

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



**ІІІ МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА  
КОНФЕРЕНЦІЯ  
«ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-  
ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
РОЗВИТКУ РЕГІОНУ»**

**23 квітня 2020 року  
м. Сєвєродонецьк**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЛУГАНСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ  
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ  
РЕСУРСНИЙ ЦЕНТР ЗІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРИ СНУ ІМ. В. ДАЛЯ  
ЛУГАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКО  
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
СХІДНОКАЗАХСТАНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ  
ДУАЛЕТА СЕРИКБАСВА, 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

**До 100-річчя**  
**Східноукраїнського національного університету**  
**імені Володимира Даля**

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

**«ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ТА**  
**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ**  
**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ»**

**23 квітня 2020 року**  
**м. Сєвєродонецьк**

**СЄВЄРОДОНЕЦЬК, 2020**

Обліково-аналітичне та організаційно-економічне забезпечення розвитку регіону: збірник тез доповідей III міжнародної науково-практичної конференції, 23 квітня 2020 року, м. Сєверодонецьк. – Сєверодонецьк : [Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля], 2020. – 122 с.

*Редакційна колегія:*

Потапенко Е.В.	д.х.н., доц., проректор з наукової роботи СНУ ім. В. Даля
Галгаш Р.А.	д.е.н., проф., директор Навчально- наукового інституту економіки і 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 думки 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, 2020  
© Колектив авторів, 2020

## ЗМІСТ

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

<i>Zil'ko Vasyl', Klius Yuliia</i> SOME ASPECTS OF THE STRATEGIC MANAGEMENT OF CORPORATE INNOVATIONS IN INDUSTRIAL .....	8
<i>Анісімова Т. О., Кушал І. М.</i> АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	10
<i>Клюс Ю. І.</i> АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ДОДАТКОВИХ ОЗНАК КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАТРАТ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ .....	13
<i>Лісаконова В. О., Кривуля П. В.</i> ПРОБЛЕМА ХИБНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ПЕРЕКЛАДУ «NON-FINANCIAL REPORT» ЯК «НЕФІНАНСОВИЙ ЗВІТ» .....	15
<i>Манухіна М. Ю., Минка С. О.</i> ПІДХОДИ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПОТРЕБАМ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ.....	18
<i>Пчелинська Г. В., Кирилова М. В.</i> ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА .....	20
<i>Сергієнко Т. М., Клюс Ю. І.</i> ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ .....	23
<i>Тацій І. В.</i> АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ .....	25

### *Тематичний напрям 2* **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

<i>Волкова О. Г.</i> ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО, ВІДМІННЕ ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ В УКРАЇНІ.....	28
<i>Крамчанінова М. Д., Якуніна Я. К.</i> СТАН РИНКУ ПРАЦІ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ В КОНТЕКСТІ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ РОБОЧОЇ СИЛИ .....	30
<i>Кречко О. С., Юрчишена Л. В.</i> АНАЛІЗ АГРЕГОВАНОГО БАЛАНСУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	33
<i>Розмислов О. М., Розмислова К. О.</i> РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....	36
<i>Чернодубова Е. В., Татаренко Д. С.</i> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ .....	39

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

<i>Крамчанінова М. Д., Кобцева Д. А.</i> ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ .....	42
<i>Літвінова А. Ю., Кушал І. М.</i> СУЧАСНІ МЕТОДИ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ.....	45
<i>Харьковська Ю. О., Кушал І. М.</i> ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОДАТКОВУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ .....	47

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

<i>Арсентьєва О. С., Котова Л. В.</i> РОЗВИТОК НОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ПІДХОДІВ В АСПЕКТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН.....	50
<i>Крамчанінова М. Д., Вахлакова В. В., Паничок М. Ю.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ТРУДОВИХ, МАТЕРІАЛЬНИХ ТА ФІНАНСОВИХ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	54
<i>Пчелинська Г. В., Сім'яниста А. О.</i> КРЕАТИВНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ .....	56
<i>Скупінський О. В., Ключ Ю. І.</i> ЕТАПИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПОСТКОНФЛІКТНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ .....	59
<i>Татарченко Ю. С., Акмірадов Довлетгелді, Никитюк О. В.</i> ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ .....	61

