

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛУГАНСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ
РЕСУРСНИЙ ЦЕНТР ЗІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРИ СЧУ ІМ. В ДАЛЯ
ЛУГАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКО
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СХІДНОКАЗАХСТАНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
ДУАЛЕТА СЕРИКБАЄВА, КАЗАХСТАН
БІЛОРУСЬКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА АКАДЕМІЯ, БІЛОРУСЬ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ, МОЛДОВА
УНІВЕРСИТЕТ БІБЛІОТЕКОЗНАВСТВА ТА
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ, БОЛГАРІЯ
УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС ОСВІТИ, ШКОЛА ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ,
ФЕДЕРАЛЬНИЙ КОЛЕДЖ ОСВІТИ, НІГЕРІЯ



**IV МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ
"ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-
ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ РЕГІОНУ"**

**22 квітня 2021 року
м. Сєвєродонецьк**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛУГАНСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ
РЕСУРСНИЙ ЦЕНТР ЗІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРИ СЧУ ІМ. В ДАЛЯ
ЛУГАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКО
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СХІДНОКАЗАХСТАНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
ДУАЛЕТА СЕРИКБАЄВА, КАЗАХСТАН
БІЛОРУСЬКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА АКАДЕМІЯ, БІЛОРУСЬ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ, МОЛДОВА
УНІВЕРСИТЕТ БІБЛІОТЕКОЗНАВСТВА ТА
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ, БОЛГАРІЯ
УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС ОСВІТИ, ШКОЛА ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ,
ФЕДЕРАЛЬНИЙ КОЛЕДЖ ОСВІТИ, НІГЕРІЯ

**ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ
IV МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

**"ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ТА
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ"**

**22 квітня 2021 року
м. Сєвєродонецьк**

СЄВЄРОДОНЕЦЬК, 2021

Обліково-аналітичне та організаційно-економічне забезпечення розвитку регіону: збірник тез доповідей IV міжнародної науково-практичної конференції, 22 квітня 2021 року, м. Сєвєродонецьк. – Сєвєродонецьк: [Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля], 2021. – 132 с.

Редакційна колегія:

Галгаш Р.А.	д.е.н., проф., проректор з науково-педагогічної роботи, економіки та розвитку СНУ ім. В. Даля
Івченко Є.А.	д.е.н., проф., в.о. директора Навчально-наукового інституту економіки та управління СНУ ім. В. Даля
Клюс Ю.І.	д.е.н., проф., зав. кафедри обліку і оподаткування СНУ ім. В. Даля
Семененко І.М.	д.е.н., проф., зав. кафедри економіки і підприємництва СНУ ім. В. Даля
Швець Н.В.	к.е.н., доц., доц. кафедри економіки і підприємництва СНУ ім. В. Даля

Оргкомітет міжнародної науково-практичної конференції не завжди поділяє думку учасників. За зміст наукових праць та достовірність наведених фактів і статистичних даних відповідальність несуть автори та наукові керівники. Матеріали подано в авторській редакції.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов'язковим.

© СНУ ім. В. Даля, 2021
© Колектив авторів, 2021

ЗМІСТ

Тематичний напрям 1
**ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО,
КОНТРОЛЬНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

<i>Заблодська І. В., Бурбело С. О.</i> НЕЗАЛЕЖНА ФАХОВА НАУКОВО-ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	8
<i>Замай О. О.</i> XBRL ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	10
<i>Крамчанінова М. Д., Цебренько О. В.</i> СПОДІВАНА ЕВОЛЮЦІЯ ПРОЦЕСУ АНАЛІТИЧНОЇ ІЄРАРХІЇ ТА ІНСТРУМЕНТІВ СПРИЯННЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ ЦЬОГО МЕТОДУ	12
<i>Кривуля Ю. П.</i> ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ПРОБЛЕМАМ ВНУТРИНАЦІОНАЛЬНОГО КУЛЬТУРНОГО ТРАНСФЕРА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕННЯ УСТОЙЧИВОГО РОЗВИТКУ ПОСРЕДСТВОМ ПРЕОДОЛЕННЯ ТЕНДЕНЦІЇ УМЕНЬШЕННЯ ВРЕМЕНИ ЧТЕНИЯ В ЖИЗНИ РЕБѐНКА	14
<i>Мельохіна Л. Г.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПОСЛУГ У СФЕРІ КРАСИ	18
<i>Пчелинська Г. В., Васильєва Т. С.</i> МОДЕРНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ	19
<i>Пчелинська Г. В., Маркелов А. М.</i> "АМОРТИЗАЦІЯ" ТА "АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА": ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ	22
<i>Сафонова К. Я., Кривуля П. В.</i> РІЗНОМАНІТТЯ ТЛУМАЧЕНЬ ТЕРМІНУ "ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ" ЯК ВАДА ЇХ ЧІТКОМУ РОЗУМІННЮ ТА ПІДСТАВА ДЛЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНОГО РАЗОБОЗНАЧЕННЯ	25
<i>Серікова О. М., Минка С. О.</i> ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЛІКУ ЗАПАСІВ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ.....	30
<i>Супрун Ю. П., Христенко Л. М.</i> ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ, ОРІЄНТОВАНОГО НА СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНИХ БІЗНЕС-ОДИНИЦЬ.....	32
<i>Тацій І. В.</i> ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВІДХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА	35
<i>Христофорова К. В., Манухіна М. Ю.</i> ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУТНОСТІ Й ОСОБЛИВОСТЕЙ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	38
<i>Чурсин Н. Н., Силютин І. Н.</i> ОБ ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНА.....	40

Тематичний напрям 2
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

<i>Антощак О. Д.</i> ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІДДІЛІВ КОМ'ЮНІТІ-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-РЕПУТАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ.....	43
<i>Горбас К. О.</i> ТРЕНД МАСШТАБУ НАДРЕГІОНАЛЬНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР НА СТАТИСТИЦІ РОСТА ТНК	46
<i>Зеленська-Печена В. В.</i> ВПЛИВ ПРОЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МКЧХ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ УЗДОВЖ ЛІНІЇ ЗІТКНЕННЯ.....	49
<i>Зінченко Т. Ю., Держак Н. О.</i> ОФЛАЙН ТА ОНЛАЙН-РЕКЛАМА: ВІДМІННОСТІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ.....	52
<i>Науменко І. А., Кушал І. М.</i> ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ.....	54
<i>Невідома К. О.</i> ЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ КРІ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ТА ОГЛЯД РИС ЗАГАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО СКЛАДАННЯ КРІ ПРАЦІВНИКІВ ГАЛУЗІ ТОРГІВЛІ.....	56
<i>Рожнова А. С.</i> ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА З ПОГЛЯДУ ОЧІКУВАНИХ НОВАЦІЙ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ДЕРИВАТИВ.....	60
<i>Шестопалов В. І.</i> МАТРИЧНИЙ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ БЮДЖЕТУ РОЗВІДУВАЛЬНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.....	63

Тематичний напрям 3
ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

<i>Никитюк О. В., Мохамед Саад Хуссейн Ібрахім, Бабалола Ісау Абіодун</i> ВИЗНАЧЕННЯ БАЗИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	67
<i>Никитюк О. В., Фаталов В. В., Гречишкіна О. О.</i> ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ПОШУКУ РЕЗЕРВІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ	69

Тематичний напрям 4
УПРАВЛІННЯ РІЗНОРІВНЕВИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ
В УМОВАХ ПОСТКОНФЛІКТНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

<i>Бурко Я. В.</i> ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА – ВИМОГА СУЧАСНОСТІ.....	71
<i>Мельнік М. А.</i> АДАПТИВНІ МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	73
<i>Овечкіна О. А.</i> КОНТЕНТ-АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ "ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ"	76

Розмислов О. М., Керемет Є. М. ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТУ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ МІСЦЕВИХ ГРОМАД З ВИКОРИСТАННЯМ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН 78

Токарев М. В. ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ВОЗОБНОВЛЕНИЯ ЕДИНЫХ ТАРИФОВ В СИТУАЦИЯХ ПОСКОНФЛИКТНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ТАРИФИКАЦИИ..... 81

Тематичний напрям 5
**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Buchniev Maxum, Derzhak Nataliya, Ivchenko Yevhen EFFECTIVE MANAGEMENT OF REGIONAL DEVELOPMENT IN THE SYSTEM OF STATE REGIONAL POLICY 84

Губаренко О. М. КОНЦЕПЦІЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ В СИСТЕМІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ 86

Губін О. М., Бірюков О. В. НАУКОВО-ДОСЛІДНА АКТИВНІСТЬ СТУДЕНТІВ, НА ПРИКЛАДІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ "ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ", ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ..... 89

Кобцева Д. А. МОДЕЛЬ П'ЯТИ ЕЛЕМЕНТІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ МІЖ ЦІМА П'ЯТЬМА ЕЛЕМЕНТАМИ..... 93

Крамчанінова М. Д., Кравченко О. О. АКТУАЛЬНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ УКРАЇНИ У ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ COVID-19 96

Кривуля П. В. ОПИС ЦІЛЕЙ І МЕТОДИЧНИХ ЗАСОБІВ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ДАШБОРДУ МОНІТОРІНГУ СТАНУ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ ДЕМОКРАТІЇ У ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ 98

Кулаков Е. В., Лысак Д. В., Кривуля П. В. ТЕРМИН "СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КООРДИНАЦИЯ" И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫМИ ЭКОНОМИСТАМИ В КОНТЕКСТЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: Э. РАЙНЕРТ, Р. ГАЛГАШ И ДРУГИЕ..... 101

Литовка Я. О., Борова Г. О. ОРГАНІЗАЦІЯ ПУБЛІЧНОГО ДІАЛОГУ ЗАДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... 105

Мишин О. Ю., Крісонов М. Л. ORGANIZATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE 108

Маруна Ранычок DIFFERENCE BETWEEN CITY'S "RESILIENCE" AND "SUSTAINABILITY" 109

Птащенко О. В., Бекетов О. В. FEATURES OF INTERNATIONAL MARKETING TOOLS 110

Птащенко О. В., Бондарцова А. Ю., Чан Тхі Зионг THE ESSENCE OF THE FOREIGN ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY 112

<i>Птащенко О. В., Задорожня (Ватолінська) К. В.</i> FORMATION OF EFFECTIVE TOOLS FOR INTERNATIONAL MARKETING	113
<i>Птащенко О. В., Лаврінченко М. В.</i> FEATURES OF FORMATION OF THE INTERNATIONAL MARKETING COMPLEX	115
<i>Птащенко О. В., Удоденко В. Р.</i> FEATURES OF RISK MANAGEMENT IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY	117
<i>Семененко І.М., Родіонов С.О.</i> ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	118
<i>Серебряк К. І., Бєлоусова Л. І.</i> ВИКОРИСТАННЯ МАТРИЧНОГО МЕТОДУ ДЛЯ АНАЛІЗУ ВИДІВ ІНФРАСТРУКТУРИ ДОНЕЦЬКОГО І ЛУГАНСЬКОГО РЕГІОНІВ.....	120
<i>Торба А. О.</i> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОБСЯГІВ ЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ "КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ" І "КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ"	124
<i>Швець Н. В., Паничок М. Ю.</i> ЧЕРЕЗ ЦИФРОВІЗАЦІЮ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	128

Тематичний напрям 1

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО, КОНТРОЛЬНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

НЕЗАЛЕЖНА ФАХОВА НАУКОВО-ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Заблудська І. В., д.е.н., професор

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Бурбело С. О., провідний економіст

Державна установа "Інститут економіко-правових досліджень

імені В. К. Макутова Національної академії наук України"

Збільшення попиту на економічні знання в сучасних умовах ведення бізнесу є очевидним фактом. Задоволення таких потреб і здійснює незалежна фахова науково економічна експертиза. Економічна наука включає в себе знання, які досліджують специфічну сторону виробничих відносин у певній галузі або у сфері суспільного виробництва, або обміну і споживання. Вона досліджує процеси, що відбуваються в економічному організмі суспільства в цілому, а також в галузях господарювання і окремих підприємствах зокрема. Об'єктами досліджень незалежної фахової науково-економічної експертизи є документальні дані, які є носіями економічної інформації.

Заслуговує на уваги незалежна фахова науково-економічна експертиза, яка проводиться ТОВ "Незалежні фахові експертизи" за авторською методикою дослідження та була напрацьована експертами, а відтак експертні висновки (результати такої експертизи) різняться відповідною індивідуальністю [1]. Діяльність ТОВ "НФЕ" сертифікована за міжнародним стандартом ISO 9001:2015 "Системи менеджменту якості. Вимоги". А потребу в замовленні таких експертиз підсилює систематичне вирішення нестандартних бізнес-ситуацій. Серед постійних експертів слід виокремити: к.ю.н. Романовську Л.А., к.е.н. Олефір В.К., к.е.н. Гребеннікову А.А. та інших.

Характерною особливістю незалежних фахових науково-економічних експертиз є об'єктивність, тобто участь у її проведенні бере не менше трьох вчених та саме тих, які володіють знаннями та досвідом у відповідній сфері сталого розвитку. Питання, що має бути досліджено стосується, насамперед, їх наукової спеціальності та їх наукових досліджень за відповідним напрямом сталого розвитку. В процесі проведення такої експертизи використовуються сукупність наукових методів і способів економічного аналізу, а їх комбінація та застосування дає можливість правильно розв'язувати проблему в господарській діяльності (бізнесу).

Предметом незалежних фахових науково-економічних експертиз є найрізноманітніші питання, що пов'язані з веденням бізнесу. Насамперед, потреба в такій експертизі виникає, у разі необхідності оцінити та знизити ризики перед ухваленням стратегічного або управлінського рішення, а також довести правильність своєї позиції щодо вчинених дій в контролюючих органах, суді та іншим суб'єктам правовідносин. Незалежна фахова науково-економічна експертиза проводиться вченими в галузі економічних наук за науковими спеціальностями: 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка, 08.00.01 – економіко-математичні методи

та 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). За результатами вже проведених фахових науково-економічних експертиз було доведено:

1) підвищення суб'єктом господарювання відпускних цін на овочеву продукцію (капуста, морква, картопля, буряк, цибуля) у березні 2020 року пов'язане з об'єктивними обставинами, а саме: підвищення цін з боку виробників овочів, яке пояснюється сезонним фактором; ажіотажним попитом, який утворився на споживчому ринку у березні 2020 року; необхідністю покриття збитків від реалізації цибулі, яка була збитковою впродовж усього першого кварталу; тому було економічно обґрунтованим, що на підтримку беззбиткової діяльності із нормальним рівнем рентабельності і опосередковано на підтримку вітчизняного товаровиробника, не мало ознак зловживання ринковим становищем;

2) динаміка оптових цін на таку овочеву продукцію, як капуста, морква, буряк і цибуля як впродовж першого кварталу 2020 року, так і протягом першого кварталу останніх років (2017-2019) має тенденцію до зростання, в той час як ціни на картоплю є більша стабільність;

3) овочева продукція не має класичних орієнтирів для визначення світової ціни, оскільки мало задіяна у міжнародній торгівлі і, за винятком картоплі, не є об'єктом біржової торгівлі. Цінова динаміка Євросоюзу є основним індикатором для інших країн регіону і сезонні коливання цін на овочі для ринку Євросоюзу є також характерними, але ціни в Євросоюзі коливаються із меншою амплітудою, ніж в Україні. Вплив світової кон'юнктури на ціноутворення на внутрішньому ринку може відбуватись, по-перше, прив'язкою внутрішньої ціни до світової, і, по-друге, через посередництво великих обсягів експорту та імпорту. Вплив факторів зовнішньої кон'юнктури на внутрішній ринок овочів і картоплі через посередництво цих двох каналів на сьогодні чітко не простежується. В умовах цифрової економіки з'являються нові канали впливу зовнішньої кон'юнктури на внутрішні ринки, які ще належним чином не досліджені;

4) тенденції попиту і пропозиції будуть визначати динаміку ціни та за прогнозом ціни на овочі і картоплю будуть зростати до червня-липня 2020 року, а потім будуть в цілому стабільними із незначною тенденцією до зниження до кінця року. Прогнози щодо врожаю сільськогосподарських культур після травневих опадів покращились, хоча літо прогнозується спекотним. Посівні площі під картоплею імовірно зростуть внаслідок високих минулорічних цін, а посівні площі під іншими овочами залишаться в цілому без змін або трохи зменшаться, оскільки минулий сезон оцінювався виробниками овочів як невдалий.

Кожна незалежна фахова науково-економічна експертиза спрямована на встановлення об'єктивності та окреслення шляхів вирішення практичних проблем, що виникають в бізнесі в контексті сталого розвитку. Тривалість проведення незалежної фахової науково-економічної експертизи до 10 (десяти) робочих днів та залежить від складності предмета дослідження й кількості документів, які потребують аналізу. Отже, висновки такої експертизи дозволяють суб'єкту господарювання відстояти свої позиції та прийняти обґрунтовані управлінські рішення.

Список використаних джерел

1. Сайт ТОВ "Незалежні фахові експертизи". URL: <https://nfe.org.ua>.

XBRL ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Замай О. О., аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

В міжнародному суспільстві загальноприйнятою мовою бізнесу є англійська. Бізнесмени різних держав мають можливість спілкуватися та приймати доленосні управлінські рішення щодо партнерства, розвитку та інвестування.

Так, і XBRL звітність намагається вирішити проблему комунікації, дуже схожу на проблему, яку ми маємо, коли дві особи намагаються спілкуватися, але не говорять спільною мовою.

XBRL (eXtensible Business Reporting Language – "розширювана мова ділової звітності") є міжнародним стандартом для подання фінансової звітності та зрозуміла спільноті міжнародного бізнесу. Цей формат поширений у світі, оскільки дозволяє обробляти великі обсяги якісних і кількісних показників. Він базується на методиках, викладених у таксономії, й описаних взаємозв'язках між поняттями.

Таксономія – це класифікаційна система, яка може бути використана для ідентифікації та структурування інформації для полегшення її пошуку й обробки користувачем.

Об'єднана компанія Morgan Stanley Dean Witter (Morgan Stanley – Американський фінансовий конгломерат з 2008 року) стала першою публічною компанією в світі, яка почала використовувати XBRL звітність з 2000 р. Керуючий в той час компанією Филип Перселл відмітив, що використання XBRL дало дві значних переваги: в першу чергу, дозволило забезпечити більший доступ і нову якість аналізу фінансової інформації, по-друге – дозволило поліпшити процеси підготовки та розповсюдження фінансової інформації. Тим самим суттєво зменшуючи для компанії її ресурси та час [1].

Перспективність XBRL підтверджується численними успішними проектами в різних країнах, де таксономія XBRL – опис даних і показників, забезпечених детальними аналітичними ознаками, які суб'єкти звітності повинні передавати регулятору - використовують для цілей збору звітності як регулятори фондових бірж і ринку цінних паперів, так і банківські регулятори, національні статистичні агентства і податкові органи. XBRL може використовуватися для представлення даних на різних мовах і в різних бухгалтерських стандартах. На даний момент існують різні таксономії мови, відповідні МСФЗ, US GAAP і іншим національним та галузевим стандартам.

У 2017 році Україна підписала Меморандум про впровадження Системи фінансової звітності, основою для робіт якої став стандарт XBRL.

Держава на законодавчому рівні зобов'язала підприємства, для яких ведення обліку за МСФЗ є обов'язковим, і які складають і подають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність органам державної влади та іншим користувачам на їх вимогу в порядку, визначеному Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. №996-XIV [2], подавати звітність на основі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі. Першим звітним періодом, за який підприємства, що зобов'язані застосовувати міжнародні стандарти, подають фінансову звітність на підставі таксономії за міжнародними стандартами в електронній формі є 2020 рік.

Шлях, який провела держава для запровадження XBRL звітності відображено на рис. 1.

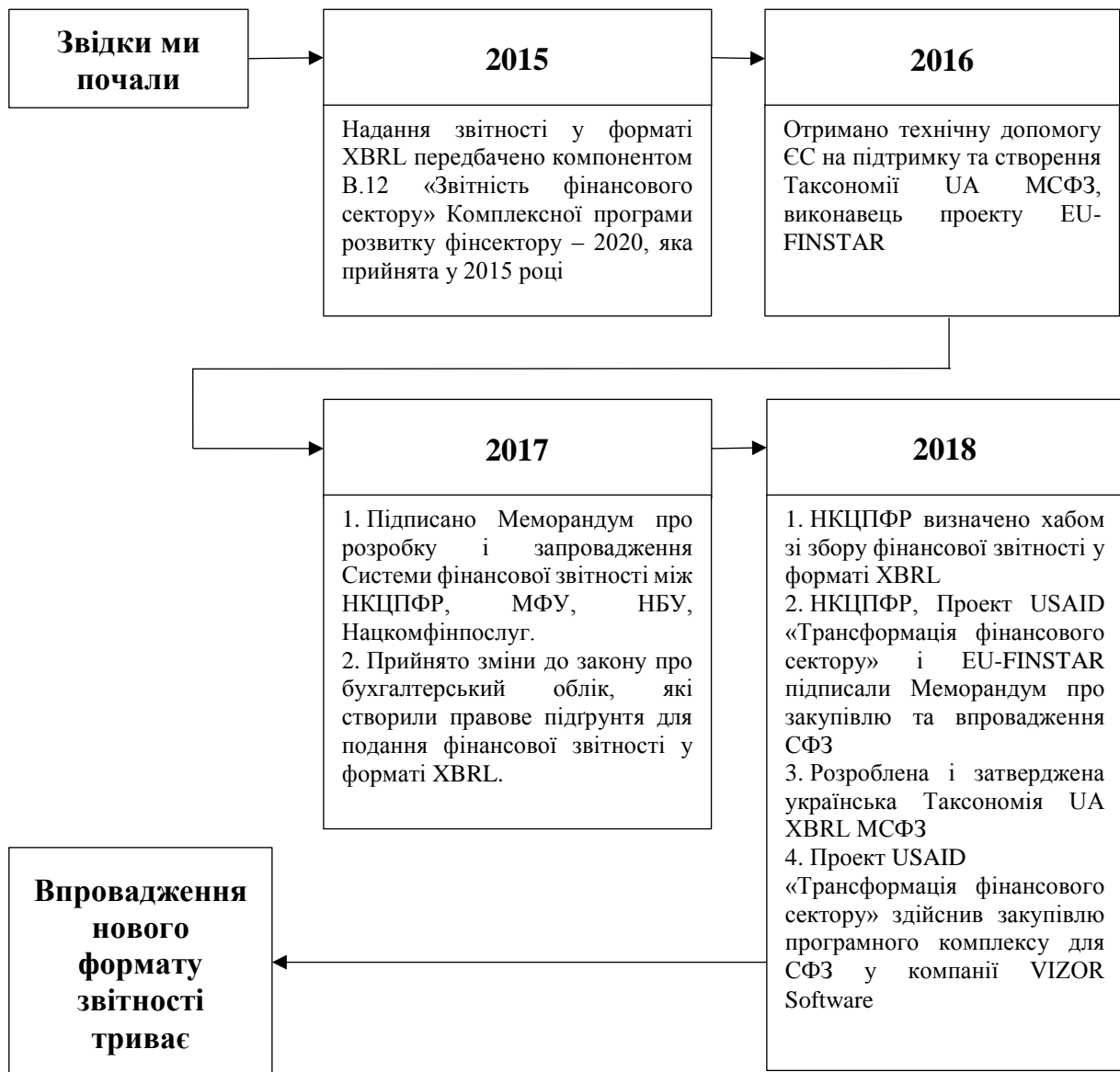


Рис. 1. Історія впровадження XBRL

Джерело: сформовано автором за даними [3]

Поряд з позитивними зрушеннями все ж залишаються й перешкоди, а саме: матеріально-технічне забезпечення підприємств державної та комунальної власності та вибір програмного продукту. Ці дві проблеми щороку відкладають подання на основі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі. Національні підприємства намагаються впровадити свої програмні продукти (наприклад, такі як M.E.DOC іXBRL), але нажаль вони не забезпечують вимоги та методики таксономії.

Сьогодні необхідно визначитися та задати напрямок вирішення цього питання. Один з варіантів рішення – це залучення досвіду міжнародних компаній ІТ-сектору, яким довіряють міжнародні інвестори. Одним з таких продуктів є CaseWare Ukraine, який є міжнародним лідером в області програмного забезпечення автоматизації процесів. Крім того програмні рішення CaseWare мають довіру міжнародних інвесторів.

Отже, формат XBRL є важливим елементом формування звітності універсальною мовою, завдяки якій реалізується можливість розуміння інформації, яка висвітлюється.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт CaseWare Ukraine. Основні переваги застосування XBRL. URL: <https://caseware.com.ua> (дата звернення: 01.04.2021).
2. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. №996-XIV. Дата оновлення 14.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 01.04.2021).
3. Національна комісія з цінних паперів та фондових ринків Подання фінансової звітності у новому форматі iXBRL. URL: www.nfp.gov.ua/files/tacsonomia/NSSMC_Financial%20Reporting%20System%20XBRL.pdf (дата звернення: 01.04.2021).

СПОДІВАНА ЕВОЛЮЦІЯ ПРОЦЕСУ АНАЛІТИЧНОЇ ІЄРАРХІЇ ТА ІНСТРУМЕНТІВ СПРИЯННЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ ЦЬОГО МЕТОДУ

Крамчанінова М. Д. к.е.н., доцент

Цебренько О. В., аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

У даний час за умов глобалізації дуже активно розвивається бізнес-сфера. З'являються нові організації, компанії розширюють свої сфери впливу, виходять на нові ринки, пропонують абсолютно нові товари і послуги. У зв'язку з цим процес управління компанією стає все більш складним – багато керівників губляться у різноманітті управлінських рішень, які необхідно приймати.

Ситуація з прийняттям рішень ускладнюється тим, що в країні немає достатньої кількості висококваліфікованих управлінських кадрів, чия кваліфікація відповідає складним поточним умовам господарювання, тобто менеджерів, які мають безсумнівні навички керування та прийняття рішень за умов трансформаційної ринкової економіки. Це стосується як підприємств, так і організацій, а також уряду. Крім того, постійно мінлива законодавча база не дає змоги складати довгострокові прогнози, на основі яких можна приймати стратегічні рішення.

Через відсутність відповідної інформації не завжди можливо приймати рішення за допомогою наукових методів (моделювання, прогнозування тощо). Велика кількість менеджерів взагалі не знайомі з науковими методами прийняття рішень, що запропоновані наукою управління для умов невизначеності, ризику та конфлікту.

Тому питання про розробку та впровадження універсального методу, який допоможе систематизувати і пояснити картину ситуації, що склалася, і прийняти рішення швидко і якісно є вкрай актуальним. Одним з таких адаптивних методів може стати метод аналізу ієрархій (МАІ). Основу управлінського рішення складає вибір одного з альтернативних варіантів розвитку проблемної ситуації, який є результатом аналізу самої проблемної ситуації. Перевагою МАІ є висока універсальність, наочність, здатність враховувати будь-яку кількість критеріїв або параметрів, а також можливість змінювати, додавати і прибирати фактори або критерії. На основі МАІ пишуть різні програмні продукти, він також має високу здатність до модифікації та розвитку.

Темпи розвитку сучасного суспільства та інформаційних технологій сприяють необхідності безперервного пошуку нових ефективних рішень управлінських проблем та альтернативного вибору керівниками підприємств.

Прийняті управлінські рішення часто можуть вплинути на діяльність всього підприємства в цілому, тому важливим є якість і ефективність даного рішення [6, 7]. В

даний час існує безліч інформаційних технологій, що дозволяють гранично полегшити життя і допомогти в рішенні проблем, пов'язаних з процесами прийняття рішень в різних предметних областях. Але їхню велику кількість визначає те, що вони не є універсальними, а кількість потенційних проблемних ситуацій нескінченно велика. Використання адаптивних методів, тобто таких, що є більш універсальними, стає все більш актуальною потребою теорії управління. Одним з методів, що претендує бути визнаним таким адаптивним методом прийняття рішень, є МАІ.

У 1970-х роках Сааті ввів в дію процес аналітичної ієрархії Analytic Hierarchy Process (АНР) [2] як інструмент для розподілу ресурсів і планування потреб Збройних сил. Автори видання у російському перекладі (Книга "Прийняття рішень. Метод аналізу ієрархій") надали таку назву: "Метод аналізу ієрархій" (МАІ).

З часом завдяки своїй здатності ефективно визначати вагу змінних в дослідженнях, він став популярним також у багатьох інших секторах. Вивчаючи, процес вибору та прийняття рішень, ми виявляємо потребу мати чіткі, об'єктивні орієнтири для найбільш можливого адекватного вибору, заснованого на матеріальних і нематеріальних критеріях [1], які доволіно вибираються тими, хто приймає рішення. Тож враховуючи мінливу поточну динаміку середовища, прийняття правильного вибору, заснованого на адекватних і узгоджених цілях, є критичним фактором для виживання організації.

Використання МАІ також передбачає використання програмного додатка, спеціально призначеного для виконання математичних обчислень. Багатокритеріальне програмування, здійснюване за допомогою процесу аналітичної ієрархії, являє собою методику прийняття рішень в складних середовищах, в яких багато змінних або критерії враховуються при встановленні пріоритетів і виборі альтернатив

МАІ – це інструмент для прийняття рішень, який упорядковує змінні в ієрархічній формі для ранжирування важливості кожної змінної. Дослідники в усьому світі також виявили, що МАІ можна модифікувати і використовувати у будь-яких секторах. Модифікація МАІ широко використовується у автомобілебудуванні, медицині, освіті, бізнесу, а також адмініструванні. У глобальному контексті вдосконалена модифікація МАІ показала позитивний розвиток. Також МАІ можна використовувати для вирішення так званих "м'яких ситуацій" з достатньо абстрактними цілями (наприклад, підвищення ділової репутації, як у [3], або досягнення цілей сталого розвитку, як у [4, 5], враховуючи нечіткість тлумачень елементів ієрархічної моделі проблемної ситуації).

Таким чином, ми спостерігаємо еволюцію використання МАІ в глобальному та місцевому контексті. Зокрема, вже зараз дуже поширені спроби розробок систем підтримки прийняття рішень на основі Методу аналізу ієрархій. Але слід враховувати, що оцінювання варіантів рішень з використанням МАІ здійснюється як на основі об'єктивної, так і суб'єктивної вихідної інформації, що потребує залучення експертів. Такий напрямок інтегрування експертних систем та МАІ слід враховувати як перспективний. Крім того, МАІ широко вивчається і в даний час використовується при прийнятті рішень для складних сценаріїв, коли люди працюють разом, щоб приймати рішення, коли людське сприйняття та судження мають довгострокові наслідки. Тому вважаємо, що врахування адміністративної поведінки та впливу різних учасників колективного процесу прийняття рішень один на одного слід враховувати при оцінюванні якості рішень за МАІ та впевненості у отриманих за його допомогою оцінок.

Список використаних джерел

1. Saaty, T. L. (2009). Extending the measurement of tangibles to intangibles. *International Journal of Information Technology & Decision Making*, (8)1, 7–27.
2. Yang, J. and Lee, H. (1997). An AHP decision model for facility location selection. *Facilities*, Vol. 15 No. 9, 241-54.
3. Буракова Е. В., Кривуля П. В. Общая модель составления программ повышения репутации предприятия и порядок выявления детерминант для частных моделей. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. Вип. 19 (II). Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2008. С. 92-106.
4. Кобцева Д. А., Кривуля П. В. Визначення методом парних порівнянь відносної значущості цілей керованого впливу на соціум на прикладі декларованих ООН цілей сталого розвитку. *Управлінська діяльність: досвід, тенденції, перспективи: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. студентів і молодих вчених*. 12 листопада 2019 р., м. Харків. У двох частинах. / За загал. ред. проф. А. В. Серікова. Харків: ХНУБА, 2019. Ч. 2. Адміністративно-управлінська діяльність у публічній сфері. С. 133-138.
5. Кривуля П. В., Кобцева Д. А. Нечёткость субъективных оценок относительной значимости как составляющая аберрационного риска при использовании метода поприоритетных расходов. *Обліково-аналітичне забезпечення системи фінансово-економічної безпеки: інформаційно-комунікаційні технології та антикорупційний менеджмент: матеріали VIII міжн. наук.-практ. інтернет-конф. для здобувачів вищ. освіти і молодих науковців*. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. С. 101-103.
6. Прохоров Ю.К., Фролов В.В. *Управленческие решения: учеб. пособие*. 2-е изд., испр. и доп. СПб: СПбГУ ИТМО, 2011. 138 с.
7. Эддоус М., Стенсфилд Р. *Методы принятия решений* / Пер. с англ., под ред. И.И. Елисеевой. М.: Банки и биржи, 1994.

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ПРОБЛЕМАМ ВНУТРИНАЦИОНАЛЬНОГО КУЛЬТУРНОГО ТРАНСФЕРА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПОСРЕДСТВОМ ПРЕОДОЛЕНИЯ ТЕНДЕНЦИИ УМЕНЬШЕНИЯ ВРЕМЕНИ ЧТЕНИЯ В ЖИЗНИ РЕБЁНКА

Кривуля Ю. П., соискатель 2 курса бакалавриата

Харьковский национальный педагогический университет имени Г. С. Сковороды

Проблемы учётной и аналитической работы часто сводят к вопросам учёта расходования ресурсов и получения результатов, к вопросам анализа таких результатов учёта и связанных с этими результатами вторичных категорий. Однако развитие регионального уровня не может отвлекаться от вопросов культурного воспроизводства и развития, а эти вопросы связаны с несколько иными предметами учёта и анализа, хотя в сущности проблематика организация решения таких проблем также требует именно учётной и аналитической работы. Поясним этот тезис, представив ряд связанных проблем и одну из программ противодействия им.

В настоящее время дети младшего школьного возраста читают меньше художественной литературы, чем читали полвека назад. В отношении детей младшего школьного возраста намного уместнее говорить о детской художественной литературе, поскольку профессиональная литература не является интересной в таком возрасте, а

художественная литература другой возрастной категории неуместна из-за того, что некоторые понятия и темы стоит раскрывать и объяснять в определённом возрасте. Если сравнивать с количеством читающих детей век назад, то в современном мире читающих детей намного больше. Такие изменения естественны, потому что с каждым годом меняется мир, быт, способы взаимодействия людей, меняются востребованные и одобряемые свойства и качества личности. Вместе с этими изменениями сменяются и поколения, а у разных поколений свои жизненные ценности и отличается восприятие происходящего. Чтение книг – только одно из занятий детей, оно вытесняет и вытесняемо другими занятиями. В современном мире этому способствует увеличение количества компьютерной и мобильной техники, которая перетягивает на себя большую часть времени и внимания учеников, в частности и учеников младшего школьного возраста.

Уменьшение количества времени чтения и активно читающих детей не может рассматриваться исключительно как проблема сама по себе, но последствия такого уменьшения могут быть связаны с разными проблемами. Даже у учителей, которые работают с младшим школьным возрастом, нет единого мнения об этом, иначе это не было бы предметом для дискуссии. Рассмотрим разные возможные негативные последствия уменьшения количества времени чтения и активно читающих детей.

Во-первых, следует признать возможное негативное влияние на формирование у формирующихся личностей абстрактного мышления. Хотя детская литература относительно и не столь абстрактна, но само её чтение формирует навыки для будущего чтения текстов, раскрывающих те или иные абстрактные понятия. Вытесняющие же чтение аудиовизуальные материалы чаще всего в силу своей конкретности не способствуют формированию таких навыков. То есть, вытеснение чтения просмотром видео и компьютерными играми в сущности является вытеснением формирования абстрактного восприятия конкретным восприятием. Письменная же речь в сравнении с современными формами визуального искусства более развивает абстрактное восприятие. Художественная литература, будучи более конкретным представителем письменной речи, тем не менее, тоже развивает абстрактное восприятие, поскольку все образы, места, персонажи, даже имея авторское описание, не прописаны детально, а какие-то детали и тонкости продумывает читатель во время чтения самостоятельно. Сказки же, как неотъемлемая часть детской литературы, ещё более абстрактны. В случае же с адаптациями или оригинальными мультфильмами и фильмами, все образы конкретизированы и у зрителя нет возможности представить героя самостоятельно, ведь ему уже дают готовый образ, поэтому у всех смотрящих герои из адаптаций или оригинальных мультфильмов и фильмов выглядят одинаково. Во время же чтения все читатели представляют пусть и одно произведение, но формируемые образы у всех разные, поскольку у каждого своя субъективная картина мира, помогающая ему воссоздавать образы на основе увиденного и услышанного. Конечно, нельзя только читать художественную литературу или только смотреть в монитор компьютера, поскольку ознакомление с некоторыми произведениями в адаптированном виде будет также полезно из-за ёмкости формы и, таким образом, сохранения времени. Здесь нужен некий баланс, поскольку развитие обеих форм восприятия важно в частности для того, чтобы в будущем ребёнок вырос всесторонне развитой личностью. В возникновении подобной проблемы могут быть виновны следующие факторы: незаинтересованность родителей в том, чтобы ребёнок посвящал время чтению, а, следовательно, не прикладывание никаких усилий к тому, чтобы заинтересовать его.

Во-вторых, проблемной может быть и утрата общего языка воспитуемых и воспитателей, будь это родители или учителя. Если ребёнок не читает вообще и не знакомится с произведениями, ставшими мировой классикой, то утрачивается созданное годами единое культурное поле. Если не читать произведения, которые прошли отсев и стали известными среди многих других произведений, которые перечитываются из поколения в поколение, то это приводит к разрушению механизмов внутринационального культурного трансфера и связи между старшим и младшим поколением. Многие фрагменты текстов неинтерпретируемы, а аллюзии становятся невозможными, обедняя восприятие. Как пример, было замечено, в настоящее время далеко не все из учеников школы и даже студентов знают почему "Бременские музыканты" братьев Гримм получили именно такое название, ведь главные герои не жили в городе Бремене и не были музыкантами. Все эти тонкости иронии, формирующий общий культурный тезаурус, могут быть поняты только благодаря прочтению оригинального произведения, задающего ключи для аллюзий многим другим более поздним произведениям. Такой вопрос становится важен и в контексте изучения вопроса внутрикультурного трансфера (предложен к обсуждению в [3]), поскольку вопросы внутрикультурного и внутринационального трансферов без сомнения связаны. Ситуация отсутствия знакомства со знакомыми старшему поколению оригинальными произведениями разрушает всю взаимопонимаемость в общении разных поколений. Это касается не только художественной литературы, но и её в частности, поскольку книга всегда была, есть и будет исходным связующим звеном между разными поколениями.

В-третьих, проблемой может быть дезориентация младших школьников в бесконечном множестве накопленных и вновь создаваемых художественных произведений. Темпы создания новых произведений увеличиваются всё более с каждым годом, что касается не только художественной литературы, но и других продуктов, таких как фильмы, мультфильмы, игры и так далее, которые часто являются вторичными по отношению к литературным произведениям. С одной стороны, нарастающее количество создаваемых произведений требует сравнительной оценки для возможности системной рекомендации, а с другой стороны, усугубляет первую и вторую проблемы, которые были названы ранее. Но следует также учитывать, что перечислены далеко не все проблемы, однако все они являются проблемами внутринационального культурного трансфера, преодоление которых необходимо для обеспечения устойчивого развития на национальном и региональном уровнях. И преодоление это возможно посредством решения тенденции уменьшения времени чтения в жизни ребёнка. Разработка таких решений уже имеет некоторые традиции и представлено некоторыми школами формирования читательских компетентностей. В частности, речь пойдёт о школе, представляемой авторами работ [1, 2] и созданный ими научно-консультативный центр детского чтения и книги ХНПУ имени Г. С. Сковороды, в котором начат проект "Чтение как связь поколений", – деятельность проекта предназначена сделать свой вклад в решение названных проблем. Организация работы центра исходит из того, что каждый взрослый когда-то был ребёнком и так или иначе у каждого из них была книга, которая произвела на него впечатление. Но вместе с этим уже подобная книга возможно есть и у младшего школьника, поскольку ни один учащийся не может полностью отстраниться от чтения и не прочитать ни одной книги в течение младшей школы. Подобный обмен прочитанной литературой, своих мыслей, эмоций от прочитанного помогает создать между взрослым и ребёнком связь, которая сможет помочь не только в воспитательном,

но и в учебном процессе, что даже сможет повысить работоспособность класса и отдельных его представителей, если идёт речь об учителях и учениках. В целом процесс организации таким обменом рекомендаций требует формирования целого фонда кратких рекомендаций-аннотаций, однако их форма должна быть не справочной, а обладать стимулирующим действием.

В отношении первой проблемы, карточки-рекомендации, которые являются основным учётным и одновременно аналитическим инструментом (а картотеки несомненно являются учётным инструментом, требующим кодификации и минимизирующей затраты на их использование аналитической работы, – в этом смысле и любой словарь является целенаправленным продуктом такой учётно-аналитической работы, хотя и не связанной с вычислительным анализом) для того, чтобы заинтересовать ребёнка и вовлечь в этот проект, могут помочь, во-первых, выбрать новую книгу для чтения. Это поможет ребёнку не только расширить словарный запас, но и погрузиться в новый, пусть и выдуманный мир, развить своё абстрактное восприятие, познакомиться с новым автором. Это внесёт в его жизнь дополнительное время для чтения, тем самым оттеснив и забрав какое-то время у технических устройств, которые приковывают к себе достаточное количество внимания. Более того, это возродит у ребёнка интерес к книге, поскольку не один ребёнок, а весь класс, а, следовательно, и друзья этого ребёнка тоже будут погружены в чтение и обсуждение, что создаст более благоприятную атмосферу.

В отношении решения второй проблемы это поможет уменьшить риск уничтожения культурного поля, поскольку большинство рекомендованных произведений являются вышеупомянутой мировой классикой. Помимо этого, детям есть что обсудить не только с ровесниками, но и со своими родителями, ведь взрослые, которые, даже не участвуя в этом проекте, наверняка читали и слышали об этом произведении в детстве – таким образом, это создаст тесные взаимоотношения между взрослым и ребёнком. К тому же, это сказывается и на работе классного руководителя класса, особенно, когда дело касается воспитательной работы, поскольку при непонимании мышления ребёнка, как его заинтересовать, как привлечь его внимание – проводить какую-то работу и влиять на него, помогать ему развиваться и усовершенствоваться намного сложнее. Всё это, на наш взгляд, прямо способствует достижению одной из ключевых целей устойчивого развития, – формирование эффективных и основанных на широком участии институтов, способных обеспечить качественное образование и здравоохранение, а также достижения партнёрства в целях устойчивого развития.

В отношении третьей проблемы, в созданных карточках-рекомендациях выделены те произведения, которые, на субъективное восприятие создателей этих карточек, действительно стоит прочесть. Конечно, это не исключает конкуренцию и не противопоставляется тому факту, что никто не может прочесть абсолютно все книги, выпущенные даже за один год, а, следовательно, не может утверждать, что прочитанная книга лучше, чем остальные. Однако нужно выделить следующее: среди всех выпускаемых книг известными становятся те, которые прошли критику и зачастую являются действительно более интересными, нежели другие, выпущенные в той же стране за этот же год. Поэтому для установления единого культурного поля важно действие механизмов репутации и личных авторитетов, которые формируют эффективные институции.

В заключении заметим, что пусть отказ от посвящения всего свободного времени чтению художественной литературе и не имеет исключительно негативных

последствий, но всё-таки причиняемый отказом от чтения в младшем возрасте вред является существенным ударом по развитию ребёнка. Достижение целей устойчивого развития без обеспечения культурного развития подрастающего поколения невозможно. Проект же "Чтение как связь поколений" является примером организации внутринационального культурного трансфера, который поможет уменьшить темпы сокращения времени, выделяемого на чтение, позволяя через системные рекомендации сформировать и удовлетворить читательские предпочтения и тем самым способствовать формированию читательских компетентностей. Формирование же таких компетентностей является необходимой основой решения многих проблем развития региональных сообществ сообща.

Список использованных источников

1. Dzhezhely O., Emets A., Kovalenko O. Problems of formation of the professional competence of the future primary school teachers in the context of dual education. *Theory and Practice of Future Teacher's Training for Work in New Ukrainian School: monograph* / Edit. I. F. Prokopenko, I. M. Trubavina. Prague, OKTAN PRINT s.r.o., 2020. P.435-451.

2. Ємець А. А., Джежелей О. В., Коваленко О. М. Підвищення рівня читацької культури як важлива передумова професійного зростання майбутнього вчителя початкової школи. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*: зб. наук. пр. / [редкол.: Т. І. Сущенко (голов. ред.) та ін.]. Запоріжжя: КПУ, 2018. Вип. 60, Т. 2. С. 44-47.

3. Кривуля П. В., Кривуля Ю. П. Використання внутрішньокультурного трансферу як психолого-педагогічної технології стимулювання творчої діяльності і активізації емоційно-чуттєвого сприйняття інформації у навчальному процесі. *Психологічні проблеми сприймання: матеріали XX Всеукраїнської науково-практичної конференції* / за ред. В. О. Моляко. К.: Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2020. С. 53-57.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПОСЛУГ У СФЕРІ КРАСИ

Мельохіна Л. Г., аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Ринок послуг в Україні стрімко розвивається під впливом глобалізації останні 20 років і є яскравим прикладом взаємозалежності економік, що виникає у зв'язку з обміном товарів, нових послуг та потоками капіталів.

Сучасний стан економічно-правових засад організації бізнесу у сфері надання послуг сфери краси в Україні – це сукупність викликів і проблем сьогодення, як на регіональному ринку так і рівні держави.

Національне законодавство не дає однозначної відповіді щодо регулювання деяких видів послуг зокрема у сфері косметології, інформування, деяких видів освіти та інших індивідуальних послуг не віднесених до інших угруповань.

Класифікатор професій ДК 003:2010 не містить значного переліку професій за якими здійснюється підприємницька діяльність у сфері надання послуг, що свідчить про відсутність ліцензій на підготовку спеціалістів за цим напрямком у закладів освіти в Україні, кваліфікаційних вимог та державного регулювання.

Сучасні засоби та методи комунікації між споживачем та продавцем послуг

створюють нові можливості для всіх учасників цього ринку. Так попит на послуги ін'єкційної косметології, татуажу, епіляції та інші послуги сфери краси, соціальні мережі, альтернативний ринок освіти, правова необізнаність його учасників, низька купівельна здатність населення, відсутність контролю та регулювання з боку держави створили в Україні тіньовий ринок послуг індустрії краси. Ринок, який не входить до кола статистичних спостережень, не сплачує податки, працює під прикриттям інших видів діяльності і діє за межами правового поля.

За результатами аналізу регіонального ринку косметологічних послуг на прикладі обласного центру з населенням 100 тис. людей, через соціальні мережі, сайти оголошень, друковані рекламні видання та міський інформаційний каталог, послуги косметології, що мають ознаки медичної надають 43 суб'єкти ринку, з них 42% є суб'єктами підприємницької діяльності і лише 28% з них мають ліцензії на медичну практику.

Відсутність дієвих інструментів впливу та регулювання дали змогу розвинути новим формам надання послуг:

- закрита студія (салон, майстерня, кабінет ,тощо), що діють у закритих закладах (квартирах) за відсутності візуальної ідентифікації;
- гастролуючі надавачі послуг, які курсують між різними населеними пунктами, та на умовах короткострокової оренди приміщення або відсотка від виторгу надають послуги;
- альтернативна освіта – пропозиція отримання сертифікату, диплому чи свідоцтва, без правового статусу.

Не зважаючи на те, що така форма ведення бізнесу не має перспективи масштабування та залучення інвестицій, вона існує та прискорює свій розвиток завдяки клонуванню, знецінюючи державні інституції та традиційну освіту.

