на ринки збуту [12]. З точки зору Ніл Дж., інноваційна активність – сукупність дій компанії в сфері інновацій, що відображають їх інтенсивність і своєчасність, наявність можливості сконцентрувати весь необхідний потенціал, розкриваючи внутрішні сторони, обґрунтування обраних методів, технологічного рівня інноваційного процесу, певну послідовність операцій [13]. Нільссон Н. дає інноваційної активності наступне визначення: динаміка інноваційної діяльності компанії, яка визначається швидкістю й обсягом використання інновацій на ринку [14]. На думку Платчек Б. П., інноваційна активність характеризує здатність компанії до сприйняття науково-технічних нововведень у виробництві, а також практичну реалізацію науково-технічних розробок при випуску продукції [15].

Дослідженням встановлено, що існує дві суперечливі точки зору з питання віднесення компанії до числа інноваційно-активних. Згідно з першою, інноваційно-активною визнається компанія, яка протягом останніх трьох років мала завершені інновації, тобто нові або значно вдосконалені продукти або послуги, впроваджені на ринку, або нові чи значно удосконалені виробничі процеси, впроваджені в практику. Згідно другої точки зору, до інноваційно-активних відносяться компанії, що мали в річному звітному періоді витрати на інновації незалежно від їх розміру, стадії інноваційного процесу та рівня його завершеності.

Таким чином, вимір інноваційної активності здійснюється на рівні компанії й оцінюється наступними основними характеристиками: наявністю завершених інновацій; ступенем участі компанії в розробці даних інновацій; наявністю у компанії спеціальних підрозділів, що виконують дослідження і розробки.

Багатоваріантність тлумачень економічного змісту інноваційної активності підтверджує необхідність однозначного трактування даної дефініції як сукупної характеристики інноваційної діяльності, яка відображає рівень інтенсивності виконуваних дій, відповідність їх певному проміжку часу, а також здатність накопичити весь необхідний потенціал, обґрунтувати й оцінити ефективність використовуваних індикаторів, раціональність обраних технологічних методів інноваційного процесу за складом і послідовністю операцій.

З метою підвищення ефективності інноваційного потенціалу компанії особливу увагу необхідно приділяти: спостереження за ходом розробки нової продукції і її впровадженням; розгляду проектів створення нових продуктів; проведення єдиної інноваційної політики, координації діяльності в цій області у виробничих підрозділах; забезпечення фінансами і матеріальними ресурсами програм інноваційної діяльності; забезпечення підприємств кваліфікованим персоналом, створення тимчасових цільових груп для комплексного вирішення інноваційних проблем – від ідеї до серійного виробництва продукції; розробці планів і програм інноваційної діяльності.

Перелік посилань:

1. Alderete, M. V. (2020). Towards Measuring the Economic Impact of Open Data by Innovating and Doing Business, *International Journal of Innovation and Technology Management*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Vol. 17(03), pp. 1-20. DOI: 10.1142/S0219877020500224.

2. Brunswicker, S., Vanhaverbeke, W. (2015). Open Innovation in Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs): External Knowledge Sourcing Strategies and Internal Organizational Facilitators. *Journal of Small Business Management*, Vol. 53(4), pp. 1241–1263. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12120>.

3. Calik, E., Cetinguc, B., Calisir, F. (2020). A Comprehensive Validated Model of Innovation and Performance: An Empirical Study of Turkish Companies, *International Journal of Innovation and Technology Management*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Vol. 17(03), pp. 1-25. DOI: 10.1142/S0219877020500194.

4. Chandrashekar, D., Subrahmanya, M. H. B., Joshi, K., Priyadarshi, T. (2019). Effect of Innovation on Firm Performance – The Case of a Technology Intensive Manufacturing Cluster in India, *International Journal of Innovation and Technology Management*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Vol. 16(07), pp. 1-31. DOI: 10.1142/S0219877019500524.

5. Chesbrough, H. (2012). Open innovation: Where We've Been and where We're Going. *Research-Technology Management*, Vol. 55(4), pp. 20–27. <https://doi.org/10.5437/08956308X5504085>.

6. Chouki, M., Talea, M., Okar Ch., Chroqui, R. (2020). Barriers to Information Technology Adoption Within Small and Medium Enterprises: A Systematic Literature Review, *International Journal of Innovation and Technology Management*, World

Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Vol. 17(01), pp. 1-42. DOI: 10.1142/S0219877020500078.

7. Díaz-Díaz, N. L., de Saá-Pérez, P. (2014). The Interaction Between External and Internal Knowledge Sources: An Open Innovation View. *Journal of Knowledge Management*, Vol. 18(2), pp. 430–446. <https://doi.org/10.1108/JKM-07-2013-0257>.

8. Fadelelmoula, A. A. (2020). Factors Influencing the Realization of Competitive Advantage in the Private Portals Context, *International Journal of Innovation and Technology Management*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Vol. 17(04), pp. 1-30. DOI: 10.1142/S0219877020500285.

9. Grimaldi, D. (2020). Factors Affecting Big Data Analytics Based Innovation Processes. A Spanish Evidence, *International Journal of Innovation and Technology Management*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Vol. 17(05), pp. 1-21. DOI: 10.1142/S0219877020500364.

10. Hall, B. H., Lotti, F., Mairesse, J., Francesca, H. H. and Jacques, L. (2015) In SMEs?: Empirical Evidence Innovation and Productivity for Italy, *Small Business Economics*, Vol. 33(1), pp. 13–33. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/sl>.

11. Hossain, M., Kauranen, I. (2016) Open innovation in SMEs: A Systematic Literature Review. *Journal of Strategy and Management*, Vol. 9(1), pp. 58–73. <https://doi.org/10.1108/JSMA-08-2014-0072>.

12. Muralidharan, E., Pathak, S. (2020). Contextualizing Technology Adoption and Self-Expression for Technology Entrepreneurial Innovation, *International Journal of Innovation and Technology Management*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Vol. 17(04), pp. 1-25. DOI: 10.1142/S0219877020500261.

13. Neill, J., Pfeiffer, G., Young-Ybarra, C. (2001). Technology R&D Alliances and Firm Value. *Journal of High Technology Management Research*, Vol. 12(2), pp. 227–237. [https://doi.org/10.1016/S1047-8310\(01\)00038-4](https://doi.org/10.1016/S1047-8310(01)00038-4).

14. Nilsson, N., Minssen, T. (2018). Unlocking the Full Potential of Open Innovation in the Life Sciences Through a Classification System. *Drug Discovery Today*, Vol. 23(4), pp. 771-775. <https://doi.org/10.1016/j.drudis.2018.01.002>.

15. Platzek, B. P., Pretorius, L. (2020). Regional Cooperation in a Thriving Entrepreneurial Economy: A Holistic View on Innovation, Entrepreneurship and Economic Development, *International Journal of Innovation and Technology Management*, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Vol. 17(03), pp. 1-24. DOI: 10.1142/S0219877020500145

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА:
МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ, ДОСЛІДЖЕННЯ,
РОЗРОБКА ТА ВИКОРИСТАННЯ**

Збірник наукових праць
за матеріалами Всеукраїнської інтернет-конференції
1-2 березня 2021 р.

Відповідальна за випуск Л. І. Лозовська

*Матеріали подано в авторській редакції.
Відповідальність за дотримання норм авторського права, за зміст і
достовірність матеріалів несуть автори.*

Національна металургійна академія України
2021