Таким чином, можна зробити висновок, що ринок послуг сфери краси у регіоні зараз знаходиться у складному становищі, пов'язаному із загальними кризовими явищами в країні та потребує правової бази, державного регулювання та популяризації законного підприємництва, через доступність цільових програм розвитку бізнесу, спрощеної процедури доступу до оренди комунального майна та співпраці у напрямку розвитку підприємництва з дієздатними органами влади та органами місцевого самоврядування.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Пчелинська Г. В., к.е.н., доцент

Васильєва Т. С., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Ключовою складовою сучасного процесу реформування системи державного управління фінансами України є розвиток і вдосконалення механізмів управління ними. Це, в свою чергу, вимагає своєчасного і точного інформування про результати виконання бюджетів для забезпечення середньо- та довгострокового бюджетного планування, а також постійного ефективного контролю над використанням бюджетних коштів. В даних умовах підвищуються вимоги до якості організації бухгалтерського обліку в державному секторі, що обумовило активізацію його реформування в напрямку інтеграції в міжнародне законодавство.

Проблемні питання модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі та

шляхи їх вирішення в свої працях досліджували як вітчизняні, так і іноземні науковці, зокрема: О. Дорошенко, Т. Кладницька, Л. Ловінська, В. Метелиця, А. Фаріон, Є. Шара, В. Янчук та інші. Проте постійне внесення урядом змін до діючого законодавства з метою приведення діючої системи обліку в державному секторі до міжнародних стандартів породжує нові завдання, що потребує подальших наукових досліджень у даній сфері.

З метою удосконалення методології та переходу до єдиної методологічної бази бухгалтерського обліку та звітності, створення єдиного організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку в державному секторі у 2007 р. Кабінетом Міністрів України було затверджено Стратегію модернізації даної системи обліку на 2007–2015 роки [1]. Її основні положення було включено у Стратегію розвитку системи управління державними фінансами від 2013 р. як складова даної системи. Основними напрямками реформування бухгалтерського обліку у бюджетній сфері було визначено:

- управління державними фінансами;

- система стратегічного бюджетного планування на середньостроковий та довгостроковий періоди;

- порядок складення та виконання бюджету на основі програмно-цільового методу в бюджетному процесі;

- система контролю за процесом виконання бюджету;

- інформаційно-аналітична система управління державними фінансами.

У результаті реалізації вказаних раніш Стратегій було здійснено низку запланованих заходів з удосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі, зокрема затверджено:

- національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку у державному секторі (НП(С)БОДС), які розроблені на основі відповідних міжнародних стандартів (МСБОДС), та методичні рекомендації щодо їх застосування;

- план рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, розроблений з урахуванням бюджетної класифікації, який містить субрахунки для відображення в бухгалтерському обліку інформації про операції з виконання бюджетів, розпорядників бюджетних коштів, державних цільових фондів; порядок його застосування;

- форми фінансової звітності та порядок їх заповнення;

- типове положення про бухгалтерську службу бюджетної установи;

- рекомендації щодо співставлення класифікації доходів і видатків у національних стандартах з бюджетною класифікацією доходів і видатків тощо.

Поглиблений аналіз отриманих результатів реалізації Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі за 2007-2015 роки дозволив виявити наступні протиріччя між задекларованими положеннями та реальним станом здійснення реформування:

- відсутність єдиних стандартів та регламентів функціонування системи електронного документообігу з використанням електронного цифрового підпису;

- відмінність структури форм фінансової звітності, затвердженої Міністерством фінансів України у складі стандартів, від чинної. Це призвело до проблем у всіх суб'єктів державного сектору (розпорядників бюджетних коштів, органів Казначейства (за операціями з виконання державного й місцевих бюджетів), фондів державного соціального страхування та Пенсійного фонду) із заповненням таких звітів;

- обмеженість можливостей системи електронного документообігу;

- відсутність інтегрованої системи національних інформаційних ресурсів та

інформаційної взаємодії органів державної влади;

децентралізація окремих показників нормативно-довідкової інформації та відсутність їх синхронізації;

значна кількість програмних продуктів, орієнтованих на одномашинний комплекс обробки інформації;

гетерогенне середовище розробки спеціалізованого програмного забезпечення;

відсутність єдиних форматів і протоколів електронного цифрового підпису;

недостатній рівень знань працівників органів Державної казначейської служби України у сфері сучасних інформаційних технологій;

недостатня кількість висококваліфікованих фахівців з інформаційних технологій та захисту інформації;

недостатність необхідних фінансових і матеріально-технічних ресурсів.

В наслідок не вирішення зазначених проблем в Стратегії 2007-2015 рр. та з метою "підвищення якості, повноти та достовірності даних фінансової звітності, на основі яких приймаються управлінські рішення у сфері державних фінансів" [2], Міністерством фінансів України було розроблено Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в держсекторі до 2025 року.

Новою стратегією реформування обліку планується вивчити передовий європейський досвід щодо формування інформації про надходження та використання коштів бюджетів за методом нарахування та визначити ризики, загрози формування достовірності інформації, яка розкривається у фінансовій звітності про результати виконання бюджету, об'єктивності управлінських рішень, прийнятих на основі такої інформації.

На даному етапі залишається невирішеним питання консолідації звітності про виконання бюджетів, яка на сьогодні консолідується Державною казначейською службою України і головними розпорядниками бюджетних коштів паралельно, що призводить до збільшення витрат бюджету для обробки інформації.

Для якісного забезпечення обміну інформацією між Міністерством фінансів України, органами Казначейства і розпорядниками бюджетних коштів та у зв'язку з наявністю різних організаційних структур бухгалтерських служб, правил документообігу, використанням різного програмного забезпечення (в окремих випадках відсутністю такого програмного забезпечення) виникає необхідність у створенні уніфікованого програмного продукту з ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності розпорядниками бюджетних коштів та цільовими фондами з інтеграцією з обліковою системою Казначейства і системою подачі фінансової звітності в електронному форматі.

Вживання концептуальних основ бухгалтерського обліку за НП(С)БОДС, розроблених на основі МСБОДС, вимагає підвищення кваліфікації бухгалтерських кадрів для правильного застосування положень стандартів. Працівники бухгалтерських служб бюджетних установ повинні володіти рівнем знань, навичок і розуміння, які створюють професійну компетентність для виконання службових функцій в рамках цієї системи бухгалтерського обліку. Тому з метою якісного кадрового забезпечення в рамках процесу реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі особливої уваги вимагає подальше удосконалення формування організаційної структури бухгалтерських служб, покращання системи підготовки та перепідготовки профільних спеціалістів, чітке визначення кваліфікаційних вимог, удосконалення процесу оцінювання результатів роботи працівників бухгалтерських служб.

В умовах активного залучення бюджетних установ до ринкових процесів обов'язковим напрямом модернізації обліку є формування системи управлінського обліку з деталізацією за центрами виникнення витрат і центрами відповідальності, а також розроблення єдиної науково обґрунтованої методики формування собівартості послуг бюджетних установ.

Таким чином, результати реалізації напрямів Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в бюджетних установах безумовно наблизили його до світових облікових позицій. Остаточне запровадження до практики заходів Стратегії-2025 уможливить формування ефективної інформаційно-аналітичної підсистеми управління державними фінансами та сприятиме подальшій інтеграції України у світовий економічний простір.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34 – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF#Text>.

2. Про схвалення Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.06.2018 р. № 437-р – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80#Text>.

"АМОРТИЗАЦІЯ" ТА "АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА": ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ

Пчелинська Г. В., к.е.н., доцент

Маркелов А. М., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Сучасний стан економічного розвитку України характеризується нестійкою динамікою на фоні активних інтеграційних процесів. В цих умовах важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності підприємства виступають основні засоби. Їх ефективне використання, інноваційне оновлення прямо впливають на кінцеві результати діяльності підприємств та обумовлюють підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. Ключовим показником в оцінці стану основних засобів, результативності їх експлуатації є амортизація. Створення ефективної амортизаційної політики дозволяє розробляти дієвий механізм управління операційними витратами та необоротними активами.

Дослідженню сутності амортизації та амортизаційної політики, обліку амортизації, наявних проблем, напрямам удосконалення амортизаційної політики присвячено багато робіт вчених. Основні напрями досліджень опрацьованих авторами робіт науковців щодо проблематики амортизаційної політики підприємства подано на рисунку 1.

Актуальною залишається проблема трактування категорії "амортизація". Зазвичай формулювання її сутності визначається у п'яти точках зору (концепціях): законодавчій, бухгалтерській, податковій, інвестиційній та концепції зносу.

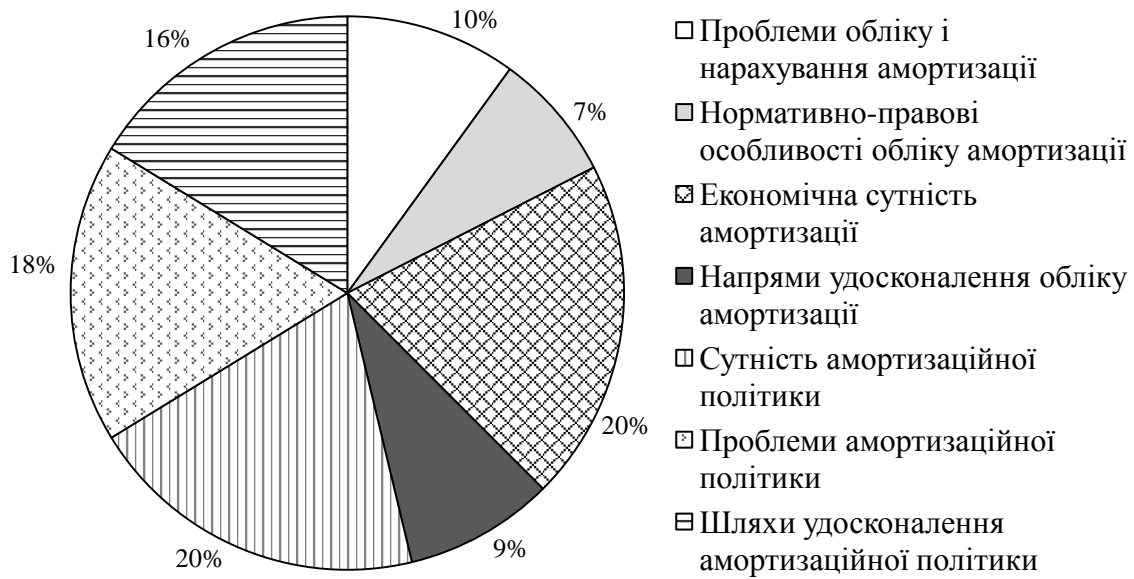


Рис. 1. Основні напрями досліджень науковців щодо проблематики амортизаційної політики підприємства

Законодавство визначає сутність амортизації відповідно до П(С)БО-7 "Основні засоби" як "систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації)" [1]. Завдяки даному процесу вартість необоротних активів переноситься на створену продукцію та впливає на собівартість, фінансові результати діяльності підприємства у звітному періоді. Головне завдання законодавчої концепції – формування методології нарахування амортизації.

Відповідно до концепції зносу, амортизація являється вимірником зносу. Саме так визначається поняття зносу в П(С)БО-7 "Основні засоби": "знос основних засобів – сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання" [1]. Т. І. Артёмова вважає, що сучасна амортизація не відображає вартість зносу основних засобів, і що її нараховані суми значно нижчі за вартість амортизації. Амортизаційні відрахування стали інструментом впливу на прибуток. Тому необхідно відійти від вузького трактування амортизації як зносу основних засобів, а розглядати її як цільове джерело інвестицій, розширеного відтворення та економічного зростання [2].

На думку О. І. Шкірко, Я. Р. Добрової, Ю. С. Збириновської, амортизація з точки зору податкового підходу – це списання вартості основних засобів на основі податкових норм, які можуть перевищувати (зменшувати) економічно обґрунтовані норми. У цьому випадку амортизація використовується для розподілу попередньо сплаченої вартості активу протягом певного періоду та прискорення повернення цієї вартості (або навпаки, як спосіб зменшення витрат та оптимізації фінансових результатів) та визначення суми оподаткованого прибутку [3].

Інвестиційна концепція амортизації розглядає її як джерело коштів для капітальних вкладень. Оскільки амортизація є частиною грошового потоку, амортизація стала основним джерелом ресурсів для інвестицій в необоротні активи за збиткових умов діяльності у певних підприємствах. Однак, фактичні інвестиційні прориви, внаслідок різкого збільшення амортизації, можливі у відносно стабільній економіці.

Відповідно до концепцій бухгалтерського обліку амортизація відноситься до частини бухгалтерських операцій. Її завдання полягає у забезпеченні систематичного списання, відповідно до вимог обліку, вартості основних засобів на готову продукцію (роботи, послуги), витрати періоду та нагромаджувати завдяки цьому на бухгалтерських рахунках кошти амортизаційного фонду. Цей методологічний підхід може називатися обліковою точкою зору амортизації, головна мета якої – повне відображення на бухгалтерських рахунках процесу нарахування амортизації [4].

Донині існує багато підходів до трактування поняття амортизаційної політики, які залежать від того в якій площині наукових досліджень воно розглядається: з точки зору рівня управління, мети управління, функцій процесу управління, компонентного підходу тощо.

Наприклад, Н. Г. Виговська розглядає амортизаційну політику на макрорівні як частину державної політики формування власних фінансових ресурсів, що полягає в оптимізації потоку власних ресурсів, реінвестованих у виробничу діяльність [5].

Л. Городянська вивчала поняття "амортизаційна політика підприємства" з точки зору процесу управління, під якою розглядала планування, нарахування та використання амортизації [6].

Амортизаційна політика має свою стратегію, яка поєднує довгострокові цілі та методи усунення недоліків у процесі відшкодування і відтворення основного капіталу. Метою амортизаційної стратегії є зміна темпів та напрямів інвестиційного процесу в економіці та приведення його до економічного зростання, що може бути досягнуто лише шляхом структурно-технічних корекцій промислового виробництва за рахунок селективних заходів для галузей та підприємств і направлення в них засобів, накопичених за допомогою амортизації [7].

Досягнення стратегічної мети амортизаційної політики залежить від ефективності її розробки, яка здійснюється в процесі формування облікової політики підприємства. Остання передбачає прийняття управлінських рішень щодо варіативних методів та параметрів оцінювання необоротних активів у взаємозв'язку з витратами підприємства. В свою чергу, вибір відповідних елементів облікової політики залежить від стратегічних цілей діяльності суб'єкта господарювання.

Основними компонентами амортизаційної політики є: визначення, класифікація, групування, облік та оцінювання необоротних активів; порядок змін первісної та балансової вартості необоротних активів, визначення їх справедливої вартості; методи амортизації; напрями застосування амортизаційних відрахувань; створення реального амортизаційного фонду для компенсації зносу необоротних активів та фінансування процесу відтворення.

Таким чином, дослідження теоретичних основ амортизації необоротних активів підприємства дозволяють зробити наступні висновки. Амортизаційна політика підприємства є однією з найпоширеніших об'єктів наукових досліджень у сфері управління діяльністю підприємства. Вивчення наукових робіт виявило відсутність єдиної думки вчених щодо трактування понять "амортизація", "амортизаційна політика". В роботі систематизовано основні напрями дослідження науковців щодо даної проблематики. Пропонується уточнення поняття "амортизаційна політика підприємства" з точки зору її облікового аспекту, яке на відміну від існуючих, розглядається як процес прийняття управлінських рішень щодо вибору варіативних параметрів, методів оцінювання необоротних активів шляхом комплексної реалізації функцій управління відповідно до стратегічної мети діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : Наказ, Положення від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. // *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Сарапіна О.А. Актуальні проблеми обліку основних засобів підприємства / О.А. Сарапіна, Т.А. Пінчук // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. – 2014. – Вип. 8. – С. 123-126.
3. Шкірко О. І. Проблеми обліку основних засобів і амортизації в Україні та закордоном / О. І. Шкірко, Я. Р. Доброва, Ю. С. Збириновська // *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. – 2017. – № 15(2). – С. 74-79.
4. Мискін Ю. І. Удосконалення концепції амортизаційної політики в Україні / Ю. І. Мискін, О. О. Мискіна. – 2018. – URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journalpaper/2018/mar/9651/>
5. Васюник Т. І. Напрями вдосконалення амортизаційної політики держави в контексті відтворення основного капіталу // *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*. – 2018. – Випуск 21. – С. 138-141.
6. Виговський В. Г. Амортизаційні відрахування як внутрішнє джерело фінансового забезпечення підприємств транспортної галузі [Електронний ресурс] / В. Г. Виговський, О. А. Виговська, В. В. Хвіст // *Ефективна економіка*. – 2020. – № 8. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=1&z=8090>.
7. Помилуйко Є. О. Особливості реалізації амортизаційної політики в Україні [Електронний ресурс] / Є. О. Помилуйко // *Ефективна економіка : електрон. наук. фахове вид.* / Дніпропетр. держ. аграрно– екон. ун-т. – 2012. – № 9. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1416>.

РІЗНОМАНІТТЯ ТЛУМАЧЕНЬ ТЕРМІНУ "ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ" ЯК ВАДА ЇХ ЧІТКОМУ РОЗУМІННЮ ТА ПІДСТАВА ДЛЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНОГО РАЗОБОЗНАЧЕННЯ

*Сафонова К. Я., здобувач вищої освіти
Кривуля П. В. к.е.н., доцент*

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Питанню "разобозначення" термінологічних омонімів присвячена невелика кількість робіт, якщо спиратися на використання саме позначення "разобозначення", але це пов'язано з тим, що саме позначення досить молоде (зустрічається у роботах, наприклад, [14, 15]), але процес встановлення зв'язків між позначеннями та значеннями з намірами зробити ці зв'язки більш чіткими йде весь час існування мов. Для термінології ці питання чіткості ще більш важливі та виражені у багатьох роботах про подолання термінологічної синонімії та омонімії (цієї проблемі присвячено вже певний ряд робіт, які продовжує також і ця, хоча й маємо визначити, що чіткість є лише ціллю руху, а практиці завжди буде притаманна певна нечіткість ідентифікації значень, як це показано у [23]). Але окрім суто однозначних омонімів, приклади яких відомі, існують також і полуомоніми, тобто дуже близькі за значенням поняття, які зазвичай не постає питання разобозначати, оскільки ще до кінця і не зрозуміло, що входить в цю множину понять, а самі референції дуже наближені, їхня множина утворюється скоріше за рахунок інтерпретації того ж самого понятійного ядра. Ось такі "близькі" референції з часом стають все більше розгалуженим кластером близьких за значенням

референцій, доки не стають все ж таки омонімами і становлять особливу складність в практиці, тому що викликають комунікаційно-наведені хиби (згідно до [5]) у роботі колективів. Також яскравим прикладом цього явища виступає "економічний потенціал". Причому поняття економічного потенціалу використовується як на рівні підприємства, так і на рівні регіонів, галузей та національних економік, – не завжди зрозуміло чи різні за значеннями ці економічні потенціали. Але зазначимо, що оскільки поняття виробничої структури може використовуватись як до підприємства, так і до галузі та регіону (що показано, наприклад, у [16]), то й поняття "вузьке місце" виробничої структури, "пропускна спроможність", "виробнича потужність" можуть також використовуватись на рівні галузі та регіонів. А якщо так, то й більш широке (за [12, 13]) поняття економічного потенціалу може бути також досить уніфікованим як для рівня закладу, так і для рівнів галузі та регіону, тому недоречно його використання може призводити такі ж втрати зиску на будь якому рівні, як це показано у [4]. Але розбіжності у його тлумаченні виникають на будь якому масштабі його оцінювання – тому далі розберемо детально множину дефініцій, щоб виявити цю множину референцій, які можуть мати на увазі користувачі терміна. Ця доповідь за предметом і вирішуваним завданням продовжує роботу [24].

Можливість різного способу вимірювання економічного потенціалу показано у роботі [19], у якій також зазначено, що вибір способу оцінювання залежить від інтерпретації самого предмету оцінювання. Термін "потенціал" в економічній літературі дійсно розуміють неоднозначно. Певні розбіжності є навіть в інтерпретації основного терміноелементу, "потенціалу". Відповідно до словникових визначень це поняття походить від латинського "potential" – міцність, сила. В етимологічному словнику російської мови відзначається походження слова як запозиченого в XIX ст. із французької мови, де "potentiel" взято з латинської "potentialis", похідного від "potens" – "здатний", "спроможний", буквально – "здатний бути" [8, 28]. Таким чином, у потенціалі можна бачити "силу", "міць", "спроможність", "здатність", "вірогідність", "можливість", "припустимість", та й взагалі "неявну наявність".

Слід проаналізувати деякі риси цього терміну (за [21]): 1) потенціал – це деяка здатність (властивість певного виду) суб'єкта економіки; 2) потенціал – це здатність суб'єкта економіки до здійснення певної діяльності – діяльності, властивої даному суб'єкту економіки, а ця здатність відображає максимально можливий узагальнений результат такої діяльності; 3) мірою потенціалу, як наслідок, повинна служити міра результату відповідного виду діяльності. Але бачимо, що вся ця трійка тлумачень властивість\спроможність\відповідність не є вичерпною. Родову категорію потенціалу визначають різним шляхом, а саме як: сукупність ресурсів, коштів, запасів; існуючі можливості продуктивних сил суспільства, тощо. Виявлену множину родових категорій подано у табл. 1. Такий стан речей може призводити до непорозуміння в управлінських колективах та потребує встановлення конвенцій (як це показано у [10]) і потребує виміру якості інформаційного забезпечення як комунікаційного процесу (що теж є складним предметом виміру, про що йдеться у [11]).

Маючи у визначенні (формулюванні дефініції) економічного потенціалу певні суб'єктивні труднощі, оцінювати його вкрай складно й об'єктивно, оскільки деякі види ресурсів бувають замінними, потужність залежить не тільки від наявних ресурсів, а й від обраних технологій і організації, а також від орієнтації на різні якісні запити споживачів. Якоюсь певною мірою усі ці дефініції не суперечать одна одній у загальному розумінні (яке формує експірієнціальний кластер поняття) позначення "економічний потенціал", бо так чи інакше розкривають сутність господарської міці,

Підходи до визначення родової категорії поняття "економічний потенціал"

Ключове слово	Представники	Зміст родової категорії поняття
Здатність	В. Е. Коломойцев [9].	Здатність економіки країни загалом, її галузей, підприємств, господарств здійснювати ...
	О. Ф. Балацький [1].	Сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво з максимально можливим обсягом корисності...
	Л. І. Абалкін [29].	Здатність країни, галузей народного господарства, підприємств здійснювати ...
	Л. І. Лопатніков [18]	Узагальнена здатність економічної системи виробляти продукцію, вирішувати інші завдання ...
	Б. М. Мочалов [30]	Сукупна здатність галузей народного господарства
Ресурси	ВРЕ [2]	Кількість трудових ресурсів і якість їх професійної підготовки, обсяг виробничих потужностей ...
	І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих [26]	Можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів.
	І. В. Зарубіна [6]	Система ресурсів, які вступають у взаємозв'язок і зумовлюють досягнуті результати
Сукупність	Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О.І [27]	Максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень
	Лапін Є.В. [17]	Сукупні можливості визначати, формувати і максимально задовольняти потреби ...
	Попов Є.В. [20]	Сукупність засобів і можливостей підприємства в реалізації ...
	Уліганинець Г.П. [25]	Сукупні можливості суспільства оптимально використовувати існуючі ресурси в процесі виробничих відносин з метою ...
	Ханжина В., Попов Є.В [28]	Сукупність трьох складових: системи управління, ресурсів і діяльності персоналу
Відносини	Самоукін А.І [22]	Виробничі відносини, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управл. апаратом...

спроможності і т. д., але ж слід розуміти, що такі дефініції отримують ще більше різноманіття у вимірниках, а розбіжне відбиття їх у показниках та подальше їхнє використання безсумнівно мають різні способи та призначення. Але ж через наявність такої значної множини інтерпретацій зостається невизначеним, що саме має дослідник вимірювати: у якому саме сенсі він має розуміти термін "економічний потенціал" у разі отримання завдання щодо його аналізу та вимірювання. Тому ставимо за наступне завдання визначення всієї множини дефініцій, як дійсно існуючих у літературних джерелах, так і потенційно використовуваних, але систематизованих шляхом використання морфологічної скрині і таким чином виявлених у повному обсязі людської схильності до тлумачення. Для більш детального аналізу множини потенційних тлумачень (та дефініцій, які подано у табл. 1) використання такого методу доречно, оскільки він найчастіше використовується у морфології будь яких явищ

взагалі та є засобом систематизації комбінованих явищ, тобто методом, що заснований на комбінуванні деяких виокремлених елементів або їх ознак у процесі пошуку вирішення проблеми. Надалі можна оцінювати прагматичність або існуючі запити на використання окремих дефініцій з цієї множини та доречні способи вимірювання. Для прагматичних елементів цієї множини можна запропонувати окремі позначення, та тим самим виконати завдання розобзначення виникаючого експірієнціального кластера.

Список використаних джерел

1. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: моногр. Сумы: Университетская книга, 2006. 972 с.
2. Большая Советская Энциклопедия: В 51 т. [ред. Б. А. Введенский, С. И. Вавилов]. Изд. 2-е. М.: Научное изд-во, 1950-1958. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/pdiletter1716.html>.
3. Возняк Г. В. Фінансовий потенціал реального сектора економіки регіону: підходи до формування та використання. *Регіональна економіка*. 2012. No1. С. 107-116.
4. Гостева І. С., Кривуля П. В. Потенційна втрата зиску від недовикористання виробничого ресурсного потенціалу. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2007. Вип. 18 (II). С. 9-16.
5. Дорошко М. В., Кривуля П. В. Комунікаційні хибки при консолідації інформації у проектних командах : монографія. Луганськ: Вид-во ЛДАКМ, 2014. 196 с.
6. Зарубина І.В. Структура економічного потенціала підприємства. *Коммунальное хозяйство городов*: науч.-техн. сб. 2005. № 65. С. 329-334.
7. Карпейчик І. М. Класифікація потенціалів економічних суб'єктів: методологічні аспекти і можливі рішення. *Актуальні проблеми Економіки*. 2013, No 1(139). С 22-23.
8. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. Львів: Національний університет “Львівська політехніка, 2010. С 60-61.
9. Коломойцев В. Е. Економічний потенціал регіонів України. Луганськ., 1997. С. 41-46.
10. Кривуля П. В., Дорошко М. В. Конвенции внутриорганизационных коммуникантов как условие информационного обеспечения принятия управленческих решений. *Проблемы экономического и правового обеспечения менеджмента хозяйствующих субъектов* : Материалы научной конференции памяти профессора В. Н. Ткаченко. Сб. научн. трудов Донецкого нац. техн. ун-та. – Донецк: ДонНТУ, 2008. С. 169-176.
11. Кривуля П. В., Дорошко М. В. Показатели качества информационного обеспечения принятия решений как коммуникации. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2008. № 4 (122). С. 107-115.
12. Кривуля П. В. Нарушение требования системности в группе терминодериватов, использующих терминологические элементы "потенціал" и "мощность". *Технологія-2021* : матеріали ХХІV міжнар. наук.-техн. конф. Сєверодонецьк: [Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля], 2021. С. 244-246.
13. Кривуля П. В. О соотношении величин производственной мощности и экономического потенциала регионального кластера и составляющих его предприятий. *Технологія-2020* : ХХІІІ матеріали міжн. наук.-техн. конф. Сєверодонецьк: Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2020. С. 239-241.
14. Кривуля П. В. Предложение и проверка концепта тропов систем показателей:

ситуативність СП-тропов и качественная оценка их видов. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2013. № 4(2). С. 81-91.

15. Кривуля П. В. Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности – предмет науки синдиники организаций и производной деятельности по предотвращению ущерба. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2013. № 10 (199). Ч. 1. С. 99-109.

16. Кривуля П. В., Штапаук С. С., Дёмина В. В. Предложение и сопоставление понятий производственной структуры отрасли и производственной структуры региона. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2012. № 1 (172). Ч. 2. С. 287-293.

17. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия. Сумы: ИТД, "Университетская книга", 2002. 310 с.

18. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2003. 520 с.

19. Паничок М. Ю., Кривуля П. В. Пристосовність різних підходів щодо інтерпретування категорій "ефект" та "ефективність" для вирішення завдань оцінювання використання економічного потенціалу регіону. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 3 (57). С. 10-20. DOI: 10.12958/1817-3772-2019-3(57)-10-20.

20. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия: моногр. М.: Изд-во "Экономика", 2002. 559 с.

21. Савченко В. Ф. Економіка та управління національним господарством. *Науковий вісник Полісся*. 2015. №2(2). С. 7-10.

22. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства. М.: Знание, 1991. 62 с.

23. Сафонова К. Я., Кривуля П. В. Використання лінгвістичної змінної фонетичної якості термінів для подолання синонімії та омонімії у економічній термінології. *Технологія-2021* : матеріали XXIV міжнар. наук.-техн. конф. Северодонецьк: СНУ ім. В. Даля, 2021. С. 233-235.

24. Сафонова К. Я. Об'єктивні та суб'єктивні труднощі в оцінці регіонального економічного потенціалу досягнення цілей сталого розвитку. *Цілі сталого розвитку: проблеми і можливості досягнення в Україні та світі* : матеріали IV всеукр. наук.-практ. конф. ЗВО та молодих вчених. Северодонецьк: СНУ ім. В. Даля, 2020. С. 16-18.

25. Уліганинець Г.П. До питання про сутність терміну "економічний потенціал" [Електронний ресурс]. Наука: теорія и практика-2007 : научн. конф. 2007. URL: http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21654.doc.htm

26. Управління потенціалом підприємства : Навч. посібник /І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 362 с

27. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк. О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2004. 316 с.

28. Ханжина В., Попов Е. Структура рыночного потенціала підприємства. *Проблеми теорії и практики управління*. 2001. № 6 [Электронний ресурс]. – Режим доступу: http://vasilieva.narod.ru/ptpu/20_6_01.html.

29. Экономическая энциклопедия / под ред. Л.И. Абалкина; Ин-т экономики Российской академии наук. М.: Экономика, 1999. 1055 с.

30. Экономический потенциал развитого социализма / Б.М. Мочалов, Ф.М. Русинов, Д.К. Шевченко и др.; под ред. Б.М. Мочалова. М.: Экономика, 1982. 278 с.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЛІКУ ЗАПАСІВ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

Серікова О. М., к.е.н., доцент

Минка С. О., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Європейський вибір України потребує від неї стандартизації національної системи бухгалтерського обліку та складання звітності, що є інформаційною базою для прийняття виважених управлінських рішень. У Національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку дотримано вимоги міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності з урахуванням економічних, правових, податкових особливостей нашої держави, але існують певні невідповідності національних стандартів міжнародним, у тому числі в частині обліку запасів.

Основним нормативно-правовим актом, що визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси в Україні, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", а в закордонних країнах для обліку запасів використовують Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2 "Запаси" [2].

Згідно з МСБО 2, запаси – це активи, які:

- а) утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу;
- б) перебувають у процесі виробництва для такого продажу;
- в) існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг.

Визначення запасів згідно П(С)БО 9 характеризує їх як активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

За результатами досліджень окремих положень зазначених нормативних документів встановлено, що визначення терміну "запаси" в обох стандартах практично аналогічні, проте згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", до запасів належать також активи, які утримуються для споживання в процесі управління підприємством. Таке доповнення є доцільним, оскільки запаси також використовуються на підприємстві для потреб управління, під час заготівлі, збереження та збуту.

МСБО 2 містить загальну класифікацію запасів, яка дещо відрізняється від класифікації, запропонованої в П(С)БО 9 (табл. 1).

Аналізуючи класифікацію запасів, встановлено, що МСБО не виділяє поняття малоцінних і швидкозношуваних предметів, які є звичними для вітчизняної практики.

У НП(С)БО кваліфікація прописана в п. 6 П(С)БО 9 "Запаси"[1], у Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів, затверджених наказом Мінфіну України від 10.01.07 р. № 2 [4], та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій (наказ Мінфіну України від 30.11.99р. N 291) [5].

Відсутність будь-яких груп запасів, прописаних у П(С)БО 9, але не прописаних у МСБО 2, не можна трактувати як відмінність. Основне правило визнання запасів окреслено в п. 6 МСБО 2 і за своєю суттю збігається з п.4 П(С)БО 9, а кваліфікація і

поділ на групи або підгрупи мають відбуватися за методами і правилами (обліковою політикою), передбаченими на окремому підприємстві.

Таблиця 1

Класифікація запасів відповідно до П(С)БО 9 та МСБО 2

Класифікаційні групи запасів	
П(С)БО 9	МСБО 2
сировина, основні й допоміжні матеріали, комплектувальні вироби	основні та виробничі допоміжні матеріали
незавершене виробництво	незавершене виробництво
товари з метою подальшого продажу	товари
готова продукція	готова продукція
малоцінні та швидкозношувані предмети	виробничі запаси
поточні біологічні активи, що оцінюються за П(С)БО 9	

Основне правило визнання запасів окреслено в п. 6 МСБО 2 і за своєю суттю збігається з п.4 П(С)БО 9, а кваліфікація і поділ на групи або підгрупи мають відбуватися за методами і правилами (обліковою політикою), передбаченими на окремому підприємстві.

Для визначення собівартості продукції необхідно встановити оцінку виробничих запасів. На сьогоднішній день це питання є актуальним, тому що ринкові ціни на виробничі запаси постійно змінюються і переважно зростають. Дослідивши це питання, встановлено, що вона здійснюється в трьох випадках (вимоги однакові за двома нормативними документами): під час надходження запасів; під час списання запасів; на дату складання балансу.

Оцінка виробничих запасів залежить від шляхів надходження їх на підприємство (згідно з П(С)БО 9):

– при придбанні у постачальника: суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику; суми ввізного мита; суми непрямих податків, які не відшкодовуються підприємству; транспортно-заготівельні витрати; інші витрати;

– при виготовленні власними силами: витрати, що утворюють виробничу собівартість;

– при внесенні до статутного капіталу: справедлива вартість, погоджена із засновниками підприємства з урахуванням витрат, що включаються до первісної вартості запасів, придбаних у постачальника;

– при безоплатному отриманні: справедлива вартість;

– при отриманні у результаті обміну на подібні активи: балансова вартість переданих запасів;

– при отриманні у результаті обміну на неподібні активи: справедлива вартість отриманих запасів [1].

Відповідно до МСБО 2 собівартість формується з таких витрат:

1) витрати на придбання: ціна придбання; мита та інші податки; витрати на транспортування; вартість робіт з навантаження та розвантаження й інших витрат;

2) витрати на переробку: витрати, безпосередньо пов'язані з одиницею виробництва;

3) інші витрати, якщо вони відбулися при доставці до їх теперішнього місця розпакування та приведення до теперішнього стану [2].

Методи оцінки вибуття запасів згідно з МСБО 2 та П(С)БО 9 дещо різняться.

Згідно П(С)БО 9 до методів оцінки вибуття запасів належать: метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу [3]. Порівнюючи з П(С)БО 9 до методів оцінки вибуття запасів МСБО 2 використовуються метод стандартних витрат або метод роздрібних цін.

Що стосується оцінки на дату балансу, то виробничі запаси за П(С)БО 9 оцінюються за найменшою з двох вартостей: первісною вартістю або ж чистою вартістю реалізації. У МСБО 2 передбачений єдиний варіант оцінки – за чистою реалізаційною вартістю [2].

На основі проведеного дослідження встановлено спільні та відмінні риси між національними та міжнародними стандартами з бухгалтерського обліку запасів:

- відмінності: у термінології запасів, класифікації запасів, в оцінці запасів під час їх надходження, порядок розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності;
- спільні риси: термінологія поняття – чиста вартість реалізації; методи оцінки запасів під час вибуття; методи оцінки запасів на дату балансу.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 №246.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 "Запаси", затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
3. Лень В.С. Фінансовий облік [навч. посіб.] / В.С. Лень. – К.: ВЦ "Академія", 2011. – 608 с.
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору, затверджених наказом Мінфіну України від 10.01.07 р. № 2, [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0002201-07>.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій (наказ Мінфіну України від 30.11.99р. N 291) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ, ОРІЄНТОВАНОГО НА СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНИХ БІЗНЕС-ОДИНИЦЬ

Супрун Ю. П., здобувач вищої освіти

Христенко Л. М., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Серед основних викликів, які на сьогодні стоять перед вітчизняною економікою, є розвиток регіонів країни, головними способами якого вбачаються відродження й підвищення ефективності внутрішньорегіональних форм та видів бізнесу, підвищення рівня їхньої конкурентоспроможності на ринках регіонального, загальнодержавного й світового значення. Одночасно з цим підвищується актуальність розвитку не просто бізнесу, а соціально-відповідальної його форми, перш за все, перед місцевою громадою та її населенням. Тож, наразі, утвердження соціальної відповідальності серед бізнес-суб'єктів регіону шляхом впровадження сучасних міжнародних стандартів соціально

орієнтованого та екологічного менеджменту є наріжним каменем забезпечення його розвитку, показовими формами вияву якого є покращення ділової репутації регіональних бізнес-одиниць, зміцнення їхніх конкурентних позицій, збільшення ринкової вартості та, як наслідок, підвищення рівня інвестиційної привабливості.

Слід зауважити, що у дослідженні соціальна відповідальність на рівні регіону розглядається як система фінансування економічних, соціальних та екологічних заходів, спрямованих на узгоджене задоволення інтересів регіональних стейкхолдерів (місцевої громади та регіональних бізнес-одиниць) на користь розвитку регіону.

Перш ніж досягти попередньо зазначених форм розвитку регіону необхідно зауважити на витратний характер соціально-спрямованих заходів, який через значні розміри первинного фінансування та постійну поточну фінансову підтримку, підвищує фінансове навантаження й загострює фінансові ризики діяльності регіональних бізнес-одиниць. А отже, соціальна відповідальність на рівні регіону є, переш за все, об'єктом фінансового управління регіональних бізнес-одиниць, ефективна форма реалізації якого має ґрунтуватися на якісному інформаційному забезпеченні.

Інформаційне забезпечення фінансового управління, орієнтованого на соціальну відповідальність регіональної бізнес-одиниці, можна схарактеризувати як процес безперервного підбору суттєвих інформаційних показників, які необхідні для аналізу ефективності фінансування соціальної відповідальності господарюючого бізнес-суб'єкта, його планування, прийняття оперативних та стратегічних рішень.

На формування інформаційного забезпечення впливають не лише внутрішні чинники (розмір бізнес-одиниці та її активність у сфері фінансування заходів соціальної відповідальності, потреби керівництва в інформації, кваліфікація співробітників, обов'язками яких є інформаційне забезпечення), а й зовнішні, які представлені потребами в інформації зацікавлених сторін. Тобто постає необхідність орієнтації на задоволення інформаційних потреб усіх пов'язаних стейкхолдерів.

Якісне інформаційне забезпечення фінансового управління потребує визначення його мети, об'єкта, завдань, функцій, предмета та послідовності дій. Тож, у дослідженні представлена схема інформаційного забезпечення фінансового управління, орієнтованого на соціальну відповідальність регіональної бізнес-одиниці на основі певних елементів (рис. 1).

Формуючи схему інформаційного забезпечення фінансового управління, орієнтованого на соціальну відповідальність регіональної бізнес-одиниці, одним з етапів є оприлюднення звітності, що пов'язано з необхідністю задоволення інформаційних потреб пов'язаних стейкхолдерів. Йдеться про надання комплексної інформації про результати діяльності регіональних бізнес-одиниць у сфері соціальної відповідальності персоналу бізнес-суб'єкта, його акціонерам, представникам органів місцевого самоврядування, окремим члена або спілкам громади, а також іншим пов'язаним або зацікавленим організаціям та бізнес-одиницям.

Зазвичай, інформаційним забезпеченням фінансового управління, орієнтованого на соціальну відповідальність господарюючого у регіоні бізнес-суб'єкта виступає інтегрована корпоративна звітність. Такий суб'єкт самостійно обирає форму, структуру та показники такої звітності. Тому досить часто вона не містить всю необхідну фінансову інформацію щодо соціальної відповідальності.

Нестандартизованість інтегрованої звітності унеможливорює порівняння з аналогічними показниками інших компаній відповідної галузі та не дозволяє повною мірою забезпечити вірогідність звіту. Соціальний аудит з боку держави обмежується контролем за дотриманням трудового законодавства. Нормативно-законодавчі

обмеження не дають можливості аудиторам виконати вимоги стандартів AA1000 і GRI стосовно вираження впевненості щодо прозорості соціальної відповідальності [1, с. 185].

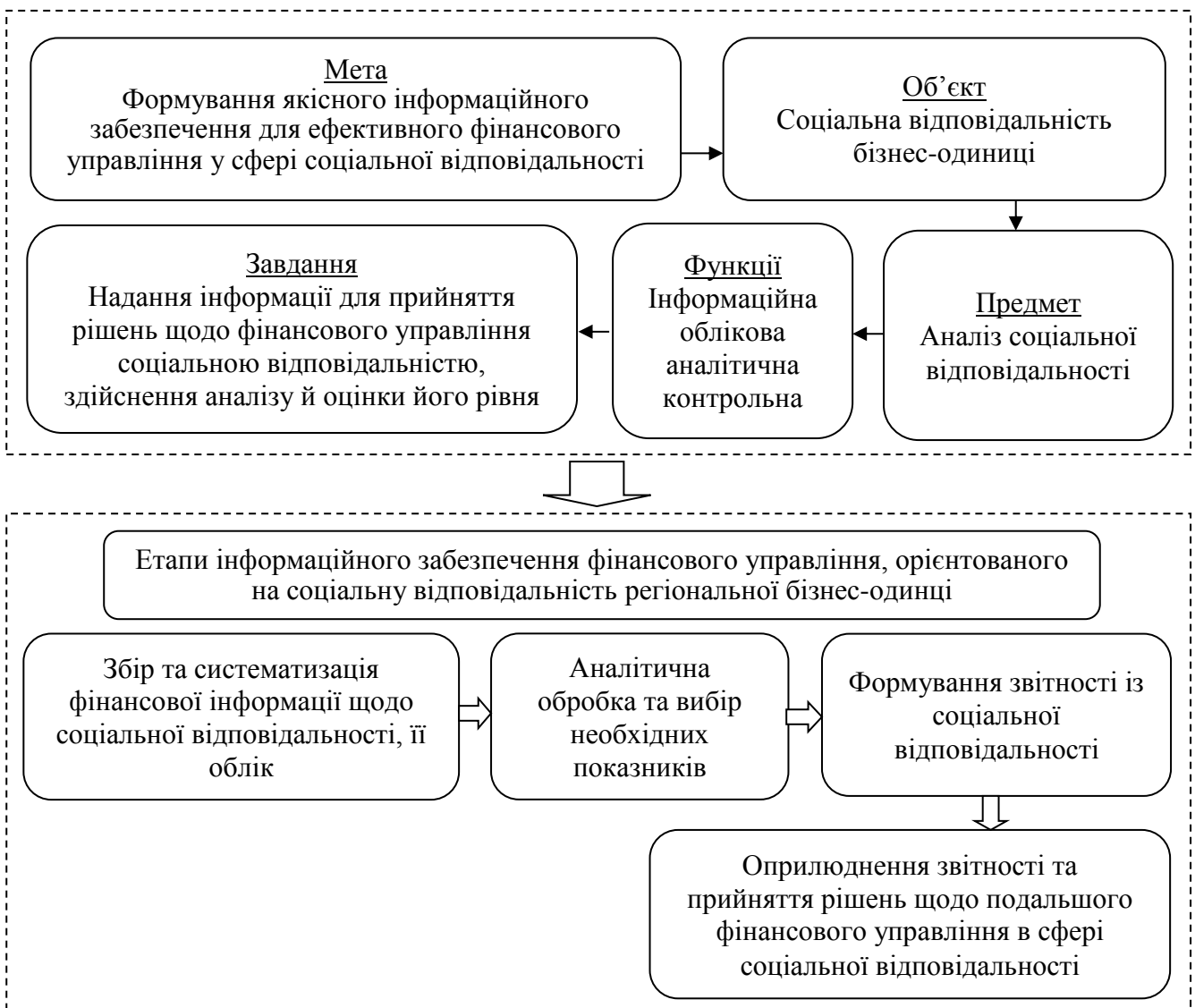


Рис. 1. Схема інформаційного забезпечення фінансового управління, орієнтованого на соціальну відповідальність регіональної бізнес-єдиниці

З огляду на вище викладене пропонуємо до інтегрованої звітності обов'язково включати розділи, які дають можливість оцінити ефективність фінансового управління у забезпеченні соціальної відповідальності: фінансові показники соціальної діяльності регіональної бізнес-єдиниці; фінансові показники екологічної діяльності регіональної бізнес-єдиниці та інші фінансові показники. Перші два розділи мають поділитися на підрозділи: фінансове забезпечення та зобов'язання.

Тобто звітність має включати такі розділи та показники:

1) соціальна діяльність регіональної бізнес-єдиниці: 1.1) фінансове забезпечення соціальної діяльності (капітальні інвестиції направлені на реалізацію соціальних проєктів та покращення соціальної інфраструктури; показники розподілу прибутку на виплати співробітникам та реалізацію соціальних проєктів (включаючи благодійну діяльність); цільове фінансування; фінансові результати заходів соціальної діяльності); 1.2) соціальні зобов'язання (показники, які характеризують виплати співробітникам (зобов'язання); зобов'язання, які мають соціальний характер перед покупцями та

суспільством; зобов'язання перед контрагентами в частині виконання довірчих взаємостосунків; зобов'язання перед державою у вигляді податків, зборів та штрафів за недотримання чинного законодавства).

2) екологічна діяльність регіональної бізнес-одиниці: 2.1) фінансове забезпечення екологічної діяльності (капітальні інвестиції на енергоощадні технології, забезпечення енергоефективності та інші капітальні інвестиції, які здійснені бізнес-суб'єктом з метою зменшення негативного впливу на навколишнє середовище; витрати операційної діяльності, які забезпечують програми екологічної політики та підвищення якості продукції; цільове фінансування; фінансові результати заходів екологічної діяльності) 1.2) екологічні зобов'язання (зобов'язання, які мають екологічний характер перед покупцями та суспільством, зобов'язання перед державою у вигляді екологічних податків, зборів та штрафів за недотримання чинного законодавства у сфері екології).

3) інші фінансові показники регіональної бізнес-одиниці (до цього розділу пропонуємо віднести внутрішньо генерований гудвіл, трансакційні витрати, та витрати пов'язані з ризиками реалізації заходів соціальної та екологічної діяльності).

Така система показників у сукупності з нефінансовими показниками соціальної відповідальності дозволить визначити ефективність фінансового управління у цій сфері, виявити недоліки та помилки з метою прийняття подальших управлінських рішень стосовно фінансування соціально спрямованих заходів.

Таким чином, беручи до уваги тенденцію поширення практики впровадження соціальної відповідальності у діяльність бізнес-одиниць, керівництво більшості з них усе ще не до кінця усвідомлюють переваги переходу до такої форми ведення бізнесу як для себе, так і для регіону в цілому. Впевненість керівництва у своїх діях у цьому напрямку має підкріплюватися ефективним розвитком сфери фінансового управління з чітко встановленим об'єктом, ціллю і завданням на основі якісного інформаційного забезпечення. Однак слід зауважити, що нестандартність форми інформаційного забезпечення фінансового управління соціальною відповідальністю регіональних бізнес-одиниць може негативно вплинути на його вірогідність, релевантність та зрозумілість, що породжує широке поле для подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Костирко Р.О. Перспективи міжнародної інтегрованої звітності. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2014. № 794. С. 181-187.

ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВІДХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Тацій І. В., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Основними принципами Державної політики України з управління відходами є "пріоритетний захист навколишнього природного середовища та здоров'я людини від негативного впливу відходів, забезпечення ощадливого використання матеріально-сировинних та енергетичних ресурсів, науково обґрунтоване узгодження екологічних, економічних та соціальних інтересів суспільства щодо утворення та використання відходів з метою забезпечення його сталого розвитку" [1].

Масштаби та значущість проблеми відходів в економіці України пов'язані як з домінуванням ресурсоємних технологій, технологій з великою кількістю відходів

виробництва, так і через відсутність протягом багатьох років ефективної політики управління відходами.

Відсутність дієвого державного аудиту в Україні у сфері утворення, використання та утилізації відходів призвела до виникнення звалищ, які не є несанкціонованими та численних порушень законодавства під час поводження з відходами, у тому числі й з небезпечними. В Україні дуже низький рівень перероблення та утилізації відходів і високий відсоток їх захоронення на полігонах. Більша кількість з полігонів в Україні вже не може приймати відходи й не відповідає ні природоохоронним, ні санітарним нормам.

У 2017 році було прийнято Національну стратегію управління відходами в Україні, прийняття якої "полягало у необхідності вирішення критичної ситуації, яка склалася з утворенням, накопиченням, зберіганням, переробленням, утилізацією та захороненням відходів" [4].

Згідно з Директивою Європейського Парламенту та Ради 2008/98/ЄС про відходи: "управління відходами – збирання, перевезення, оброблення (включаючи відновлення та видалення), нагляд за такими операціями і подальший контроль, догляд за об'єктами видалення відходів після їх закриття, а також діяльність брокерів та дилерів" [5].

Національна реформа управління відходами відповідає особливостям економіки України та європейському законодавству, при цьому, класифікація відходів повинна повністю відповідати стандартам ЄС. На цьому шляху є певні труднощі. Наприклад, й до тепер у вітчизняній практиці існують розбіжності у понятті "відходи".

Законом України "Про відходи" та Державним класифікатором відходів поняття відходів визначається наступним чином: "відходи – будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворюються у процесі людської діяльності і не мають подальшого використання за місцем утворення чи виявлення та яких їх власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення", а небезпечні відходи, як "відходи, фізичні, хімічні чи біологічні, характеристики яких створюють чи можуть створити значну небезпеку для навколишнього природного середовища та здоров'я людини та які потребують спеціальних методів і засобів поводження з ними" [1, 7].

Таким чином, головною відзнакою відходів згідно Закону [1] є те, що "вони втратили свої споживчі властивості, навіть частково". У бухгалтерському ж обліку матеріали, що утворилися при виробництві продукції та можуть бути використані повторно або ж реалізовані за ціною початкового ресурсу, відходами не визнаються. При цьому має значення розмежування відходів згідно класифікації, наведеної на рисунку 1.

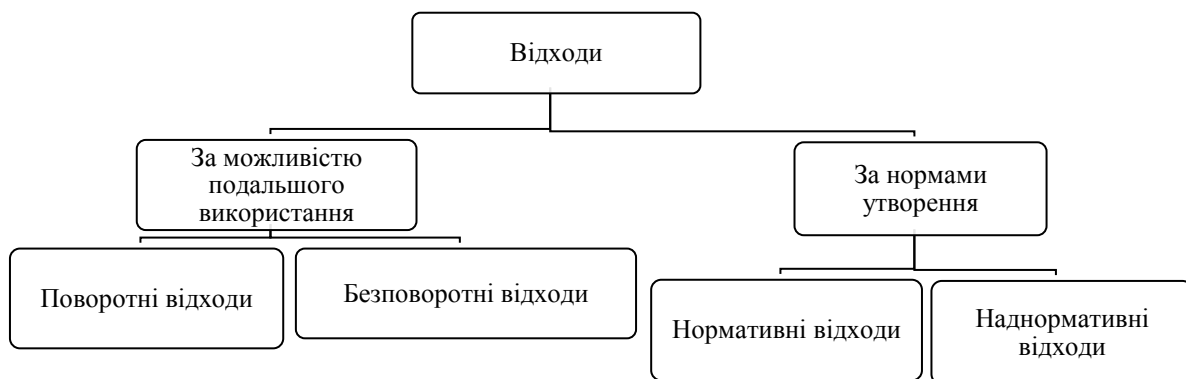


Рис.1. Класифікація відходів у бухгалтерському обліку

Згідно п. 2.13 Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів №2 поворотними відходами виробництва є "залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів та інших видів матеріальних цінностей, що утворилися у процесі виробництва продукції (робіт, послуг), утратили повністю або частково споживчі властивості вихідного матеріалу (хімічні та фізичні) і через це використовуються з підвищеними витратами (зниженням виходу продукції) або зовсім не використовуються за прямим призначенням" [8].

Згідно того ж п. 2.13 "безповоротними відходами вважаються відходи сировини та матеріалів, які у процесі виробництва повністю втратили свої корисні споживчі якості та не становлять цінності для підприємства: вони не можуть надалі бути використані на самому підприємстві або реалізовані. Такі відходи активом не визнають, оскільки підприємство не може отримати від них у майбутньому економічні вигоди і відображають в обліку тільки в кількісному вираженні. Оцінці ці відходи не підлягають".

Таким чином, можна зробити висновок про тотожність понять "відходи" за Законом про відходи та поняттям "безповоротні відходи" за п. 2.13 Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів №2. На наш погляд, неоднозначність визначення понять повинна знайти врегулювання у нормативних актах.

Безповоротні відходи підлягають утилізації та списуються з балансу на підставі Акта, форма якого затверджується наказом по підприємству. Витрати на утилізацію відходів, на наш погляд, доцільно відносити до інших операційних витрат.

Для обліку безповоротних відходів на підприємствах використовують встановлені норми витрат згідно внутрішньогалузевим документам, ДСТУ, технічним умовам або технічним регламентам. Якщо зазначені нормативи відсутні, їх необхідно затвердити наказом по підприємству.

Нормативні безповоротні відходи – відходи, які виникають при виготовленні продукції, тому їх вартість включається до собівартості виготовленої продукції. В п. 331 Методичних рекомендацій з обліку запасів № 373 зазначено: "якщо пряме віднесення отриманих відходів на собівартість окремих виробів і замовлень є ускладненим, безповоротні відходи обліковують загальною масою за всією продукцією, а поділ їх на окремі вироби здійснюють пропорційно випущеній кількості продукції".

Згідно ПКУ "в обліку з податку на прибуток операції з безповоротними відходами відображають за бухгалтерськими правилами, оскільки жодних коригувань фінансового результату до оподаткування не передбачено" [9].

Нормативні безповоротні відходи не впливають на облік з податку на додану вартість, так як виникнення нормативних безповоротних відходів пов'язане з виробничим процесом. Відповідно, "матеріали у вигляді безповоротних відходів вважаються використаними в господарській діяльності платника податків, і нараховувати компенсуючі податкові зобов'язання в цьому випадку не потрібно" [п. 198.5, 10].

Наднормативні безповоротні відходи утворюються при перевищенні норм витрат матеріалів, встановлених технологією виробництва, вимог нормативно-технічної документації на виробниче обладнання, низькою кваліфікацією працівників тощо. Згідно з п.11 П(С)БО 9 "Запаси" "наднормативні безповоротні відходи включають до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг)" [10]. Тобто на суму таких витрат робиться проводка: Дт 901 — Кт 20.

Таким чином, система управління відходами на основі прозорості та неупередженої інформації потребує подальшого удосконалення.

Список використаних джерел

1. Закон України про відходи від 5 березня 1998 року № 187/98-ВР [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187/98%D0%B2%D1%80#Text>.
2. Економічна статистика / Навколишнє природне середовище [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Закон України "Про Основні засади (стратегію державної екологічної політики України на період до 2030 року. Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19#Text>.
4. Розпорядження КМУ України від 08.11.2017 р. "Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року" [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/820-2017-%D1%80#Text>.
5. Директива Європейського Парламенту та Ради ЄС про відходи та скасування деяких Директив [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mepr.gov.ua/news/31288.html>.
6. Waste Management & Research // Waste Management & Research. -2010. С.1- ISSN 10.1177/0734242X09356145.
7. Державний класифікатор відходів ДДК 005-96 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0089217-96#Text>.
8. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені наказом Мінфіну України від 10.01.2007 р. № 2 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0002201-07#Text>.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затверджене наказом Мінфіну України від 20.10.99 р. № 246. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУТНОСТІ Й ОСОБЛИВОСТЕЙ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Христофорова К. В., здобувач вищої освіти

Манухіна М. Ю., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

З кожним роком багато підприємств виходять на міжнародний ринок, що вимагає від них складання фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Міжнародні стандарти фінансової звітності – інструмент підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання витрат, оцінки активів і зобов'язань, що дає змогу об'єктивно розкривати фінансові ризики у суб'єктів, що звітують, а також порівнювати результати їхньої діяльності для забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень [1].

Основні засоби є важливим елементом фінансової звітності підприємства, тому правильність їх ведення за міжнародними та національними стандартами (залежно від того, які з цих стандартів застосовує підприємство) є необхідною.

Національні стандарти бухгалтерського обліку (далі П(С)БО) складаються на основі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі МСБО), і саме тому між

П(С)БО 7 "Основні засоби" і МСБО 16 "Основні засоби" є схожістю, але також є і чимало відмінностей.

Згідно з МСБО 16, основні засоби – це матеріальні об'єкти, які:

а) утримуються для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей;

б) використовуватимуться протягом більше одного періоду [2].

У МСБО 16 є можливим об'єднання декількох незначних активів в об'єкт основних засобів (далі ОЗ), що в П(С)БО 7 виключено.

Щодо малоцінних необоротних матеріальних активів (далі МНМА), то згідно з П(С)БО підприємства можуть встановлювати вартісні ознаки предметів, що входять до складу МНМА. У свою чергу МСБО не передбачає спеціальних вимог до обліку необоротних матеріальних активів. Отже, підприємство, яке звітує за МСФЗ, може самостійно обрати облікову політику для МНМА.

Як відомо, амортизація активу починається з моменту, коли актив можна використовувати за призначенням. Згідно з П(С)БО 7 нарахування амортизації зупиняється на період реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації об'єкта ОЗ. У МСБО 16 ж вказується, що амортизацію не припиняють, коли актив не використовують або він вибуває з активного використання, доки актив не буде амортизований повністю.

Основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Первісна вартість – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів [3].

Фінансові витрати не включають до первісної вартості ОЗ, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок запозичень (за винятком фінансових витрат, які включають до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до П(С)БО 31 "Фінансові витрати"). Немає спеціальних правил обліку для операцій купівлі ОЗ на умовах відтермінування платежу. У МСБО 16 передбачено ж спеціальне правило для ОЗ з відстрочкою платежу – якщо платіж відкладають на строк довший ніж звичайний строк кредиту, різниця між грошовим еквівалентом ціни і загальними виплатами визнається як відсотки за період кредиту (якщо такі відсотки не капіталізують згідно з МСБО 23 "Витрати на позики").

Якщо підприємство отримує основні засоби безкоштовно, то первісна вартість ОЗ дорівнює їх справедливій вартості на дату отримання з урахуванням витрат. МСБО не передбачає спеціальних положень з приводу оцінки в цьому випадку. Відповідно до п.15 МСБО 16 об'єкт ОЗ, який відповідає критеріям визнання активу, слід оцінювати за його собівартістю. Тобто якщо при безкоштовному отриманні ОЗ не було витрат, то не може бути і собівартості. З іншого боку, якщо ж критерії визнання активу дотримуються, то основні засоби можуть бути визнані, навіть якщо не було витрат на придбання.

Відповідно до П(С)БО при отриманні основних засобів в обмін на подібний об'єкт первісна вартість дорівнюватиме залишковій вартості переданого об'єкта ОЗ. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість, то первісною вартістю об'єкта ОЗ, отриманого в обмін на подібний об'єкт, є справедлива вартість переданого об'єкта з включенням різниці до витрат звітного періоду.

Первісна вартість об'єкта ОЗ, придбаного в обмін (або частковий обмін) на неподібний актив, дорівнює справедливій вартості переданого немонетарного активу, збільшеній (зменшеній) на суму коштів чи їх еквівалентів, що була передана

(отримана) під час обміну [3].

МСБО 16 не оперує поняттям "подібності" основних засобів. Якщо операція не має комерційної суті, то вартість придбаного за обміном об'єкта визначається балансовою вартістю переданого об'єкта. У разі присутності комерційної суті отриманий об'єкт доведеться оцінити за справедливою вартістю.

Отже, між національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку відмінності пояснюються тим, що МСБО має загальні рекомендації щодо обліку об'єктів та не враховує особливостей ведення обліку за П(С)БО. Підприємства самі обирають за якими стандартами складати фінансову звітність. Удосконалення національних стандартів бухгалтерського обліку значно покращить систему обліку щодо міжнародних стандартів, що дозволить подолати певні неузгодженості в обліку основних засобів.

Список використаних джерел

1. Облік і звітність за міжнародними стандартами: навчальний посібник. З.В. Задорожний, В.М. Панасюк та інші. Тернопіль: ТНЕУ. 2015. 304 с.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 "Основні засоби". [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014#Text.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби". [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#top>.

ОБ ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Чурсин Н. Н., д.п.н., доцент

Силютин И. Н., к.п.н., доцент

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

Широко обсуждаемое в современном мире понятие устойчивого развития сформировалось как следствие возникших человечеству угроз техногенного характера, чрезвычайно быстро нарастающих и требующих совершенно нового понимания траектории эволюции человечества. Возникло требование устойчивости, относимое прежде всего к состоянию окружающей природной среды обитания человечества: эта среда в контексте бурной преобразующей лик планеты деятельности человека должна все-таки сохранять для будущих поколений условия существования, не худшие по сравнению с существующими.

Следует отметить, что словосочетание "устойчивое развитие" допускает различное понимание. Кроме приведенного выше, ему можно придать смысл и постоянно (устойчиво) ускоренного движения. Здесь устойчивость имеет примерно тот же смысл, как устойчивость ускоряющегося космического аппарата. Очевидно, подобный смысл можно придать и социально-экономическому функционированию региона: смысл устойчивого темпа положительных перемен в экономике, благосостоянии и других аспектах жизнедеятельности региона. Именно в этом смысле мы будем понимать термин "устойчивое развитие" в настоящей работе. Это, естественно, не означает отказа от природоохранной деятельности, однако акцентирует внимание на устойчивости показателей социально-экономического развития региона.

Рассматривая проблему информационного обеспечения устойчивого социально-экономического развития, следует уточнить содержание понятия информационного обеспечения. В одном из подходов специфика этого понятия раскрывается через его противопоставление информационному обслуживанию. Действительно, традиционно доступ к информации, обеспечивающей развитие – научной информации – осуществлялся через библиотеку. И потребитель информации обращался к библиотеке, хранилищу информации. Такое взаимодействие потребителя с источником характеризуется как информационное обслуживание, именно то, что и делала библиотека на всем предыдущем этапе развития, до "эпохи Интернет". Однако параллельно развивался и другой режим взаимодействия потребителя с информацией – режим информационного обеспечения. Такой режим был характерен для взаимодействия потребителей информации с системой научно-технической информации, ее органами и подразделениями на предприятиях, в организациях и учреждениях. Здесь активность проявляла уже сама информационная система, направляющая необходимую информацию потребителям – ученым, специалистам, руководителям – по мере ее поступления в систему или идентификации источника.

Важно подчеркнуть, что именно система научно-технической информации контролировала информацию, обеспечивающую развитие – новую актуальную научную информацию. И обеспечивала ее предоставление заинтересованным пользователям. Понятно, что социально-экономическое развитие региона не может обойтись без доступа к большому объему научной информации, что и охватывается вышеописанным пониманием информационного обеспечения.

Согласно иному подходу, информационное обеспечение определяется уже в правовом и организационном аспекте, информационное обеспечение включает ту постоянную информацию, прежде всего, документированную, которая позволяет предприятию, организации или учреждению функционировать, осуществлять свою деятельность. Сюда относится информация, содержащаяся в уставных документах, соответствующих разделах законодательства, региональных нормативных актах и т.д. Понятием информационного обеспечения при этом подчеркивается тот факт, что предприятие или организация получают возможность осуществлять свою деятельность, обеспечивают саму ее возможность.

Итак, существуют два отличающихся понимания содержания понятия информационного обеспечения. Это приходится учитывать при обсуждении практических задач информационного обеспечения устойчивого развития. И здесь важно отметить следующее,

Если речь идет о развитии, в данном случае социально-экономическом (также, понятно, и научно-техническом), то ведущим типом информации, которая необходима для такого развития, является именно научно-техническая информация. Повышение производительности труда, эффективности общественного производства возможно только на основе новых технологий и организации труда, опирающихся на научные достижения, распространяемые в обществе в виде научной информации. Поэтому, если развитие региона планируется осуществлять на основе собственного промышленно-экономического потенциала, то следует позаботиться об опережающем развитии здесь системы научно-технической информации. Заметим, что привлекаемые внешние инвестиции и технологии, часто принимаемые в качестве быстрого и эффективного средства развития регионов, на самом деле служат средством развития тех организаций и фирм, которые инвестируют и предоставляют технологии. Таким путем они решают задачи собственного развития. Регион в таком случае получает некоторые

кратковременные выигрыши, но его потенциал остается вне процессов развития.

Отсюда наиболее принципиальной стратегией устойчивого развития региона является стимулирование собственных исследований и разработок, а также максимальное использование местными предприятиями и организациями доступной научно-технической информации, опора на инновационность как ключевой принцип их развития. В этом случае в наибольшей мере обеспечивается и его устойчивость, ибо потенциал развития формируется непосредственно в регионе и не очень зависим от колебаний внешних условий привлечения технологий и инвестиций.

Но тогда возникает вопрос об организации информационного обеспечения устойчивого развития в указанном смысле. Раньше функция информационного обеспечения была выделена организационно, и существовали территориальные и отраслевые органы научно-технической информации (НТИ), а на предприятиях и проектно-конструкторских организациях – соответствующие отделы и бюро. В настоящее время функции системы НТИ фактически оказались переданными библиотекам, хотя нельзя сказать, что последние с ними справляются на должном уровне. Фактически в решении вопроса информационного обеспечения устойчивого развития региона приходится заново формировать систему такого обеспечения на концептуальном уровне, с учетом реальных обстоятельств: отсутствия эффективной государственной системы НТИ, уровня и потенциала библиотечной системы в регионе, ее кадрового потенциала в аспекте стоящих перед ней новых задач.

Представляется, что организационную основу системы НТИ региона могла бы составить иерархическая система библиотек региона во взаимодействии с подразделениями НТИ на предприятиях и в организациях. Подлежит разработке организация и технология формирования региональных информационных ресурсов, а также их эффективного хранения и эксплуатации. Безусловно, подобную деятельность следовало бы осуществлять в рамках государственной программы развития системы НТИ, однако, возможно, для ее разработки и понадобится инициативный региональный опыт, с его последующим обобщением.

Обратим внимание теперь на ту часть информационного обеспечения устойчивого развития региона, которая формируется нормативно-правовой информацией. Ее значение для функционирования предприятий, организаций и учреждений трудно переоценить. Правовые, уставные, организационно-распорядительные документы лежат в основе их функционирования. И основная задача информационного обеспечения устойчивого развития региона в отношении информации, содержащейся в подобных документах, состоит в предоставлении эффективного доступа к ней заинтересованным потребителям, а также поддержание документно-информационного массива в актуальном состоянии. Можно заметить, что и в этом случае речь идет о формировании соответствующих информационных ресурсов: относительно постоянной части совокупных региональных информационных ресурсов.

Указанные две составляющие совокупных информационных ресурсов региона – ресурсы научно-технической и нормативно-правовой информации – и составляют основу информационного обеспечения устойчивого развития региона.

Проектирование соответствующей системы информационного обеспечения следует рассматривать в контексте общего планирования социально-экономического развития региона. В информационном обществе решения, относящиеся к информационным аспектам социально-экономического развития, приобретают особый вес и значение.

Тематичний напрям 2

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІДДІЛІВ КОМ'ЮНІТІ-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-РЕПУТАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ

Антощак О. Д., аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Створення відділів ком'юніті-менеджменту стає дещо незвичним об'єктом економічного обґрунтування через незвичність його як об'єкту розрахунку показників ефективності роботи таких відділів, а нерозвинутість показників спирається на нерозвинутість вимірників результату діяльності – соціального та репутаційного капіталу, який має зростати за результатами діяльності таких відділів. Але обґрунтування значущості створення таких відділів не у кількісному, а у якісному описі спирається на повністю зрозумілу аргументацію. Так значимість впровадження напрямку ком'юніті-менеджменту, наприклад для страхової компанії, може бути визначена за такими пунктами аргументації.

1) Слідування за новими технологіями. Відставання у технологіях від конкурентів та світу у цілому призведе до втрат позицій на ринку, навіть при достатньо якісних послугах. Соціальні мережі увійшли у життя сучасного людства достатньо сильно та використовуються усіма, як звичайними користувачами, так і різними компаніями та організаціями. Соціальні мережі – важливий інструмент для сучасного бізнесу, котрий допомагає знаходити клієнтів та представляти свою роботу, аналізувати побажання клієнтів, збирати відгуки та формувати соціальний капітал.

2) Нарощування соціально-репутаційного капіталу. Інтернет-простір є великою площадкою для нарощування соціально-репутаційного капіталу. Коли цим займається спеціальний відділ, результати роботи з нарощуванням соціального капіталу будуть мати позитивну динаміку.

3) Охват та реклама. Завдяки рекламним можливостям соціальних мереж компанія збільшуватиме аудиторію, яка буде знати про існування цієї соціальної компанії, зможе дізнатися про її роботу та скористатися їхніми послугами. Соціальних мереж багато, тому площадок для роботи з пошуку потенційних клієнтів достатньо, як і інструментів для роботи з ними.

4) Прибуток. Більший охват людей, формування соціального капіталу, зростання клієнтської бази – все це призведе до збільшення прибутку компанії, тому що більше людей будуть дізнаватися про компанію та зможуть використати послуги компанії, котрі вона буде розміщувати, роз'яснювати та рекламувати за допомогою ком'юніті.

5) Підвищення конкурентоспроможності. Присутність компанії у багатьох соціальних мережах укріплює її позицію на ринку, тому що розвинені ком'юніті з високим рівнем соціального капіталу дозволяють утримувати поточних клієнтів, та отримувати нових, здобутих за допомогою цих самих ком'юніті з високим рівнем соціального капіталу.

6) Підвищення поінформованості населення. Завдяки ком'юніті та спеціальним рубрикам, котрі без перешкод можливо сформувати, для організації відкривається

шлях до інформування населення про важливість користування їхніми послугами, детальному опису переліку надаваних послуг, роз'яснення принципу їх надання, відповідей на часті запитання та надання консультацій. Проінформовані про те, які послуги, як та для яких цілей надаються, потенційні клієнти зможуть без перешкод та витрат часу визначити, яка послуга їм необхідна, що зменшить трансакційні затрати клієнтів та збільшить їхню кількість, впливаючи на займану частку ринку.

7) Зворотній зв'язок. Завдяки ком'юніті поточні клієнти можуть оставляти відгуки про роботу компанії. У Фейсбуці це має вигляд можливості рекомендувати або не рекомендувати публічну сторінку компанії. Пропозиції, побажання, ідеї тощо – все це необхідно для підвищення якості наданих послуг та формування позитивного рівню соціального капіталу, оцінки потреб клієнтів та послідувочої реалізації побажань аудиторії для збільшення прибутку та покращення репутаційного капіталу. Збір негативних відгуків та критики відкриває шляхи до виправлення помилок, без яких будь яка робота не обходиться, та вчасно виявлені проблеми простіше та безболісніше вирішити, не даючи їм розвиватися та шкодити бізнесу.

А раз існує декількісна аргументація, то може бути створена й кількісна система відбиття таких аргументів. Лише слід розуміти, що представлені вище пункти призведуть до певних ефектів. А саме можна назвати такі види ефектів.

1) Економічний ефект – збільшення прибутку, нарощування клієнтської бази – основні місії будь-якої підприємницької діяльності. Ком'юніті – один із шляхів до реалізації цих місій. Але слід розуміти, що прибуток – лише один з видів економічного ефекту, який дає можливість стверджувати про результативність господарської діяльності у фінансовій площині. У роботах сучасних економістів результативність пов'язують також і з показниками економічної безпеки, визначаючи безпосередній зв'язок цих показників (спроби створити поєднану систему показників представлені у роботах [2, 7]).

2) Соціальний ефект – Відкривання організації для нових потенційних клієнтів, підвищення рівню її присутності на ринку страхових послуг та нарощування ролі у житті населення. Організація стає більш відомою. Становлення організації як друга та партнера робить людей більш захищеними у фінансовому плані та відкривають їм та їхнім проектам більшу фінансову безпеку та можливості для ризиків й розвитку. Самореалізація із захистом ефективніше та активніше буде проявлятися для організації та знаходити відбиття у вимірах репутації. Прикладом створення моделі керованого впливу на репутацію є модель, яку подано у роботі [1].

3) Освітній ефект – клієнти отримують інформацію про те, як правильно користуватися послугами, як вони працюють, навіщо потрібні та що надають. Поінформовані у роботі та переліку послуг люди будуть охоче ними користуватися, знаючи про них все, що потрібно. Крім того, не слід нехтувати питаннями встановлення "спільної мови", що є важливим як у межах організації (що надає можливості набутти колективу конвенціональності, важливість якої обґрунтовано у [3]), так і поза межами організації, що сприяє формуванню порозумінню та лояльності клієнтів (можливість пов'язати питання мотивації у межах організації та ззовні показано у [4-6]).

Реалізація усіх можливостей ком'юніті з побудування соціально-репутаційного капіталу та підвищення прибутків потребує враховувати такі важливі аспекти.

1) Аспект часу. Процес розвитку ком'юніті швидким не буде. За місяць або два зробити крупне ком'юніті буде можливо лише за високих затрат на рекламну кампанію. Ком'юніті потрібно розвивати поступово, будуючи там неформалізовану обстановку з якісним контентом і можливостями без перешкод та проблем його

обговорювати. Соціальний капітал формується теж не швидко, тому віддача від ком'юніті буде нарощуватися поступово та не буде яскраво вираженою. Незважаючи на те, що соціальними мережами користується багато людей, не всі вони шукають там послуги конкретних організацій або бажають знаходитись у ком'юніті та ставати частиною спільноти страхової компанії. Ком'юніті зростає поступово, тому поступово й будуть зростати всі ефекти, заради яких компанія закладає свої ком'юніті.

2) Аспект непередбачуваності. Життєдіяльність ком'юніті можливо змоделювати, але бажане не завжди співпадає з отриманим, тому що все врахувати неможливо. Ситуації у ком'юніті можуть виникнути різні та непередбачувані. Може виникнути ситуація, коли активна частина ком'юніті складається лише з поточних клієнтів, котрі живуть зі своєю організацією. У такому випадку замість росту доходів буде лише стабілізація у відносинах, коли поточні клієнти є частиною соціального капіталу та утримуються ним, а потенційні клієнти не зацікавлені у сидінні у ком'юніті та не приєднуються до соціального капіталу, тим самим не збільшуючи його охоплення. Капіталізація соціального капіталу має вигляд у покращенні рівню довіри, підсилення поточних соціальних зв'язків, тому такий результат роботи ком'юніті призведе до високих показників соціального капіталу, але не даватиме зростання компанії у рамках підвищення охоплення.

Враховання цих аспектів у вимірюванні чинників та ефектів має надати можливість створити систему показників ефективності діяльності відділів ком'юніті-менеджменту задля формування соціально-репутаційного капіталу, що значною мірою буде сприяти вирішенню проблемності цього актуального питання.

Список використаних джерел

1. Буракова Е. В., Кривуля П. В. Общая модель составления программ повышения репутации предприятия и порядок выявления детерминант для частных моделей. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. зб. наук. праць Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. 2008. №19. Ч. II. С. 92-106.

2. Кривуля П. В., Дорошко М. В., Гостєва І. С. Про відношення понять економічної безпеки та економічної результативності: аспекти оцінки якості операційних систем. *Культура народів Причорномор'я*. 2011. № 202. С. 45-51.

3. Кривуля П. В., Дорошко М. В. Конвенции внутриорганизационных коммуникантов как условие информационного обеспечения принятия управленческих решений. *Проблемы экономического и правового обеспечения менеджмента хозяйствующих субъектов* : сб. научн. трудов Донецкого нац. техн. ун-та. Донецк: ДонНТУ, 2008. С. 169-176.

4. Ткаченко Н. Е. Беленець Т. О. Мотивація клієнтів на підприємствах фітнес-індустрії: особливості та можливості мотиваційного впливу. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2017. № 6 (236). С. 219-223.

5. Ткаченко Н. Э. Мотивация социальной ответственности бизнеса. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*: зб. наук. праць Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. 2008. № 19. Ч. I. С. 102-109.

6. Ткаченко Н. Э. Формы лояльности персонала. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2011. № 16 (170). С. 165-168.

7. Шаповалова Т. В. Соціальний капітал: теоретичні засади та стратегії трансформації : монографія. Северодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. 360 с.

ТРЕНД МАСШТАБУ НАДРЕГІОНАЛЬНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР НА СТАТИСТИЦІ РОСТА ТНК

Горбас К. О., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Міжнародні корпорації в сучасному світі виступають важливим елементом розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин. Перші міжнародні ринкові структури почали виникати ще на початку ХХ століття в формі картелів, що передбачали ділення ринків збуту між компаніями країн-учасників. Формування таких складних за своєю структурою фінансово-промислових об'єднань пов'язується з взаємопроникненням різних видів господарської діяльності, що об'єднані відтворювальними процесами.

Міжнародні корпорації, з однієї сторони, є продуктом швидкого розвитку міжнародних економічних відносин, а з другої, передбачають потужний механізм впливу на них. ТНК активно впливають на міжнародні економічні відносини та формують нові видозмінені форми відносин. Провідні ТНК координують функціонування існуючих міжнародних виробничих зв'язків та фактично формують ринкове середовище, здійснюючи міжнародне переміщення фінансових та виробничих ресурсів. Таким чином, внутрішньофірмові та міжфірмові відносини підрозділів ТНК виступають важливим елементом організаційної структури світових економічних відносин.

Метою дослідження стає розгляд реальних та перспективних ситуацій, у яких емітентами умовних одиниць обліку вартості (та інших одиниць, які виконують будь-які функції грошей) виступають транснаціональні корпорації (ТНК), які зазвичай діють у декількох валютних зонах. Конкретне науково-практичне завдання полягає в тому щоб дослідити можливості створення умовних одиниць оцінки вартості і ціни для здійснення внутрішнього обліку у великих компаніях.

Важливою особливістю світової економічної системи є глобалізація, в умовах якої економічний розвиток в національних рамках і зовнішньоекономічні відносини нерозривно пов'язані між собою, що передбачає існування крупних міжнародних компаній. Характерною особливістю глобалізації є циркуляція міжнародних грошових потоків. В основному ці потоки капіталу та інформації здійснюються між транснаціональними корпораціями. Проблеми формування транснаціональних корпорацій і взаємодія між їхніми підрозділами слугує базою для багатьох досліджень. ТНК відіграють провідну роль як суб'єкти міжнародних економічних відносин.

Проблеми формування транснаціональних корпорацій і взаємодія між їхніми підрозділами слугує базою для багатьох досліджень. ТНК відіграють провідну роль як суб'єкти міжнародних економічних відносин.

Сьогодні ТНК – складне явище, що постійно розвивається в системі світогосподарських відносин, потребує дослідження їх сутності, пошуку інструментів та механізмів національного та міжнародного контролю діяльності транснаціональних корпорацій на споживчих ринках світових економік.

З кожним роком фіксується збільшення частки ТНК на світовому ринку. Динаміка їх розвитку представлена в найбільших галузях (рис. 1) та в загальносвітовому вигляді (рис. 2) представлені на наступних рисунках.

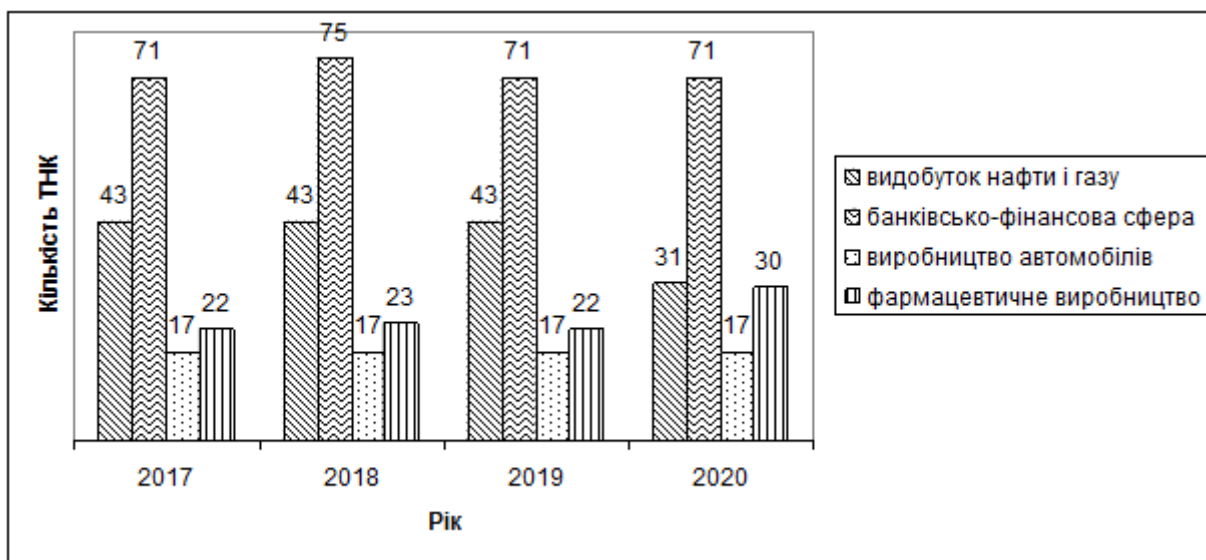


Рис. 1 Кількість ТНК у складі сфер виробничої спеціалізації
Розроблено автором за матеріалами *Financial Times Global 500* [1]

В наступній таблиці представлено рейтинг 10-ти найбільших корпорацій світу 2019 року відповідно до *Fortune Global 500*, який оприлюднив щорічний рейтинг 500 компаній світу.

Таблиця 1
Крупні корпорації світу 2019 року відповідно до *Fortune Global 500*
розроблено автором за даними [1]

№	Компанія	Країна	Рід діяльності	Виторг	Прибуток
1.	Walmart	США	мережа супермаркетів	\$514,4 млрд	\$6,67 млрд
2.	Sinorec	Китай	нафтова компанія	\$414,6 млрд	\$5,84 млрд
3.	Shell	Голландія і Велика Британія	нафтовидобувна компанія	\$396,5 млрд	\$23,35 млрд
4.	China National Petroleum	Китай	нафтовидобувна компанія	\$392,9 млрд	\$2,27 млрд
5.	State Grid	Китай	державна електромережева корпорація	\$387 млрд	\$8,17 млрд
6.	Saudi Aramco	Саудівська Аравія	національна нафтова компанія	\$355,9 млрд	\$110,97 млрд
7.	British Petroleum	Велика Британія	нафтовидобувна компанія	\$303,7 млрд	\$9,38 млрд
8.	Exxon Mobil	США	нафтовидобувна компанія	\$290,2 млрд	20,84 млрд
9.	Volkswagen	Німеччина	автоконцерн	\$278,3 млрд	\$14,32 млрд
10.	Toyota Motor	Японія	автоконцерн	\$272,6 млрд	\$16,98 млрд

Таким чином можна сформувати топ-країни з найбільшою кількістю ТНК (рис. 2).

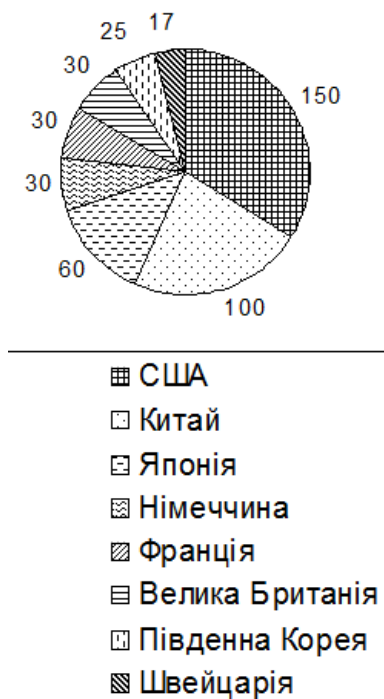


Рис. 2. Країни з найбільшою кількістю ТНК
(розроблено автором за даними [1])

Міжнародні корпорації, з однієї сторони, є продуктом швидкого розвитку міжнародних економічних відносин, а з другої, передбачають потужний механізм впливу на них. ТНК активно впливають на міжнародні економічні відносини та формують нові видозмінені форми відносин. Провідні ТНК координують функціонування існуючих міжнародних виробничих зв'язків та фактично формують ринкове середовище, здійснюючи міжнародне переміщення фінансових та виробничих ресурсів. Слідкування за цими тенденціями надає можливості стверджувати про зміни у організаційно-методичному забезпеченні діяльності суб'єктів господарської діяльності, – зокрема й пропонувані у [2–5] тези та розробки щодо впровадження умовних одиниць обліку у трансфертному ціноутворенні ТНК, також і на базі технологій створення крипто валют.

Список використаних джерел

1. Financial Times Global 500: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ft.com/indepth/ft500>.
2. Горбас К.О. Екстраполяція сучасного розвитку валют до криптовалют у сценарій подальшого виникнення власних внутрішніх валют ТНК. *Південноукраїнські наукові студії* : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. студентів та молодих вчених, 19 груд. 2019 р. Одеса: ПНПУ ім. К. Д. Ушинського, 2020. С. 20-22.
3. Горбас К. О. Кривуля П. В., Еволюція розвитку грошей та очікувані форми забезпечення внутрішньогосподарських трансакцій / К. О. Горбас, П. В. Кривуля // Актуальні проблеми розвитку фінансової системи України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів : збірник матеріалів I Всеукр. наук.-практ. конф. Херсон: ХНТУ, 2020. С. 224-226.
4. Кривуля П. В., Горбас К. О. Передумови впровадження внутрішньофірмових систем умовних одиниць обліку трансфертного ціноутворення у ТНК. *Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи* : матеріали VII міжн. наук.-практ. конф., Северодонецьк: СХУ ім. В. Даля, 2020. С. 113-117.
5. Чернова В. Ю. Сущность и развитие ТНК через призму эволюционной экономической теории. *Международный научно-исследовательский журнал*. 2016. №1. С. 131-137.
6. Шишкова Н. Л. Перспективи впровадження блокчейну в бухгалтерському обліку. *Облік і фінанси*. 2018. № 2. С. 61-68.
7. Шишкова Н. Л., Мороз Є. Ю. Електронні гроші: сутність та проблеми використання в Україні. *Економічний вісник НГУ*. 2017. № 4(60). С. 39-51.

ВПЛИВ ПРОЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МКЧХ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ УЗДОВЖ ЛІНІЇ ЗІТКНЕННЯ

Зеленська-Печена В. В., аспірантка

Науковий керівник: д.е.н., професор Семененко І. М.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Міжнародний Комітет Червоного Хреста (далі – МКЧХ) – неупереджена, нейтральна та незалежна організація, що керується виключно гуманітарною місією – захист життя та гідності осіб-жертв збройних конфліктів та інших ситуацій насильства шляхом надання всебічної допомоги з відновлення безпеки та сталого економічного рівня життя, сприяння та зміцнення гуманітарного права та загальнолюдських принципів. Допомога постраждалим від конфлікту залишається першочерговою відповідальністю воюючих сторін, втручання з-боку МКЧХ виникає коли сторони конфлікту не в змозі або не бажають брати на себе цю відповідальність. [1]

З 2014 року МКЧХ уповноважений працювати в Україні, реалізуючи програми з відновлення та налагодження сталого розвитку територій, що постраждали від конфлікту. Підрозділи МКЧХ присутні як на території, що підконтрольна урядові України, так і на непідконтрольній території: Луганськ, Донецьк, Маріуполь, Сєверодонецьк, Слов'янськ, Одеса, Київ. Реалізація місії охоплює лише території уздовж лінії зіткнення та прилежні до неї території, що на відстані не далі за 5км. Програми МКЧХ поділяються за наступними напрямками:

1. Відновлення житла і водопостачання – внаслідок озброєного конфлікту було пошкоджено соціальні та державні будівлі. Їх ремонт та відновлення доступу до комунальних послуг дозволить відновити отримання послуг та забезпечить обслуговування в належних умовах;

2. Економічна безпека – за результатами конфлікту, життя населення втратило стабільність. Окрім забезпечення першочерговими засобами існування – їжею, водою, притулком, одягом, ліками, цей напрям покриває потребу в ресурсах самозабезпечення – сталого економічного рівня домогосподарств, за рахунок стабільного прибутку;

3. Підтримка охорони здоров'я – відновлення постійного доступу до певних медикаментів для жителів, що потребують їх регулярного прийому, психологічна підтримка для постраждалих осіб, відновлення та матеріальна підтримка медичних закладів стає ключовими завданнями;

4. Логістика – контроль доступності і безпечності реалізації проєктів стає головною метою правильно вибудованої логістики;

5. Відвідування затриманих – затримані є елементом суспільства, що за наслідками арешту можуть мати психологічні травми. Їх відвідування та всебічна підтримка необхідна для попередження кримінальних хвиль;

6. Відновлення сімейних зв'язків – кількість зниклих безвісти збільшилось внаслідок активізації воєнних дій, пошук яких стає неможливим для людини без втручання більш обізнаних організацій;

7. Турбота про гідність загиблих – наслідки воєнного конфлікту негативно відбиваються на демографічній ситуації в країнах, причетних до конфлікту, та подальшій долі загиблих. МКЧХ забезпечує морги по обидва боки від лінії зіткнення необхідними матеріалами та технікою, а також проводить додаткове навчання із судово-медичної експертизи;

8. Мінна безпека – за результатами воєнних дій, червона та сіра зони стають небезпечними через залишки засобів вогню. Завданням організації стає попередження

та розширення обізнаності серед населення як не потрапити у ситуацію із незворотніми наслідками.

9. Збройні сили та силові структури – навчання міжнародним нормам та стандартам, ознайомлення з роллю на завданням МКЧХ робить безпечним реалізацію місії;

10. Співпраця з Товариством Червоного Хреста України – без підтримки місцевих волонтерів, реалізація локальних проєктів була б неможливою.

Сталий розвиток територій уздовж лінії розмежування можливий лише за умови комплексного підходу, підтримуючи всі сфери життєдіяльності водночас. Проєкти з Економічної безпеки постійно модифікуються та їх актуальність постійно аналізується. Окрім прямого впливу на залучених осіб, слід також враховувати наслідки конфлікту для місцевих систем – знищення посівів та місць культурного значення, руйнування економічної інфраструктури та закладів охорони здоров'я. Таким чином, проєкт зі щоденного покриття населення хлібом, що реалізовувався від 2014, був модифікований у запуск в 2017 довгострокової програми підтримки виробництва продуктів харчування, що включає проєкти із забезпечення тваринництва, землеробства, надання теплиць та матеріалів до їх ремонту, а з 2018 року було розроблено та впроваджено підтримку підприємницьких ініціатив місцевого населення. [2]

Програми напряму Економічна безпека розподіляються на наступні:

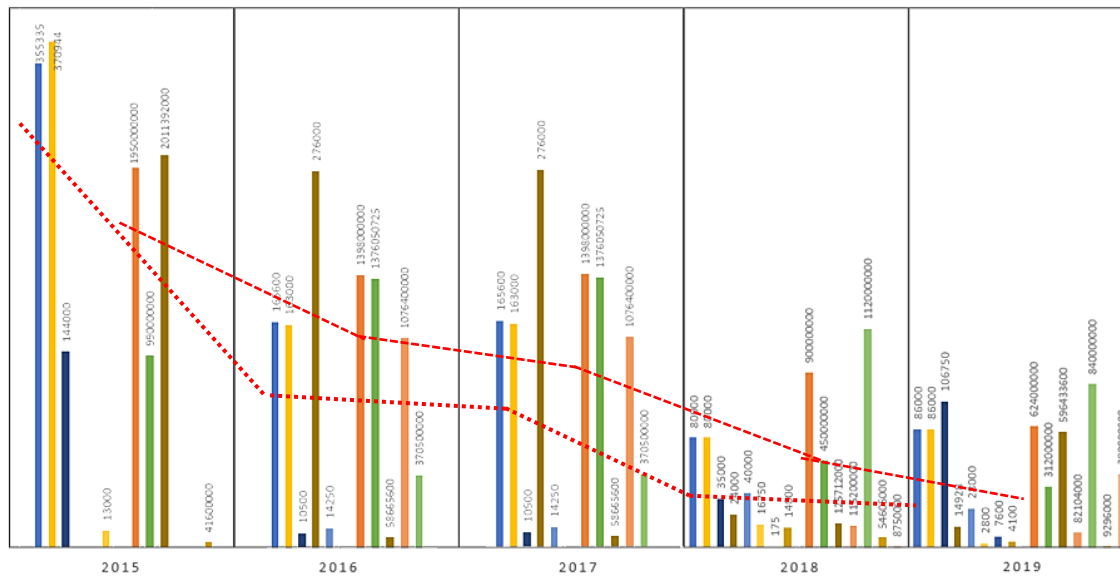
- Надзвичайна допомога (гігієнічні набори, продуктові набори; дрова, вугілля на обігрів у холодну пору року; грошова допомога та матеріали на утеплення будинку; грошова підтримка постраждалих в наслідок надзвичайних ситуацій – вогнищ, втрати годувальника, у випадку неможливості задовільнити власні базові потреби; допомога особам, що мешкають у державних та медичних закладах);

- Програма з відновлення життєзабезпечення (теплиці, набори до їх ремонту);

- Сприяння самостійному отриманню прибутку (гранти на тваринництво та рослинництво; гранти на розвиток або започаткування власного бізнесу; гранти на створення робочих місць).

Для оцінки впливу напряму Економічна безпека були вибрані 2015-2019 роки з причини сталості та розвитку певних проєктів та достатності даних. Загальна кількість охоплення населення програмами з напряму Економічної безпеки, що реалізовувалися з 2015 по 2019 роки, складає 2,632 млн.осіб. Враховуючи, що приблизно 50% отримували допомогу повторно (наприклад, отримуючи продуктовий набір у 2014 та набір для ведення тваринництва у 2017 або отримання надзвичайної допомоги декілька років поспіль), приблизна кількість осіб, яким було надано допомогу від МКЧХ, складає приблизно 1,316 млн.осіб що, у порівнянні до чисельності населення Луганської області, складає 61%. [3] Дані з охоплення населення програмами Економічної безпеки (рис.1) демонструють наступне – якщо у 2015 спостерігається реалізація лише напряму 1. Надзвичайна допомога, то з 2017 по 2019 ситуація з напрямками 2. Програма з відновлення життєзабезпечення та 3. Сприяння самостійному отриманню прибутку стає більш відчутною – чисельність охоплення населення за цими напрямками досягає 30% чисельності охоплення 1-м напрямом. Проте при порівнянні охоплення населення важливо враховувати також критерії до відбору бенефіціарів – до напрямку 2 і 3 прирівнюється умова відтворення, себто капіталізація результатів діяльності для підвищення купівельної спроможності й стабілізації економічного рівня домогосподарства, тож учасниками стають економічно спроможне населення, чисельність якого становить 69,3%-67,8% у 2015-2019 роках [4]. Допомога за напрямом 1. Надзвичайна допомога не передбачає одноразової допомоги, проте й не затверджує

регулярну щорічну участь. За цієї умови для зваженого оцінювання чисельності було проведено кореляцію (рис.1), що урівноважує чисельність охоплення населення за всіма напрямками програми Економічної безпеки.



2015	2016	2017	2018	2019
355335	165600	86800	80000	86000
1950000000	1398000000	1125000000	900000000	624000000
370944	163000	86300	80000	86000
990000000	0	0	450000000	312000000
144000	10500	21650	35000	106750
2011392000	58665600	120962880	125712000	596433600
	276000	164400	24000	14928
	1076400000	674112000	115200000	82104000
	14250	46250	40000	28000
	370500000	1248750000	1120000000	840000000
13000		9500	16750	2800
41600000		31000000	54605000	9296000
			175	7600
			8750000	380000000

- продуктивні набори, у.о.
- продуктивні набори, осіб
- гігієнічні набори, у.о.
- гігієнічні набори, осіб
- опалення (брикети) та теплоізоляція, у.о.
- опалення (брикети) та теплоізоляція, осіб
- щомісячна грошова допомога задоволення основних потреб, у.о.
- щомісячна грошова допомога задоволення основних потреб, осіб
- самозабезпечення через ведення тваринництва та землекористування, в т.ч. забезпечення теплицями, у.о.
- самозабезпечення через ведення тваринництва та землекористування, в т.ч. забезпечення теплицями, осіб
- грошова допомога поліпшення житлових умов, у т.ч. взимку, у.о.
- грошова допомога поліпшення житлових умов, у т.ч. взимку, осіб
- розвиток бізнес-ініціатив, у.о.
- розвиток бізнес-ініціатив, осіб

Рис.1. Охоплення населення проектами МКЧХ напрямку Економічна безпека

Ситуація змінюється при порівнянні кошторису програм Економічної безпеки. Для створення рисунку були використані розраховані приблизні дані, за основу були взяті конкретні значення певних років – 2015 та 2017. Реалізація напрямів 2. Програма з відновлення життєзабезпечення та 3. Сприяння самостійному отриманню прибутку за фінансовим вкладом перевищують проекти напрямку 1. Надзвичайна допомога з 2017 року включно. Розвиток проекту з підтримки підприємницьких ініціатив було запроваджено лише у 2018 році, тож його ефективність простежується тільки за зростаючою прогресією. Натомість проекти самозабезпечення через ведення тваринництва та землекористування, в т.ч. забезпечення теплицями, демонструє сталу ефективність.

Підводячи підсумок, варто зазначити, що чисельність охопленого проектами населення з 2015 року скорочується до 30% у 2019, проте зміна направленості проектів залучення на підтримку економічно спроможного населення засвідчує потенціал відновлення сталого розвитку економіки територій лінії зіткнення. Покриття населення проектами із забезпечення самостійного отримання прибутку створює оптимальні умови для відновлення економічної сталості більшої частини постраждалих, але за умови їх ефективного застосування.

Список використаних джерел

1. Про нас/ INTERNATIONAL COMMITTEE OF THE RED CROSS

[Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ua.icrc.org/about-us/>

2. ФАКТИ І ЦИФРИ/INTERNATIONAL COMMITTEE OF THE RED CROSS [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ua.icrc.org/category/facts-and-figures/>

3. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2020 року. Статистичний збірник/ Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/05/zb_chuselnist%202019.pdf.

4. Населення (1990-2019)/Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_ue.xlsx.

ОФЛАЙН ТА ОНЛАЙН-РЕКЛАМА: ВІДМІННОСТІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ

Зінченко Т. Ю., здобувач вищої освіти

Держак Н. О., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Мета роботи: визначити відмінності та ефективність застосування офлайн та онлайн-реклами. З'ясувати, чи зможе нетрадиційна реклама, а саме просування через Інтернет, повністю замінити традиційну ATL-рекламу – телебачення, радіо, зовнішню рекламу та ЗМІ.

Зараз без використання Інтернету складно уявити повсякденне життя сучасної людини. Інтернет істотно вплинув також на PR-діяльність, рекламу та масмедіа. Сучасні рекламні канали для залучення цільової аудиторії можна розділити на два види: традиційна реклама – в офлайн та Інтернет-реклама – в онлайні.

Існує багато точок зору з приводу використання того чи іншого виду реклами. Деякі дослідники вважають, що реклама в офлайні перестала бути ефективною в порівнянні з рекламою в онлайні і навпаки. Розглянемо детальніше деякі канали офлайн та онлайн-реклами.

Зовнішня реклама – це засіб впливу на цільову аудиторію текстової, графічної або іншої візуальної інформації рекламного характеру. До форматів відносяться білборди, сітілайти, брендмауери тощо. У даного виду реклами широке охоплення аудиторії та висока частота контактів з рекламним повідомленням. З іншого боку – мінімальна тривалість контакту (не більше 7 секунд) та висока вартість для короткострокових кампаній [2].

Реклама на телебаченні дозволяє передавати полікодові повідомлення, які можна сприймати візуально та на слух. До переваг можна віднести охоплення широкої аудиторії та високу ступінь залучення уваги, завдяки створенню сюжетних і візуальних рішень. До недоліків – високу вартість (не всі організації можуть собі дозволити даний канал), а також відсутність таргетування та роздратування у телеаудиторії.

Рекламу на радіо використовують для інформування про товари чи послуги через особливості формату – радіоповідомлення сприймаються виключно аудіально. Даний вид реклами впливає на вузьку аудиторію слухачів, у нього низька вартість і живий характер спілкування. До мінусів відноситься обмеженість впливу на аудиторію через неможливість візуально передати характеристики товару.

Рекламу в пресі розміщують у газетах, журналах та спеціалізованих рекламних виданнях. Перед тим, як вибрати видання, рекламодавці вивчають тираж,

періодичність виходу, аудиторію, рейтинг, направленість та якість поліграфії. У реклами в пресі довгий термін контакту, таргетованість на цільову аудиторію, можливість повернутися до повідомлення. Однак у неї невелике охоплення, застарілі формати та неекологічність [3].

У наш час створювати якісну продукцію або надавати послуги недостатньо, необхідно також і звертати увагу на сучасні технології просування. Під сучасними технологіями просування можна розуміти Інтернет-технології, які допомагають привернути цільову аудиторію швидше, ніж це було раніше.

У цифрові канали та інструменти входять: цифрове телебачення, Інтернет, електронні ЗМІ, соціальні мережі, таргетована, нативна, контекстна, медійна, банерна, вірусна реклама, e-mail і SMS-розсилки. Розглянемо детальніше деякі з них.

Контекстна реклама демонструє рекламні оголошення (текстові, графічні) відповідно від ранніх запитів користувача у Інтернеті. Контекстну рекламу можна побачити у пошукових системах і на сайтах. Рекламне оголошення направляють на конкретного користувача, яке відображається в залежності від контексту сторінки.

Нативна реклама – це просування товарів або послуг за допомогою публікації матеріалів. Найчастіше це корисний інформаційний контент, що спонукає ненав'язливо до покупок.

Слід врахувати, що з кожним роком люди все менше дивляться телевізор як традиційний канал, але час перегляду онлайн-відео збільшується. Smart TV стало замінювати класичне телебачення, тому що підключено до Інтернету. Також відео можуть подивитися зі смартфона у будь-якому місці – вдома, на роботі, метро, на вулиці тощо. Від Інтернету стало залежати те, у якому вигляді будуть представлені ЗМІ сьогодні та завтра. Багато ЗМІ почали публікувати матеріали на сайтах, у соціальних мережах і в месенджерах.

Соціальні мережі також стали використовувати для просування товарів або послуг. До популярних соціальних мереж відносяться: Facebook, Instagram, TikTok, VK, Youtube, Twitter, Clubhouse та інші. Число користувачів даних мереж з кожним днем зростає [1].

Опишемо докладніше соціальну мережу Instagram. Це безкоштовний мультимедійний додаток, який створили у 2010 році. Instagram дозволяє користувачам створювати фото та відеоконтент, застосовувати фільтри, публікувати їх у стрічці або Stories. Також в Instagram існує можливість проводити прямі ефіри, а також писати користувачам у Direct (вбудований месенджер для особистих і групових листувань).

Ще однією з найбільш обговорюваних соціальних мереж є Tik Tok. Це мережа з короткими креативними музичними відео. Tik Tok став найбільш викачуваним додатком у 2018 році. Вік цільової аудиторії – 16-24 роки. Популярність Tik Tok обумовлена тим, що відеоконтент зараз у тренді, і чим коротше ролик, тим краще.

Зараз відбувається тренд на месенджери та чат-боти. Раніше люди отримували свіжі новини з газет, потім з сайтів і соціальних мереж, а зараз з месенджерів, наприклад, Telegram-каналів. Месенджери вже кілька років використовують не тільки для особистого спілкування, але для отримання новин і ведення бізнесу.

Онлайн-реклама стала популярною, завдяки таким перевагам:

- доступність (її можуть створювати як компанії, так і окремі особи);
- швидкість – споживачі швидко отримують інформацію;
- цінова політика нижче, ніж у традиційної реклами;
- таргетованість і персоналізація (реklamні повідомлення стали точніше, тому що можна налаштувати параметри, за якими буде відбуватися пошук цільової аудиторії, а

після цього підтримання діалогу з нею);

– можливість аналізувати рекламний вплив через спеціальні сервіси, а саме, скільки чоловік побачили повідомлення, звідки прийшла аудиторія, хто підписався, хто придбав товар або скористався послугою.

Але це не означає, що необхідно відмовитися від традиційної реклами та зробити вибір на користь Інтернету. Онлайн не зможе повністю замінити офлайн-комунікації. Зараз межа між офлайн і онлайн зникають, тому їх необхідно інтегрувати, щоб залучити якомога більше людей.

Для цього необхідно використовувати цифровий маркетинг – це напрям маркетингу, у якому використовуються цифрові технології: онлайн та офлайн-середовища, які створені для просування товарів та послуг, а також для взаємодії з цільовою аудиторією [4].

Список використаних джерел

1. Головіна В. В. Digital технології в менеджменті подієвих комунікацій // Сучасні наукові дослідження та інновації, 2013. № 6. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/06/25119>.

2. Москальов Ю. А. Ефективність рекламної діяльності / Ю. А. Москальов // Волгоградський державний технічний університет, 2019, 48 с.

3. Рябова О. В., Михайлюк А. В. Інтеграція традиційних медіа в інтернет-середовище, як інструмент інновацій в медійній рекламі / О. В. Рябова, А. В. Михайлюк // Санкт-Петербурзький національний дослідницький університет інформаційних технологій, механіки і оптики, 2017. №1. С. 10-13

4. Щередіна А.О., Трашкова Х.М. Маркетинг територій через канали цифрового маркетингу / А. О. Щередіна, Х. М. Трашкова // Омський державний технічний університет, 2018. С. 90-94.

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Науменко І. А., здобувач вищої освіти

Кушал І. М., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Податкова система має безпосередній вплив на економічний розвиток держави через інструменти і важелі оподаткування, а особливо, в умовах ринкових трансформацій. Податкове законодавство України зумовлює неповноту інформації щодо сплати податків, що призводить до підвищення трансакційних витрат оподаткування. Наслідком чого, податкове середовище українських фірм характеризується невизначеністю, а податкове навантаження є надмірним, що призводить до тінізації доходів суб'єктів господарювання і відповідно до зниження обсягів податкового потенціалу як країни в цілому, так і окремих регіонів зокрема, що обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Даною проблематикою дослідження займаються як вітчизняні, так і закордонні вчені, які розробили ряд фундаментальних напрацювань в цьому напрямі, а саме: А. Миронов, О. Курносів, С. Супруненко, А. Коломієць, Л. Лучишин, О. Василік, Л. Тарангул, тощо. В дослідженнях було проведено як аналіз розвитку податкової системи, так і визначення та особливостей формування податкового потенціалу. Але, є

певна необхідність виявлення системного впливу державної політики у сфері оподаткування та податкового потенціалу на соціально-економічний розвиток регіону, обґрунтування взаємозв'язку між цими поняттями, та розробки шляхів удосконалення, що і становить мету дослідження.

Безумовно податкова система відіграє важливу роль на економічні процеси в державі в цілому. Василик О. вказує, що податки є результативним інструментом для впорядкування економічних відносин в країні [1, с. 158; 2, с. 23].

Слід зазначити, що податкове законодавство окрім регулювання і визначення основних інструментів впливу на економіку, формує в кінцевому порядку і податковий потенціал держави, регіону, підприємства.

Іноземні науковці податковий потенціал розглядають як "потенціальний грошовий дохід на душу населення, який може бути отриманий органами влади" [3, с.29].

Каламбет С. найбільш доцільно розглядала та описала цю наукову проблему. На думку автора податковий потенціал є абстрактною фінансовою категорією, яка виражає оптимальну суму податкових зборів [3, с. 19].

Мірчев О. В. додержується ідеї, що податковий потенціал – це елемент розрахунку фінансової основи бюджетних відносин, які постійно виникають у сучасній системі оподаткування і складається з податків та податкових резервів тіньового сектора економіки сплачених офіційним сектором економіки [4, с. 45].

Серед різних поглядів в сучасних економічних умовах, найбільш доречним на думку авторів є визначення, запропоноване Л. Тарангул, яка вважає, що податковий потенціал, це реальний обсяг податків, зборів та інших обов'язкових платежів, які зосереджує регіон при використанні своїх ресурсів в умовах діючого податкового законодавства [5, с. 56].

Отже, податковий потенціал за своєю суттю акумулює певні ресурси в регіоні, які в подальшому можна використовувати для забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів. Слід зазначити, що використання цих ресурсів буде певною мірою залежати від ефективності державного управління у податковій сфері. Оскільки, податковий потенціал є невіддільною частиною фінансового потенціалу регіону, то потрібно усвідомлювати, що максимально можливу величину потенційного ресурсу території, які можуть бути ефективно використана для збільшення доходів бюджету, а потім можуть бути направлені на соціально-економічний розвиток регіону. Також, слід зазначити, що важливе місце в податковому процесі та при оцінювання податкового потенціалу відіграє податкове планування, адже саме податковий потенціал є механізмом планування та прогнозування податкових надходжень.

Список використаної джерел

1. Каламбет С. В. Податковий потенціал : Теорія, практика, управління / С.В. Каламбет. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2001. – 304 с.
2. Тарангул Л. Л. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.04.01/ НАН України ; Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. – 32 с.
3. Бюджетна система : підручник / за ред. С. І. Юрія, В. Г. Дем'янишина, О. П. Кириленко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 62 с.
4. 4.Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI [Електронний

ЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ КРІ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ТА ОГЛЯД РИС ЗАГАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО СКЛАДАННЯ КРІ ПРАЦІВНИКІВ ГАЛУЗІ ТОРГІВЛІ

Невідома К. О., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Процес продажу та обміну товарами почався давно, та відповідно, з'явилася й професія продавця, яка надає низку послуг, що складаються з надання інформації про товар, допомоги з вибором, відповідає на питання і оформляє покупку. Але в наш час сучасна економіка і ринок вимагають контролю, високої конкурентоспроможності, фінансової та організаційної стійкості, що потребує високо розвинутих систем вимірювання затрат, – зокрема затрат праці та їхній вплив на результат.

Проблему оцінювання ефективності роботи працівників шляхом розробки систем показників досліджували такі вчені як: Р. С. Каплан, Д. П. Нортон [2], Т. М. Безбородова [1], Д. М. Сафіна [9], К. Уолш [11], С. С. Штапаук [13], П. В. Кривуля [5], В. В. Лаврененко [6], Поль У. Ферріс, Нейл Т. Бендл, Філіпп І. Пфайфер, Девід Дж. Рейбштейн [12]. Але актуальність і аналіз вивчення показників, за допомогою яких можна оцінити продуктивність працівника вимагають уваги, глибокого вивчення і наукового розвитку. Об'єктом цього дослідження є діяльність торговельних працівників, а предметом – характеристики умов та методичні засади використання ключових показників ефективності діяльності торговельних працівників. Метою дослідження є розробка моделі підбору, аналізу і прагматичної класифікації та позначення ключових показників ефективності роботи торговельних працівників взагалі. Для досягнення мети були поставлені такі завдання: 1) розглянути сутність та можливості використання системи ключових показників ефективності для оцінки торговельних робітників; 2) звернути увагу до поняття праці та відзначити особливості праці торгових працівників, класифікувати персонал торгового підприємства; 3) визначити можливість використання окремих КРІ для оцінки тих чи інших торговельних робітників.

Актуальність даного дослідження підтверджується тим, що торговельним підприємствам необхідно стежити за роботою їхнього персоналу, оскільки для стійкості і зростання треба підтримувати свій головний ресурс. Без підтримки і стимулювання буде важко утримувати клієнтів і залучати нових. Крім того, в наш час існує багато Інтернет-магазинів, яким так само важливо вміти оцінювати ефективність працівників і аналізувати їх результати. Управління бізнесом являє собою важкий процес, що вимагає прийняття вагомих управлінських рішень. Для керівника необхідно вміти залагоджувати труднощі і вчасно запобігати їх, спрямовуючи бізнес в сторону гарних можливостей.

Для стратегічного управління впровадження системи КРІ має ключове значення. Key Performance Indicator (KPI) це ключовий показник результатів діяльності. Згідно до визначення Д. М. Сафінової ключові показники ефективності (Key Performance Indicator, KPI) – це набір взаємозв'язаних показників, використовуваних сучасними компаніями для ефективного управління і реалізації стратегічних і тактичних цілей організації [10, с. 6]. О. К. Ключков [3, с. 6] показав співвідношення КРІ, цілей,

стратегії і розуміння бізнес-процесів, місце показників КРІ в структурі бізнес-процесів із застосуванням управління по цілям, з використанням принципів формування, постановки, контролю і аналізу досягнення цілей (рис. 1). З рисунка можна побачити, що для визначення КРІ спочатку необхідно визначити мету. Тому можна використовувати визначення О. К. Клочкова [3, с. 7], що КРІ – це система, яка використовується для досягнення головних цілей організації, наприклад, таких як залучення та утримання споживачів (клієнтів), зростання професіоналізму співробітників, збільшення доходів і зниження витрат. Всі ці цінності сповідує загальне керівництво якістю.



Рис. 1. Місце системи КРІ в структурі бізнес-процесів

Можна виділити наступні вимоги до формулювання КРІ [10, с. 8]: 1) орієнтованість на стратегічні цілі; 2) достовірність: інформація, яка використовується для обчислення КРІ, повинна носити об'єктивний характер і бути повною; 3) необхідний рівень складності обчислення: обчислення КРІ повинні бути зрозумілі співробітникам; 4) своєчасність: значення КРІ має бути доступне в потрібнев потрібний час у відповідності з обраним періодом визначення значення КРІ; 5) час відповідно до обраного періодом визначення значення КРІ; 6) досяжність запланованого значення КРІ; 7) контрольованість: необхідно забезпечити можливість перевірки розрахованого результату; 8) взаємопов'язаність і робота на загальний результат: КРІ повинні бути розроблені таким чином, щоб не створювати конфлікти і нездорову конкуренцію в організації, співробітники повинні працювати єдиною командою, спільно на спільні цілі.

Для того, щоб зрозуміти, чому система КРІ ефективна О. К. Клочков виділив наступні характеристики даної системи, які показують переваги системи і її раціональність: адресна приналежність, правильна орієнтація, забезпечення прогнозування, обмеженість, збалансованість і взаємопов'язаність, простота виміру, розумність. Такі характеристики можна пояснити наступним чином. Кожен ключовий показник ефективності закріплений за конкретним індивідумом або групою зі сфери бізнесу, що несуть відповідальність за відповідні результати (тобто знаходиться в зоні його відповідальності). Ключові показники ефективності завжди прив'язані до корпоративних стратегічних цілям, ключовим бізнес-процесів і проектів розвитку. Ключові показники ефективності кількісно оцінюють чинники, що впливають на вартість бізнесу, тобто вони є показниками, що визначають бажані майбутні результати. Ключові показники ефективності повинні фокусувати увагу і зусилля користувачів на досягненні кількох високо пріоритетних завдань, а не розсіювати їх на занадто багато предметів. КРІ мають бути збалансовані і "підтримувати" один одного, а не конфліктувати. Ключові показники ефективності працюють в процесному контексті, в якому використовуються цільові і порогові значення, і користувачі повинні мати можливість час від часу кількісно оцінювати прогрес. Кожен показник повинен нести сенс і бути базою для аналізу.

Показники КРІ входять до складу BSC [2], тобто так званої збалансованої системи показників (ЗСП), яка є інструментом для моніторингу досягнення цілей підприємства.

Як вказували Нортон і Каплан: "Збалансована система показників (ЗСП) забезпечує менеджмент універсальним механізмом, який інтерпретує світогляд і стратегію компанії через набір взаємозалежних показників" [2, с. 29]. Суть даного підходу полягає в декомпозиції стратегічних цілей, встановлення взаємозв'язків з оперативними цілями і завданнями компанії і контролі виконання таких завдань за допомогою ключових показників ефективності. Фундаментом єдиної управлінської концепції є BSC, а KPI – це лише її наслідок (без першого – друга безглуздо) [10, с. 14]. ЗСП являє собою інструмент управління підприємством на основі оцінки його ефективності по набору показників, підбраному таким чином, щоб врахувати всі існуючі з позиції реалізації стратегії аспекти діяльності [10, с. 14]. ЗСП поєднує в собі оцінну характеристику діяльності досвідчених і зацікавлених учасників процесу створення вартості з фінансовими перспективами як короткострокових проєктів, так і успішної довготривалої діяльності в умовах жорстокої конкуренції. Чотири складових ЗСП (фінанси, бізнес-процеси, навчання і розвиток та ринок з клієнтами) дозволяють досягти балансу між довгостроковими і короткостроковими цілями, між бажаними результатами і факторами їх досягнення, а також між жорсткими об'єктивними критеріями і м'якшими суб'єктивними показниками. Система названа збалансованою, так як [10, с. 14]: а) її складові логічно пов'язані і дають комплексне уявлення про підприємство як економічний суб'єкт; б) вона дозволяє здійснювати моніторинг як матеріальних, так і інтелектуальних активів, таких як здатність до інноваційного розвитку; здатність утримати існуючих і залучити нових споживачів; знання і досвід персоналу; соціальний імідж підприємства; в) при її використанні дотримується баланс між стратегічним і оперативним рівнями управління, минулими і майбутніми результатами, внутрішніми і зовнішніми аспектами діяльності підприємства.

KPI є за своєю суттю, вимірювачами досяжності цілей, а також інструментами вимірювання ефективності бізнес-процесів і роботи кожного окремого співробітника. Для кожного завдання, що входить в стратегічну карту, визначаються свої ключові показники, якими буде вимірюватися ефективність вирішення даного завдання. При чому ЗСП акцентована на забезпечення системою показників стратегічного управління, а KPI відповідно – оперативного. Крім того, таким інструментом як KPI мають бути відбиті причино-наслідкові зв'язки між цілями продуктивності і керованими чинниками продуктивності. Тільки у цьому разі KPI можуть бути використані у BSC у загальному процесі моніторингу і коригування стратегії компанії, тобто концепція ЗСП може бути реалізована тільки шляхом грамотно і доречно складених KPI, які до того ж гармонійно пов'язані між собою.

У підсумку отримуємо наступне: компанія має розробляти дві системи показників. Одна з них відображає модель підприємства і дозволяє управляти операційною діяльністю – система KPI. Інша відображає модель стратегії і служить для управління діяльністю інвестиційної, тобто розвитком компанії – СЗП [7, с. 17]. Інвестиційну діяльність та актуальні завдання проєктування інвестиційної діяльності на торгових підприємствах розглянув у своїх роботах С. С. Штапаук [14, 15]. З цього приводу можна надати зауваження, що у ході аналізу можливості розробки та впровадження систем KPI для працівників торговельних підприємств слід розрізняти працівників, які задіяні у інвестиційному процесі торговельних підприємств, та працівників, які задіяні у регулярній діяльності торговельних підприємств. Але обидві групи є працівниками, що мають певне відношення до об'єкту дослідження.

Отже, можна сказати, що ключові показники ефективності торговельного персоналу необхідні, бо вони безсумнівно мають позитивний вплив на

результативність торгового підприємства. Узагальнюючи наведені аргументи, можна зробити висновок, що КРІ визначають успішність діяльності підприємства, допомагають сформулювати плани, стратегії та виявити проблеми, допоки вони не привели до поганих результатів.

Список використаних джерел

1. Безбородова Т. М., Дюжева М. Б. Управление предприятиями торговли: учебное пособие. Омск: Издатель Омский институт (филиал) РГТЭУ, 2011. 343 с.
2. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / пер. с англ. Москва: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003. 304с.
3. Клочков А. Т. КРІ и мотивация персонала : полный сборник практических инструментов. Москва: Эксмо, 2010. 132 с.
4. Кобцева Д. А. Перспективи розвитку економічного аналізу використання та оплати праці у моделі поелементної декомпозиції контурів порівняння стану цілей ресурсів та результатів. *Актуальні проблеми науково-промислового комплексу регіонів* : матеріали VI Всеукр. наук.-техн. конф., 13-17 квітня 2020 р. Рубіжне : ІХТ СНУ ім. В. Даля, видавець О. Зень, 2020. С. 147-148.
5. Кривуля П. В. Родовая категория видового разнообразия систем показателей. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2008. №19. Ч II. С. 52-81.
6. Лаврененко В. В. Концепція ключових показників ефективності (КРІ) в управлінні підприємствами. *Стратегія економічного розвитку України* : зб. наук. пр. Київ : КНЕУ, 2010. Вип. 26–27. С. 151-156.
7. Леви М., Вейтц Б. А. Основы розничной торговли / пер. с англ. Ю. Н. Каптуревского. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 448 с.
8. Мазанкова Т. В. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии отрасли (торговли): учебное пособие. Берлин: Директ-Медиа, 2015. 214 с.
9. Марр Б. Ключевые показатели эффективности. 75 показателей, которые должен знать каждый менеджер /пер. с англ. А. В. Шаврина. Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. 340 с.
10. Сафина Д. М. Управление ключевыми показателями эффективности: учебное пособие. Казань: Казан.ун-т, 2018.123 с.
11. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании/ пер. с англ. 2 изд. Москва: Дело, 2001. 360 с.
12. Ферріс Поль У., Бендл Нейл Т., Пфайфер Філіпп І., Рейбштейн Девід Дж. Маркетингові показники: Більше 50 показників, які важливо знати кожному керівнику / пер. с англ; за ред. І. В. Тараненко. Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2009. 480 с.
13. Штапаук С. С., Алексеев О. О. Застосування альтернативної методики формування структури мотиваційної системи виробничо-торговельної фірми. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2005. Вип. 14. С. 129-140.
14. Штапаук С. С. Особенности организационного проектирования инвестиционного процесса на торговых предприятиях. *Актуальні питання теорії та практики менеджменту* : матеріали III-ої між нар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених., 21–22 бер. 2012 р. Луганськ : ТОВ "Віртуальна реальність", 2012. С. 313-315.
15. Штапаук С. С. Актуальные задачи организационного проектирования

инвестиционной деятельности на торговых предприятиях. *Национальная академия природоохранного и курортного строительства*. Симферополь: 2008. № 4. С. 33-43.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА З ПОГЛЯДУ ОЧІКУВАНИХ НОВАЦІЙ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ДЕРИВАТИВ

Рожнова А. С., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Посилення фінансової безпеки суб'єктів господарської діяльності вимагає розвитку організаційного та методичного інструментарію забезпечення впевненості суб'єктів у результатах господарської діяльності, якої не може бути без організаційного зниження залежності результатів від мінливих умов зовнішнього та й внутрішнього середовища також. Вирішення такого складного науково-практичного завдання бачимо у створенні та використанні спеціальних фінансових інструментів для подолання факторів небезпеки та організаційно-правового забезпечення використання таких спеціальних фінансових інструментів, які б могли використовувати широкі кола суб'єктів господарської діяльності. Актуальність потреби створення нових інструментів підтверджує той факт (згідно з [1]), що з 15 січня 2021 згідно з постановою регулятора №3 фізичні особи зможуть укладати форвардні контракти, за якими розрахунки відбуваються не миттєво, а в майбутньому часі, – мова у постанові йде за змістом про певні валютні ф'ючерси. Це дуже важливе зрушення на шляху створення спеціальних фінансових інструментів широкого кола використання, які можуть нівелювати дію негативних чинників на результати господарської діяльності. Зазначимо, що одна з головних проблем форвардних контрактів полягає в тому, що одна зі сторін може відмовитись від виконання своїх зобов'язань, – та н просто може, а завжди одна зі сторін має мотив відмовитися. Рішенням цієї проблеми стало створення дериватів, емітентом яких виступили спеціалізовані оператори організованого ринку, – для випадку форвардів такими спеціалізованими дериватами стали ф'ючерси (стандартні за обсягом та об'єктом продажу форвардів, які випускають клірингові палати для угод щодо трансакцій з біржовими товарами, тобто форварди, які характеризуються стандартизованим не тільки предметом угоди, а й параметрами угоди та з можливістю онкольної угоди). Але відомі ф'ючерси доступні тільки учасникам біржового ринку. В цілому спливає виразно проблема: інструментів хеджування ризиків придумано чимало, але більшості господарських акторів вони недоступні. Тому й вважаємо, що розробка зобов'язання хеджування активів банком або іншою фінансовою установою, яка обслуговує трансакції суб'єктів господарювання, є актуальною новацією для вітчизняного ринку дериватів, яка зможе позитивно вплинути на фінансову безпеку великої кількості підприємств. Доповідь продовжує презентацію гіпотези розвитку ринку фінансових дериватів, яку також подано у доповідях [3, 5, 6].

Об'єктом такого дослідження виступає фінансова сфера національної економіки, яка регулює трансакції учасників ринкових відносин. Предметом роботи є характеристики фінансових інструментів, що використовуються для зниження ризиків, що впливають на результативність ринкових (комерційних) трансакцій. Метою цієї наукової роботи є розробка інструментів для зниження ризиків трансакцій сучасних підприємств України на основі раціонального організаційного механізму спеціалізованого інструменту, який є придатним для хеджування ризиків малих підприємств за допомогою участі фінансових установ, які обслуговують ці трансакції.

Інформаційною базою дослідження є відкриті джерела та навчальна, методична й дослідницька література (прикладом використаних джерел є [2, 4, 7]).

Глобалізація сучасної економіки – це, перш за все, глобалізація фінансів, в якій одна з основних ролей належить ринку деривативів. Біржові та позабіржові деривати використовують не тільки у спекулятивних цілях, але і в цілях хеджування, тобто для забезпечення специфічними інструментами обмеження ризиків, які скорочують силу дії економічних чинників ризику, що виникають при здійсненні підприємницької діяльності. Опціон, форвард, ф'ючерс – все це трансакції з придбанням хеджуючих деривативних договорів. Призначення таких угод – у формі особливої діяльності, що здатне забезпечити захист від несприятливих наслідків різкої зміни цін, мінімізацію ризиків неплатоспроможності контрагентів, що відкриває широкі можливості для управління ризиками. У кожній такій угоді окрім основних трансакцій відбуваються зустрічні трансакції, обидві трансакції забезпечує зазвичай той же самий спеціалізований оператор ринку. Але інтереси, що є зустрічними, можуть виникнути не у двох сторін, а у більшій кількості сторін, – слід розробляти організаційну схему, яка б враховувала такі особливості організаційного забезпечення методу хеджування, та могла б бути відтвореною у більш широкому колі нестандартизованих трансакцій.

Дослідження спрямовано перш за все на розробку двох пов'язаних моделей: методичної та організаційної моделі функціонування нового інструменту для зниження ризиків, що виникають у трансакціях сучасних підприємств України. В ході роботи обґрунтована актуальність розробки і поширення стандартних фінансових інструментів хеджування ризику для малих підприємств. Для організацій таких масштабів господарської діяльності в Україні погано опрацьована теоретична база формування та використання фінансових інструментів зниження ризиків. У роботі були виявлені пріоритети розробки нових засобів обмеження ризиків трансакцій сучасних малих підприємств України.

Дохід підприємства є необхідною умовою існування будь-якого підприємства. Тому актуальною є необхідність створення і для малих підприємств всіх інструментів захищеності запланованих і в ході трансакцій надходжень від факторів фінансових ризиків. В ході вирішення науково-практичного завдання були розглянуті організаційні моделі функціонування основних видів фінансових інструментів, використовуваних для хеджування та лімітування ризиків трансакцій: акредитива, опціону, форварда і ф'ючерса. Але всі види інструментів обмеження ризиків не підходять для багатьох типів організацій і для більшості вони недоступні, оскільки функціонують у рамках специфічних ринків, число учасників яких обмежено і є за суттю специфічними суб'єктами господарювання.

У тих випадках, коли одна з сторін контракту не виконує своїх зобов'язань, то щоб друга сторона (що сплачує гроші), мала можливість не заплатити, для цього залучається спеціалізована на питанні забезпечення дотримання умов угоди третя сторона. У разі акредитива – це банк, а в разі опціону – це, швидше за все клірингова палата, або спеціалізований спекулянт. У випадки з форвардом, який може бути використано гіпотетично у широкому колі суб'єктів, завжди одна зі сторін у момент реалізації форварда має мотив "передумати" виконувати обов'язки, тому він і не має поширення. Для виключення цього чинника було розроблено ф'ючерс, який як правило виконують сторони, але він доступний тільки для учасників біржового ринку. Якщо ж знайти організаційну форму з забезпеченням не на біржовому ринку, а у полі банківських послуг, то форвард зможе бути доступним більшій кількості суб'єктів господарської діяльності. Такий короткий опис ілюструє ту проблему, яка є

актуальною для розробки очікуваного фінансового інструменту, для якого розробляємо організаційну та методичну модель за аналогією з акредитивом та опціоном водночас. А саме: в роботі запропоновано напрямок розробки доступного фінансового інструменту, призначеного для хеджування ризиків трансакцій. Головний спеціалізований оператор всіх доступних малим підприємствам трансакцій – банк. Тому і стояла науково-практична задача розробити інструмент хеджування, доступний для клієнтів банку. В ході вирішення цього завдання було запропоновано варіант організаційної моделі роботи, названий механізмом роботи з вимогою на зобов'язання з хеджування активів фінансовою установою. Але у роботі було запропоновано лише базову організаційну модель за аналогією, але яка не відбиває методичної сторони використання вимоги на зобов'язання з хеджування активів фінансовою установою, тому оскільки проработка методичної моделі має додати до базової організаційної моделі додаткові уточнюючі елементи, то розробка методичної моделі стає перспективним напрямом подальшого дослідження.

Таким чином, у роботі порівняно у якості аналогів основні існуючі інструменти хеджування: опціон, акредитив, форвард і ф'ючерс; розглянуто поняття вже існуючих, так і потенційних обмежень і проблем, які необхідно враховувати при виборі і використанні інструментів для зниження ризиків та розробки нових фінансових інструментів. Запропоновано загальні висновки про можливість поширення аналогії на нові типи деривативів для хеджування комерційних ризиків фінансовою установою. Розглянувши всі основні види хеджування, можна визначити проблему та розглянути варіанти її вирішення на прикладі розробки ВЗХАФУ для зниження ризику та підвищення фінансової безпеки. Огляд та порівняння привели до постановки завдання розробки пропозиції варіанту організаційної моделі роботи, названий механізмом роботи з вимогою на зобов'язання з хеджування активів фінансовою установою.

Список використаних джерел

1. Валютные депозиты заменят форвардами (Новина finance.ua від 23.01.2021). URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/485779/valyutnye-depozity-zamenyat-forvardami>
2. Йода Е. В., Мешкова Л. Л., Болотина Е. Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация: Издательство Тамб. техн. ун-та, 2002. С.53.
3. Кривуля П. В., Рожнова А. С. Ризики оцінювання ризиків у фінансовій безпеці. *Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю* : матеріали III Міжн. наук.-практ. конф. Полтава: ПДАУ, 2021. С. 597-601.
4. Основы риск-менеджмента / Д. Гэлаи, М. Кроуи, В. Б. Минасян, Р. Марк. Москва: Издательство Юрайт, 2015. С. 153.
5. Рожнова А. С. Demand on Assets Hedging Liability – Вимога на обов'язки щодо хеджування активів. *Цілі сталого розвитку: проблеми і можливості досягнення в Україні та світі*: матеріали IV всеукраїнської наук.-практ. конф. ЗВО та молодих вчених, 12 листопада 2020 р. Северодонецьк : СНУ ім. В. Даля, 2020. С. 156-158.
6. Рожнова А. С., Кривуля П. В. Об'єктивні засновки розробки нових засобів обмеження ризиків трансакцій сучасних підприємств України. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством* : матеріали IV Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. Ч. 1. Полтава: ПДАУ, 2021. С. 488-490.
7. Тавасиев А. М. Банковское дело: учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2016. С.173.

МАТРИЧНИЙ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ БЮДЖЕТУ РОЗВІДУВАЛЬНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Шестопалов В. І., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Підприємства, які стикаються з такими проблемами, як погана реалізація нових продуктів на ринку, падіння обсягу продажів і т. д., приходять до рішення зробити маркетингове дослідження, для того, щоб якомога швидше знайти вихід і ліквідувати ці проблеми.

Однак, не варто забувати про те, що маркетингові дослідження вимагають великих фінансових витрат, а власники підприємств хочуть бути впевнені в успішній ліквідації поставлених проблем, виділяючи на них значні фінанси, тому слід провести розвідувальне дослідження для перестраховки фінансових коштів. За визначенням Ф. Котлера [2], розвідувальне дослідження полягає в зборі попередніх даних, що дозволяють прояснити природу проблеми і визначити шляхи їх розв'язання. Тобто, воно допоможе зібрати більше інформації, виявити причини виниклих симптомів і вказати на наявність проблеми. Можливо, ту проблему, яку підприємство вважало найголовнішою загрозою, не є головною, а ключова проблема криється набагато глибше. Завдяки розвідувального дослідження підприємство дізнається реальну причину виниклих проблем і приступить до їх вирішення. Однак з першого огляду від обсягу досліджень прямо пропорційно залежать і обсяг отриманих даних і затрати на їх отримання, тобто вступають в протиріччя якість інформаційного забезпечення та ефективність інформаційного забезпечення роботи служби маркетингу. Розв'язання такого протиріччя на попередньому етапі розвідувальних досліджень має допомогти розв'язати саме таке ж протиріччя у ході планування та реалізації основних маркетингових досліджень.

Метою представленого дослідження є розробка методичної процедури планування бюджету розвідувальних маркетингових досліджень, яка б сприяла отриманню найбільш точної інформації маркетингових досліджень за умов найменшого з можливих обсягу маркетингових витрат на отримання такої інформації. Завданням презентованої частини дослідження стала перевірка гіпотези використання методу ФВА у структурі бюджетного планування розвідувальних маркетингових досліджень. Значною мірою ця доповідь продовжує доповідь, яку подано у [6].

Оскільки попереднє дослідження бухгалтерської звітності задля цілей розвідувального дослідження зазвичай спрямоване на виявлення розподілу вартості між функціями та продуктами, то варто виділити аналіз бухгалтерської звітності, так як за її даними конкурентоспроможність продукції можна аналізувати за допомогою наступних показників [1]: 1) динаміка показників, які характеризують реалізацію продукції; 2) зміна рентабельності продажів або маржі; 4) динаміка запасів готової продукції або тривалість обігу запасів готової продукції; 5) динаміка "маркетингових" витрат, визначена частина яких у фінансовій звітності відображається як комерційні; 6) оборотність дебіторської заборгованості; 7) умови розрахунків з контрагентами; 8) наявність нематеріальних форм розрахунків.

Як було сказано, на підприємстві маркетингові дослідження не можуть бути цілеспрямованими без уточнення того, який товар виробляти та з якими саме витратами його виробляти. Це потребує вирішення завдань управлінського обліку та аналізу, спрямованих не на потреби податкового обліку, а на потреби обліку, що забезпечує стратегічне маркетингове планування. Для вирішення таких завдань слід

розглянути застосування колись дуже поширеного та ефективного методу, яким є функціонально-вартісний аналіз, але використання якого в сучасні часи (з якими співпало зростання актуальності стратегічних та маркетингових досліджень) зменшилось. Вочевидь цей загальновідомий та маючий добру репутацію метод слід віднести до складу маркетингових методів: функціонально-вартісний аналіз можна застосовувати як до аналізу характеристик продукції, так і до аналізу характеристик якогось процесу, процедури, до маркетингового дослідження як виду та роду діяльності. Проблема в тому, що на підприємстві маркетингові дослідження не можуть бути цілеспрямованими без уточнення того, який товар може потенційно бути доречним у товарному портфелі за своїми властивостями та з якими саме витратами його можна виробляти. Це саме й потребує вирішення завдань управлінського обліку та аналізу, що спрямовані не на потреби податкового обліку, а на потреби того обліку, що забезпечує стратегічне маркетингове планування. Тому доречним може бути метод функціонально-вартісного аналізу у використанні до процесу складових маркетингового дослідження як об'єкту-діяльності такого аналізу.

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) – це метод системного дослідження функцій об'єкта (виробу, процесу, структури), спрямований на мінімізацію витрат у сферах проектування, виробництва та експлуатації об'єкта при збереженні (підвищенні) його якості і корисності [5]. З цього визначення можна дійти висновків щодо напрямків використання ФВА у маркетингу. Для демонстрації результатів такої адаптації складемо таблицю (приклад показано в табл. 1), завдяки якій підприємство може отримувати стартові поділи бюджетів та структурні вектора функцій маркетингових досліджень щодо конкурентоспроможності для кожного продукту. Зазначимо, що у такій таблиці функціонально-вартісний розподіл вартості виконано не за функціями самих виробів, а за функціями маркетингових досліджень щодо конкурентоспроможності виробів. Але слід зазначити, що таке оцінювання має також враховувати і погляди різних акторів, про що доведено у [3], та чому присвячено наступні дослідження цього питання.

Таблиця 1

Приклад функціонально-вартісного розподілу для кожного з продуктів за функціями маркетингового дослідження щодо конкурентоспроможності продуктів (%)

Функції	Вивчення ринку і попиту	Вивчення товару	Вивчення конкурентів	Розробка товарів ринкової новизни	Ціноутворення і фінанси	Аналіз внутрішнього середовища підприємства	Оцінка ефективності маркетингової діяльності	Формування попиту і стимулювання збуту	Товарорух і розподіл товарів	Аналіз результатів і планування	Просування товару і реклама	Структура бюджету по продуктах
Продукти												
Офісні крісла	1,6	2,4	1,12	1,6	2,4	1,28	0,48	1,44	1,12	0,8	1,76	16
Комп'ютерні крісла	1,5	2,25	1,05	1,5	2,25	1,2	0,45	1,35	1,05	0,75	1,65	15
Крісла для керівників	1,8	2,7	1,26	1,8	2,7	1,44	0,54	1,62	1,26	0,9	1,98	18
Табурет	0,5	0,75	0,35	0,5	0,75	0,4	0,15	0,45	0,35	0,25	0,55	5
Дерев'яні стільці	0,7	1,05	0,49	0,7	1,05	0,56	0,21	0,63	0,49	0,35	0,77	7
Пластикові стільці	1,0	1,5	0,7	1,0	1,5	0,8	0,3	0,9	0,7	0,5	1,1	10
Кухонні крісла	1,4	2,1	0,98	1,4	2,1	1,12	0,42	1,26	0,98	0,7	1,54	14
Крісла мішки	1,5	2,25	1,05	1,5	2,25	1,2	0,45	1,35	1,05	0,75	1,65	15
Структура бюджету за функціями	10	15	7	10	15	8	3	9	7	5	11	Функції Бюджет

Такий розподіл коштів за матричним пересіченням двох структур можна назвати матричним функціонально-вартісним аналізом бюджету діяльності. Виходячи з прикладу, який наведено в табл. 1, можна зробити наступні висновки про склад внутрішніх взаємозв'язків, що визначають її структуру: 1) вивчення ринку, попиту, конкурентів, а також вироблених підприємством товарів – є одним з головних напрямків, в якому зацікавлене підприємство; 2) новизна товару-це невід'ємна частина маркетингових функцій, так як підприємство для успішної реалізації своєї продукції має весь час зацікавлювати покупця, удосконалюючи і доповнюючи чимось новим свій товар; 3) ціноутворююча функція включає в себе не тільки собівартість, але і саму функціональність продукту (потрібно розуміти, що чим більше виробник вклав в свій товар зручних функцій, тим вартість товару буде вище); 4) підприємство має аналізувати своє внутрішнє середовище. Потрібно придивлятися не тільки до нового обладнання, яке буде виготовляти більш якісний товар, але і до самих працівників, до їх працездатності та професіоналізму; 5) маркетингова служба весь час повинна активно працювати, висуваючи нові ідеї для удосконалення товару підприємства, більш ефективної реалізації товару (це можуть бути різні акції), а також не випускати ринок з уваги, ведучи стеження за всіма конкурентами, які мешкають на одному і тому ж ринку; 6) для успішної реалізації підприємство повинно реалізовувати ту продукцію, яка має значний попит по відношенню до інших, а також мати сильний відділ збуту, який зможе якомога швидше і більше реалізувати товар; 7) товарорух і дистрибуція для підприємства являє собою організацію руху товарів від виробника до покупця, а також розподіл продукції на територіях; 8) після того, як підприємство випустило будь-яку продукцію, воно повинно вести стеження за тим, як просувається їх товар. І на підставі результатів цього просування, робити висновки і пропонувати нові ідеї; 9) функція просування товару і реклами теж має дуже важливу роль. Успіх реалізації товару лежить не тільки у виготовленні гарного продукту, адже потрібно ще й розповісти світу про виготовлення цього товару. Для цього потрібно фінансові кошти (в залежності яка буде реклама: газети, журнали, банери, телебачення та ін.). Але розвиток запропонованого підходу залежить від врахування ситуативних чинників (як це показано у [4]), інтерпретація яких впливає на інтерпретацію зв'язків чинників та загальну оцінку будь якої характеристики, як функціональної, так і вартісної.

Слід зазначити, що в табл. 1, спершу віднормовано структуру розподілу бюджету між продуктами і функціями, а потім, маючи дві заповнені структури, заповнено основне поле таблиці. Тим самим з'ясується: на який товар функція і бюджет буде займати більш важливе значення. Але функціональні нормативи можуть бути різними, а отже, існує і другий варіант розподілу цієї ж таблиці, в якому спершу потрібно віднормувати розподіл бюджету між продуктами, а потім, маючи нормативи профілю функцій для продукту (раціональний розподіл), заповнювати структуру розподілу бюджету між функціями. Наведена в прикладі таблиця, може бути як інструментом планування, так і інструментом контролю. Але який варіант з цих двох використовувати, залежить лише від переслідуваних цілей підприємства, так як в плануванні може бути один підхід, а в контролі – другий підхід.

За спостереженнями світової тенденції, темпи витрат на маркетинг збільшуються з часом, до того ж, вони можуть збільшуватися як відносно, так і абсолютно. Це можна пояснити тим, що товар, який випускається на ринок, незабаром потрібно буде вдосконалити, іншими словами – включити щось нове в цей товар. Для цього потрібні витрати як на дослідження, так і на розробку. Випустивши вже товар з новинкою, він буде приносити хороший прибуток, але ненадовго. З цього слід зробити висновок: щоб

продукція приносила підприємству хорошу реалізацію і прибуток, товар потрібно постійно вдосконалювати, виділяючи на ці операції значні фінанси. А також слід зауважити, що країни периферійного капіталізму не можуть забезпечувати такий рівень витрат на маркетинг як країни розвинутого капіталізму. Відповідно, потенційна конкурентоспроможність країн периферійного капіталізму дуже збиткова. Тому у них, можливо, і є природна регіональна конкурентоспроможність, але тільки у виробництва, а у підприємств, через те, що вони не до кінця розуміють свої цілі і кому реалізовувати свій товар, ця регіональна конкурентоспроможність має великі труднощі.

Але слід пам'ятати, що такий розклад таблиці може бути різним по порядку визначення значень по відношенню до цих функцій. Тобто підприємства, що спеціалізуються на будь-якому іншому товарі, можуть поставити для себе інші пріоритети.

Після того, як підприємство проведе функціонально-вартісний аналіз розподілу вартості між функціями маркетингових досліджень, воно зможе аналізувати товарний портфель водночас за структурою розподілу функцій і за структурою розподілу вартості в полі всіх виробів. Виходячи з того, що якась функція може мати мале значення, на неї витрачають багато матеріальних ресурсів, але на функції, значення яких мають більше значення, – фінансують мінімально. Але оцінювання відносного значення функцій не є тривіальним науково-практичним завданням та певні напрями розвитку такого оцінювання надає робота [7], у якій запропонована побудова картежами таких матриць розподілу значень, яку подано у цій доповіді.

Список використаних джерел

1. Домбровская О. М. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебн. пособие. М.: Инфра-М, 2008, 279 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Филипп Котлер. Пер. В. Б. Бобров. М., 1990.
3. Кривуля П. В., Шестопапов В. І. Групи економічних акторів-користувачів функціонально-вартісного аналізу за ознакою сполучення інтерпретацій окремих складових характеристик функціональності та вартості. Соціально-компетентне управління корпораціями в умовах поведінкової економіки : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. / відп. ред. О. М. Полінкевич, Л. В. Шостак. Луцьк: СХУ ім. Л. Українки, 2020. С. 361-364.
4. Кривуля П. В., Шестопапов В. І. Ситуативные интерпретации сравнения значений показателей нормы выработки и фактической выработки. *Актуальні проблеми науково-промислового комплексу регіонів* : Матеріали VI Всеукр. наук.-техн. конф., Рубіжне: [ІХТ СХУ ім. В. Даля], видавець О. Зень, 2020. С. 162-164.
5. Моисеева Н. К., Карпунин М. Г. Основы теории и практики функционально-стоимостного анализа : Учеб. пособие. М: Высшая школа, 1988. 192 с.
6. Шестопапов В. І. Функціонально-вартісний аналіз витрат на розвідувальні маркетингові дослідження. *Майбутній науковець – 2019* : матеріали всеукр. наук.-практ. конф., Ч. 2. Северодонецьк : Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2019. С. 82-83.
7. Штапаук С. С., Бірюков О. В., Кривуля П. В., Шестопапов В. І. Контекстно обумовлене оцінювання ваги значення компетентностей у системі стимулювання висококваліфікованого персоналу та розподілу бюджету заохочень. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2020. № 6 (262). С. 146-156.

Тематичний напрям 3
**ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

ВИЗНАЧЕННЯ БАЗИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Никитюк О. В., асистент

Мохамед Саад Хуссейн Ібрахім, аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Бабалола Ісау Абіодун

*Business Education Department, School of Vocational and Technical Education, Federal
College of Education (Special), Nigeria*

Для об'єктивного визначення бази оподаткування промислових підприємств та розрахунку на її основі податкового потенціалу регіону повинно бути сформовано систему показників, які б визначали розвиток макроекономічної ситуації в регіонах, вплив галузевих і регіональних факторів на стан бази оподаткування та перспективи її розвитку. При цьому для розрахунку бази оподаткування повинні в першу чергу зараховуватись показники, що безпосередньо впливають на її формування [2]:

місце та роль у системі господарювання країни;

спеціалізація регіону згідно з галузями господарювання, особливості розміщення та функціонування основних галузей господарювання;

чисельність населення регіону, доля міського населення;

валовий регіональний продукт (згідно з галузями регіону);

обсяг випуску промислової продукції в фізичному та грошовому вираженні згідно з основними галузями промисловості;

фінансово-економічний стан підприємства основних галузей регіону – кількість прибуткових і збиткових підприємств;

рівень і динаміка заробітної платні (інформація щодо заборгованості заробітної плати дозволить визначити доходи бюджету з прибуткового податку, що не надійдуть до бюджету своєчасно);

великі платники регіону;

обсяги експортних поставок згідно з галузями економіки регіону (для прогнозу сум відшкодування ПДВ підприємствам-експортерам).

При розрахунку бази оподаткування регіонів повинна враховуватись оцінка прибутковості територіальної власності регіону та бюджетної ефективності, якості виробничої та соціальної інфраструктури, потреб технологічного оновлення галузей регіону, ресурсної бази, забезпечення транспортом та інше.

Крім цього, необхідно врахувати ряд чинників, які значно впливають на базу оподаткування: неплатежі в економіці, заборгованість по заробітній платні, форми розрахунків (грошові, бартерні, вексельні та ін.). Обов'язковим є аналіз впливу основних і великих платників податків на зміну податкової бази в регіонах, їх фінансового стану, форм розрахунків, правового статусу та холдингових структур.

Показники повинні складати основу інформаційної бази розрахунку сукупного прибутку регіону, його економічного, фінансового та податкового потенціалу. Ця інформаційна база свідчатиме про можливість економічного росту регіону та збільшення обсягів податкових надходжень промислових підприємств. Вирішенню

цього завдання сприяло б заповнення так званого "Податкового паспорта промислових підприємств", що містив би комплексну характеристику податкового потенціалу промислових підприємств регіону та податкового навантаження.

Ці обставини є основною складовою та мають дуже важливе значення при формуванні бюджетів усіх рівнів, тому що в них повинні детальніше відображатися потреби регіонів у вигляді субсидій, субвенцій, дотацій тощо. Використання наведеної системи показників сформує тенденції щодо визначення функціональних залежностей між обраними макроекономічними показниками та станом податкової бази промислових підприємств, а значить для надання більш об'єктивної оцінки податкового потенціалу промислових підприємств регіону в галузях економіки та регіонах країни.

Оцінка макроекономічної ситуації в регіонах з аналізом податкових надходжень промислових підприємств, тенденцій розвитку податкової бази та розробкою змін у податковому законодавстві створить основу для обґрунтованого складу бюджетів, а також об'єктивного перерозподілу коштів між бюджетами всіх рівнів з метою збалансованості бюджетного забезпечення регіонів.

Робота повинна проводитись з урахуванням модернізації та формуванням нової системи міжбюджетних відносин, що ґрунтуються на збалансованому розмежуванні прибутків і витрат бюджетних коштів між бюджетом держави та бюджетами в регіонах. При такому розмежуванні запланованих прибутків між бюджетами всіх рівнів існуватиме зацікавленість у найбільш повному та своєчасному зборі податків, збільшенні податкового потенціалу на кожному рівні бюджетної системи [1, с.107]. Такий підхід щодо розподілу фінансової допомоги за рахунок державного бюджету дозволить звернути увагу на ті регіони, де податковий потенціал промислових підприємств регіону не дозволяє перекрыти мінімально необхідні бюджетні витрати.

На жаль, показники податкового потенціалу промислових підприємств регіону, надходження податків і зборів, а також методика розрахунку податкової бази, на основі якої будується завдання з надходжень до бюджетної системи, ще не визнані економічно-статистичними показниками. Не визначений статус цих показників знижує ефективність податково-бюджетного процесу. Зрозуміло, що спад середнього показника податкових надходжень хоча б на декілька відсотків тягне за собою значний недобір податків. Тому показники податкового потенціалу промислових підприємств, методи їх оцінки повинні розглядатися як повноправні інструменти бюджетно-податкового планування та статистичного обліку [3, с.133].

Вибір показника, який підкреслював би потенційну спроможність балансувати бюджетні доходи, ускладнюється відсутністю достовірної статистики місцевої бази: дані часто бувають неточними або відсутні зовсім. Зовсім не коректним вважається підхід щодо оцінки податкового потенціалу промислових підприємств регіону за допомогою показників фактично зібраних платежів до бюджету, при якому на практиці виникає розрив між кількістю фактичних надходжень податків промислових підприємств і потенційною здатністю балансувати бюджетні надходження. Наприклад, регіони з рівними податковими потенціалами промислових підприємств, можуть зібрати різну кількість надходжень через різні податкові ставки або різну результативність роботи органів державної податкової служби в цих регіонах. На обсяг бюджетних надходжень також впливає рівень податкової дисципліни серед самих платників податків промислових підприємств.

Необхідно звернути увагу на необхідність удосконалення діючої схеми податкової звітності, яка віддзеркалює сальдовані результати податкових надходжень

промислових підприємств і відшкодування на рахунки платників податків штрафних санкцій, пені. Тому, крім виконання бюджету, необхідно враховувати дані про суми грошових коштів, що повернуться на розрахункові рахунки платників податків у звітному періоді, використовуючи свідчення, отримані від територіальних органів державного казначейства.

Список використаних джерел:

1. Tomsett, E. (1989). Tax planning for multinational companies. Woodhead-Faulkner.
2. Umlauf, S. R. (1993). Transaction taxes and the behavior of the Swedish stock market. Journal of Financial Economics, 33(2), 227-240.
3. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль, 2003. 326 с.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ПОШУКУ РЕЗЕРВІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Никитюк О. В., асистент

Фаталов В. В., аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Гречишкіна О. О., к.е.н., доцент

Полеський державний університет (Республіка Білорусь)

Особливе місце у фінансових відносинах промислового підприємства належить взаєминам із державним бюджетом та цільовими бюджетними і позабюджетними грошовими фондами з приводу нарахування і сплати податків і зборів. Ці відносини виникають з моменту створення підприємства і тривають упродовж усього періоду його функціонування. Визначення суми податків і зборів, які має сплачувати підприємство за результатами своєї діяльності, забезпечення своєчасності та повноти податкових розрахунків, формування податкового потенціалу, його оцінка та оптимізація податкового навантаження (податкове планування) є важливими напрямками роботи фінансових служб промислового підприємства.

Встановлено, що між економікою, фінансами і податками існує детермінована залежність. Отже, розвиток процесів об'єктивного пізнання економічних, фінансових і пов'язаних з ними грошових відносин є передумовою методологічної ґрунтовності тлумачення сутності податкового потенціалу. Відтворювальні фінансові процеси закладають фундамент податкового потенціалу промислових підприємств регіону, визначають його теоретичне значення і форми практичного використання.

Проблема пошуку резервів збільшення податкових надходжень промислового підприємств до Державного бюджету України є постійно актуальною. Це пов'язано з багатьма причинами, основні з яких полягають у наступному.

По-перше, Державний бюджет України протягом багатьох років функціонує з певним дефіцитом коштів, покриття яких відбувається або за рахунок нарощування державного боргу, або за рахунок грошової емісії. З погляду довгострокового розвитку сфери державних фінансів ці інструменти покриття дефіциту не є оптимальними, оскільки можуть мати певні негативні соціально-економічні наслідки.

По-друге, економіка України, як переконують чисельні дослідження вітчизняних науковців, навіть за існуючого рівня оподаткування промислових підприємств має

істотний податковий потенціал, який держава не здатна використати повною мірою для того, щоб мати збалансований бюджет.

У зв'язку з цими та іншими обставинами проблема кількісної оцінки податкового потенціалу промислових підприємств регіону, а точніше його квантифікації, тобто кількісного вираження якісних ознак, потребує вивчення та вирішення.

Правомірний обхід податку доповнюється ухиленням від його сплати, яке репрезентує досить різноманітну групу податкових правопорушень. Проведене критичне узагальнення існуючих визначень ухилення від сплати податків показало близькість поглядів вчених щодо розуміння його негативного впливу на добробут нації. Податкові делікти пропонується розглядати як антисуспільний, антидержавний податковий злочин платників податків, скоєний ними в порушення конституційних норм співжиття громадян із метою особистого самозбагачення, який негативно впливає на показники мобілізації бюджетних надходжень та рівень реалізації податкового потенціалу держави.

Таким чином, податковий потенціал промислових підприємств регіону можна розглядати, по-перше, як цілісну характеристику сучасного стану соціально-економічного розвитку держави; по-друге, як можливість мобілізації фінансових ресурсів на користь держави, що використовується сьогодні і може використовуватись у перспективі, при розробці податкової стратегії розвитку держави на альтернативній основі з урахуванням інтересів розширеного відтворення виробництва промислових підприємств, фінансового забезпечення трансформаційних перетворень тощо; по-третє, податковий потенціал держави дозволяє розглядати його як окремий і важливий напрям дослідження її економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Kozachenko, G., Pogorelov, Yu., & Khlapyonov, L. (2007). *Cost Management of Industrial Enterprise*. Kyiv: Libra.
2. Umlauf, S. R. (1993). Transaction taxes and the behavior of the Swedish stock market. *Journal of Financial Economics*, 33(2), 227-240.

Тематичний напрям 4
**УПРАВЛІННЯ РІЗНОРІВНЕВИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ
СИСТЕМАМИ В УМОВАХ ПОСТКОНФЛІКТНОЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ**

**ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА – ВИМОГА
СУЧАСНОСТІ**

Бурко Я. В., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Важливою умовою успішної діяльності будь-якого підприємства в сучасних умовах є розвиток персоналу. Швидкі інноваційні зміни в господарському механізмі суб'єктів господарювання і їх бізнес-оточенні підвищують вимоги до професійних знань, умінь і навичок персоналу. Це особливо справедливо на сучасному етапі, коли персонал підприємства повинен володіти високою загальною культурою, бути високоосвіченим, мати стратегічне мислення і комплекс специфічних компетенцій.

Організація і управління професійним розвитком персоналу стало одним з основних напрямів внутрішньо фірмового менеджменту. Про його актуальність свідчить той факт, що більше половини створених робочих місць вимагають середньої фахової освіти, а одна третина – вищої.

Професійний розвиток персоналу на підприємстві концентрує увагу на двох сегментах життєдіяльності, а саме, дає змогу вирішити важливі завдання підвищення ефективності, якості трудової діяльності та дозволяє підвищити рівень життя, сприяє реалізації здатностей працюючих. Завдяки професійному розвитку підвищується конкурентоздатність працівника на ринку праці. Також слід враховувати, що індекс розвитку людини формується з трьох взаємопов'язаних показників: рівня освіти, тривалості життя, доходу на душу населення.

Необхідність в професійному розвитку співробітників на підприємстві детермінована змінами параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища, запровадженням нововведень у внутрішньо фірмовий менеджмент, диверсифікацією бізнесу. Ці фактори диктують вимоги до управління розвитком персоналу, воно має бути системним за обсягом, безперервним, диференційованим щодо окремих категорій працівників, націленим на затребувані спеціалізації і професії.

Ринкові умови господарювання підприємства значно розширюють спектр функцій управління розвитком персоналу. На даний час підприємство самостійно визначає завдання щодо розвитку персоналу, вибирає відповідні форми і методи підготовки, підвищення кваліфікації й перепідготовки працівників. Сучасні умови ведення бізнесу, з одного боку, потребують швидкої реакції на зміну потреб виробничої сфери в професійній компетенції, а з іншого – забезпечення можливості для працівників підвищувати свою професійну кваліфікацію і навчання відповідно до своїх інтересів.

Отже, система розвитку персоналу на підприємстві повинна бути гнучкою, своєчасно змінюватися за змістом, методами та організаційними формами у відповідності з виробничими потребами і ситуацією на ринку праці. У зв'язку з цим при розробці кадрової політики важливо сконцентрувати увагу на таких питаннях:

розробка стратегії професійного розвитку персоналу;

визначення потреб формування кваліфікованого персоналу;
вибір форм і методів професійного навчання працівників в розрізі спеціальностей та професій;
розробка програмно-методичного забезпечення процесу навчання як важливої умови його якості;
матеріально-технічне і фінансове забезпечення всіх видів навчання в потрібній кількості;
планування та управління діловою кар'єрою й службово-професійним просуванням.

Дослідники відмічають, що цілі керівництва підприємства і найманих працівників щодо розвитку персоналу мають деякі розбіжності. Так, німецькі вчені В. Бартц і Х. Шайбл вважають, що з позиції роботодавця цілями безперервного навчання є створення стабільного, кваліфікованого і мотивованого персоналу. З точки зору найманого працівника – це підтримка на відповідному рівні фахової кваліфікації та придбання нових знань, умінь як в сфері діяльності, так і поза нею [1].

До теперішнього часу сформовані певні принципи управління професійним розвитком персоналу, серед яких доцільно відзначити такі:

- персоніфікація програм професійного навчання;
- запровадження активних методів навчання;
- професійна підготовка робочих професій за модульною системою навчання;
- скорочення строків навчання;
- підготовка методичних програм, дидактичних й методичних матеріалів;
- відповідність професійного навчання і управління діловою кар'єрою загальним виробничим і кадровим завданням підприємства;
- формування особистості працівника і конкурентоспроможних здібностей в процесі професійного навчання, виховання, консультацій, практичної підготовки (стажування) і адаптації.

Результативний розвиток персоналу детермінований трьома індикаторами: рівнем знань, можливостями підприємства і поведінням співробітників. Знання є основою формування навиків та вмінь персоналу, вони сприяють розвитку трудового потенціалу працівника. У контексті цього можна виділити дві категорії знань: загальне знання своєї справи і необхідні знання поточного виконання трудової діяльності.

Професійні знання для рішення поточних завдань не визначаються посадовими обов'язками, їх персонал здобуває отримуючи досвід роботи. Загальні професійні знання отримуються на протязі одержання освіти й перепідготовки кадрів і подальшого підвищення їх кваліфікації.

Заходи щодо професійного розвитку персоналу для підприємства потребують інвестицій. За допомогою цих заходів підприємство надає своїм співробітникам можливість підвищити рівень професійної майстерності й тим самим здійснює превентивну підготовку кваліфікованого персоналу. Для керівників процвітаючих підприємств стало аксіомою, що без професійного розвитку персоналу не буде успішного розвитку бізнесу. Інвестиції в людський капітал – це вкладання, які направляються на підвищення рівня кваліфікації і компетенції персоналу, це витрати на отримання освіти, підтримку здоров'я, на запровадження інноваційних розробок по створенню високопродуктивних робочих місць. Капіталовкладення в персонал сприяють створенню сприятливого клімату в колективі, мотивують працівника до свого удосконалення і підвищують його відданість організації.

Пріоритетність інвестицій у розвиток персоналу пояснюється наступним:

обов'язковість підвищення рівня ділової активності кожного співробітника з метою позитивного позиціонування бізнесу організації в ринковому середовищі;

забезпечення конкурентоспроможності підприємства досягається за рахунок процесних інновацій, а навчання щодо поводження з новою технікою потребує значних інвестицій у розвиток персоналу;

професійний розвиток персоналу забезпечує зростання продуктивності праці, її ефективності, звідси, його фінансування економічно виправдано;

професійна підготовка працівника сприяє створенню сприятливого психологічного клімату в колективі, мотивує до удосконалення майстерності і підвищує відданість організації.

Наприкінці слід зазначити, що формування концепції кадрової політики підприємства з питань професійного розвитку персоналу залежить від об'єктивних і суб'єктивних факторів: економічної стратегії розвитку бізнесу, операційної структуризації праці, фінансового стану підприємства, відношення керівництва до управління професійним розвитком персоналу та іншого. Проте менеджмент має розуміти, що досягти високих результатів діяльності можливо тільки тоді, коли люди, які працюють на підприємстві, володіють знаннями, уміннями, що відповідають його потребам та вимогам сучасності.

Список використаних джерел

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. М.: МГУ, 2014. 513 с.

АДАПТИВНІ МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Мельнік М. А., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Сучасні економічні умови розвитку країни довели, що значна частина підприємств не здатна адекватно реагувати на постійні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Так, наприклад, пандемія коронавірусу за лічені місяці змінила усталений світовий устрій, вплинувши на абсолютну більшість сфер життєдіяльності. В Україні за останній рік гостро відчувається падіння економіки, виклики у внутрішній і зовнішній політиці, оборонному та енергетичному секторі. Згідно даних Державного управління статистики українська економіка впала на 4% у рік пандемії, "реальний ВВП України скоротився на 4% у 2020 році, номінальний ВВП, тобто у фактичних цінах, становив 4,194 трлн грн" [1].

В умовах відсутності гнучких ринкових інструментів адаптивного управління нестабільність середовища несе значно більші реальні загрози для подальшого ефективного функціонування підприємств. Все більш актуальними стають проблеми розробки механізмів адаптивного управління, що відповідають сучасним викликам та дозволяють ефективно протистояти впливу дестабілізуючих факторів.

В межах сучасних уявлень про структури управління адаптивними вважають такі структури, які найбільш відповідають динамічним умовам зовнішнього середовища та більш пристосовані до непередбачуваних змін. Основними ознаками адаптивного механізму підприємства можна вважати прискорену реалізацію проектів, швидке рішення проблем, що виникли, обмеження у часі при прийнятті управлінських рішень.

Аналіз сучасних досліджень щодо проблем адаптивного управління довів, що у широкому розумінні до основних методів адаптивного управління, зазвичай,

відносять [2, с.256]:

- організаційні – комплекс способів і прийомів впливу на працівників, заснованих на використанні організаційних відносин та на адміністративній владі керівництва;
- соціально-психологічні – реалізація мотивів соціальної та психологічної поведінки людини під впливом чинників;
- економічні – реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах через використання товарно-грошових відносин;
- мотиваційні – види і форми спонукання людей до праці;
- координаційні – забезпечення безперервності та ефективності перебігу всіх процесів, що відбуваються на підприємстві;
- контролю – застосовуються під час виконання функцій контролю.

Результати оцінки дії кожного із методів дозволяють визначити загальний рівень адаптації та мають стати основою для прийняття управлінського рішення щодо поведінки на ринку, а також корегування стратегічних і тактичних рішень. Для забезпечення якісного процесу адаптації підприємству необхідно мати єдиний механізм та центр прийняття рішень.

При цьому "адаптаційні механізми передбачають такий характер змін у системі, що дозволяє їй пристосовуватися до впливу зовнішнього середовища без втрати її принципово характерних ознак" [3, с. 47].

Залежно від ролі і значення адаптаційних елементів, а також готовності підприємства до реалізації адаптивної реакції в механізмі управління можна виділити такі адаптивні інструменти:

1. Модернізація – це системний та цілеспрямований процес удосконалення, оновлення, інноваційних перетворень існуючих об'єктів виробництва, створення нових структурних одиниць в складі підприємства з метою забезпечення посилення конкурентних переваг в умовах економічного середовища.

2. Реструктуризація – це комплекс заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, інструмент виявлення резервів, використання яких дозволяє підвищити ефективність діяльності організації.

3. Реінжиніринг полягає в радикальній перебудові бізнес-процесів підприємства, що носить стрімкий характер, забезпечує якісне покращення організаційно-економічного механізму з метою підвищення його конкурентоспроможності за умови застосування адаптивних можливостей [4, с. 228].

Під час побудови адаптивних механізмів управління підприємством варто враховувати, що адаптаційна діяльність стає неможливою без організаційних і технологічних інновацій, а перехід до нової рівноваги вимагає пристосування до зовнішнього середовища, що змінюється. Тому, незважаючи на розходження цих фаз в сучасних умовах вони виконують функцію, забезпечуючи розвиток підприємства й адаптацію до зовнішнього середовища, що змінюється. У фазі переходу від одного рівноважного стану до іншого відбуваються змістовні зміни організаційної і технологічної структури підприємства.

Якщо відомий факт настання якої-небудь події і ступінь її впливу на кінцеві результати виробництва визначені однозначно, то підприємство формує механізми адекватного реагування на очевидні і прогнозовані зміни умов господарювання, а виділені для цього ресурси складають базис адаптивного потенціалу, що визначає здатність системи адаптуватися до змінних умов функціонування.

Визначальним для забезпечення механізму адаптації є наявність відповідної

системи, яка має стати базисом для швидкого реагування на тенденції у зовнішньому середовищі й забезпечувати своєчасне і обґрунтоване впровадження змін у діяльність підприємства. Система забезпечення механізму адаптації підприємства має вміщувати сукупність ресурсів (людських, фінансових, матеріальних, інформаційних) та впливати на основні потоки на підприємстві (фінансові, матеріальні, інтелектуальні, людські та інформаційно – комунікаційні), щоб забезпечити стабільне та раціональне функціонування основних елементів внутрішнього середовища підприємства [5, с. 88].

В сучасних умовах адаптивні механізми підприємства, які притаманні стійким господарчим системам, є малоефективними. Це можна пояснити тим, що ситуації, які пов'язані із невизначеністю господарської діяльності, кардинальними змінами в роботі підприємства суттєво впливають на процес прийняття рішень. За тими масштабами змін, які впливають на діяльність підприємства, його адаптивні механізми стають якісно новим явищем, що потребує дослідження їх специфічної природи та закономірностей розвитку.

Складність прийняття управлінських рішень обумовлює ланцюг потрібних певних дій для їх обґрунтування. Послідовність дій, які забезпечать отримання показників для оперативного управління діяльністю з метою адаптації до мінливих змін можна об'єднати у чотири етапи:

Перший – прогнозування ризиків діяльності, в ході якого може бути визначена стратегія подальшої діяльності з урахуванням можливих ризиків.

Другий – аналіз ефективності власної діяльності та оцінка конкурентних переваг підприємства, в ході якого визначаються можливості збереження ефективного функціонування при впливі зовнішніх негативних змін.

Третій – загальна оцінка ситуації на ринку виробництва продукції та послуг аналізованого підприємства, в ході якого проводиться оцінка доцільності використання існуючої бізнес- моделі або необхідність її корегування.

Четвертий – прийняття управлінських рішень, в ході якого розробляється конкретна стратегічна програма адаптації підприємства.

Таким чином, основними завданнями при підготовці управлінських рішень є розробка і реалізація стратегічних задач на основі моніторингу зовнішнього середовища та діагностики внутрішнього стану підприємства, аналізі тенденцій змін та кон'юнктури ринку в поточній та довгостроковій перспективі.

В умовах значної нестабільності об'єктивною необхідністю збереження економічного потенціалу підприємства є розробка механізмів адаптації, які забезпечать не тільки виживання, а і ефективну діяльність в довгостроковому періоді за рахунок змін з метою пристосування до зовнішніх умов. Дієвий адаптаційний механізм дозволяє також прогнозувати зміни стану зовнішнього середовища для попереджувального впливу з боку підприємства.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Наумов О.Б. Формування адаптивної системи управління якістю підприємств сировинної бази легкої промисловості / Л.М. Наумова, О.Б. Наумов // Таврійський науковий вісник: науковий журнал. – Херсон: Грінь Д.С., 2015. – Вип. 90. – С. 254-259.
3. Мельник Л.Г. Экономика развития: монография / Л.Г. Мельник. – Суми: ИГД "Университетская книга", 2006. – 662 с.
4. Піскун Д.Н. Основи побудови адаптивних механізмів управління

підприємством за умов посилення євроінтеграційних процесів / Д.Н.Піскун // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – №6. Том 1 – с. 226-229.

5. Кривобок К.В. Обґрунтування впливу факторів зовнішнього середовища на адаптацію підприємства / К.В. Кривобок // Інфраструктура ринку. – 2018. – №16. С. 86-91.

КОНТЕНТ-АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ "ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ"

Овечкіна О. А., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Вивчення специфічних рис економічної поведінки різних суб'єктів господарювання й управління здійснюється представниками багатьох шкіл і напрямів економічної думки. Між тим, традиційно вважається, що економічна поведінка індивідів і підприємств, їх цілі, мотиви й умови прийняття господарських рішень є предметом дослідження в основному фахівців з менеджменту [1] та прибічників таких напрямів економічної теорії, як: біхевіористичного, що поєднує економічні і психологічні аспекти досліджень (теорія поведінкової економіки) [2], та соціологічного, в якому вивчається взаємовплив соціальних, психологічних та економічних факторів на життєдіяльність суспільства, механізм зв'язку його соціального та економічного розвитку (теорія економічної соціології) [3].

Наразі до соціологічно-економічних досліджень в аспекті поглибленого вивчення мотивів і цінностей економічної поведінки осіб (груп) у процесах індивідуального й суспільного відтворення, а також інституціонально-архетипічних та інституціонально-правових обмежень, культурно-ментальних особливостей нації, певних соціальних груп, приєдналися психологи, політологи, юристи. Втім, незважаючи на багатоаспектність дослідження поняття "економічна поведінка" та наявність значної чисельності робіт вчених різних галузей знань, працюючих над проблемами поглибленого визначення поняття "економічна поведінка суб'єктів", вдосконалення механізмів прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень, все ж таки залишаються нерозв'язаними питання щодо: 1) типізації економічної поведінки; 2) виявлення її внутрішньо-елементної структуризації та зовнішньо-видової класифікації; 3) з'ясування логічних зв'язків між видами, моделями економічної поведінки суб'єктів та їх статусів як власників/невласників засобів виробництва.

Враховуючи сказане, метою даної роботи є проведення контент-аналізу визначень поняття "економічна поведінка" з виявленням його сутнісного зв'язку з категоріальним апаратом відносин власності. В процесі дослідження за темою даної роботи застосовувались такі методи наукового пізнання, як: аналітичний та історичний методи, метод абстрагування, методи узагальнень і порівнянь, метод контент-аналізу, експлікаційний метод.

Контент-аналіз багатьох праць з питань вибору моделі економічної поведінки, виявлення елементів її внутрішньої структури та впливових зовнішніх факторів показав, що:

по-перше, поняття "економічна поведінка" трактується у вузькому і широкому сенсі. У вузькому значенні економічна поведінка визначається як певна активність суб'єкта, що обумовлюється його потребами та цінностями. У широкому визначенні

під економічною поведінкою вважається сукупність соціальних дій, спрямованих на раціональне використання ресурсів із метою отримання користі (вигоди, винагороди, прибутку), отже у визначенні поняття "економічна поведінка" домінує управлінсько-цільовий підхід [4; 5];

по-друге, досліджуються внутрішні елементи поведінки як завершеного акту (процесу) певних господарських відносин (виробничих, розподільчих, обмінних, або ринкових, споживацьких), тобто для визначення внутрішньої структури економічної поведінки та її "первісної клітинки", описаної терміном "операції" [5], застосовуються структурний і процесно-відтворювальний підходи, що значно збагачує теоретико-емпіричні дослідження поняття "економічна поведінка";

по-третє, популярні наразі соціально-психологічний та інституціонально-правовий підходи не поглиблюють визначення економічної поведінки, проте мають за приховану мету "навіяти" індивідам думки і цінності певних соціальних груп, до яких вони належать чи не належать [3]. Отже, питання вільного вибору моделі поведінки для соціалізованої людини стає спірним й, навіть, фейковим. Натомість, іноземні дослідники вважають позитивним явищем існування людей у межах певних соціальних груп ("соціальних полей", за термінологією Ф. Броделя), які визначають порядок, структурну цілісність, способи і канали трансляції архетипів соціальної й економічної активності суб'єктів, забезпечують їх вільне розпорядження економічними ресурсами [6].

Вільне розпорядження ресурсами є проблемним в умовах індустріального капіталізму, не кажучи вже про цифровий капіталізм з дематеріалізацією багатьох господарських відносин й новими "цифровими технологіями" нав'язування потреб, які є "зайвими" для звичайного ринкового господарства, адже вони не відповідають природній сутності людини, а навпроти, підкорюють її "світовому модератору" – глобальному капіталу. Цю особливість сучасного капіталізму ігнорує більшість західних дослідників.

Лише незначна чисельність дослідників, серед яких українські вчені Є. Суїменко, Т. Єфременко, ставить питання поетапного (ітераційного, чи покрокового) поглибленого визначення економічної поведінки як конкретно-поверхневої форми прояву відносин капіталістичної експлуатації, що старанно приховується у сучасній економічній, соціологічній, юридичній тощо літературі [7]. Експлікація поняття "економічна поведінка" як складного соціально-економічного феномена, дозволила вітчизняним вченим визначити двоїстість його внутрішньої структури (соціальної та економічної). Другий крок у процесі дослідження дозволив виявити специфіку власне економічної поведінки людини, групи в економічній сфері. За результатом третього, заключного кроку експлікації поняття "економічна поведінка", воно представляється як системно-інтегративне (як соціально-економічна поведінка), особливості якого вже визначаються статусами суб'єктів як власників чи невластників факторів виробництва, їх правами й обов'язками, а лише потім, цінностями, вподобаннями тощо.

Підсумовуючи сказане, необхідно відзначити, що економічна поведінка є первинною формою прояву господарської діяльності, вторинною формою прояву правових відносин власності, й третинною формою прояву економічних відносин власності. Двоїсте опосередкування економічних відносин власності у певних моделях поведінки суб'єктів господарювання й управління значне утруднює встановлення залежності між змінами статусів власників і невластників факторів виробництва та змінами моделей їх економічної поведінки.

Через складну й багатоступеневу систему опосередкувань різнорівневі суб'єкти

(індивіди, чи наносуб'єкти, мікро-, мезо-, макросуб'єкти) не вбачають зрушення у відносинах власності в якості головного фактору моделювання їх поведінки у побудові національної системи господарських відносин. Натомість, підкреслюється значущість позаекономічних чинників (психологічно-емоційних, соціокультурних, національно-етнічних, навіть, ментально-архетипічних), які у своїй комплексній дії орієнтують поведінку певних суб'єктів на задоволення інтересів інших більш економічно впливових суб'єктів (національних організацій, об'єднань, владних структур, транснаціональних монополістичних компаній тощо).

Список використаних джерел

1. Гришин И.А. Поведенческий аспект в теории менеджмента и исследованиях экономики наноуровня. Вестник ВолГУ. Серия 3. "Экономика. Экология". 2012. № 1(20). С. 156-163.
2. Красильников А.С. Влияние бихевиоризма и нейроэкономики на неоклассическую исследовательскую программу. *Научные исследования экономического факультета МГУ. Электронный журнал*. 2015. Т.7. Вып. 2. С. 39-46.
3. Петровська Т. Соціально-психологічні фактори економічної поведінки. *Соціальна психологія*. 2004. № 4(6). С. 23-35.
4. Елкина О.С. Сущность и особенности формирования экономического поведения. URL: <https://omsu.ru/vestnik/articles/y1999-i3/a120/article.html>.
5. Основні типи поведінки індивідів. URL: https://pidru4niki.com/87770/psihologiya/osnovni_tipi_povedinki_individiv.
6. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV-XVIII ст. Том 1. Структура повсякденності: можливе і неможливе. URL: https://chtyvo.org.ua/authors/Fernand_Braudel/Materialna_tsyvilizatsiia_ekonomika_i_kapitalizm_XV-XVIII_st_Tom_1/.
7. Суименко Е.И., Ефременко Т.О. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект. Ин-т социологии НАН. Киев, 2003. 214 с.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТУ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ МІСЦЕВИХ ГРОМАД З ВИКОРИСТАННЯМ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

Розмислов О. М., к.е.н., доцент

Керемет Є. М., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський Національний університет імені Володимира Даля

Залежно від особливостей процесу міжбюджетного регулювання можна виділити конфлікти, зумовлені сутністю використовуваних механізмів і інструментів, в тому числі що виникають в результаті застосування обмежень до одержувачів трансфертів, а також конфлікти, зумовлені безпосередньою реалізацією даного процесу.

Конфлікти, зумовлені безпосередньою реалізацією процесу міжбюджетного регулювання, пов'язані не з існуючою правовою базою, а з особливостями і можливими порушеннями її застосування. Дана ситуація може розглядатися як конфлікт інтересів, оскільки громади - одержувачі трансфертів при плануванні власних витрат з усією очевидністю зацікавлені в точних відомостях про майбутніх обсягах субсидій, які є джерелом фінансування питань місцевого значення, тоді як органи регіональної влади, навпаки, зацікавлені в оперативному внесенні змін до розподіл коштів між громадами

для вирішення поточних завдань. Зазначені конфлікти можна віднести до "прихованим", так як громади не робили жодних спроб вирішення даної ситуації [1].

Будучи інструментами узгодження інтересів регіону і громад, міжбюджетні трансферти можуть бути використані як для заохочення одержувачів коштів з бюджету, так і для накладення на їх діяльність певних обмежень, пов'язаних з видом трансферту або його обсягом. У першому випадку громади, бюджетні показники яких відповідають вимогам і критеріям, розробленим на законодавчому рівні, можуть отримати додаткові трансферти, що включаються до складу власних доходів їх бюджетів. У другому випадку, якщо бюджет громади характеризується надмірним рівнем використання трансфертів, до його фінансової діяльності може бути застосована система обмежень. У загальному вигляді інтереси місцевої влади складаються в отриманні найбільшого обсягу дотацій і субсидій без введення будь-яких обмежень щодо організації бюджетної політики, однак закріплений у чинному законодавстві підхід орієнтований на коригування інтересів громад в сторону отримання зазначених трансфертів, в сумі, яка прагне до законодавчо встановленого граничного рівню. Вибір конкретного порогового значення обумовлений можливостями громад в плані формування податкових та неподаткових доходів місцевих бюджетів [2].

Використання обмежень при наданні міжбюджетних трансфертів є фактором, переважно знижує ступінь узгодженості інтересів у бюджетній системі, якщо ці обмеження в силу об'єктивних причин зачіпають більшість громад. Подібні обмеження передбачають зміну структури інтересів одержувачів трансфертів, що може бути аргументовано наступним чином.

В умовах відсутності обмежень інтерес k -ої громади в отриманні трансфертів (I_k^T) можна функціонально представити таким чином:

$$I_k^T(d_k, s_k, pr_k) \rightarrow \max, \quad (1)$$

де d_k – дотації, що виділяються k -ої громаді;

s_k – субсидії, що виділяються k -ої громаді;

pr_k – інші міжбюджетні трансферти, які виділяються k -ої громаді.

При введенні системи обмежень, Які є значущих для одержувача трансферту, дана функція приймає наступний вигляд:

$$I_k^T(d_k, s_k, pr_k) \rightarrow \lim. \quad (2)$$

Для сторони, що здійснює розподіл трансфертів, інтереси I^T можуть бути сформульовані наступним чином:

$$\begin{cases} I^T(D, S, PR) \rightarrow \min \\ I^T(V) \rightarrow \max \end{cases} \quad (3)$$

де D – всі дотації, які виділяються з бюджету громадам;

S – все субсидії, що виділяються з бюджету громадам;

PR – всі інші міжбюджетні трансферти, які виділяються з бюджету громадам.

V – показник, що характеризує можливість і ступінь втручання в бюджетну політику одержувачів трансфертів.

Передбачається, що при цьому у одержувача трансфертів з'являється додатковий

інтерес, обумовлений прагненням до мінімізації ступеня втручання регіональних влад в місцеву бюджетну політику [3; 4, с. 97]. В результаті структура інтересів громади може бути представлена наступним чином:

$$\begin{cases} IkT (dk, sk, prk) \rightarrow \min \\ IkT (vk) \rightarrow \max \end{cases} \quad (4)$$

де v_k – показник, що характеризує можливість і ступінь втручання держави в бюджетну політику k -ої громади.

Якщо для одержувача трансфертів, що не має відповідних ресурсів, значення \lim недосяжно, то обмеження не роблять стимулюючого впливу на підвищення ефективності його бюджетної політики. При цьому досягається мета боку, здійснює розподіл трансфертів, на отримання додаткових прав на втручання в бюджетну політику громади. В результаті зацікавленість органів місцевого самоврядування в отриманні трансфертів залишається колишньою, що може бути виражено формулою (4), однак при цьому наростає рівень неузгодженості інтересів в зв'язку з появою у регіональних влад інтересу до підвищення ступеня втручання в бюджетну політику на місцях, а у громад – навпаки, до зниження відповідного впливу.

Таким чином, обмеження в бюджетній політиці в умовах відсутності реальних можливостей збільшення податкових і неподаткових доходів призводять до зниження рівня узгодженості інтересів суб'єктів міжбюджетного регулювання, що може бути представлено наступним співвідношенням:

$$\begin{cases} IIT(V) \rightarrow \min \\ Ik^T(v_k) \rightarrow \max \end{cases} \quad (5)$$

В організаційному плані процес узгодження інтересів на основі використання міжбюджетних трансфертів передбачає аналіз стану економіки, фінансів і соціальної сфери територій, виявлення основних цілей розвитку регіону і громад. Взаємодія регіональних і місцевих властей пропонується здійснювати на основі документів, що характеризують фінансовий стан регіону та перспективи його розвитку: стратегія соціально-економічного розвитку регіону, прогноз соціально-економічного розвитку регіону на довгостроковий період, при затвердженні державного бюджету регіону на довгостроковий період. Для аналізу місцевої бюджетно-фінансової політики рекомендується використовувати аналогічні документи громади.

Слід врахувати, що бюджетна політика органів місцевого самоврядування, які сформуvalи і взяли стратегії соціально-економічного розвитку, є для регіону більш прозорою, що знижує рівень ризику при наданні міжбюджетних трансфертів у вигляді відповідних субсидій. У таких стратегіях містяться не тільки параметри майбутніх бюджетів, а й пріоритети громад, а також характеристики основних проектів, які планується фінансувати за рахунок бюджетних і позабюджетних джерел, що дозволяє планувати цільове використання трансфертів і контролювати досягнення необхідних результатів.

Передбачається, що оцінка відповідної документації регіональної влади і громад буде здійснюватися фінансовими службами адміністрації регіону в ході здійснення бюджетного процесу. На основі аналізу зазначених документів передбачається виявити структуру інтересів регіональних і місцевих властей і, по можливості, дати їх бальну оцінку на основі експертного опитування. Далі слід виявити значення міжбюджетних

трансфертів в плані оцінки узгодженості або, навпаки, невідповідності інтересів сторін. За умови виявлення конфліктів їх слід класифікувати за запропонованими вище критеріям і, по можливості, розробити заходи, спрямовані на згладжування і розв'язання суперечностей шляхом внесення змін до процесу міжбюджетного регулювання.

Таким чином, пропонуємо при формуванні стратегії соціально-економічного розвитку регіону включення в неї обов'язкового розділу, присвяченого бюджетної стратегії, який, в свою чергу, повинен містити підрозділ, присвячений питанням міжбюджетного регулювання, де будуть детально обгрунтовані цілі і пріоритети регіону в сфері організації вирівнювання бюджетної забезпеченості, необхідність та напрями стимулювання громад в процесі вдосконалення їх бюджетної політики, а також можливості і ефективність делегування повноважень.

Список використаних джерел

1 Шишко О.В. Напрями розвитку системи міжбюджетних відносин України в середньостроковій перспективі [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2018_7_8.pdf.

2 Тарангул В.Д. Принципи правового регулювання міжбюджетних відносин в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evpe_2016_2\(2\)_25.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evpe_2016_2(2)_25.pdf).

3 Сукач О.М. Сучасні підходи до управління фінансовою автономією території / О. М. Сукач // Сталій розвиток економіки. – 2015. – № 4 (18). – С. 110–123.

4 Юшко С.В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи / С.В. Юшко // Фінанси України. – 2019. – № 1. – С. 96–107.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ВОЗОБНОВЛЕНИЯ ЕДИНЫХ ТАРИФОВ В СИТУАЦИЯХ ПОСКОНФЛИКТНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ТАРИФИКАЦИИ

Токарев М. В., соискатель бакалавриата

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

В современных укрупняющихся хозяйственных системах достаточно часто возникает противоречие такого рода: с одной стороны укрупнение хозяйственной системы (часто сопровождающее поглощением более мелких) должно вводить единообразные правила для всех внутренних акторов и групп, действующих в структуре этой системы, а с другой стороны, должно обеспечивать всё большее необходимое разнообразие и дифференцированный подход. К одному из частных проявлений этой проблемы относится и тарификация: проблемным является то, что различные тарифы для различных акторов, будучи фактом ценовой дискриминации, могут играть дестабилизирующую роль, хотя фактически различие в тарифах является объективной необходимостью. Поэтому возникает отличие в понимании единого тарифа и единой системы тарификации – второе может быть общим правилом, но в соответствии с которым тарифы могут быть различны. Таким образом можно говорить о единой тарификации, которая может использовать как единый тариф, так и интегральный тариф, который в сущности не является одинаковым для различных акторов, хотя и определяется по единой схеме расчета. Частным случаем введения такой единой тарификации могут быть ситуации возобновления единой тарификации

в ситуациях постконфликтной трансформации.

Предлагаемая Система возобновления единых тарифов (сокращённо СВЕТ) – режим восстановления существовавшего, но утраченного ранее режима унифицированной тарификации в рамках определенного экономического района. Поскольку до такого восстановления район представлял несколько районов с разными режимами тарификации, то СВЕТ может представлять распространение режима одного из подрайонов на остальные. Такой вариант внедрения СВЕТ может быть востребован, например, в случае восстановления контроля государством над частью ранее неконтролируемой территории или в случае многоуровневого суверенитета государства, федеративного или конфедеративного (примеры представлены в [1-8]), – тогда вопрос реализации программы внедрения СВЕТ может быть актуальным, ведь тарифные сетки были нарушены. Например: в Сирии в районах, ранее контролируемых ИГИЛ, а после возвращённых под контроль официального Дамаска, но также и находящихся в фактически автономных районах, получивших название Рожавы; в непризнанной Нагорно-Карабахской Республике – в районах ранее контролируемые местными армянскими силами, а после возвращённых официально Баку; в Абхазии и Южной Осетии – частично признанных государствах. Путем дипломатического урегулирования вокруг этих территорий возможна некая договоренность о будущем, в том числе, тарифном, в случае воссоединения с Грузией; в Приднестровской Молдавской Республике – непризнанном государстве в случае вступления в переговоры вокруг судьбы этой территории; в Сомалиленде – не имеющего международного признания, несмотря на признаки государственности. Фактически, Ливии, Сомали, Йемена, Афганистана как единых государств не существует – они разделены на несколько враждующих между собой квазигосударств. Но в случае восстановления единства всех земель путем переговоров – СВЕТ сможет унифицировать тарифные сетки.

Итак, СВЕТ может быть использован в случае возвращения контроля государством части ранее утраченной территории с иным тарифным порядком. В первую очередь, данной системой занималось бы государство и местные власти в частности. Вопрос того, положительно ли использование такой системы или негативно является неоднозначным. С негативной точки зрения – если до возвращения территории в том пространстве существовали тарифы ниже, то население может воспринять изменения неоднозначно. С позитивной – будет существовать единая система взимания тарифов на вновь объединенном пространстве. Кроме того, если тарифы были выше до воссоединения на бывшей территории, а после – сравнялись (уменьшились) – то население воспримет это, скорее как положительную сторону медали. Фактически, система внутренних единых тарифов – схема для дальнейшей тарифной унификации в рамках вновь воссозданного единого пространства. Однако следует акцентировать внимание на том, что система возобновления единой тарификации – это не система единого тарифа, то есть унифицированного тарифа, а унифицированными являются правила, а не тарифы. СВЕТ как раз подразумевает использование разных тарифов, но построенных не просто на районировании или ценовой дискриминации, а учитывающих условия и цели постконфликтной трансформации.

Прежде чем делать предположения о перспективах системы, перед этим следует сказать о том, что вообще вопрос зонирования в экономике стоял всегда. Система внутренней единой тарификации имеет перспективы как в случае урегулирования конфликтов, так и в других случаях: в постконфликтных ситуациях проявляются новые

обстоятельства и задачи, – в том числе такая система может быть использована и как инструмент по переговоров. Разработка такой системы может идти в двух направлениях: проблемно-ориентированном, когда разрабатывается система для конкретной ситуации, и в предметно ориентированной разработке ситуационной модели. На настоящем этапе эти два направления могут рассматриваться как взаимно дополняющие, поскольку конкретные разработки могут стать обеспечением или даже частью ситуационной модели.

Список использованных источников

1. Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/catr/ett/Pages/default.aspx>.
2. Обзор торговой и сельскохозяйственной политики. Европейский Союз. URL: http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/meetings/wto_comm/RU/Trade_Policy_Brief_EU_RU_final.pdf.
3. ООН просит транспортников снизить тарифы на доставку грузов голодающим Сомали. URL: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/oon-prosit-transportnikov-snizit-tarify-na-dostavku-gрузov-golo-162439/>.
4. Таможенный союз Европейского союза. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/union-customs-code_en.
5. Таможенный тариф Евросоюза. URL: <http://www.brokert.ru/material/tamojennyi-tarif-evrosoyuza>.
6. Тарифы на интернет в НКР снизились более чем в 10 раз. URL: <https://itel.am/ru/news/3830>.
7. Условия экспорта в ЕС. Электронный ресурс. URL: <https://sme.gov.ua/wp-content/uploads/2019/10/posibnyk.pdf>.
8. Экономика Сирии. URL: https://curlie.org/Regional/Middle_East/Syria/Business_and_Economy/Economic_Development.

Тематичний напрям 5
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО
РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

**EFFECTIVE MANAGEMENT OF REGIONAL DEVELOPMENT IN THE SYSTEM
OF STATE REGIONAL POLICY**

Buchniev Maxym, PhD (Economics), Associate Professor
Derzhak Nataliya, PhD (Economics), Associate Professor
Ivchenko Yevhen, Dr. Sc. (Economics), Associate Professor
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

In the context of hostilities in eastern Ukraine, since 2014, the state has been forced to change its policy on regional development. When considering regional development as an integral part, local development should also be considered and taken into account.

Analysis of literature sources in the direction of [1-10] showed the presence of deep developments on the research topic.

Until 2014, Ukraine lacked an effective state regional policy and applied a traditional policy of balancing economic development through temporary coverage of differences between regions. Today's realities require the state to identify and realize the untapped potential of regional development.

The general strategic goal of modern social policy is to improve the quality of life of the population, the implementation of which should be aimed at the activities of the entire system of public administration. The organization of life of the population is closely related to the problem of work of all levels of government and, above all, local governments, so the results of quality of life research provide an opportunity to provide management decisions with specific spatio-temporal parameters.

In the context of the conflict, the problems of regional development of Luhansk and Donetsk regions become very important every day and the main task of the state is to formulate policy in such a way as to ensure balance and effective use of unaccounted development potential of these problem regions.

To solve one of the urgent problems of regional development of Luhansk region, in the process of analysis, we identified the possibility of developing and implementing a transport and logistics strategy.

Introduction by the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 11.03.2020 № 211 "On Prevention of Spread of Acute Respiratory Disease COVID-19 on the Territory of Ukraine" ban on transportation of passengers by rail, regular and irregular transportation of passengers by road in urban, suburban, intercity on city bus routes in the mode of a minibus, the restriction of the number of passengers on urban road and electric transport significantly affected the indicators in the field of passenger transportation (Fig. 1).

Due to the unsatisfactory condition of the road surface and unregulated logistics, agricultural enterprises benefit from the transportation of their own products using rail transport.

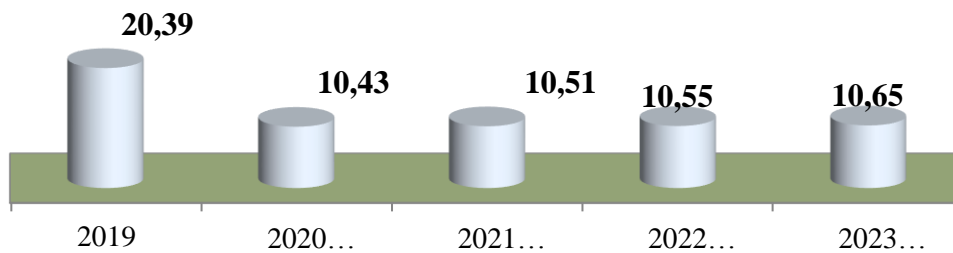


Fig. 1. Transportation of passengers, million people

Source: generated by the authors according to the source [10]

City electric transport operates in two cities of the region: Lysychansk and Severodonetsk. On the balance of the municipal enterprise of Lysychansk city council "Electroautorans" there are 7 units of trolleybuses, 4 of which are operated on one route of the city. Severodonetsk KP "Severodonetsk Trolleybus Department" has on its balance sheet 36 passenger trolleybuses, 20 of which carry out passenger transportation on 5 routes.

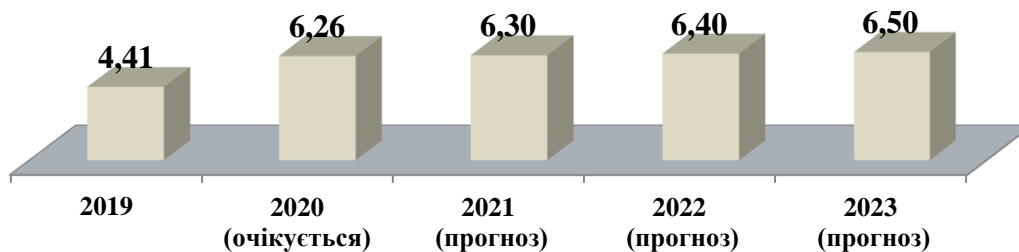


Fig. 2. Transportation of goods, million tons [2]

Source: generated by the authors according to the source [8,10]

Strategic management of the region - management activities aimed at achieving the goals in an unstable competitive market environment, including diagnostic analysis of the region.

For the purpose of successful strategic management strategic plans of development of the region which contain the coordinated and logically interconnected assumptions and the description of ways of development of strategic process taking into account global factors of external environment are developed.

Regarding the possibilities of implementing the transport and logistics strategy in Luhansk region, studies show that its implementation is essential and will solve the urgent problem of regional development in the field of transport and logistics, preserve road quality and create a competitive environment for business development and become the basis for state regional policy.

Finding ways to better implement the strategy is also an ongoing process. In the context of post-conflict transformation, some strategic tasks are easy to solve, others are unsolvable. The implementation of the strategy is possible with the combined influence of the whole set of management decisions and many step-by-step actions performed by different target groups and individuals. Revision of financial plans, change of policy, reorganization, personnel changes, improvement of the educational process, cultural events - all these and other actions are typical management tools used to implement the development strategy of the region.

References:

1. Buchniev, M.M. (2020). *Rozvytok vlasnosti ta joho vplyv na pidvyschennia efektyvnosti ahrarnykh pidpryemstv v period instytutsijnykh transformatsij*. Odesa: KUPRIYENKO SV [in Ukrainian].
2. Halhash, R.A., Semenenko, I.M. & Bilous, Ya.Yu. (2019). Transformatsiia instytutsijnoho zabezpechennia ta systemy rehional'noho upravlinnia pry stvorenni ob'iednanykh terytorial'nykh hromad v umovakh hibrydnykh zahroz. *Visnyk SNU im. V. Dalia*, 4, 11-16 [in Ukrainian].
3. Hrydzhuk, I.A. (2008). Obumovlenist' derzhavnoho rehuliuвання staloho rozvytku rehionu. *Zb. nauk. pr. DonDUU*, 112, 1218 [in Ukrainian].
4. Dziundziuk, V. B. (2009). Modernizatsiia orhaniv vlady: perekhid vid publichnoho administruvannia do publichnoho menedzhmentu. *Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnia*, 2, 9-14 [in Ukrainian].
5. Klius Yu. I., Ivchenko Ye. A. & Ivchenko Yu. A. (2019). Vynyknennia strukturnykh zrushen' ta ikhnij vplyv na ekonomichnu bezpeku promyslovykh pidpryemstv rehionu vnaslidok postkonfliktnoi transformatsii. *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu*, 24, 5, 75-80 [in Ukrainian].
6. Morhachov I.V. (2019). *Infrastrukturne zabezpechennia rehional'nykh innovatsijnykh protsesiv*. Sievierodonets'k: Vyd-vo SNU im. V. Dalia [in Ukrainian].
7. Ovcharenko, Ye. I. & Hovorova, N. A. (2018). Problematyka orhanizatsii doslidzhen' vplyvu rivnia natsional'noi identyfikatsii naselennia rehioniv Ukrainy na ikhnii ekonomichnu aktyvnist'. *Zbirka dopovidej na Mizhnarodnij ekonomichnij konferentsii [Ekonomichnyj rozvytok derzhavy ta ii sotsial'na stabil'nist'] II Mizhnarodna Ekonomichna konferentsiya*. Poltava : FOP Pusan A.F, 217-218 [in Ukrainian].
8. Luhans'ka oblasna derzhavna administratsiia. (2020). Prohrama sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku Luhans'koi oblasti v 2019r. [Elektronnyj resurs]. - Retrieved from http://loga.gov.ua/oda/about/depart/economy/se_state/program/2019 [in Ukrainian].
9. Semenenko, I. M. (2017). *Zabezpechennia staloho rozvytku rehionu : instytutsijni zasady ta transformatsiia tsil'ovoho upravlinnia pidpryemstvamy*. Sievierodonets'k : vyd-vo SNU im. V. Dalia [in Ukrainian].
10. Luhans'ka oblasna derzhavna administratsiia.(2020). Stratehiia rozvytku Luhans'koi oblasti na 2021-2027 roky. [Elektronnyj resurs]. - Rezhym dostupu: http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/strategiya_lugansk_2027_last.pdf [in Ukrainian].

КОНЦЕПЦІЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ В СИСТЕМІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

Губаренко О. М., аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Життя ставить перед економікою Донбасу нові виклики – загострення конфлікту, тривалі пандемічні обмеження, інфляція, зменшення економічних показників на фоні зросту залежності від зовнішнього фінансування. На сучасному етапі важливим питанням є реформування системи управління розвитком регіонів у відповідності до Стратегії сталого розвитку 2030, але з урахуванням сучасних обставин. Цей процес вимагає оновлення в напрямку організаційно-економічного забезпечення управління регіональним розвитком для кожного окремого регіону чи групи регіонів, адже проект

Стратегії сталого розвитку України 2030 був запропонований як рамковий документ, який визначає лише стратегічні напрями довгострокового розвитку в цілому. Принциповим аспектом організаційно-економічного забезпечення управління розвитком регіону вважають адаптацію Цілей стратегічного розвитку та основних положень оновленої Стратегії сталого розвитку ЄС на регіональному рівні. Розроблені Стратегія і Національний план дій стають дійовим інструментом і основою для впровадження створення специфічної програми розвитку у регіоні, у тому числі для забезпечення необхідних напрямів розвитку новостворюваних об'єднаних територіальних громад.

Питання організаційно-економічного забезпечення управління розвитком регіону розглядали такі вчені, як: Алимов О.М., Даниленко А.І. та Трегобчук В.М., Ткачук Л.М. і Калугарян Т.К., Шкодинський С.В. Окремі питання розвитку старопромислових регіонів відображено в працях Васильченко О.Р., Толстих А.С., Горячевої Т.А., Шестопалова А.Г., Борисова Є.І., Сафронова К.К. і Каледіної Є.С. На сьогодні залишається недостатньо розглянутим та дискусійним питання щодо особливостей організаційно-економічного забезпечення управління розвитком регіону, у тому числі старопромислового, та ще й такого, який знаходиться у зоні підвищеного рівня економічної небезпеки та постконфліктної трансформації.

Організаційно-економічне забезпечення реформування управління розвитком регіонів базується на принципах цілеспрямованості, комплексності та поетапності. [1, 156]. Зважаючи на проблеми, які існують у регіоні та виходячи з особливостей діяльності підприємств у цих регіонах, необхідно зазначити, що основними складовими, які потребують переосмислення, на сьогодні є: 1) інноваційне оновлення виробництва; 2) подолання структурних деформацій у промисловості; 3) інвестування в реальний сектор шляхом залучення стратегічних інвесторів. Усі ці складові тісно взаємозв'язані між собою, оскільки без інвестицій неможливо забезпечити інноваційне оновлення та переформувати структуру промисловості, а без готовності та можливостей підприємств галузі впроваджувати інновації неможливо залучити додаткові кошти [1, 158]. При цьому процес організаційно-економічного забезпечення складається з певних етапів, що у своїй сукупності утворюють функціональні зв'язки між об'єктами, суб'єктами, засобами, методами та іншими складовими будь-якої економічної діяльності. Все це дозволяє говорити про велику кількість учасників процесу управління сталим розвитком регіону та системи його організаційно-економічного забезпечення, які створюють коло зацікавлених сторін, тобто стейкхолдерів. Оскільки організаційно-економічне управління розвитком регіону передбачає формування цілісної системи відносин між широким колом інститутських утворень, зміст організаційно-економічного забезпечення управління сталим розвитком утворюють: 1. Збір та аналіз даних про стан зовнішнього середовища ринку галузі для спостереження за тенденціями, що на ньому склалися (зовнішні стейкхолдери). 2. Обробка відомостей про стан внутрішнього середовища підприємств для спостереження за динамікою розвитку/занепаду потенціалів підприємств, відстеження показників діяльності кожного окремого підприємства, виявлення їх слабких та сильних сторін (аналіз внутрішніх стейкхолдерів). 3. Планування, формування та коригування організаційно-економічних змін, виходячи з обмежень і можливостей підприємств, для визначення очікуваної структури розвитку й розрахунку планових показників. 4. Розробка критеріїв оцінки, нормативні співвідношення і пропорції ресурсів для орієнтації на задоволення потреб зацікавлених сторін. 5. Організаційний супровід програми розвитку та створення умов для її

реалізації. 6. Реалізація та контроль за змінами шляхом розроблення певного механізму дій.

Впродовж останніх років в академічних джерелах все більше уваги приділяється теорії зацікавлених сторін – своєрідній альтернативі неокласичної економічної теорії управління. Теорія зацікавлених сторін покладена в основу переважної більшості популярних концепцій, які значно розширюють сферу традиційного управління за рахунок введення в інформаційний фонд підтримки прийняття управлінських рішень нефінансових показників і створюють нові можливості для реалізації інструментів стратегічного контролю, проте, вона не реалізована в цих системах в повній мірі. Висунута Е. Фріменом ідея про необхідність комплексного та персоніфікованого підходу управління до аналізу не тільки внутрішнього, але і зовнішнього середовища, тобто всіх зацікавлених сторін, знайшла відгук у багатьох подальших науково-практичних розробках. Згідно запропонованому їм визначенню, до зацікавлених сторін віднесені “будь-які індивіди, групи або організації, які здійснюють суттєвий вплив на економічні рішення або опиняються під впливом цих рішень” [2, с. 25]. Ми пропонуємо використовувати основні положення теорії зацікавлених сторін в процесі вдосконалення організаційно-економічного забезпечення сталого розвитку регіону. З цієї точки зору, до кола стейкхолдерів сталого розвитку регіону можна віднести: органи державного управління, органи місцевого самоврядування, мешканців регіону, підприємства, організації, приватні господарства, науково-освітні установи тощо. Практична цінність теорії зацікавлених сторін може бути відчутною лише тоді, коли правильно визначено склад зацікавлених сторін, співвідношення їх інтересів, розроблено систему вимірювання та оцінки взаємного впливу різних сторін. "Усі зацікавлені в роботі організації сторони взаємодіють всередині свого роду 'екосистеми'. Безумовно, деякі з них відіграють більш важливу роль. Але нехтувати будь-якої зацікавленою стороною у сучасному суспільстві – означає проявляти виняткову недалекоглядність і наївність. Тільки у злагодженій багатовекторній політиці управління, орієнтованій на зворотній зв'язок, можна знайти відповідь на загрози, яке створює сучасне ринкове середовище на шляху до глобалізації і невизначеності" [3, 61]. Агенції регіонального розвитку стають ключовим елементом системи інституційного забезпечення реалізації нової державної регіональної політики в умовах оптимального поєднання державних, регіональних та місцевих ініціатив з інтересами приватного сектору в межах регіонів та громад. Підвищення спроможності Агенцій регіонального розвитку до ефективного виконання покладених на них функцій сьогодні визначено серед пріоритетних завдань Міністерства розвитку громад та територій України. На сьогодні в країні вже зареєстровані, працюють або знаходяться в процесі формування 19 таких Агенцій. Агенція Регіонального Розвитку Луганської області та Агенція Регіонального Розвитку Донбасу мають успішні приклади діяльності у певних сферах, зокрема: сприяння розвитку підприємництва (малого і середнього бізнесу) в регіоні; сприяння інвестиційній діяльності та підвищенню інвестиційної привабливості регіону; участь у розробці проектів регіональної стратегії розвитку та плану заходів з її реалізації; допомога органам місцевого самоврядування громад у підготовці стратегій розвитку громад та відповідних планів заходів; участь у розробці проектів регіонального розвитку; участь у організації й проведенні навчальних заходів і тренінгів для представників органів місцевого самоврядування. Вважаємо, що використання концепції стейкхолдерів в цьому процесі буде корисним і доречним.

Серед нових регіональних стейкхолдерів з'явилося багато іноземних фондів та

організацій, які допомагають вирішувати місцеві економічні, соціальні та фінансові питання, що частково впливає на структуру, зміст та терміни виконання регіональних програм розвитку. Найпотужнішою системою, яка працює, зокрема, на Донбасі, є низка агентств ООН. Це представництва та офіси фондів, програми й спеціалізовані організації включно з нерезидентами, проектними агенціями та Бреттон-Вудськими установами. 15 із них акредитовані в Україні, вісім не мають своїх офісів, але реалізують низку проектів. Спектр їхньої діяльності надзвичайно широкий: від матеріальної допомоги до грантів на підтримку бізнесу чи навчання, від відбудови житла до культурних програм у постраждалих від війни громадах. ЮНІСЕФ, Програма розвитку ООН (ПРООН), УВКБ ООН, ООН Жінки, Фонд ООН у галузі народонаселення (UNFPA) і Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) разом із партнерами на місцях намагається реагувати на невідкладні потреби мешканців населених пунктів поблизу лінії фронту. Серед інших міжнародних гравців в Луганській та Донецьких областях слід згадати такі організації, як "Лікарі без кордонів", "Прем'єр Уржанс", Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), Норвезька рада у справах біженців (NRC), Міжнародний комітет Червоного Хреста (МКЧХ), чеська організація "Людина в біді", Данська рада у справах біженців (DRC), Адвентистське агентство допомоги та розвитку (ADRA).

Вочевидь, таке різноманіття міжнародних організацій і донорів потрібно розглядати як актуальних стейкхолдерів процесу розвитку регіону, вивчати специфіку їх діяльності та правила отримання грантів та дотацій. Отже, відповідна реакція місцевої влади з цього приводу повинна бути спрямована на вивчення міжнародного донорського сектору, на підвищення обізнаності урядовців, громадян, представників малого та середнього бізнесу з питань отримання грантів, надання доступу всім зацікавленим сторонам до актуальної інформації про відкриті конкурси, організацію та проведення тренінгів для отримання відповідних навичок. Комплекс таких заходів і є необхідним компонентом вдосконалення системи організаційно-економічного забезпечення управління сталим розвитком нашого регіону.

Список використаних джерел

1. Бойченко В.С. Теоретичні засади вивчення сутності та проблем розвитку старопромислових регіонів / В.С. Бойченко, Є.В. Гелетюк // Причорноморські економічні студії, 2016. – Вип. 8. – С. 155-158. 2. Freeman R.E. Strategic Management [Text] / R.E. Freeman. A Stakeholder Approach. – Boston: Pitman, 1984. 3. Петров М. А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения [Текст] / М.А. Петров // Вестник СПбГУ. Сер. Менеджмент. – 2004. – № 2. – С. 51–68.

НАУКОВО-ДОСЛІДНА АКТИВНІСТЬ СТУДЕНТІВ, НА ПРИКЛАДІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ "ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ", ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Губін О. М., здобувач вищої освіти

Бірюков О. В., к.т.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Сталий розвиток держави та її регіонів базується на гармонізації трьох основних елементів: економічного зростання, соціальної інтеграції та охороні навколишнього середовища, які конкретизовані у вигляді 17 цілей, 86 завдань та 172 індикаторів

розвитку до 2030 року [1]. Значну роль в елементі економічного зростання відіграють такі цілі як: якісна освіта; гідна праця та економічне зростання; промисловість, інновації, інфраструктура; сталий розвиток міст та громад та інш. З урахуванням того, що структура господарства, з позиції розгляду регіональної економіки може значно відрізнятися, заклади професійної та вищої освіти повинні враховувати потреби регіонів у відповідних фахівцях, та забезпечувати їх якісну підготовку. Одним із показників якісної підготовки фахівців є рівень науково-дослідної активності студентів [2]. Відповідно, до [3], лише близько 48% українців працюють за фахом, а для випускників вищих закладів освіти цей показник становить від 50% до 70% [4]. Натомість більшість з тих хто працює за спеціальністю, знаходить роботу саме в своєму регіоні [5]. В МОН України розглядаються пропозиції щодо врахування показників працевлаштування випускників, як результатів діяльності закладу освіти, при визначенні обсягів його державного фінансування [6].

Таким чином, простежується логічний зв'язок, відповідно до якого науково-дослідна активність студентів та науковий потенціал закладу вищої освіти, в яких вони навчаються, може розглядатися як один із факторів потенційного забезпечення сталого розвитку регіонів. З цих позицій було б цікаво провести порівняння різних регіонів між собою, виявити навчальні заклади в яких найбільш активно проводиться науково-дослідна робота студентів, що і стало метою даного дослідження.

У якості індикатора науково-дослідної активності студентів приймемо кількість переможців на Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт, який щорічно проводиться з 2005 року. Для спрощення процедур пошуку інформації та розрахунків, візьмемо данні за 2017-2020 рр. тільки за однією спеціальністю "Облік і оподаткування" з відповідних наказів МОН України "Про підсумки Всеукраїнського конкурсу наукових студентських робіт з галузей знань та спеціальностей" на сайті Інституту модернізації змісту освіти (ІМЗО) [7].

На даний час в Україні більше 220 закладів вищої освіти які мають ліцензії на підготовку бакалаврів та магістрів з спеціальності "Облік і оподаткування", їх розподіл по регіонам наведено на рис. 1. Звичайно кожен із закладів має свій ліцензійний обсяг та фактичне значення кількості осіб, які навчаються за означеною спеціальністю, але пошук такої інформації більш трудомісткий тому для спрощення будемо орієнтуватися лише на кількість закладів.

Відповідно до правил проведення Всеукраїнського конкурсу наукових студентських робіт переможцями може бути визнано не більше ніж 25% від загальної кількості авторів наукових робіт, які подавалися до розгляду у II турі конкурсу. Так у 2017-2018 н.р. дипломи переможців I, II, III ступеню отримали 43 автори 35 найкращих робіт (допускається написання однієї роботи двома авторами) з 13 регіонів України. У 2018-2019 н.р. переможцями було визначено 40 авторів 33 найкращих робіт, а у 2019-2020 н.р. 36 авторів 32 робіт з 14 регіонів України. Таким чином, можна зазначити, що за останні три роки кількість учасників конкурсу за вище означеною спеціальністю та відповідно кількість переможців значно не змінювалась (рис. 2 - рис. 4).

Також, як видно наведених рисунків та таблиці 1 за період 2018-2020 рр. переможцями становилися представники 19 регіонів, при цьому кожного року перемагали представники навчальних закладів Київ та Київської області, Харківської, Дніпропетровської, Львівської, Миколаївської, Запорізької, Житомирської областей. Це, в цілому, добре корелюється із загальною кількістю навчальних закладів в цих регіонах, та відповідно кількістю учасників від них.

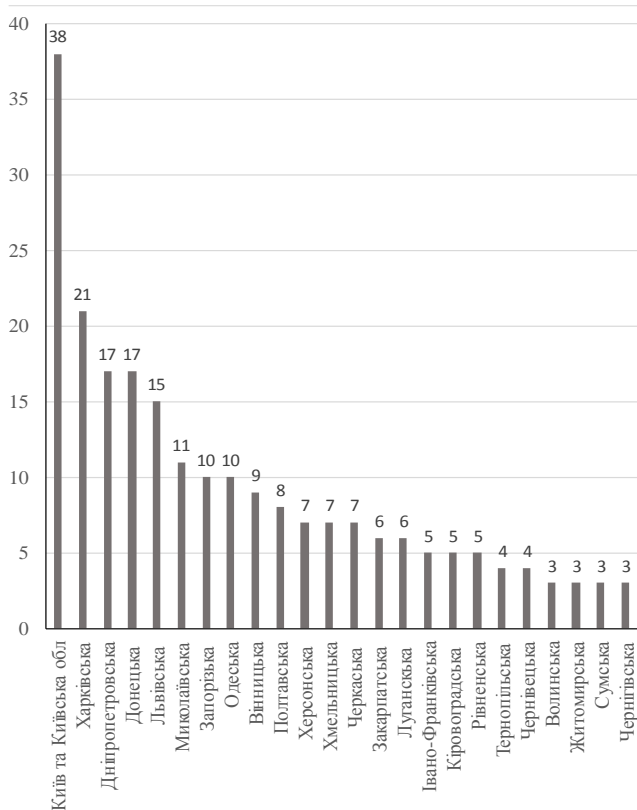


Рис. 1 Кількість закладів вищої освіти в яких ведеться підготовка фахівців за спеціальністю "Облік і оподаткування"

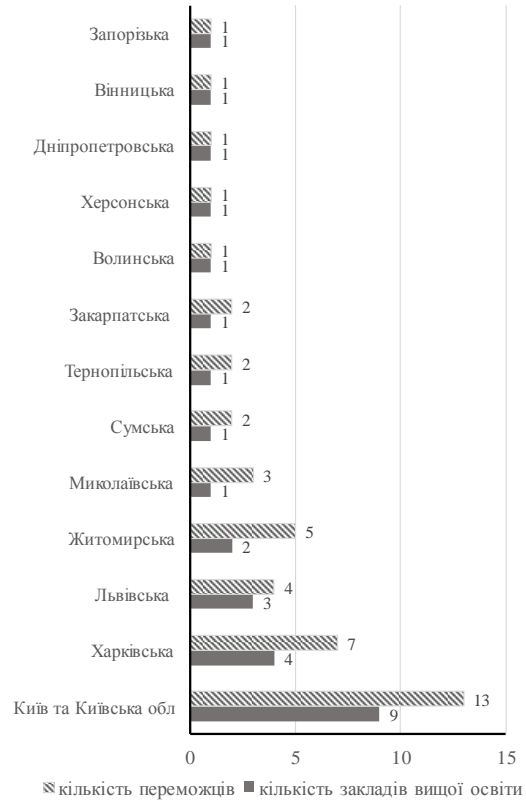


Рис. 2 Кількість переможців конкурсу наукових робіт за спеціальністю "Облік і оподаткування" у 2017-2018 н.р.

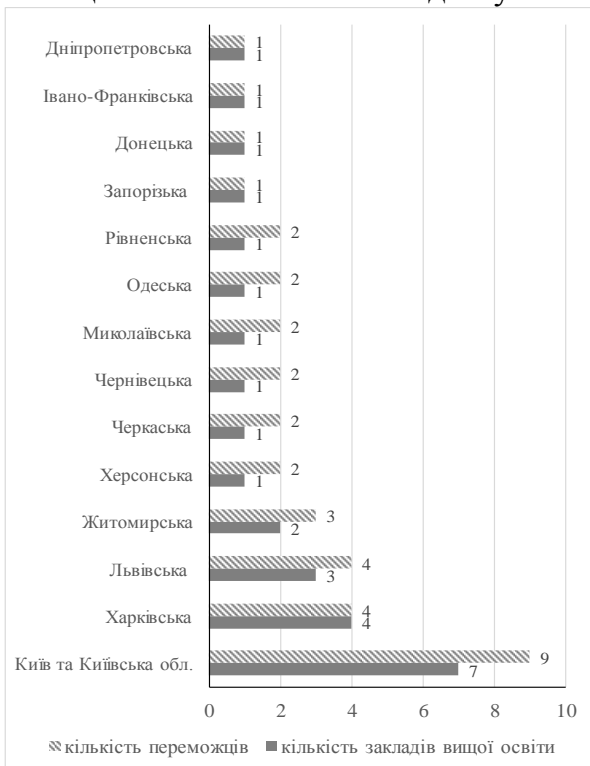


Рис. 3 Кількість переможців конкурсу наукових робіт за спеціальністю "Облік і оподаткування" у 2018-2019 н.р.

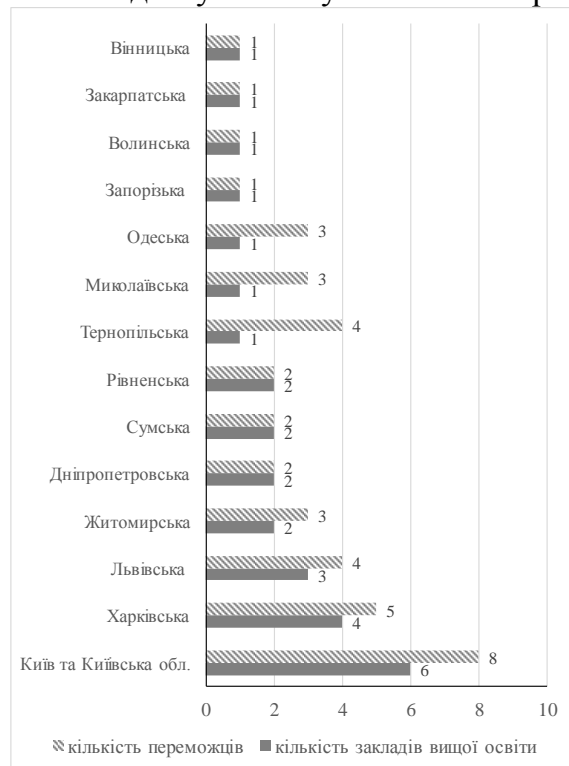


Рис. 4 Кількість переможців конкурсу наукових робіт за спеціальністю "Облік і оподаткування" у 2019-2020 н.р.

Але якщо провести порівняння науково-дослідної активності студентів, наприклад, на основі розрахунку відношення кількості переможців до загальної кількості навчальних закладів за регіонами, то найкращі та найбільш стабільні по значенню показники будуть мати Житомирська, Сумська, Тернопільська, Чернівецька та Рівненська області (дивись табл. 1).

Таблиця 1

Відносні значення
показника науково-дослідної активності студентів (K_n)

Регіон	Київ та область	Харківська	Дніпропетровська	Львівська	Миколаївська	Запорізька	Житомирська	Вінницька	Волинська	Закарпатська	Сумська	Тернопільська	Одеська	Рівненська	Херсонська	Івано-Франківська	Донецька	Чернівецька	Черкаська
2018	0,34	0,33	0,06	0,26	0,27	0,1	1,66	0,11	0,33	0,33	0,66	0,5	-	-	0,14	-	-	-	-
2019	K_n 0,21	0,23	0,12	0,26	0,27	0,1	1,0	0,11	0,33	0,16	0,66	1,0	0,3	0,4	-	-	-	-	-
2020	0,24	0,19	0,06	0,26	0,18	0,1	1,0	-	-	-	-	-	0,2	0,4	0,28	0,2	0,06	0,5	0,28

Таким чином можна зазначити, що в означених регіонах, не зважаючи на невелику кількість навчальних закладів в яких ведеться підготовка фахівців за спеціальністю "Облік і оподаткування", значна увага приділяється розвитку науково-дослідної роботи студентів. Це є одним із потенційних факторів забезпечення сталого розвитку цих регіонів.

В подальшому планується провести аналогічні дослідження за іншими спеціальностями.

Список використаних джерел

1. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2017. 174с.
2. Воронкова Б., Корольов Б. Електронний показник з науково-дослідницької діяльності / за ред. О. Ярошенко. Київ: Інститут вищої освіти НАПН України, 2015. 53 с.
3. Робота за фахом: чому тільки 48% українців її отримують і як бути, якщо ти хочеш стати одним з них. URL: <https://blog.agrokebety.com/robo-za-fahom>.
4. Випускники українських університетів не працюють за фахом: головні причини та наслідки URL: https://education.24tv.ua/vipuskniki_ukrayinskih_universitetiv_ne_pratsuyut_za_fahom_golovni_prichini_ta_naslidki_n1249084.
5. Досвід працевлаштування випускників вищих навчальних закладів: погляд випускників та роботодавців. URL: <https://www.slideshare.net/bestuniverua/ss-27208268>.
6. Працевлаштування випускника стане показником діяльності вишу. URL: <https://osvita.ua/vnz/reform/69698/>
7. Інститут модернізації змісту освіти. URL: <https://imzo.gov.ua/>

МОДЕЛЬ П'ЯТИ ЕЛЕМЕНТІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ МІЖ ЦИМА П'ЯТЬМА ЕЛЕМЕНТАМИ

Кобцева Д. А., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

На базі досліджень, що було проведено у [1-6] було розроблено пропозицію парадигми аналізу досягнення цілей сталого розвитку на базі багатоаспектних зв'язків п'яти комплексних елементів. Пропонована модель п'яти елементів забезпечення досягнення цілей сталого розвитку спирається на спостереженнях та на тому міркуванні, що у всіх досліджених описах проблемної ситуації досягнення однієї чи комплексу цілей сталого розвитку спостерігаються загальні риси, які притаманні ключовим характеристикам, – та якщо їх узагальнити, то їх виходить п'ять. Для наочного відображення взаємодії категорій, які впливають на процес створення чогось нового: продукту, послуги, концепції і т.д. було створено рис. 1, в якому вершинами виступають п'ять елементів (де: ЗР – забезпеченість ресурсами; ТО – технічна озброєність; РП – розвинутість інститутів та інституцій; ЛР – рівень людського розвитку; ЯЖ – якість життя), а ребрами – відносини або взаємні впливи елементів.

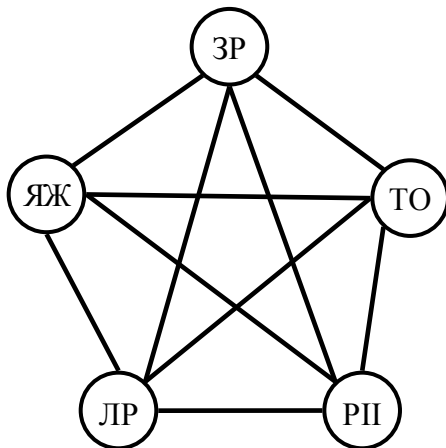


Рис. 1. Граф взаємозв'язків між п'ятьма елементами забезпечення досягнення цілей сталого розвитку

цього – до прогресу, тобто до підвищення рівня людського розвитку, але й рівень людського розвитку в результаті впливає на продуктивність, тобто на ефективність використання ресурсів – ресурсів стає більше не в абсолютному, але в відносному вимірі.

Наявність необхідної кількості ресурсів у суб'єкта господарської діяльності є передумовою для підвищення його технічної озброєності та ефективної роботи. Але, в той же час, відносна нестача ресурсів може послужити поштовхом до розвитку підприємства і збільшення його прогресу шляхом пошуку можливих способів вирішення конкретних питань.

Інституції можуть створюватися суспільством для налагодження взаємозв'язків, ефективного обміну інформацією та впливають на формування поведінки людей. Але, з іншого боку, управління всім комплексом моделей, інструментів і структур, на основі якого відбувається прийняття рішень, зосереджено у більш вузьких соціальних

групах, які формуються в суспільстві, тому не завжди можна відслідкувати: чи інституції формують групи та функціональну спеціалізацію, чи навпаки.

Під якістю життя можна мати на увазі наявність конкретних обставин, переваг, смаків і безпосередньо ресурсів для задоволення потреб людини. Прагнення до поліпшення життя може підштовхнути людину розвиватися і створювати щось нове, ефективно використовуючи ресурси. Але в наслідок задоволення різними благами вже існуючих потреб з'являються нові, які охоплюють вже значно ширше коло потреб та виводять його на вищий рівень. Крім того, якість життя виступає і як мотивація (іноді наочна, але іноді на рівні нечіткого сподівання ще неіснуючих форм побуту), і як умова праці (іноді необхідна), і як певний організаційний ресурс, і як об'єкт проектування, і як показник рівня поточного розвитку. Всі ці різні тлумачення елементу сталого розвитку відіграють різну роль у інтерпретації та формулюванні різних бажаних результатів у програмі сталого розвитку.

Такі ж різні тлумачення мають бути у всіх елементів. На теперішній час процеси, що пов'язані зі вторинною переробкою відходів, є досить актуальними, також популярності набирає термін "рециклінг", що означає повернення в господарчу діяльність відходів. Багато країн світу намагаються налагодити процеси вторинної переробки відходів, бо це не тільки економічно вигідно та поступово робить країну світовим лідером з певних позицій, а й покращує стан довкілля. Тому дуже важливо розуміти необхідність наявності комплексу ресурсів, технологій, інституцій та інших важливих компонентів для ефективного функціонування виробництва та досягнення позитивного результату в економічному, соціальному та екологічному напрямках.

В аналізі досягнення цілей можуть виникнути певні недоліки організації процесу аналізу яких слід уникати. Перш за все необхідно уникати ототожнення понять "аналіз цілей" і "аналіз досягнення цілей", але і не робити аналіз досягнення цілей без аналізу цілей, тому що аналіз цілей є первинним – без визначення самої цілі не може бути аналізу досягнення цілей, не можна чогось досягти, якщо мета не була встановлена. Також має бути розрізнення груп суб'єктів-акторів і відповідно їхніх цілей і їх досягнень [7], розрізнення цілей і засобів, та також коштів теж за належністю до суб'єктів, розрізнення цілей і результатів, цілей і критеріїв, цілей і програм, розрізнення об'єктивних обставин реалізації програм. Потрібно розуміти, що у всіх різні можливості і різні результати – люди можуть прагнути збільшити прогрес в досягненні якоїсь мети, але результат може виявитися невеликим в абсолютному вираженні, але досить високим у відносному через маленькі можливості. Людина може поставити собі ціль, пов'язану, наприклад, з турботою про навколишнє середовище і фіксувати свої результати, досягнення і прогрес в цій справі, і, в той же час, вона буде виступати актором, який причетний до концепції сталого розвитку, де прописані аналогічні цілі, тобто вона йде шляхом досягнення одночасно і чогось глобального. У багатьох людей є цікаві проекти з ефективним алгоритмом отримання певного результату для збільшення прогресу в досягненні якоїсь цілі, але недостатньо коштів для втілення їх в реальність, в такому випадку теж є вихід – для сприяння досягненню мети того чи іншого актора, певні організації можуть виділяти необхідні кошти, наприклад у вигляді грантів, і таким чином відбувається обмін можливостями різних акторів, що беруть участь в конкретному процесі.

У аналізі цілей та досягнення цілей слід звертати увагу на різні групи елементів опису проблемної ситуації, але зв'язки між ними не просто складні, а опосередковані через групу елементів, які у різних планах аналізу починають відігравати різну роль,

а досягнення окремих та загальні цілей акторів стає взаємозалежним. Так, наприклад, актори досягнення усталеності розвитку, намагаючись вирішити глобальні проблеми, прагнуть поліпшити насамперед якість власного життя, але якість життя може виступати фактором усталеності розвитку (таким чином, її роль стає подвійною). Для досягнення цілей сталого розвитку треба розуміти відмінність досліджуваних явищ та здійснювати нові програми і проекти, які на практиці забезпечать макроекономічну стабільність, екологічний баланс та соціальну згуртованість.

Список використаних джерел

1. Кобцева Д. А. Досвід країн світу у досягненні цілей сталого розвитку / Д. А. Кобцева // Цілі сталого розвитку: проблеми і можливості досягнення в Україні та світі : матеріали всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конф. студентів та молодих вчених, 17 листопада 2017 р., м. Северодонецьк. – Северодонецьк: Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2017. – С. 147-149.

2. Кобцева Д. А. Досвід Німеччини на шляху досягнення цілей сталого розвитку / Д. А. Кобцева // Цілі сталого розвитку: проблеми і можливості досягнення в Україні та світі : матеріали всеукраїнської наук.-практ. конф. студентів та молодих вчених, 16 листопада 2018 р., м. Северодонецьк. – Северодонецьк: Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2018. – С. 152-154.

3. Кобцева Д. А. Визначення методом парних порівнянь відносної значущості цілей керованого впливу на соціум на прикладі декларованих ООН цілей сталого розвитку / Д. А. Кобцева, П. В. Кривуля // Управлінська діяльність: досвід, тенденції, перспективи: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. студентів і молодих вчених. 12 листопада 2019 р., м. Харків. У двох частинах. / За загал. ред. проф. А. В. Серікова. – Харків: ХНУБА, 2019. Ч. 2. Адміністративно-управлінська діяльність у публічній сфері. – С. 133-138.

4. Кобцева Д. А. Аналіз досягнення цілей сталого розвитку в Україні / Д. А. Кобцева, М. В. Касаткіна // Цілі сталого розвитку: проблеми і можливості досягнення в Україні та світі : матеріали III всеукр. наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти та молодих вчених, 14 листопада 2019 р., м. Северодонецьк. – Северодонецьк: Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2019. – С. 179-181.

5. Кривуля П. В. Цілі економічних акторів як неповною мірою досліджений об'єкт економічного аналізу / П. В. Кривуля, Д. А. Кобцева // Актуальні питання сучасної економічної науки: зб. матеріалів II всеукр. наук.-практ. конф., 4 грудня 2019 р., м. Полтава. – Полтава: ПДАА, 2019. – С. 387-390.

6. Кривуля П. В. Когнітивні ризики у оцінюванні відносної значущості складових комплексу цілей мегапроектів: абераційний ризик інтуїтивних переваг та консолідаційно-наведений ризик довільних порядків згортки [Електронний ресурс] / П. В. Кривуля, Д. А. Кобцева // Наукові Вісті Далівського університету. – 2019. – № 17. – DOI: <https://doi.org/10.33216/2222-3428-2019-17-12>.

7. Кривуля П. В. Несоблюдение противопоставленности позиций анализа целей и анализа достижения целей в структуре управленческого цикла и вытекающие когнитивные ошибки анализа / П. В. Кривуля // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики : Матеріали дев'ятої міжнар. наук.-практ. конф., 11-12 вересня 2020 р. – Одеса: ОНЕУ; ФОП Бондаренко М. О., 2020. – С. 56-57.

АКТУАЛЬНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ УКРАЇНИ У ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ COVID-19

Крамчанінова М. Д., к.е.н., доцент

Кравченко О. О., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля

Робота висвітлює актуальні питання необхідності скорочення цифрового розриву і нерівності, що обмежує можливості українського суспільства і бізнесу через відсутність належного загального доступу до сучасних засобів комунікації.

У період пандемії великим попитом користуються інформаційні технології, зокрема електронні платіжні системи, різноманітні сервіси доставки, електронні бібліотеки, сервіси для відеоконференцій та платформи для дистанційного навчання. Тому досить важливим питанням є рівень цифровізації України та її подальший розвиток – особливо в умовах пандемічних загроз.

Метою дослідження є виявлення та аналіз проблем, пов'язаних з цифровою трансформацією України, їх значимість та шляхи їх вирішення.

Пандемія продемонструвала, що цифровий доступ необхідний для глобального процвітання. З початку пандемії цифрові технології у всьому світі допомогли підтримувати бізнес-операції і утримувати економіку на плаву. Нові цифрові рішення вже визначають те, як ми можемо безпечно відновлювати різні види діяльності, навіть якщо ми живемо в умовах пандемії COVID-19.

У цей непростий рік наявність цифрового доступу мала величезне значення для активної роботи, можливості навчання, а також підтримки зв'язків з сім'єю і друзями. Але криза COVID-19 дуже ясно показала, що занадто багато підприємств і категорій населення дуже довго залишалися позаду, не встигаючи за розвитком технологічної інтеграції в бізнесі і суспільстві.

Так званий термін "цифрова нерівність" або "цифровий розрив" застосовується в оцінці відмінностей між: регіонами світу, країнами, організаціями, соціальними групами і громадянами щодо можливостей використання переваг цифровізації через низку обмежень технічного, організаційного та фінансового характеру.

В контексті українських реалій, головними проблемами є відсутність у великої частини населення доступу до електронних пристроїв із можливістю виходу в Інтернет та зокрема безпосередньо до самої мережі. Між тим для багатьох відеоконференції, онлайн-трансляції та доставка додому стали новою нормою. З початку пандемії підприємства в автономних спільнотах, особливо малі і середні підприємства (МСП), щосили намагалися перенести свою діяльність на дистанційну, іноді в умовах відсутності значимого підключення до Інтернету. У деяких офлайнових спільнотах онлайн-навчання, спілкування з друзями і сім'єю, а також доступ до ринків електронної комерції були просто неможливі через відсутність адекватної цифрової інфраструктури. Навіть у тієї частини населення, яка має змогу користуватися Інтернетом, мережеві послуги мають недостатню якість для користування навчальними сервісами [1], незважаючи на те, що під час пандемії швидкість провідного з'єднання в Україні збільшилась на 12%, а мобільного – на 19% [2].

Хоча поки що занадто рано прогнозувати форму відновлення світової економіки, пандемія прояснила, що доступ до Інтернету та цифрових технологій є дуже важливим для загального соціально-економічного розвитку суспільства.

За результатами досліджень 2019-2020рр., у понад 15 тис. сіл, де проживає близько 3,5 млн українців, відсутнє покриття швидкісним провідним інтернетом. Саме

через це протягом року, в рамках проекту "Інтернет-субвенція", планується під'єднання до оптичного інтернету близько 3000 сіл, на що держава витратить 500 млн грн [3]. Бізнес, уряд і суспільство повинні спільно працювати над створенням і впровадженням сприятливих умов для цифрового доступу, які покладуть край цим цифровим відмінностям і змусять технології дійсно працювати для всіх.

Стрімке розповсюдження "цифрових" технологій потребує розвитку відповідних цифрових навичок від громадян. В Україні навички значної частини населення з користування інформаційними технологіями все ще знаходяться на низькому рівні, і вимагають наявності соціальної підтримки в їх освоєнні. Низька інформаційна грамотність населення, також сприяє витоку персональних даних, що загалом сповільнює темпи цифрової трансформації.

Обмеження через COVID-19, безумовно, наголосили на необхідності забезпечити всебічну цифрову інтеграцію і досягнення цієї мети цілком під силу українському суспільству. У України є великий потенціал в ІТ-галузі, про що свідчить звіт SkillValue 2019 [4], який здатен підтримати адаптацію до нового цифрового середовища. Українські розробники посідають 5 місце серед найкращих розробників програмного забезпечення у світі із середнім індексом балів 93,17% і 4 місце у Європі.

Не менш важливою проблемою цифровізації є ріст світової кіберзлочинності, на що вказує звіт Інтерполу [5], це більш детально пояснюється [6,7], де говориться про помітне зростання кількості атак кіберзлочинників для розповсюдження різноманітного шкідливого програмного забезпечення та порушення роботи важливих секторів інфраструктури, таких як лікарні та державні заклади. Тож розвиток цифровізації потребує одночасного розвитку та забезпечення кібербезпеки.

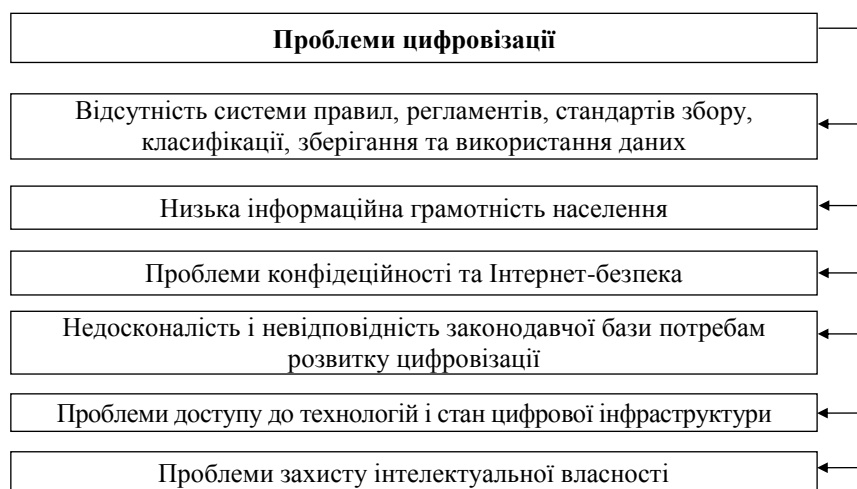


Рис. 1. Проблеми цифровізації в Україні

Окрім вищезазначеного існують проблеми у компаній та робітників цих компаній. Так згідно Закону України №540-ІХ від 30 березня 2020 року у статті 60 передбачається, що на період карантину трудовий договір про дистанційну роботу та гнучкий режим робочого часу не потребується [8], що іноді призводить до порушення прав робітників та порушує роботу компаній через відсутність контролю виконання обов'язків. У податковій сфері перед державою також стоїть завдання обліку та оподаткування онлайн-бізнесів. Тож слід відзначити, що сучасне законодавство не встигає за темпами цифровізації, це також негативно впливає на її розвиток.

Отже, у цифровізації України є достатньо існуючих та потенційних майбутніх проблем, які можуть нашкодити як самому процесу цифровізації, так і громадянам, та

які ще належить вирішити на шляху досягнення мети забезпечення загальної цифрової трансформації. Очевидно одне Рішення проблем цифровізації лежить в області співпраці між урядом, бізнесом та громадським сектором.

Список використаних джерел

1. Глобальні Ookla – Speedtest Global Index [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.speedtest.net/global-index#mobile>.
2. Урядовий портал – "Підключення 3000 сіл до оптичного інтернету: Мінцифри запустило окремий сайт проекту "Інтернет-субвенція" [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kmu.gov.ua/news/pidklyuchennya-3000-sil-do-optichnogo-internetu-mincifri-zapustilo-okremij-sajt-proektu-internet-subvenciya>.
3. SkillValue – Where to find the best developers in 2019 [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://skillvalue.com/en/companies/it-ranking-best-developers-2019-skillvalue/>
4. Interpol – Preventing crime and protecting police: INTERPOL’s COVID-19 global threat assessment [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.interpol.int/en/News-and-Events/News/2020/Preventing-crime-and-protecting-police-INTERPOL-s-COVID-19-global-threat-assessment>.
5. Europol – How criminals profit from the COVID-19 pandemic [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.europol.europa.eu/newsroom/news/how-criminals-profit-covid-19-pandemic>.
6. World Health Organization – Beware of criminals pretending to be WHO pandemic [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.who.int/about/communications/cyber-security>.
7. Верховна Рада України – Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19)" [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20>.

ОПИС ЦІЛЕЙ І МЕТОДИЧНИХ ЗАСОБІВ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ДАШБОРДУ МОНІТОРІНГУ СТАНУ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ ДЕМОКРАТІЇ У ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

Кривуля П. В., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Мета та завдання розробки системи показників для створення дашборду моніторингу стану розвитку електронної демократії у територіальних громадах полягає у запровадженні дашборду, який наочно надає наявні значення показників з бази даних поточного стан розвитку електронної демократії у декількох територіальних громадах з вирішенням таких завдань: а) порівняння станів між собою, б) порівняння їх з бажаними станами або орієнтовним, в) виявлення вузьких місць процесу розвитку е-демократії в конкретних територіальних громадах, г) стимулювання користувачів дашборда до ініціативному надання додаткових значень для доповнення використовуваної бази даних. Вирішення таких завдань може відбуватися у повному обсязі та у за обмеженою програмою, також вирішення завдань може полягати у комплексному впровадженні та у послідовному, – у такому випадку порядок

впровадження не може бути довільним.

Наполягаємо на тому, що ціль та сподівані кінцеві результати розробки не є тотожними понятійними елементами опису. Уявлення про сутність завдання полягає в розробці технічного завдання технічному розробнику платформи формування дашборда, яка б надавала користувачеві: 1) комплекс візуально ергономічно скомпонованих та таких, що послідовно розгортаються, підкомплексів панелей візуалізації системи показників стану електронної демократії у декількох територіальних громадах; 2) меню засобів інтерактивного конструювання панелей візуалізації різних типів показників і груп значень показників, що містяться у використовуваній платформою базою даних; 3) можливість реєструватися різним користувачам залежно від їх категорії, надаючи різні права та можливості використання платформи: перегляд дашборда, завантаження даних, конструювання панелей; 4) використовувала б доповнюється базу даних різних типів показників; 5) надавала зареєстрованим користувачам доступ до доступним (розташованими на тому ж сервері та інтегровані з платформою) масивів даних, як первинним, так і отриманим в ході розрахунку за заданими для конкретних панелей формулами; 6) була здатна рекомендувати користувачеві під час створення панелі певні шаблонні засоби візуалізації, що використовуються у дашборді, які стають у відповідності характеру завдання, структурі даних, особливостям користувачів, загальному компонування цієї панелі серед інших панелей; 7) дозволяла зареєстрованим користувачам завантажувати масиви даних, після чого вони можуть бути інтегровані зі вже наявними в базі даних значеннями; 8) дозволяла б зареєстрованим користувачам створювати форми завантаження даних, форми опитувань, анкет та інших видів наведення даних; 9) використовувала б сучасні засоби статистичної обробки даних і візуального представлення (як такі, що можуть бути використані стандартно, так і такі, що замовлені користувачем, у якого є права на інтерактивну роботу з дашбордом).

Досягнення поставленої мети та вирішення завдань є можливим шляхом використання певного комплексу методів та теоретико-методичних концептів розробки. А саме, для первинного опису та складання базової моделі проблемної ситуації буде використано системний аналіз зіставлення і взаємовпливу цілей, критеріїв, умов, альтернатив, реальних і прогностичних результатів розвитку електронної демократії у територіальних громад за умов її впровадження в Україні. Докладніше – у [2-5, 7].

Для трансформації базової моделі проблемної ситуації у моделі систем показників буде використано концептуальне проектування системи показників які послідовно складаються з декількох моделей (за мовою моделювання: від процесної до ситуаційної): категоріальної системи, системи вимірників, системи критеріїв різних груп акторів, системи інтегральних індикаторів стану. Докладніше – у [2, 5-7].

За результатами складання систем показників мікроситуацій буде складено системи показників макроситуацій ситуаційної діагностики та ключових показників системної діагностики. Складання моделі ситуаційної діагностики має бути виконано на основі моделі аналізу ієрархії елементів опису проблемної ситуації, яку мають доповнювати моделей ключових елементів як ієрархій лінгвістичних змінних. Докладніше – у [6]. Складання моделі системної діагностики має бути виконано на основі встановлення причинно-наслідкових розгортки ланцюга прогнозованих станів і виявлення у цьому ланцюгу вузького місця за конкретними значеннями показників поточного стану діагностованого процесу розвитку електронної демократії у громаді. Докладніше – у [1].

Для візуалізації всіх підкомплексів систем показників мають бути використані засоби інформаційного дизайну, які наочно представляють моделі перетворення первинних даних в інтегральні критерії оцінки станів, а також зміст моделей ситуаційної та системної діагностики.

Але неможна казати, що поставленні завдання є кінцевими та неможна за умов вирішення цих завдань поставити інші, які є перспективними та не належать до поданого переліку. Також неможна стверджувати, що описаний комплекс завдань можна вирішити тільки у комплексі та неможна поділити його на завдання першої черги та на перспективні навіть у рамках наданого переліку. Тому слід окремо охарактеризувати напрями перспективного розвитку системи показників та візуалізуючого її дашборду. Для цього відзначимо, що розробка концепту дашборда оцінок стану електронної демократії у територіальних громадах України, на нашу думку, насамперед призначена для наочної презентації досягнень та труднощів у розвитку електронної демократії, але у перспективі має бути розвиненим до засобу виявлення вузьких місць у процесі цифровізації громад та для розуміння порівняльних переваг і упушень, що й було відбито у попередньо викладених міркуваннях. Вирішення таких перспективних завдань передбачає надання таких можливостей користувачам: 1) визначення мінімального складу доступних до визначення груп показників, які необхідно і достатньо описують стан електронної демократії у територіальних громадах України; 2) визначення складу первинних показників, що необхідно забезпечують визначення тих груп показників, які належать до п. 1; 3) розробка достатньої кількості засобів візуалізації у складі панелей, їхньої ієрархії і компоновки панелей з іншими панелями, що забезпечують адекватне сприйняття ситуації та інтуїтивний пошук інформації у системі панелей; 4) розробка ситуаційної моделі рекомендацій користувачеві, який має доступ до інтерактивного формування структури дашборду, а також рекомендацій щодо вибору виду панелей як засобу візуалізації для перегляду групи показників у залежності від характеру завдання, завдання структури даних, особливостей користувачів, загальної компоновки усіх панелей у системі дашборда, тощо. Таким чином перспективні завдання мають спрямування за основними напрямками задовільнення вимогам адекватності моделювання: а) адекватність суб'єктів-користувачів моделям об'єкта, якими є система показників та візуалізуючий її дашборд; б) адекватність моделей об'єкту засобам експериментів з нею та умовам вирішення актуальних завдань територіальних громад; в) адекватність моделей об'єкту засобам самого моделювання її та наповнення використовуваної бази даних актуальними масивами значень; г) адекватність суб'єктів-користувачів методам моделювання та експериментування з моделям об'єкта, якими є система показників та візуалізуючий її дашборд; д) адекватність моделей об'єкту, якими є система показників та візуалізуючий її дашборд, самому об'єкту, яким є територіальна громада. Слід розуміти, що ці напрями адекватності самі теж є надто складними комплексами оцінювання, що може у далекій перспективі поставити завдання рефлексивної економічної семіотики, тобто поставити завдання розробки систем показників оцінювання систем показників оцінювання об'єктів спостереження, контролю, регулювання або управління. Але такі завдання є найбільш складними, хоча й надають можливості розробки найдоцільніших систем показників та візуалізуючих їх дашбордів.

Список використаних джерел

1. Кривуля П. В., Дорошко М. В. Показатели качества информационного

обеспечения принятия решений как коммуникации. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2008. № 4 (122). С. 107-115.

2. Кривуля П. В., Дорошко М. В. Родовое разнообразие систем показателей: частные концепты разработок СП-проектов на предприятиях. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2009. № 3. С. 136-154.

3. Кривуля П. В. Категориальная система показателей отражения возможных эффектов сочетания организационных форм – эффект асиндальности и его составляющие. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2013. № 6 (195). Ч. 1. С. 148-155.

4. Кривуля П. В. Общие ситуационные концепты разработок систем показателей на предприятиях. *Механізми підвищення ефективності управління функціонуванням економіки. Зб. наук. праць Донецького державного університету управління*. 2009. Т. X. Вип. 133. Серія: “Економіка”. С. 113-128.

5. Кривуля П. В. Общий ситуационный сценарий разработки систем показателей на предприятиях. *Прометей : регион. сб. науч. трудов по экономике / Донецк. економіко-гуманитарн. ін-т; ін-т економіко-правов. дослідов. НАН України*. 2009. № 3 (30). С. 138-144.

6. Кривуля П. В. О синтезе методов анализа иерархий и фаззи-вычислений в целях развития ситуационной диагностики. *Економіка. Менеджмент. Підприємство. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2006. № 16. Ч. II. С. 181-195.

7. Кривуля П. В. Родовая категория видового разнообразия систем показателей. *Економіка. Менеджмент. Підприємство. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2008. №19. Ч. II. 2008. С. 52-81.

**ТЕРМИН "СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КООРДИНАЦИЯ"
И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫМИ ЭКОНОМИСТАМИ
В КОНТЕКСТЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: Э. РАЙНЕРТ, Р. ГАЛГАШ И ДРУГИЕ**

Кулаков Е. В., соискатель бакалавриата

Лысак Д. В., соискатель бакалавриата

Кривуля П. В., к.э.н., доцент

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

Исследование проводилось с целью определения такого явления, как омонимичность терминов, которые предлагают использовать в контексте исследований регионального экономического развития различные экономисты и ученые различных стран, в числе которых Э. Райнерт, Р. Галгаш, Э. Колман, Б. Пулфорд, К. Лоуренс и Б. Джонс.

Как можно заметить, довольно часто в экономической литературе встречаются термины, которые имеют одинаковое название (или совпадение буквальных переводов), но совершенно разную интерпретацию и, иногда, различающуюся сферу применения термина. Особенно это относится к терминологическим конструкциям, являющихся производными (называемыми дериватными терминами) от двух и более распространённых терминов. Примером такой конструкции является термин "стратегическая координация". По своей конструкции термин состоит из двух достаточно распространённых терминов, – "стратегия" и "координация", – которые так

же имеют среди специалистов различные интерпретации, то есть ими обозначают несколько разных понятий, или иначе: они являются терминами-омонимами (исследование проблематики их разобозначения представлено, например, в [2]), которым придают не единый смысл. Термин "стратегия" часто предполагает в себе некоторый общий план действий, последовательность их исполнения, определённую последовательность действий, для достижения определенной цели, комплекс приёмов достижения целей, альтернативу действия в условиях конфликта, видение направления развития, может применяться как образ поведения на первых этапах прогнозирования действий. Всё это предполагает достаточно широкое поле интерпретаций. "Координация" соответствует понятию способа обеспечения кооперации, слаженным действиям, взаимосвязанности между двумя и более действующими лицами в процессе принятия каких-либо решений или участия в каких-нибудь действиях, а потому ассоциируется и со слаженностью, и с согласованностью, и с организацией, и с субординацией, и с регулированием. Следуя из этого, логично было бы предположить, что термин "стратегическая координация" должен иметь некую ориентацию пользователя (такое свойство имеет любая грамматически понятная конструкция из известных слов), и представлять из себя, например, определённый план действий, который предполагает участие нескольких действующих лиц и их взаимную отдачу в процессе исполнения определенного действия; но может и не предполагать план действий, а только образ действий, совпадающий по умолчанию в представлении нескольких коалиций действия; или фактическую соразмерность действий, происходящую в ходе стратегического поведения даже некооперированных сторон. То есть в данном коротком перечислении задан спектр достаточно противоположных интерпретаций: от согласованного договорного совместного действия в коалиции до результирующего связанного поведения конкурирующих групп. Такое разнообразие интерпретаций проявляется, конечно, и в работах экономистов. Но и региональное развитие также в работах получает истолкование, варьирующееся в диапазоне объективного процесса, не зависящего от воли отдельных субъектов, до проективного процесса, осуществляемого в рамках субординации, превращающей коалиции интересов в одну коалицию действия.

К примеру, Э. Райнерт указывает на то, что "стратегическая координация" является "некоторым сочетанием государственного вмешательства, политики протекционизма и стратегических инвестиций и предопределяет экономический рост" [5, с. 281], который происходит, по мнению экономиста, не благодаря свободной торговле, а именно благодаря стратегической координации и управлению, – в таком противопоставлении свободной торговли и стратегической координации можно видеть только подразумеваемую под стратегической координацией регулируемую сферу обмена. Э. Райнерт утверждает, что необходимость в торговой открытости стран, как определяющий фактор развития определённого государства, имеет второстепенную важность после развития внутреннего производства, которое государство должно поддерживать и защищать от чрезмерной конкуренции, в том числе после налоговых сборов, которые уплачивают предприниматели, а государство уже на эти средства должно обеспечить им благоприятную среду для инноваций и производства. Как вывод, Райнерт подводит итог к тому, что "не все виды роста ведут к хозяйственному развитию и благосостоянию", в качестве примера приводя неоднородный вклад определённых типов деятельности и отраслей в разных эпохах развития человечества. Таким образом, Э. Райнерт предполагает существование регулирующей инстанции, которая всё-таки субординационно надстоит над субъектами экономики, которые

действуют несогласованно, разрозненно, иногда враждебно, и это требует координации.

Британские учёные Э. Колман, Б. Пулфорд и К. Лоуренс [3] дают стратегической координации понятие социального фактора, движущего личностью, в процессе принятия кооперативного решения в социуме. В их понимании "стратегическая координация" описывает процесс, представленный как абстрактная игра "Больше-Меньше", в которой оба участника-игрока нацелены на выигрыш, однако находятся в разных командах без возможности обговорить условия ведения своих стратегий перед началом игры. Концепция игры представляет собой выбор из двух вариантов, который предоставляется обоим игрокам, в зависимости от выбора обоих игроков, определяется шанс выигрыша обоих. Альтернативы действия, представленные в этой модели, именуются Н и L, от английского названия игры "Hi-Lo", что в переводе и означает "Больше-Меньше". Правила игры следующие: игроку предоставляется свободный выбор из вариантов Н и L, при котором, если оба игрока выбирают вариант L, то оба получают очко, если же оба выбирают вариант Н, то оба игрока получают удвоенный выигрыш, если же игроки выбирают разные варианты, то оба игрока в проигрыше, матрица выборов и выигрышей представлена на рис. 1. В данном случае нет субординации, но наличие выгод от кооперации (в теоретико-игровом смысле, тождественном нестратегическому поведению) побуждает их к согласованным действиям.

		Игрок 2	
		Н	L
Игрок 1	Н	2, 2	0, 0
	L	0, 0	1, 1

Рис. 1. Биматричная игра "Больше-Меньше"

Из матрицы видно, что одному из игроков придётся подстроиться под выбор другого, поскольку при разных выбранных вариантах проиграют оба, при этом вариант Н умышленно предоставляет в два раза большую награду, так как обуславливает "стратегию" при принятии решений, направленность на получение наибольшей выгоды, в то время как "координацией" здесь выступает логический выбор варианта второго игрока. В качестве вывода учёные заключают, что "стратегическая координация" – это процесс, который происходит в процессе взаимодействия между людьми, показывая психологическую склонность к координации даже при отсутствии коммуникации.

Б. Джонс, который ранее занимал должность специального помощника координатора по делам мира в Среднем Востоке при ООН, использует в своей работе [4] термин "стратегическая координация" в значении способа к достижению мира на территориях стран, вовлеченных в гражданскую войну, на примерах сектора Газа и Косово. Б. Джонс называет стратегической координацией вовлечение в интернациональные конфликты международного сообщества и усиление его влияния, разработку механизмов по достижению мира совместными усилиями. Джонс также предполагает отход от традиционных "согласованных" миротворческих операций, к более жёсткой, принудительной стратегии со стороны международного сообщества.

Украинский учёный Р. А. Галгаш в своей монографии предоставил результат исследования проблематики "стратегической координации" применительно к развитию региональных комплексов предприятий. В своей работе понятие он характеризует как многостороннее: "стратегическая координация развития

региональных кластеров предприятий, как многогранное и сложное явление (вид управленческой деятельности, результат индивидуализации кооперантов, метод стабилизации и развития, форма сообщения кооперации и конкуренции) касается как интересов отдельных предприятий, так и интересов регионов, как территориальных образований" [1, с. 6]. Р. А. Галгаш рассматривал понятие в собственной интерпретации и исходил из его трактовки как "некоторой особенной разновидности координации". Поясняя проблематику нецеленаправленного с точки зрения одного субъекта движения в развитии предприятий, Р. Галгаш подводит к уместности использования не просто координации, а её особой формы и раскрывает её значение от самого общего: "стратегическая координация – определенный вид управленческой деятельности, который направлен на достижение согласования действий" [1, с. 39] до наиболее детализированного в рамках предмета авторского исследования: "вид управленческой деятельности, направленный на достижение сбалансированности совокупности стратегических критериальных признаков в сложном координационном комплексе, который сочетает в себе элементы различных подсистем внутренней и внешней среды предприятия" [1, с. 83], которое интегрирует из трёх интерпретаций, даваемых перед этим: 1) "вид управленческой деятельности, направленный на достижение сбалансированности совокупности стратегических критериальных признаков в сложном координационном комплексе, который сочетает критерии различных коалиций интересов, для которых предприятие становится общей коалицией действия"; 2) "вид управленческой деятельности, направленный на достижение сбалансированности совокупности стратегических критериальных признаков в координационном комплексе, который сочетает элементы различных подсистем предприятия"; 3) "вид деятельности управленческого аппарата предприятий, направленный на преодоление внешних конфликтов с помощью компромиссов и достижения сбалансированности совокупности стратегических критериальных признаков в координационном комплексе, который включает элементы внешней среды предприятия". Он также конкретно заявляет не просто о множественности интерпретаций термина, а о их полярности: "стратегическая координация уже по своему названию отражает двоякость прагматического толкования: она сочетает как стратегическое поведение, так и кооперационное" [1, с. 50]. В этом смысле описывая специфичность этого вида координации, и не забывая о существовании других её видов, получаем термин-оксюморон: "стратегическая координация, ... носит такое название (как например, монополистическая конкуренция), но имеет определённый смысл и отношение как к стратегическому поведению, так и к координации, поэтому она не несёт в себе смысловой нагрузки этих терминов по отдельности" [1]. Правильная стратегия делает предприятие наиболее продуктивным, от чего создаётся ещё большая конкурентоспособность в битве за покупателей, но в стратегии стоит не упускать и кооперацию, для достижения ещё большей силы. От этого становится понятно назначение.

На основании обзора и анализа интерпретаций допустим следующий вывод: в экономической литературе можно встретить термины, которые имеют одинаковое название, но отличаются интерпретацией и, бывает, сферой применения термина. Так случилось и в такой терминологической конструкции, как термин "стратегическая координация". Уже упоминалось, что он состоит из двух терминов, "стратегия" и "координация", которые так же содержат двоякий смысл. Была рассмотрена трактовка различных учёных в области экономики, таких как Э. Райнерт, Р. Галгаш, Э. Колман, Б. Пулфорд, К. Лоуренс и Б. Джонс. Так было выяснено, что Э. Райнерт подразумевал

под определением государственное вмешательство в торговлю для обеспечения комфортной среды, и Б. Джонс также разъясняет понятие как способ достижения мира (как аналога согласования), предполагая внешнее вмешательство. Но Р. Галгаш дал в монографии термину значение, подразумевающее координацию как особую форму самоорганизации, которая является более продуктивной, чем простая регулятивная координация. Э. Колман, К. Лоуренс и Б. Пулфорд дают понятию социальный смысл, где люди "нацелены на выигрыш", выбирая варианты, то есть согласовывая действия "по умолчанию", что близко к пониманию Р. Галгаша. Таким образом видим два полюса интерпретаций: координация на уровне взаимодействия и координация, требующая вертикального влияния в социально-экономической системе. Но интерпретации при этом не полярны, а размещены в этом континууме.

Список использованных источников

1. Галгаш Р. А. Регіональні кластери підприємств: розвиток та стратегічна координація : монографія. Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. 344 с.
2. Сафонова К. Я. Розрахунок профілів належної конотації для двох референцій терміну "команда". *Проблеми та перспективи розвитку економіки України: погляд молоді*. Матеріали XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції. Частина II. 6-7 квітня 2021 р. м. Черкаси). Черкаси: ЧДБК, 2021. с. 309-313.
3. Colman A. M., Pulford B. D., Lawrence C. L. Explaining strategic coordination: Cognitive hierarchy theory, strong Stackelberg reasoning, and team reasoning // *Decision*. – 2014. Т. 1. №. 1. С. 35.
4. Jones B. D. The challenges of strategic coordination // *Ending civil wars: The implementation of peace agreements*, 2002. P. 89-115.
5. Reinert E. S. How Rich Countries Got Rich... and Why Poor Countries Stay Poor. – *PublicAffairs*, 2019. 643 p.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПУБЛІЧНОГО ДІАЛОГУ ЗАДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Литовка Я. О., фахівець відділу міжнародних проектів та програм
Борова Г. О., аспірантка кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Сталий розвиток Луганської області безпосередньо пов'язаний з економічним відновленням регіону, охороною довкілля, подоланням соціальної напруженості. Найкращим способом попередження соціальної напруженості є здійснення моніторингу стану забезпечення основних прав і свобод громадян та підтримання діалогу з громадськістю і залучення громадських організацій до вирішення існуючих проблем в конкретному регіоні [1]. Причому, у деяких випадках саме подолання соціальної напруженості впливає і на соціальний, і на економічний розвиток області.

Результати дослідження взаємодії влади і громадськості, проведеним ГО "Точка доступу" в 20 містах східного регіону, констатують, що інструмент електронних петицій використовують лише в 8 містах Донбасу, громадські слухання перед прийняттям важливих питань – в 7 містах. Проект "Бюджет участі" працює в шести містах, а консультації з громадськістю застосовують тільки в чотирьох [2]. Наслідком цього є великий відсоток недовіри з боку громадськості по відношенню до влади.

Так, за Індексом соціальної згуртованості та примирення (SCORE) у 2018 році

35% людей у Донецькій та Луганській областях не вірили, що місцева влада дбає про добробут людей у їхній громаді / місцевості. Недовіра до національних органів влади порівняно з недовірою до місцевої влади була вищою: 86% українців не довіряли національним органам влади.

Такий стан справ на Луганщині став поштовхом до створення необхідних умов та інфраструктури для забезпечення результативної взаємодії та побудови публічного діалогу між всіма стейкхолдерами регіонального розвитку (у тому числі місцевих та центральних органів влади). Яскравими та дієвими прикладами побудови публічного діалогу стали такі проєкти:

- Інформаційна платформа "Громадськість Луганщини", створена за підтримки Програми ООН із відновлення та розбудови миру, є інструментом моніторингу та планування проєктної діяльності;

- Створення діалогових платформ – мультихабів "GreenLab" та "BlueLab" для активних членів громади", що сприяють підвищенню соціальної згуртованості місцевих громад, налагодження діалогу між представниками громадськості, бізнесу, влади, міжнародних організацій, наукових та освітніх установ;

- за ініціативою громадських активістів та підтримки місцевої влади було реалізовано два проєкти: "Гоголь-сквер" (відновлено освітлення та монтаж поливальної мережі, завезено ґрунт, висаджені дерева, встановлені лавочки, урни, дитячий майданчик, незвичайні архітектурні форми, вуличні тренажери, висаджена алея Слави та алея випускників) та "Еко-сквер" (відновлено сквер в екологічному стилі);

- Форуми "Світ без обмежень" та "Життя без обмежень" ПРООН, "Фестиваль думок" Восток SOS, Форум "Схід Можливостей" USAID та ін.

Також гарним прикладом дієвої співпраці організацій громадянського суспільства із владою є проєкт "Організація Центру волонтерської допомоги по доставці товарів першої необхідності категоріям громадян групи ризику COVID-19 в обласному центрі Луганської області та наближених до нього населених пунктах", організований Громадською Спілкою "Луганська обласна Асоціація організацій осіб з інвалідністю" (скорочено – ЛОАООІ) в межах Програми ООН із відновлення та розбудови миру (UN RPP) [3]. Мета проєкту полягала в об'єднанні зусиль громадськості, влади і соціально відповідального бізнесу в підтримці вразливих категорій населення в умовах глобальної економічної кризи та поширення коронавірусної інфекції через створення волонтерської координаційної групи/центру на базі ГС "Асоціація організацій осіб з інвалідністю" в м. Северодонецьк для доставки товарів першої необхідності (продуктів та ліків) особам, які знаходяться в групі ризику COVID-19 (одинокі особи та матері з дітьми, особи похилого віку з пріоритетом "80+" років, іншим громадянам похилого віку, які потребують догляду, та особам з інвалідністю).

Проєкт реалізовувався у партнерстві з Департаментом соціального захисту населення Луганської обласної державної адміністрації та частковим фінансуванням особами спеціальних групи взаємодії, в першу чергу супермаркетом "Сім'я", який доєднався першим до цієї ініціативи. Після проєкту люди продовжують звертатися на "гарячі лінії" центру допомоги, який надалі працює та надає підтримку тим, хто її потребує. В цьому допомагають благодійники, інші гуманітарні проєкти та партнери.

Налагоджена координаційна схема роботи Центру доставки зараз використовується та продовжує жити як Центр координації допомоги з різноманітних питань. Послугами Центру користуються й партнери з числа департаментів Луганської ОДА при розподілі програм допомоги постраждалим при стихійних викликах в плані

пожеж, що тривали влітку та восени на Луганщині. Успішна діяльність центру привела до пропозиції від обласної влади та Северодонецької міської ВЦА реплікувати проект для продовження роботи й на наступний рік за рахунок коштів міського бюджету (зараз готуються та оновлюються проєктні документи до розгляду на бюджетне фінансування) [4].

Проте, попри наявність позитивної динаміки щодо налагодження конструктивного діалогу влади із громадськими організаціями, на сьогодні можна говорити і про низку негативних тенденцій, що впливають на стан та якість такої взаємодії. Згідно проведеного опитування обласних державних адміністрацій та Київської міської державної адміністрації [1] основними причинами, що стримують або гальмують взаємодію органів влади з організаціями громадянського суспільства (ОГС) є:

низька активність та інертність ОГС, відсутність узгодженості та взаємодії між різними громадськими об'єднаннями – у Луганській області констатують, що станом на 30 червня 2017 р. в області зареєстровано 1364 громадських організацій, приблизно 300 з них активно працюють;

недосконалість нормативно-правових, законодавчих актів в частині повноважень органів місцевого самоврядування;

недостатній рівень матеріального заохочення;

формалізований характер і незначний ефект діяльності існуючих механізмів взаємодії влади та громадськості;

активні та потужні громадські організації здебільшого зосереджуються на написанні проєктів для отримання міжнародних грантів;

надмірна політизованість та заангажованість громадських рухів;

самопіар деяких громадських організацій, їх лідерів та активістів на існуючих проблемах;

недостатня інформаційна відкритість органів державної влади;

низький рівень усвідомлення громадянами демократичних механізмів участі та самоорганізації у процесі вирішення місцевих проблем у цілому.

Це обумовлює необхідність вирішення зазначених проблем та організації публічного діалогу, який в кінцевому рахунку сприятиме сталому розвитку Луганської області в цілому.

Список використаних джерел

1. Основні форми та напрями взаємодії органів державної влади з організаціями громадянського суспільства в Україні на регіональному рівні". Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2017-11/Rudenko_region-0c8fe.pdf.

2. Влада та громадськість: від комунікації до партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.hubs.org.ua/news/vlada-ta-hromadskist-vid-komunikatsii-do-partnerstva-video/>

3. ГС "Луганська Асоціація організацій осіб з інвалідністю" розпочинає новий проєкт – Громадськість Луганщини і Донеччини. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndo.lg.ua/places/news/272/267>.

4. Статистика роботи Центру доставки, який переріс в Центр допомоги постраждалим проєкт – Громадськість Луганщини і Донеччини. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndo.lg.ua/places/news/272/444>.

ORGANIZATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Мишин О. Ю., к.е.н., доцент

Крісонов М. Л., здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Today, foreign economic activity is considered an important sector of the national economy, which has a significant impact on the economic development of the country. Currently, there is virtually no industry that would not directly or indirectly have contacts in foreign markets.

In the current trends of the world economy, the speed of development of direct relations and the creation of joint ventures. In such conditions, the foreign economic activity of enterprises is becoming increasingly important.

To work effectively in foreign markets requires a very flexible use of various marketing measures of methods that take into account the fluctuations of the foreign market, trade customs and environmental characteristics. It is especially important to consider the specific social and cultural environment of the country when carrying out foreign economic activity. In addition, when accessing the foreign market, it is necessary to additionally analyze customs rules, exchange rates, etc.

Foreign economic activity of enterprises is one of the ways to expand markets and find new outlets. Most companies that seek to maximize profits sooner or later face entry into the international market.

Effective foreign economic activity of the enterprise is possible with the right strategy of foreign economic activity, rational organizational structure of the company and effective organization of foreign economic activity, namely, document management, selection of competent specialists and distribution of their job responsibilities.

Depending on the specifics of economic activity and the scale of business, the company can perform various functions in the process of implementing foreign economic activity.

As you know, the largest experience in this area have large foreign trade companies, which, as a rule, in the organizational structure provides a department or service of foreign economic relations. Unlike large companies, small businesses do not always have the opportunity to create such departments, and sometimes, with one-time transactions, it is better to seek the help of specialized intermediaries who take on all export-related obligations. But if exports begin to be regular, the company needs to create its own department of foreign economic activity.

Taking into account the specifics of small and medium enterprises, it is advisable to create a department in which under the leadership of one head will perform the functions of organizing foreign economic activity and logistics. This allows you to concentrate in one hand control over the entire chain of goods from producer to consumer. Which in turn contributes to the prompt resolution of problems that arise with the goods in the links of this chain.

The foreign economic activity of the enterprise is a whole set of actions. Conducting foreign economic activity opens the company to new markets, creates new opportunities in attracting investment funds, allows to increase the competitiveness of goods and services, and to form an international brand of the company.

References

1. Волкова І.А., Реслер М.В., Калініна О.Ю. Облік зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 304 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навчальний посібник /

Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін.; за ред. О.В. Шкурупій. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 248 с.

3. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємстворегіон : монографія / Ю.Г. Козак ін. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 240 с.

4. Міжнародний менеджмент: Навчальний посібник / В.В. Рокоча, Б.М. Одягайло, В.І. Терехов – К. : ВНЗ "Університет економіки та права "КРОК", 2016. – 172 с.

5. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власик, О.О. Гетьман; за ред. І.В. Багрової. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 580 с.

DIFFERENCE BETWEEN CITY'S "RESILIENCE" AND "SUSTAINABILITY"

Maryna Panychok, Master degree student

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

Attainment of sustainable development goals is a huge process which takes a place on all of levels: from local to national. In essence, it is the newest paradigm of functioning and development of the states, regions, municipalities and various objects. Thus sustainability of the state and his regions is achieved due to providing of the entity's sustainability principle on a microlevel, that is the level of municipalities. Adhering this principle requires accurate determination of the concept "sustainability", research of the differences in identical concepts that extrapolate them on the municipalities' level. Consequently, the *research* purpose is clarification the terms "resilience" and "sustainability" and figuring out disagreements between the concepts of "resilience" and "sustainability" in relation to sustainability of a city (municipal level).

Scientists have been discussing the differences and similarity of terms "resilience" and "sustainability". In particular, Thomas Elmqvist under "resilience" understands the capacity of city for renewal after complete or partial destruction [2]. The term "sustainability" is used for sustainability of natural environment to man's activity. Also exactly this term is used for sustainable development goals, ratified by Cabinet of Ministers of Ukraine [1]: "sustainability of cities". Let us consider these terms on the example of Severodonetsk city.

For instance, the fact that the city was built after complete destruction due to the war, showed its resilience to negative influence of external factors. Take a look to its history. Severodonetsk is a young city. It was founded in 1934, as an outskirts of Lysychansk city (Luhansk region) for builders and first workers of "AZOT" plant which in future became Private joint stock company Severodonetsk AZOT association. However, in the years of the Second world war building of "AZOT" was halted. The consequences of war were complete destruction of city in beginning of his "life". After the wars ended, the work on city's renewal began with renewed strength. The plant was opened in 1953.

Severodonetsk has been making efforts to reduce negative effects to environment since it was founded. For example, the systems of water treatment are used in the city: though it does not allow to utilize water in the reserved cycle, however it allows to throw the refined water into the Siverskyi Donets river. Also, it should be noted that Private joint stock company Severodonetsk AZOT association's technologies of premise heating allow to use a stream-stripping runback, and consequently burn less gas.

However, in spite that the city undertakes steps in direction of effective resource use, it still depends on the non-renewable natural resources, as gas, coal, electric power. It enables

to state that Severodonetsk is not sustainable.

References

1. Про цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України від 30.09.2019 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>.
2. Thomas Elmqvist, Niki Frantzeskaki. If and city is resilient, is it also sustainable? URL: <https://www.stockholmresilience.org/research/research-news/2019-04-09-if-a-city-is-resilient-is-it-also-sustainable.html>.

FEATURES OF INTERNATIONAL MARKETING TOOLS

Птащенко О. В., д.е.н., доцент

Бекетов О. В., здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

At the present stage of development of the world economy, the globalization process comes to the fore. In itself, globalization is manifested today in various spheres of life: economic, cultural, social, environmental, political. In the economy, the process of globalization is manifested in increasing world trade in goods and services, ensuring the mobility of capital and mobility in the labor market. Also in the process of globalization there is a merger of markets, the organization of new production chains, state borders become more transparent for economic activity. That is why it is possible to say that globalization as a new socio-economic phenomenon affects all spheres of human life and has a significant impact on the activities of international organizations and national governments. The processes of globalization also affect the scientific sphere. Today, the vast majority of world-class research is conducted by international teams on an integration basis, and scientific results are increasingly becoming global.

Crisis phenomena of today's economy, long reforms of national production, the formation of a new information society and the emergence of information processes in the economy have led to the fact that future economic growth becomes possible only if the introduction and coordination of modern marketing and management tools for fuller implementation of foreign economic relations of the state, accurate consideration of production needs for domestic and foreign sales, coordination of export opportunities and import needs, providing for the production of competitive products, strengthening the impact on the international division of labor, international specialization and internationalization of production and, consequently, improving foreign economic activity [2].

International marketing can be described as marketing in foreign markets. The criterion by which it can be distinguished is the state border. All marketing work focused on the foreign interests of the company belongs to the field of international marketing.

International marketing strategy is an element of the marketing concept of forecasting, organizing and managing all aspects and areas of international business in the field of production, turnover and consumption of finished products, while meeting the needs of each party involved in this process to commercialize their efforts.

Thus, the strategic tools of international marketing will include tools, methods, techniques, levers that use market mechanisms to achieve goals, designed to guide the activities of economic entities in the direction of international development by influencing the costs and benefits of various alternatives available to them behavior.

The strategic tools of international marketing include:

use of international product strategies;
communication strategies;
sales strategies;
features of international pricing.

Thus, strategic marketing tools in international marketing is reduced to the formation of a set of strategic tools based on the classical concept of marketing-mix. It should be noted that when using the main strategic tools it is necessary to pay attention to the features of international marketing which include: competition orientation, development of forecasting systems, use of responsible marketing principles (concept of socio-ethical marketing), use of personalized marketing and modern principles of adaptation to changing conditions, constant restructuring of commodity portfolios.

References

1. Божкова В.В. Трансформації інструментарію маркетингових комунікацій в умовах глобалізації / В.В. Божкова, О.В. Птащенко, Л.Ю. Сагер, Л.О. Сигида // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2018, № 1 – С. 73-82. Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
2. Ніфатова О.М. Адаптація соціального медіа маркетингу до ринку послуг в Україні / Ніфатова О.М. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2016. – №2(97). – С. 87-95.
3. Птащенко О.В. Інтернет-маркетинг в системі управління збутом підприємства / О.В. Птащенко // Управління розвитком. – Харків, ХНЕУ, 2013. – №2 (142). – С. 81-83.
4. Птащенко О.В. Підвищенні ефективності збутової політики підприємства через використання Інтернет-маркетингу / О.В. Птащенко // Кримський економічний вісник, науковий журнал. – Вид.: ТОВ "Видавничий дім "Гельветика", Сімферополь, 2013. – 2 (03) квітень 2013. Частина II – С. 113-117.
5. Птащенко О.В. ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ / О.В. Птащенко, Д.Д. Лисицька, Д.О. Амеров // Науковий журнал "Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції". – Херсон, ХНТУ, 2016. - №20 (9) – Том 1 - 2016. – С. 69-71.
6. Птащенко О.В. ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА / О.В. Птащенко, Д.О. Амеров // Матеріали другої Всеукраїнської наукової інтернет-конференції "Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа "Підприємницькі ініціативи" (м. Київ, 7 грудня 2017 р.) - К. : Київський національний університет технологій та дизайну, 2017. – С. 113-116
7. Птащенко О.В. ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ ОСВІТНІХ БРЕНДІВ / О.В. Птащенко, Є.Д. Мірошникова, М.Ю. Христенко // Науковий економічний журнал "ВІСНИК БЕРДЯНСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ МЕНЕДЖМЕНТУ І БІЗНЕСУ". – Бердянськ, БУМБ, 2017. - Випуск 2(38)'2017. – С. 47-49.
8. Птащенко О.В. Вплив інформаційних технологій на процес міжкультурної комунікації в аспекті розвитку міжнародного маркетингу та глобалізаційних процесів / О.В. Птащенко, С.О. Родіонов, Я.М. Куш // Науковий фаховий журнал "Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. СЕРІЯ "ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ". – Київ, КНУТД, 2018. - № 4 (125), 2018. – С. 92-101.

THE ESSENCE OF THE FOREIGN ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY

Птащенко О. В., д.е.н., доцент

Бондарцова А. Ю., здобувач вищої освіти

Чан Тхі Зионг, здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Under the influence of the intensification of globalization, the intensity of the development of international economic relations is growing, and this, in turn, makes it urgent to increase the efficiency of the foreign economic component in the development of modern enterprises.

Foreign economic activity is an extremely important area of enterprise development, as successful operation in foreign markets is a condition for sustainable economic growth, through inclusion in the sphere of international economic relations, and also helps to prevent, overcome crises, as foreign economic activity is an acyclic parameter. coincides with the phases of the economic cycle in both national and international markets.

The success of foreign economic activity of the enterprise depends on a large number of internal reserves and external factors, among which the choice of strategy of foreign economic development of the enterprise plays a significant role.

The strategy of foreign economic development of the enterprise is one of the components of the overall strategy of the enterprise and is an action plan of the enterprise, which is directly related to entering the foreign market and gaining the desired market share, expanding and maintaining the desired competitive position. And also - a set of management decisions to narrow the whole set of possible foreign economic actions of the enterprise to a set of the most effective in terms of long-term goals, formulated in the overall strategy of the enterprise. When forming such a set of decisions should take into account the possible actions and countermeasures of other market participants [1-4]. At the same time, as noted by Kosenko SV [7] "each company is an independent, unique market entity that requires an individual approach to the definition, formation and implementation of a strategy specific to it, depending on its internal and external environment, financial condition, resource potential and directions of its activity".

In modern literature we can distinguish two main concepts of enterprise strategy: philosophical and organizational and managerial. The philosophical concept emphasizes the general importance of strategy for the enterprise and associates it with the goals, values, priorities and directions of enterprise development. The organizational and managerial concept of strategy is related to specific decisions and guidelines, actions and measures, methods and techniques for implementing strategic activities in the enterprise and identifies alternative ways to adhere to the values and directions of enterprise development in achieving its long-term goals. That is, this concept associates the strategy with the procedures for preparing and ensuring the successful long-term operation of the enterprise. In this context, the "strategy of the firm" (here the firm and the enterprise are considered as synonyms) can be interpreted and, in fact, interpreted differently, viewed from different angles: as a means and as a result (goal), and as a process. This is due to its specific application (this term, this concept, this category) [5].

Thus, understanding the strategy as a plan of action allows companies to determine the main types of actions to enter foreign economic markets and to consolidate their position in these markets. On the other hand, understanding the strategy as a general direction of development in foreign economic activity requires the coordination of this type of strategy with the general choice of all existing areas, so it is important to determine its

economic essence.

The implementation of foreign economic activity at the enterprise is of great importance for the enterprise, in particular, to increase the economic growth of the enterprise and support the effective development of the enterprise (technical, organizational, product, etc.).

Thus, we can draw conclusions about the disclosure of the concept of "foreign economic development strategy" - a clearly defined sequence of actions in the process, based on a functional approach in conjunction with systemic, situational and process approaches to managing foreign economic activity, aimed at developing and implementing foreign economic strategy activities as part of the overall strategy of the enterprise based on its respective capabilities and taking into account the changes taking place in the external and internal environment for effective operation, increasing the level of competitiveness and development in general.

References

1. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової. – К. : Центр навч. літ., 2004. – 580 с.
2. Воронкова А. Е. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / А. Е. Воронкова, В. Г. Лежєпєокова, О. В. Свірідова, Ю. С. Погорєлов. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 320 с.
3. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.
4. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
5. Кісь О. П. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / О. П. Кісь. – Х. : ХНЕУ, 2005. – 21 с.
6. Машталір Я. П. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства / Я. П. Машталір // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – Т. 1. – С. 136 – 139.
7. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : навч. посіб. / М. Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
8. Соркин С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособ. / С. Л. Соркин. – Мн. : Современная школа, 2006. – 283 с.

FORMATION OF EFFECTIVE TOOLS FOR INTERNATIONAL MARKETING

Птащенко О. В., д.е.н., доцент

Задорожня (Ватолінська) К. В., здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Exit from the crisis, reform of domestic production and its future economic development should be carried out only with the help of marketing and management tools for the full implementation of foreign economic relations with an emphasis on domestic and foreign trade and exports. This is possible if a combination of imports and import needs, it is assumed that the production of competitive products, strengthening their influence on the

international division of labor, internationalization and internationalization of production and, consequently, increase the efficiency of foreign economic activity [1-5].

Global marketing is mainly applied to such groups of goods, the consumption of which is not directly related and does not depend on national culture, customs and habits. Global marketing raises the status of brands present not only in the national but also in the international market, as such brands are most valued by consumers.

Global marketing must also take into account consumers with specific needs, distributed geographically. Although market segments can be very narrow on the ground, their total size on an international scale can be significant, ie they can bring economies of scale.

Global marketing strategy is the dominant strategy of the company, designed for the long term, based on the promotion of the brand, the brand in the international market.

The global marketing strategy provides a unified approach to marketing decisions for different national markets. A company that uses a global strategy sees the global market as a whole. Among the obvious benefits of a global marketing strategy are economies of scale, reimbursement of research and development costs, and reduced package development costs to promote products in different markets. Among the factors that ensure success in the implementation of global marketing strategies of TNCs is the strengthening of the role of large cities, which are an ideal environment for TNCs and important foundations of transnational capital. Residents of large cities have relatively similar preferences.

Thus, the strategic tools of international marketing will include tools, methods, techniques, levers that use market mechanisms to achieve goals, designed to guide the activities of economic entities in the direction of international development by influencing the costs and benefits of their various behavioral alternatives.

References

1. Божкова В. В. Трансформації інструментарію маркетингових комунікацій в умовах глобалізації / В.В. Божкова, О.В. Птащенко, Л. Ю. Сагер, Л. О. Сигида // *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2018, № 1 – С. 73-82 (електронна версія Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>)
2. Ніфатова О.М. Адаптація соціального медіа маркетингу до ринку послуг в Україні / Ніфатова О.М. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. – 2016. – №2(97). – С. 87-95.
3. Птащенко О. В. Інтернет-маркетинг в системі управління збутом підприємства / О. В. Птащенко // *Управління розвитком*. – Харків, ХНЕУ, 2013. – №2 (142). – С. 81-83.
4. Птащенко О. В. Підвищенні ефективності збутової політики підприємства через використання Інтернет-маркетингу / О. В. Птащенко // *Кримський економічний вісник, науковий журнал*. – Вид.: ТОВ "Видавничий дім "Гельветика", Сімферополь, 2013. – 2 (03) квітень 2013. Частина II – С. 113-117.
5. Птащенко О. В. ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА / О. В. Птащенко, Д.О. Амеров // *Матеріали другої Всеукраїнської наукової інтернет-конференції "Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа "Підприємницькі ініціативи" (м. Київ, 7 грудня 2017 р.)* - К. : Київський національний університет технологій та дизайну, 2017. – С. 113-116.

FEATURES OF FORMATION OF THE INTERNATIONAL MARKETING COMPLEX

Птащенко О. В., д.е.н., доцент,

Лаврінченко М. В., здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

In modern conditions of economic development of society, characterized by further intensification of competition in world markets, increasingly complex and technological and organizational models of production, extreme information saturation and communication, the efficiency of foreign economic activity and economic activity in general are also closely linked. related to the goals and methods of using marketing tools. Moreover, its international aspects are significantly relevant due to the further internationalization of the world economy, the expansion of international trade, more dynamic and massive movement of capital and labor [1,4].

"Marketing" in translation means "market activity", so the definition of marketing implies that it involves manufacturers of goods, the marketing department, which is in the company, and intermediaries. The essence of marketing is revealed in its components: economic process; economic function economic concept.

Marketing as an economic process is seen as any activity aimed at promoting goods from those who produce them to those who need them, ie marketing performs the function of contact between producer and consumer, promotes the exchange processes between them.

Marketing as an economic function is considered as a specific function of the enterprise, which is designed to answer the following questions: What products should be offered on the market and why? When and under what conditions? How to organize the delivery of goods to the consumer?

Marketing as an economic concept is a way of thinking, the starting point of which is the demand for goods [1].

Foreign economic relations are becoming a more prominent part of the economic activity of Ukrainian enterprises and organizations. There is a growing interest in participating in economic, industrial and scientific-technical cooperation with partners from foreign countries. Under these conditions, an increasing number of workers in the manufacturing sector, small businesses and government agencies need objective information about the world market, its structure, organization and technique of commercial operations [1].

International marketing as a specific phenomenon, which is, at the same time, an organic subsystem of the general sphere of marketing relations is a system of organizing the activities of the subjects of production, which helps to optimize the functional connection of production goals and current needs of non-national consumers. spheres of economic life - production, intermediary, consumer. Thanks to it it is possible to achieve optimal indicators of entrepreneurial activity - profit, profitability, technical and resource provision, wages, etc. In other words, international marketing is an important condition for establishing a valid feedback between supply and demand on an international scale, is a kind of guarantee that the manufactured products, having passed all stages of the production process, will find its way to the final consumer abroad. The term "international marketing" refers to the activities of international firms, the scope of production and commercial activities of which extends to foreign countries [3].

International marketing is an approach to production decisions from the standpoint of the fullest satisfaction of the requirements of both local and foreign consumers.

Thus, entering the international market, firms need to conduct in-depth marketing research and take into account the peculiarities of the economic, political, legal, cultural environment. The main tasks of the international marketing service are to study the environment of international marketing (consumers, competitors, legal norms, customs, traditions, accepted norms of activity, advertising, placement, etc.); substantiation of expediency of entering the foreign market (today's opportunities, advantages in the future); identification and study of specific markets to which it is planned to enter; development of methods of foreign economic activity and its corresponding organization; formation of marketing services.

It is important to note that the function of a marketing research agency is not only to complete the research. Its participation can be traced at several key stages: studying the problem faced by the customer company; drawing up a research program; the implementation of the research and, most importantly, the marketing agency should maintain communication after the completion of the research, in particular, in order to facilitate the work associated with the implementation of the research and count on ordering a new marketing research [4].

The strategic approach to international marketing is to focus on long-term assessments of global market conditions, which should be the basis for establishing long-term forecasts and current challenges.

According to the above, we can conclude that international marketing plays an important role in foreign economic activity, and the proper use of elements of modern international marketing can have a positive and effective impact on business and the state and development of our economy as a whole.

References

1. Божкова В. В. Трансформації інструментарію маркетингових комунікацій в умовах глобалізації / В.В. Божкова, О.В. Птащенко, Л. Ю. Сагер, Л. О. Сигида // *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2018, № 1 – С. 73-82 (електронна версія Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>)
2. Євтушенко Г. І., Куценко В. І., Птащенко О. В. Нова парадигма вдосконалення системи менеджменту в контексті забезпечення економічного розвитку та соціальної безпеки. *Бізнес Інформ*. 2017. № 4. С. 335–340.
3. Птащенко О. В. Підвищенні ефективності збутової політики підприємства через використання Інтернет-маркетингу / О. В. Птащенко // *Кримський економічний вісник, науковий журнал*. – Вид.: ТОВ "Видавничий дім "Гельветика", Сімферополь, 2013. – 2 (03) квітень 2013. Частина II – С. 113-117.
4. Птащенко О. В. Особливості розвитку міжнародного маркетингу високих технологій в умовах глобалізації. *Науковий фаховий журнал "Вісник Київського національного університету технологій та дизайну, bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design". Серія "Економічні науки". Київ: КНУТД, 2018. № 2 (121). С. 72–81.*
5. Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю., Іващенко О. А. Перспективи розвитку стратегій міжнародного маркетингу в умовах глобальної конвергенції. *Ефективна економіка*. 2019. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7382>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.7.10.

FEATURES OF RISK MANAGEMENT IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Птащенко О. В., д.е.н., доцент,

Удоденко В. Р., здобувач вищої освіти

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Risk management is the process of reducing or avoiding losses in the event of the occurrence or occurrence of risky events. Loss minimization and risk reduction are not adequate concepts. The second means either reducing possible losses or reducing the likelihood of adverse events. At the same time, there are various financial management mechanisms, such as insurance, which provide compensation for damage without affecting its size or probability of occurrence.

The main stages of the risk management process [1, 2]:

risk analysis; the choice of methods of influencing risk in assessing their comparative effectiveness; formation of strategy of management of all complex of risks of the enterprise; direct impact on risk; control and adjustment of the results of the management process.

Most risk avoidance decisions are applied at the decision-making stage. It should be borne in mind that:

avoiding possible risks may simply be impossible; in particular as regards the risks of civil liability;

avoiding one risk can lead to others;

the possible amount of profit from certain activities can significantly exceed the possible losses.

However, it is difficult to avoid risk in general, a significant part of the company has to take.

Acceptance of risk can be of two types: 1) planned acceptance of risks; 2) unplanned risk-taking.

In the first case, the firm knows the frequency of possible losses, and these losses are covered by current income, if they are generally small. In this case, we are talking about self-insurance, ie the creation of a special reserve fund (risk fund) by deductions from profits in case of an unforeseen situation.

In this case, self-insurance is appropriate when the value of the insured property is relatively small compared to the property and financial criteria of the whole business, as well as when the probability of loss is extremely low.

In the second case, in the event of unplanned risk-taking, the firm has to cover losses from any resources remaining after the losses. An effective way to minimize risk is to reduce losses by dividing (segregating) and combining (combining) risks. Risk sharing is usually done through the division of the firm's assets.

Its essence is to reduce the maximum possible losses per event, but at the same time increases the number of risk cases that can be controlled. After choosing the best ways to influence specific risks, it is possible to form a joint strategy for managing the entire set of risks of the enterprise. This is the stage of decision-making, when the necessary financial and labor resources are determined, tasks are set and distributed among managers, the market is analyzed, and consultations with specialists are held.

To reduce possible losses use the following methods [1]:

1. Insurance, ie the use of different types of policies, insurance contracts.
2. Hedging, ie the use of exchange futures contracts and options.
3. The use of various forms and methods of settlement and credit relations, which minimize the risk of non-payment for goods supplied, or non-receipt of goods against

payment.

4. Analysis and forecasting of the situation (demand, supply, prices) in the foreign market, planning and timely development of measures to avoid possible losses caused by adverse market changes.

5. Other methods.

Insurance of foreign economic transactions by subjects of foreign economic activity is carried out in Ukraine on a contractual basis and is voluntary, unless otherwise provided by the laws of Ukraine. Foreign economic insurance includes property, personal and liability insurance. Complex types of insurance, which provide for a combination of several types of insurance in one policy, are also used in the foreign economic sphere.

References

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. - К.: Знання, 2006. - 462 с

2. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібник / О.І. Береславська, О.М. Наконечний, М.Г. Пясецька та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. - К.: КНЕУ, 2002. - 392 с.

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Семененко І.М., д.е.н., професор,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Родіонов С.О., к.е.н., викладач

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Сучасні підприємства сьогодні стоять на шляху стрімкого розвитку інформаційного простору та інформаційного середовища. Формування ери інформаційного суспільства забезпечує перебудову в прийнятті управлінських рішень на організаційних структурах на всіх підприємствах. Стабільне функціонування на ринку неможливе без поступового та узгодженого маркетингу. За таких умов все більш актуальним стає питання вирішення задач отримання, збору, накопичення, аналізу, упорядкування та раціонального використання значного обсягу оперативної і достовірної інформації для прийняття рішень, пов'язаних з різними функціями маркетингу.

Особливості організації інформаційного забезпечення маркетингової діяльності вимагають урахування специфіки діючої на підприємстві системи маркетингу, орієнтації його на певні сфери діяльності.

Успіх підприємства на ринку сьогодні зумовлений необхідністю забезпечення ефективного взаємозв'язку між виробником та споживачем, що є очевидним фактом для формування його конкурентоспроможності. Науково-технічний прогрес визначає одним із ефективних способів вирішення такого завдання використання каналів зв'язку глобальної мережі Інтернет.

При цьому ефективне використання Інтернет-технологій на підприємстві не можливо без формування маркетингової інформаційної системи, яка б включала в себе усю необхідну для діяльності підприємства інформацію, давала змогу швидко реагувати на зміну навколишнього інформаційного середовища та була необхідним важелем для формування інформаційної безпеки підприємства. [1, 2, 3].

Формування глобальної мережевої економіки і розширення її масштабів було обумовлено розвитком і поширенням Інтернет-технологій, перенесенням в електронне середовище Інтернет різних видів соціально-економічної діяльності, а також процесом перетворення традиційних організацій в мережеві структури. Таким чином, для інноваційного розвитку "нової економіки" характерна соціалізація новітніх науково-технічних розробок, насамперед у галузі інформаційних технологій, тобто їх впровадження і використання в масштабах всього суспільства; виробництво інноваційних товарів і послуг із застосуванням інформаційних технологій, а також з метою розвитку галузей, що застосовують ці технології; виробництво товарів і послуг за допомогою і для мережі Інтернет.

Інноваційні зміни на світовому ринку залежать від рівня інноваційного розвитку національних економік – суб'єктів цього ринку. Інноваційний розвиток галузей, в свою чергу, складає рівень розвитку національної економіки. А інноваційний розвиток кожної галузі в істотній мірі залежить від дій підприємств, суб'єктів управління, рівня конкурентоспроможності та обсягів одержуваного прибутку в процесі реалізації інноваційної стратегії [2]. На нашу думку, на сучасному етапі розвитку суспільства основними напрямками інновацій є Інтернет-технології, які дозволяють якісно збільшити ключові показники діяльності підприємств.

Таким чином, Інтернет-технології суттєво впливають як на діяльність підприємств, так і на національну економіку в цілому.

Існує необхідність у розгляді стадій трансформації зарубіжних компаній в залежності від ступеня їх технологічного розвитку та обраної стратегії:

створення внутрішньої інформаційної системи – системи типу Інтранет – на цьому етапі Інтернет використовується як інструмент для реалізації ефективної системи внутрішніх комунікацій на підприємстві;

поява інформаційної системи типу Екстранет – прозора для партнерів, але закрита для сторонніх, система обслуговування клієнтів працює як візитна картка або довідник підприємства;

залучення споживачів до роботи безпосередньо в інформаційній системі, поява зворотного зв'язку із споживачем через систему електронного замовлення;

повна автоматизація багатьох бізнес-процесів, спрощення схем взаємодії, розширення можливостей і підвищення швидкості і якості координації робіт;

поєднання системи електронного замовлення, автоматизації процесу закупівель і просування товару до кінцевого споживача через власні електронні магазини [1].

З точки зору розвитку формування глобального інформаційного середовища та розвитку електронної комерції в Україні в цілому багато факторів мають суттєвий вплив на процес управління маркетинговою діяльністю підприємств. До них відносяться:

значний рівень конкуренції серед виробників продукції;

присутність незначної кількості спеціалізованих оптових підприємств-посередників у мережі Інтернет;

недосконалість законодавства, яке регулює діяльність учасників ринку електронної комерції та їх взаємовідносини щодо переліку товарів, представлених у мережі Інтернет, методів ціноутворення на ці товари, товаропросування та засобів комунікаційної політики, які можна застосовувати в мережі;

практично відсутня система впровадження в практичну діяльність підприємств науково обґрунтованих маркетингових підходів оптимізації електронного збуту з використанням економіко-математичних методів.

Список використаних джерел

1. Nardiello G. G. Economic development based on international entrepreneurship and business tourism / Nardiello G. G., Naumik-Gladka, K., Ptashchenko, O., Maliukina, A. // *Economic Annals-XXI* (2017), 165(5-6), 104-109.
2. Птащенко О.В. Формування маркетингової підтримки товарної інноваційної політики / О. В. Птащенко // *Бізнес-інформ*. Випуск №7. – Харків, ХНЕУ, 2012. С. 221-223.
3. Птащенко О.В. Використання маркетингових інструментів для забезпечення позиціонування високотехнологічної продукції / О. В. Птащенко // *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. – №4 (19) – 2017. – Харків: ХНАДУ, 2017 – 168 с. (С.147-153).

ВИКОРИСТАННЯ МАТРИЧНОГО МЕТОДУ ДЛЯ АНАЛІЗУ ВИДІВ ІНФРАСТРУКТУРИ ДОНЕЦЬКОГО І ЛУГАНСЬКОГО РЕГІОНІВ

Серебряк К. І., д.е.н., професор

Белоусова Л. І., к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Інфраструктура регіону відіграє важливішу роль у забезпечення сталого розвитку територій. Тому регіональні стратегії розвитку Донецької і Луганської областей містять завдання, які передбачають покращення того чи іншого виду інфраструктури [1,2]. Цей контент подано за допомогою матриці розвитку інфраструктури Донецької і Луганської областей в контексті реалізації регіональних стратегій (табл.1). Враховуючи те, що на території Донецької і Луганської областей присутні об'єкти промислової, енергетичної і транспортної інфраструктури мають загальнонаціональне значення, що потребують державної підтримки і фінансування 3 грудня 2020 року Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію економічного розвитку Донецької і Луганської областей [3]. В табл. 2 подано матрицю базових інфраструктурних проєктів Донецької і Луганської областей задля реалізації Концепції економічного розвитку Донецької й Луганської областей.

Отже, житлово-комунальна інфраструктура в Донецькій і Луганській областях відрізняється високим ступнем зношеності водопровідних і каналізаційних мереж та наявністю проблеми щодо незабезпечення населення питною водою. Донецька та Луганська області є з найменш забезпечених прісною водою територій України. В регіональних стратегіях розвитку заплановані відповідні заходи щодо відновлення житлово-комунальної інфраструктури, проте регіони потребують державної допомоги у вигляді фінансування реконструкції системи водопостачання (табл.2).

Соціальна інфраструктура в Донецькій і Луганській областях, особливо медична, знаходиться в незадовільному стані та потребує розбудови. Спостерігається мала наповненість закладів освіти та високі витрати на їхнє утримання. Соціальна інфраструктура має регіональне значення, тому в регіональних стратегіях розвитку до 2027 року заплановані відповідні заходи та джерела фінансування (табл.1).

В Донецькій і Луганській областях суттєво пошкоджено транспортну інфраструктуру через бойові дії. Військові дії призвели до розриву залізничних маршрутів та знищення аеропортів у м. Луганську і м. Донецьку. Через руйнування доріг, відбулось їх перевантаження, структура потреб населення у транспортні

послугах не корелює з маршрутами громадського транспорту. В регіональних стратегіях розвитку заплановані відповідні заходи щодо відновлення транспортно-логістичної інфраструктури та покращення транспортного сполучення, проте регіони потребують державної допомоги. Особливо це стосується залізничної інфраструктури, яка потребує модернізації залізничної магістралі та її інфраструктури, насамперед відновлення дорожньої інфраструктури та будівництво залізничної гілки "Кіндрашівська–Нова – Лантратівка" [4].

Агроінфраструктура в Донецькій і Луганській областях знаходиться у задовільному стані, проте постерігається невідповідність інфраструктури потребам сільського господарства. В регіональних стратегіях розвитку заплановані заходи щодо розбудови систем переробки сільськогосподарської продукції. Також в Концепції економічного розвитку Донецької й Луганської областей передбачено розвиток агрокластерів/агрологістичних хабів, реалізація проектів з будівництва/реконструкції елеваторів, лабораторій, селекційно-насінницьких центрів тощо (табл. 2).

Промислова інфраструктура Донецької і Луганської областей через агресію РФ втрачена на 40% в Донецькій і на 70% в Луганській області. Промислова інфраструктура представлена у першу чергу будівлями, спорудами підприємств вугільної промисловості, а видобуток вугілля в Україні переживає затяжну кризу. Серед 23 державних вугільних шахт, розташованих на території Донецької та Луганської областей, 25 є збитковими. Тому в Концепції економічного розвитку Донецької й Луганської областей слушно передбачено трансформація вугільної галузі. Проте вирішення цієї системної проблеми потребує розробки окремою Концепції "Справедлива трансформація вугільних регіонів України", а потім відповідної Державної цільової програми. Щодо інших видів промислової діяльності слід зауважити, що споруди та будівлі мають великий ступінь зносу (понад 70%), незважаючи на це, підприємства, що спеціалізуються на виробництві коксу та хімічних продуктів коксування, залишаються монополістами.

В Донецькій і Луганській областях енергетичну інфраструктуру також було пошкоджено. Агресія з боку РФ призвела до розриву як фізичних електричних та логістичних мереж, виробничих ланцюжків вартості. Спостерігається ненадійність електропостачання через зношеність мереж, зростання вартості розподілу електроенергії, неплатежів. Енергетична інфраструктура містить морально та фізично застаріле обладнання енергоблоків енергогенеруючих компаній, спроектоване для спалювання викопних видів палива, насамперед вугілля. В регіональних стратегіях розвитку до 2027 року заплановані заходи щодо розвитку альтернативної енергетики (табл. 1), а в Концепції економічного розвитку Донецької й Луганської областей (табл.2) вдало передбачено розбудову енергетичної та газопостачальної інфраструктури у населених пунктах, розташованих вздовж лінії розмежування.

Таким чином, опис стану інфраструктури Донецької та Луганської областей поданий в матрицях обґрунтовує реалізації масштабного економіко-правового експерименту з впровадженням окремої системи управління та організації економічних процесів, тобто формування територій пріоритетного розвитку задля підвищення добробуту населення.

Серед основних заінтересованих сторін варто виділити, зокрема, населення, що проживає на територіях Донецької та Луганської областей, органи державної влади, що здійснюють свої повноваження, внутрішньо переміщені особи та суб'єкти господарювання, що провадять свою діяльність на територіях Донецької та Луганської областей.

Таблиці 1 - Матриця розбудови інфраструктури Донецької і Луганської областей
в контексті реалізації регіональних стратегій до 2027 року

Вид інфраструктури	Завдання Стратегії розвитку Луганської області, які потребують розвитку інфраструктури	Завдання Стратегії розвитку Донецької області, які потребують розвитку інфраструктури
Житлово-комунальна	3.3.2. Рациональне використання водних ресурсів та зменшення забруднення природного середовища скидами стічних вод	Завдання 3.2.2. Надання сервісних послуг з водопостачання та водовідведення. Завдання 3.2.3. Поліпшення житлових умов населення. Завдання 3.3.3. Усунення наслідків бойових дій у населених пунктах, які наближені до лінії розмежування., Завдання 4.2.1. Удосконалення системи збору та перероблення твердих побутових відходів. Завдання 4.2.2. Сприяння зменшенню об'ємів утворення твердих побутових відходів
Соціальна (освіта, охорона здоров'я, культура та спорт)	2.2.1. Відновити та розбудувати систему надання спеціалізованої медичної допомоги. 2.2.2. Покращити доступ до якісних соціальних послуг на території, прилеглий до зони розмежування. 2.2.3. Відновити та розбудувати регіональну інфраструктуру для надання соціальних послуг. 3.2.1. Відновити та розбудувати інфраструктуру інституцій обласного підпорядкування. 3.2.2. Сприяння розвитку інфраструктури та надання послуг в громадах на засадах спів фінансування.	Завдання 1.1.2. Оновлення регіональної системи професійної (професійно-технічної) освіти. Завдання 2.1.1. Підвищення якості та доступності дошкільної та базової середньої освіти; Завдання 2.1.2. Забезпечення освітніми послугами дітей з особливими освітніми потребами. Завдання 2.1.3. Створення умов для самореалізації дітей та молодих дівчат і хлопців. Завдання 2.2.1. Підвищення якості і загальної доступності медичних послуг у містах та сільській місцевості. Завдання 2.2.2. Відновлення третинного (високоспеціалізованого) рівня надання медичних послуг. Завдання 2.2.3. Посилення профілактичних заходів з упередження захворюваності населення. Завдання 2.2.4. Підвищення якості життя людей, що потребують особливої соціально-медичної, психологічної та реабілітаційної допомоги. Завдання 3.3.3. Усунення наслідків бойових дій у населених пунктах, які наближені до лінії розмежування. Завдання 2.3.1. Підвищення доступності культурних послуг; Завдання 2.3.2. Стимулювання ефективного та комплексного використання туристичного та курортно-рекреаційного потенціалу регіону. Завдання 2.3.3. Підтримка спорту вищих досягнень, дитячо-юнацького і резервного спорту. Завдання 2.3.4. Залучення громадян до фізичної активності. Завдання 3.2.1. Підвищення якості та доступності адміністративних та соціальних послуг. Завдання 3.3.3. Усунення наслідків бойових дій у населених пунктах, які наближені до лінії розмежування.
Транспортна	2.1.2. Відновити транспортно-логістичну інфраструктуру та покращити транспортне сполучення	Завдання 1.3.1. Підвищення якості та доступності транспортно-логістичних послуг з урахуванням внутрішніх та міжрегіональних зв'язків. Завдання 1.3.2. Розвиток екологічно безпечного транспорту.
Енергетична	2.1.1. Забезпечити стає енергопостачання та підвищити рівень енергетичної безпеки 3.3.4. Сприяння енергоефективності та розвитку альтернативної енергетики.	Завдання 4.3.2. Розвиток альтернативної енергетики
Сільсько-господарська	1.2.1. Сприяти підвищенню продуктивності та ефективності сільського господарства. 1.2.2. Сприяти підвищенню ефективності переробки сільськогосподарської продукції.	Завдання 1.2.4. Розвиток сучасної системи переробки сільськогосподарської продукції відповідно до потреб ринку. Завдання 3.3.1. Розвиток сільських територій з низькою щільністю населення.
Промислова	1.1.1. Сприяння сталому розвитку галузей промисловості з високою доданою вартістю з урахуванням принципів недискримінації та гендерної рівності. 1.3.3. Сприяння реіндустріалізації та модернізації вугледобувної галузі регіону.	Інфраструктура це сукупність споруд, будівель, систем і служб, необхідних для функціонування галузей матеріального виробництва та забезпечення умов життєдіяльності суспільства. Розрізняють виробничу (дороги, канали, порти, склади, зв'язок тощо) соціальну (школи, лікарні, бібліотеки, театри, стадіони, ЖКХ та ін.) інфраструктуру. Транспортна та енергетична інфраструктури мають дуальне значення

Таблиця 2 – Матриця базових інфраструктурних проектів
Донецької і Луганської областей в контексті реалізації
Концепції економічного розвитку Донецької й Луганської областей

Підстава / сфера впровадження	Луганська область	Донецька область
Сільське господарство	Запровадження ефективної системи управління інженерною інфраструктурою меліоративних систем та утримання їх в належному стані, в тому числі проведення дослідження стану осушувальних каналів, дамб, споруд;	
	Формування агрокластерів та агрологістичних хабів, зокрема реалізація проектів з будівництва нових та розширення існуючих потужностей діючих елеваторів, лабораторій, селекційно-насінницьких центрів тощо	
Енергетична сфера (енергетика і газ)	Відновлення енергетичної та газопостачальної інфраструктури у населених пунктах, розташованих вздовж лінії розмежування	
Промисловість	Трансформація вугільної галузі через створення енергетичних індустріальних парків на базі державних вугільних шахт за участю міжнародних енергетичних корпорацій; реалізація проектів, які сприятимуть диверсифікації економіки шахтарських монофункціональних міст	
Житлово-комунальна сфера (вода)	Проведення робіт з гідроізоляції русла каналу "Сіверський Донець - Донбас", реконструкцією системи водопостачання Попаснянського водоканалу	Проведення робіт з гідроізоляції русла каналу "Сіверський Донець - Донбас", капітальний ремонт та реконструкція Другого Донецького водоводу, реконструкцією системи водопостачання м. Маріуполя
Транспортна сфера (аеропорт)	Відновлення аеропорту "Северодонецьк"	Відновлення транспортного пасажирського та вантажного повітряного сполучення у м. Краматорськ, на умовах його спільного використання з повітряними Силами ЗСУ, відновлення аеропорту "Маріуполь"
Транспортна сфера (залізниця)	Модернізація залізничної магістралі та її інфраструктури, насамперед залізничних шляхів "Попасна — Сватове — Куп'янськ". З'єднання системи залізничного сполучення з відрізком залізнодорожнього сполучення з "Щастя – Новоайдар – Старобільськ – Сватове"	Модернізація залізничної магістралі та її інфраструктури залізничних шляхів "Новозолотарівка — Лиман", збільшення пропускної здатності перегону "Запоріжжя – Камиш Зоря – Волноваха"
Транспортна сфера (логістика)	Відновлення дорожньої інфраструктури та будівництво залізничної гілки "Кіндрашівська-Нова – Лантратівка" в Луганській області у межах проекту "Східна Україна"	Створення транспортно-логістичних кластерів та базових логістичних центрів складування, переробки та сортування вантажів з урахуванням переорієнтації транспортних потоків (зокрема, у населених пунктах Бахмут, Слов'янськ, Селідово, Мангуш, Нікольське)
Транспортна сфера (автошляхи)	Підвищення якості транспортного сполучення між північною та південною частинами Донецької та Луганської областей шляхом капітального ремонту автомобільних доріг загального користування державного значення	
Транспортна сфера (морський порт)		Розвиток та технічна модернізація припортової інфраструктури Маріупольського морського торгового порту (залізничних підходів, автомобільних доріг тощо) для відновлення його пропускної спроможності
Створення трьох типів моделей територій пріоритетного розвитку	На території громад, прилеглих до тимчасово окупованих територій, на всій території Донецької та Луганської областей, на території окремих виробничих та рекреаційних кластерів, зокрема інноваційних та індустріальних парків із спеціальним режимом інноваційно-інвестиційної діяльності	

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку Донецької області до 2027 року. URL: <https://dn.gov.ua/ua/strategiya-rozvitku-doneckoyi-oblasti-na-period-do-2027-roku>.
2. Стратегія розвитку Луганської області до 2027 року. URL: http://loga.gov.ua/oda/documents/official/pro_zatverdzhennya_strategiyi_rozvitku_luganskoyi_oblasti_na_2021_2027_roki.
3. Концепція економічного розвитку Донецької і Луганської областей. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-shvaliv-konceptsiyu-ekonomichnogo-rozvitku-doneckoyi-i-luganskoyi-oblastej>.
4. У Луганській області планують побудувати нову залізничну колію. URL: <https://newsua.one/news/u-luganskii-oblasti-planuyut-pobuduvati-novu-zaliznichnu-koliyu.html>.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОБСЯГІВ ЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ "КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ" І "КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ"

Торба А. О., аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

В україномовній теорії стратегічного управління існує два варіанти перекладу англomовного терміну "competitiveness": "конкурентоспроможність" і "конкурентоздатність". Якщо звернутися до Академічного тлумачного словника Української мови [1], то тлумачення понять "спроможність" і "здатність" майже повністю ідентичні і посилаються одне на одне – це можливість когось або чогось до виконання певних дій. Більше того, у перекладі англійською обидва поняття мають тільки один аналог у англійській мові – "ability", що означає "можливість". У російській мові також "способность" є прямим перекладом як для слова "спроможність" так і для слова "здатність", і найближчим синонімом буде "возможность", хоча й не тотожним за змістом. Таким чином обидва терміни, що розглядаються, можуть нібито виступати лише синонімами один для одного та мати тільки ідентичні дефініції. Але в сфері економіки в україномовному середовищі використовуються обидва терміни "конкурентоспроможність" і "конкурентоздатність", наполягаючи на нетотожності двох позначень, тому метою цього аналізу є визначення сутності кожного з цих термінів і визначення відмінності між ними, визначивши чому відбулось так зване розбозначення, якому у [10] надано тлумачення надання кожному значенню свого позначення, а у [9] надано докладний приклад розбозначення з пропозицією позначення "синдиніка організацій". Розбозначення вмотивоване запобіганням комунікаційних хиб (про що детально у [5]) та набуттям конвенційності груп у організаціях [8]. Терміни "конкурентоспроможність" і "конкурентоздатність" демонструють випадок розбозначення, якого немає в інших національних термінологіях, тому цей випадок і звертає увагу.

Так як метою будь-якого підприємства є розширення ринку збуту для отримання прибутку, виникає таке явище як конкуренція, бо велика кількість підприємств виробляє ідентичні або схожі товари та послуги, що неодмінно провокує боротьбу між ними за сегменти ринку. Закон України "Про захист економічної конкуренції" [6, с. 64] містить таке трактування конкуренції: "Економічна конкуренція – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти

господарювання мають можливість вибрати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку".

Вчені-економісти розрізняють конкурентоспроможність та конкурентоздатність підприємств у середовищі господарювання. Обидва поняття характеризують ефективність функціонування економічних суб'єктів, але якщо розглядати їх з точки зору лінгвістики, то можна виявити суттєві відмінності. В спільну основу цих слів покладена похідна від слова "конкуренція", що означає "змагання, суперництво, боротьба". Другу основу в слові "конкурентоспроможність" являє слово "спроможність", у "конкурентоздатність" – "здатність". Лінгвістичний аналіз цих слів вказує на наступне [1]: здатний – який може, вміє здійснювати, виконувати, робити що-небудь, поводити себе певним чином; спроможний — який має здатність виконувати, здійснювати, робити і т. ін. що-небудь; який має здібності до чого-небудь, вміє здійснювати, виконувати щось; який може, має можливості здійснити що-небудь. Відповідно до вищевказаного пропонуємо таке визначення понять конкурентоспроможність і конкурентоздатність: конкурентоспроможність – це система характеристик об'єкта (країни, галузі, підприємства, товару або послуги), яка визначає його потенційний результат на ринку; конкурентоздатність – це здатність об'єкта (підприємства, країни, товару або послуги) витримувати конкуренцію порівняно зі схожими об'єктами на досліджуваному ринку. Таким чином, конкурентоздатність – це характеристика об'єктів, що вдже діють на ринку якийсь час. А конкурентоспроможність характеризує новостворені, що тільки планують виходити на ринок.

Конкурентоздатність підприємства – різнобічна економічна категорія, яку досліджували ряд вчених-економістів. Сутність та погляди авторів на це поняття зведено у табл. 1.

Таблиця 1

Сутність та погляди авторів на поняття "конкурентоздатність підприємства"

Джерело	Визначення
Ю. А. Юданов [16, с. 28]	Конкурентоздатність підприємства – це можливість тривалий час відстоювати власні переважні позиції в галузі завдяки наявності ефективної стратегії чи здатності діяти в довгостроковому періоді на ринку й одержувати прибуток, достатній для вдосконалення виробництва.
Р. А. Фатхутдінов [15, с. 433]	Конкурентоздатність підприємства – визначається як середньозважена величина за показниками конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках.
О. В. Савчук [14, с. 58]	Конкурентоздатність підприємства – характеристика, що визначає стійкість підприємства, здатність його зберігати своє становище на ринку чи розширювати займаний сектор ринку.
Ю. Б. Іванов [7, с. 13]	Конкурентоздатність підприємства – це система, яка складається з безперервно взаємодіючих факторів та характеризує ступінь реалізації можливостей підприємства до отримання та утримання конкурентної переваги.
М. Х. Мескон [11, с. 323]	Конкурентоздатність підприємства – відносна характеристика, яка відображає відмінності в розвитку даної фірми від конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреби людей і за ефективністю виробничої діяльності.

Найбільш точним, на мою думку, виявилось визначення Ю. А. Юданова, бо він характеризує конкурентоздатність з точки зору системного підходу та враховує ключові ознаки цього терміну: наявність стратегії, тривалий період, переважні (конкурентні) позиції.

У табл. 2 відображено погляди різних вчених на конкурентоспроможність. Як було зазначено вище, конкурентоспроможність характеризує потенційний результат економічного об'єкта на ринку, відповідно стосується лише новостворених підприємств.

Таблиця 2

Сутність та погляди авторів на поняття "конкурентоспроможність підприємства"

Джерело	Визначення
І. І. Білецька [2, с. 81]	Конкурентоспроможність підприємства – тимчасовий стан об'єкта, забезпечуваний здатністю до кращого використання ключових компетенцій у порівнянні з конкурентами й умінням підтримувати цей стан якийсь час.
І. І. Вініченко [3, с. 10]	Конкурентоспроможність підприємства – можливість його ефективної господарської діяльності й її практичної реалізації в умовах конкурентного ринку.
П. Р. Діксон [4, с. 131]	Конкурентоспроможність підприємства – показує, наскільки продуктивна й ефективна фірма щодо конкурентів та посередників в обслуговуванні замовлень.
І. О. Піддубний, А. І. Піддубна [12, с. 264]	Конкурентоспроможність підприємства – це потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування в релевантному зовнішньому середовищі, яке ґрунтується на перевагах і відображає його позицію щодо конкурентів.
Б. А. Райзберг [13, с. 495]	Конкурентоспроможність підприємства – це реальна і потенційна можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками є більш привабливими споживачів, ніж товари конкурентів.

Проаналізувавши особливості визначення конкурентоздатності та конкурентоспроможності підприємств, пропонуємо власний погляд на поняття конкурентоспроможності та конкурентоздатності підприємств.

Конкурентоспроможність підприємств – це система характеристик підприємства, які визначають його потенційні можливості на ринку продукції та послуг, можливість ефективного використання земельних, трудових і фінансових ресурсів та пристосування до нових умов господарювання.

Конкурентоздатність підприємств – це фактична здатність підприємства протягом певного часу створювати та реалізовувати продукцію, яка витримує конкуренцію, ефективно використовувати ресурси, аналізувати зміни у кон'юктурі ринку та пристосовуватись до них.

Як вже відомо конкурентоздатність, характеризує підприємства, які вже певний час функціонують на ринку, тобто сильні сторони підприємства, завдяки яким воно успішно витримує конкуренцію, – те саме стосується аграрних підприємств, а от конкурентоспроможність аграрних підприємств потребує додаткового аналізу так як вона характеризує потенційну якість підприємства. Аби мати високу конкурентоспроможність підприємство повинно відповідати певним параметрам, від

яких залежатиме його подальший розвиток. Конкурентоспроможність аграрного підприємства визначається такими параметрами: 1) можливістю підприємства ефективно функціонувати на внутрішньому та зовнішньому ринках; 2) здатністю продукції даного підприємства конкурувати на ринку з ідентичною продукцією; 3) одержання підприємством стійких конкурентних переваг на базі сільськогосподарської продукції певної якості; 4) ефективне використання технологій, ресурсів, методів управління, навичок і знань персоналу, компонентів маркетингової діяльності, які відображаються на якості та конкурентоспроможності продукції, прибутковості підприємства.

Підвищення конкурентоспроможності уявляє собою процес змін та потребує управління та наявність стратегічного підходу підприємства, тобто для ефективного функціонування підприємства необхідна розробка стратегії такого підвищення з врахуванням всіх аспектів сприяння та протидії.

Висновки можна зробити такі. Конкурентоспроможність та конкурентоздатність підприємств являються складними і багатоплановими поняттями, які потрібно розглядати з технічних, економічних та соціальних позицій. Але при цьому варто звертати увагу на різницю між ними. Конкурентоздатність характеризує стабільну діяльність тривалий час існуючих підприємств, а конкурентоспроможність – потенційні можливості новостворених підприємств. Існують різні трактування цих понять, кожне з яких доповнює одне одного, але всі вони характеризують переваги досліджуваних підприємств над іншими.

Список використаної літератури

1. Академічний тлумачний словник української мови. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://sum.in.ua/> Дата звернення: 12.12.2018.
2. Білецька І. І. Конкурентоспроможність у її сучасному трактуванні. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 10 (40). С. 80-87.
3. Вініченко І. І. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: стан і перспективи. *Агрорітм*. 2013. № 21. С. 10-13.
4. Диксон П. Р. Управление маркетингом / Пер. с англ. М. ВИНОМ, 1998. 560 с.
5. Дорошко М. В., Кривуля П. В. Комунікаційні хибки при консолідації інформації у проектних командах : монографія. Луганськ: Вид-во ЛДАКМ, 2014. 196 с.
6. Закон України "Про захист економічної конкуренції". *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2001. № 5. С. 64
7. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: монография. Харьков: ХНЭУ, 2004. 256с.
8. Кривуля П. В., Дорошко М. В. Конвенции внутриорганизационных коммуникантов как условие информационного обеспечения принятия управленческих решений. *Проблемы экономического и правового обеспечения менеджмента хозяйствующих субъектов* : сб. научн. трудов Донецкого национального технического университета. Донецк: ДонНТУ, 2008. С. 169-176.
9. Кривуля П. В. Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности – предмет науки синдиники организаций и производной деятельности по предотвращению ущерба. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2013. № 10 (199). Ч. 1. С. 99-109.
10. Кривуля П. В. Предложение и проверка концепта тропов систем показателей: ситуативность СП-тропов и качественная оценка их видов. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2013. № 4(2). С. 81-91.

11. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджменту / Пер. с англ. М.А. Майорова и др. М.: Дело, 1992. 704 с.
12. Піддубний І. О., Піддубна А. І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Х.: ВД "ІНЖЕК", 2004. 264 с.
13. Райсберг Б. А. Современный экономический словарь. 5е изд., перераб. и доп. / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лосовский, Е.Ш. Стародубцева. М.: ИНФРАМ, 2006. 495 с.
14. Савчук А. В. Системный подход к анализу конкурентоспособности промышленного производства. *Економіст*. 2001. № 12. С. 58-61.
15. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: учебник. М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-синтез", 2000. 640 с.
16. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: учебно-практ. пособ. М.: ГНОМ и Д, 2001. 304 с.

ЧЕРЕЗ ЦИФРОВІЗАЦІЮ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Швець Н. В., к.е.н., доцент

Паничок М. Ю., здобувач вищої освіти

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Цифрові технології відкривають унікальні можливості для забезпечення сталого розвитку економіки та відповідного підвищення якості життя громадян України. Швидкі та глибинні позитивні зміни від переходу на "цифру" можливі лише тоді, коли цифрова трансформація охопить усі рівні та сфери економічної діяльності. Через розвиток ІТ-сектору, розробку і впровадження цифрових технологій як в сегменті держуправління, так й в промисловості, сфері послуг тощо, цифровізація здатна стати драйвером регіонального розвитку.

Отже, метою дослідження є аналіз процесу цифровізації на рівні держави і регіонів з визначенням сучасних тенденцій у регіональному стратегуванні.

Цифрова трансформація в Україні офіційно розпочалась зі схваленням Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки й плану заходів щодо її реалізації (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р) [1], де були визначені основні напрями цифрового розвитку країни, а саме: подолання цифрового розриву шляхом розвитку цифрових інфраструктур; розвиток цифрових компетенцій; впровадження концепції цифрових робочих місць; цифровізація реального сектору економіки; реалізація проектів цифрових трансформацій; цифровізація таких сфер, як державне управління, громадська безпека, освіта, охорона здоров'я, туризм, екологія та охорона навколишнього середовища, життєдіяльність міст, безготівкові розрахунки; впровадження електронної демократії; гармонізація з європейськими та світовими науковими ініціативами. Цілком очевидно, що дані напрями цифрових трансформацій передбачають зміни у всіх трьох сферах суспільного життя: соціальній, економічній, екологічній й зорієнтовані на забезпечення реалізації цілей сталого розвитку.

Для створення організаційного та інституційного супроводу процесу цифровізації у вересні 2019 року було створено Міністерство цифрової трансформації України, яке окреслило цілі до 2024 року, зокрема: перевести 100 % усіх публічних послуг для громадян та бізнесу онлайн; забезпечити 95 % транспортної інфраструктури, населених пунктів та їхні соціальні об'єкти доступом до високошвидкісного інтернету; навчити 6 млн українців цифрових навичок; підвищити частку ІТ у ВВП країни до

10 % [2].

Аналіз статистичних даних, які ілюструють фактичний перебіг процесу цифровізації в Україні, свідчить, що наша країна тільки на початку шляху таких трансформаційних змін. Як видно на рис. 1, попри зростання додатної вартості, продукованою ІТ-сектором, його частка у ВВП країни лишається низькою, не сягаючи навіть 3% при цільовому показнику у 10%. Водночас, починаючи з 2016 р. темпи цифровізації уповільнилися, про що свідчить зниження вкладу ІТ-сектору у ВВП з 2,77% у 2016 р. до 2,47% у 2019 році.

Проте Україна має великий потенціал цифрового розвитку, який треба повноцінно використовувати. Доказом цього є, наприклад, місце нашої країни у світовому рейтингу за окремими складниками Глобального індексу інновацій 2020 (Global Innovation Index 2020) [3], який, зокрема, враховує цифровізацію національної економіки. Так, Україна демонструє найгарнішу позицію за показником "Вихідні знання та технології" (Knowledge & technology outputs) – 25 місце серед 131 країни світу. А за складовим індикатором цього показника – "Експорт телекомунікацій, комп'ютерів та інформаційних послуг" (Telecommunications, computers, and information services exports), у нас 9 позиція у рейтингу.

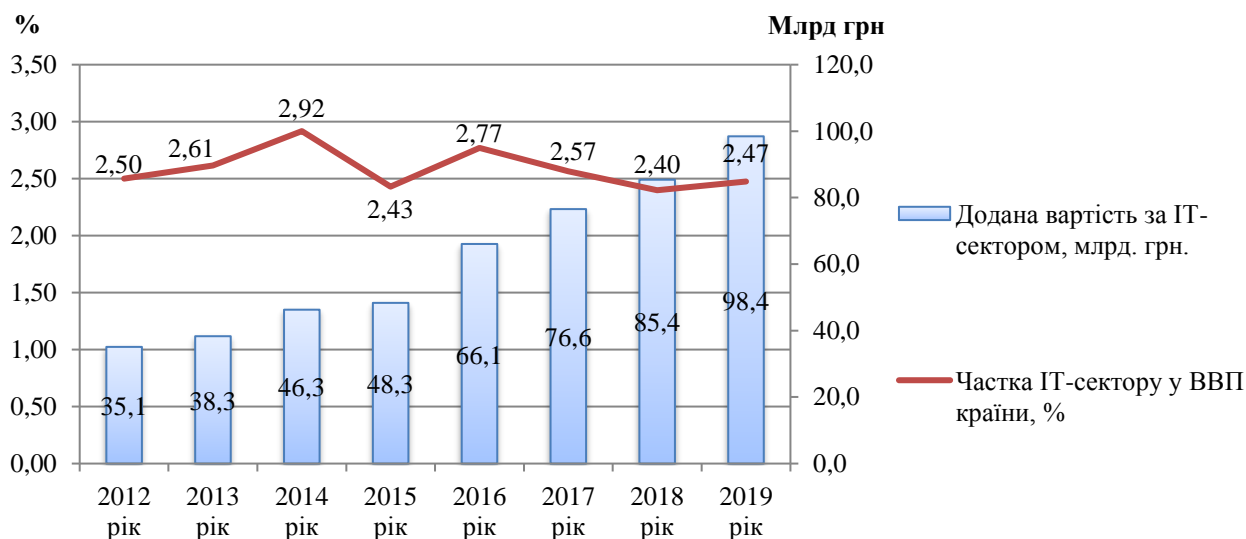


Рис. 1. Динаміка доданої вартості за ІТ-сектором та його частки у ВВП країни

Побудовано авторами за даними Державної служби статистики України [4]

Для сьогодення характерна локалізація управління соціально-економічним розвитком країни, тобто активізація управлінських та самоорганізаційних процесів на регіональному рівні. Саме регіони здатні прискорити цифровізацію національної економіки, зокрема, через стратегування та розробку й впровадження планів заходів реалізації регіональних стратегій.

Так, в Стратегії розвитку Луганської області на 2021-2027 роки [5] окремі питання цифрової трансформації розглядаються в межах стратегічної цілі 4 "Безпека, національна ідентичність та цілісний інформаційний простір" та операційної цілі 4.3 "Інформаційний простір регіону". Проте, у даному документі заходи цифровізації передбачені лише для забезпечення інформатизації суспільства через розгортання телекомунікаційної мережі задля поширення зони українського телерадіомовлення на тимчасово окуповані території і прилеглі райони, цифровізація ж інших сфер суспільного життя лишилася поза увагою.

Проте, зовсім інший стратегічний підхід обрали найбільш просунуті в ІТ-сфері регіони.

Згідно зі Стратегією розвитку Харківської області до 2027 року, розробка ІТ-рішень віднесена до потенційних доменів спеціалізації регіону, а серед компонентів стратегічної візії значне місце посідають інноваційна активність, креативне населення та кластеризована економіка. Саме ці компоненти стійкого розвитку будуть забезпечені цифровими трансформаціями в регіоні. Тож цифровізація в даному регіоні виступає як кластероутворюючий чинник горизонтальної інтеграції, який розглядається як локомотив прогресивних соціально-економічних зрушень в регіоні [6].

Ще один приклад стратегування цифрової трансформації на регіональному рівні демонструє Львівська область. Як зазначено в Стратегії розвитку Львівщини на період до 2027 року, практичне вичерпання потенціалу традиційних чинників економічного зростання обумовлюють необхідність підтримки найбільш інноваційних і креативних секторів економіки регіону в контексті формування надійної бази для прориву і підвищення конкурентоспроможності в національному та глобальному масштабі. Концентрація креативних людей та індустрій передбачається через хаби, акселератори, бізнес-інкубатори, творчі та громадські простори і платформи, освітні і креативні кластери. І саме підтримка їх створення у сфері ІТ та програмування, надання інформаційних послуг дозволить регіону наростити потенціал креативного сектору економіки, який в перспективі матиме зростаючу віддачу і забезпечить стратегічну конкурентоспроможність [7]. Слід додати, що стратегічні цілі розвитку регіону узгоджуються з цілями сталого розвитку, адже у регіоні планують забезпечити якісне життя всім верствам населення та чисте довкілля. Це може бути здійснено за допомогою цифрових перетворень, на теренах яких відбудеться перехід до конкурентоспроможної інноваційної економіки.

Отже, дослідив регіональні стратегічні документи, можна зробити висновок, що в стратегіях регіонів на цифровізацію вже зроблено серйозну ставку, переважно як секторальний пріоритет економічного розвитку регіонів, однак, явно недооцінена цифрова трансформація як горизонтальний підхід до визначення векторів розвитку регіонів. Європейський досвід розробки стратегій смартспеціалізації свідчить, що цифровізація розширює можливості регіонів для реалізації цілей сталого розвитку і це супроводжується інтеграцією галузей та кластеризацією регіональних економік, які створюють умови для їх розвитку на інноваційному підґрунті. Тому регіонам України, в яких на даному етапі відбувається процес підприємницького відкриття та визначаються регіональні смартпріоритети, треба ретельно опрацювати свій потенціал розвитку цифрових технологій і обов'язково розглянути задля цього можливості міжсекторального та міжрегіонального співробітництва.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text>.
2. Цілі до 2024 року. Офіційний сайт Міністерства цифрової трансформації. URL: <https://thedigital.gov.ua/ministry>.
3. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2020). The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation? Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. URL:

https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf.

4. Показники діяльності підприємств, згруповані за спеціальними агрегаціями. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Стратегія розвитку Луганської області до 2027 року. Офіційний сайт Державної військово-цивільної адміністрації в Луганській області. URL: http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/strategy_ukr_20-07-2017.pdf.

6. Стратегія розвитку Харківської області до 2027 року. Офіційний сайт Обласної державної адміністрації в Харківській області. URL: <https://kharkivoda.gov.ua/content/documents/1026/102538/files/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F.pdf>.

7. Стратегія розвитку Львівщини на період до 2027 року. Офіційний сайт Обласної державної адміністрації у Львівській області. URL: https://loda.gov.ua/upload/users_files/22/upload/948_Strategija.pdf.

Наукове видання

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ
IV Міжнародної науково-практичної конференції

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-
ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Севєродонецьк, Україна, 22 квітня 2021 р.

Відповідальний за випуск	Н. В. Швець
Техн. редактор	Н. І. Литвинська
Оригінал-макет	Н. І. Литвинська

Формат 60x90 1/8.
Умовн. друк. арк. 14,2

Надруковано ПП «Поліграф-Сервіс»