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

<i>Афанасьєва О. М., Александрова М.</i> МЕДІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ МАРКЕТИНГУ .....	65
<i>Білоус Я. Ю., Галгаш Р. А.</i> ІДЕНТИФІКАЦІЯ SMART-СПЕЦІАЛІЗАЦІЙ ДЛЯ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ .....	66
<i>Борова Г. О.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГРОМАД НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ПОЛІТИК.....	69
<i>Бурбело О. А., Патріарх Т. В., Бурбело С. О.</i> ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ .....	72

<i>Corina Gribincea, Aurelia Duca, A. A. Gribincea</i> THE TRANSITION TO A CIRCULAR ECONOMY DURING THE COVID-19 PANDEMIC .....	75
<i>Довгай А. Ю., Никитюк О. В. Бабалола І. А.</i> КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ФУНКЦІЇ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ ПРИ ЇХ ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	78
<i>Зайцева Л. О.</i> ФАКТОРИ ОРІЄНТУВАННЯ КОМПАНІЇ НА ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ .....	80
<i>Зеленська В. В., Семененко І. М.</i> ДЕЯКІ ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ .....	82
<i>Мельнік М. А.</i> РЕЗЕРВИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	85
<i>Никитюк О. В.</i> ВИНИКНЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ ЯК НАСЛІДОК ПОСТКОНФЛІКТНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ .....	87
<i>Птащенко О. В., Лобойко М. О.</i> МАРКЕТИНГ У АВТОМОБІЛЬНІЙ СФЕРІ.....	90
<i>Пчелинська Г. В., Маркелов А. М.</i> ВПЛИВ ВІДКРИТОГО РИНКУ ЗЕМЛІ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ЛУГАНЩИНИ.....	92
<i>Семененко І. М., Бурко Я. В.</i> АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ТЕХНІЧНОЇ ДОПОМОГИ ЗАДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СХІДНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ .....	95
<i>Скупінська О. В., Ключ Ю. І., Гречишкіна О. О.</i> ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЙОГО СТІЙКОГО РОЗВИТКУ .....	97
<i>Тищенко В. В.</i> РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ .....	98
<i>Тищенко В. В., Тищенко О. В.</i> СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ДИСТАНЦІЙНОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ І ВЕРИФІКАЦІЇ КЛІЄНТІВ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ .....	101
<i>Тищенко О. І.</i> ПІДХОДИ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ QR-КОДІВ ПРИ РОЗРАХУНКАХ В УКРАЇНІ.....	103
<i>Тутова А. С.</i> СТИМУЛЮВАННЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРІВ ЯК ЕКОНОМІЧНА ТА НЕЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЇ.....	105
<i>Хандій О. О., Смаглий О. В.</i> ГЕНДЕРНО-ОРІЄНТОВАНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ .....	107
<i>Хімченко А. А., Бучнев М. М.</i> РОЗРОБКА ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ, ЯК ОСНОВНОЇ УМОВИ ВІДРОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ .....	109
<i>Чернявська Є. І., Маслош О. В.</i> САМОДОСТАТНІСТЬ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ.....	112
<i>Швець Н. В., Паничок М. Ю.</i> АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ .....	115

*Шестопалов В. І., Штаняук С. С.* ПРОБЛЕМАТИКА СТИМУЛЮВАННЯ  
ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНОГО ПЕРСОНАЛУ ТА РОЗПОДІЛ БЮДЖЕТУ  
ЗАХОЧЕНЬ З ВРАХУВАННЯМ ІНДИВІДУАЛЬНИХ РИС ПРАЦІВНИКІВ..... 118

## Тематичний напрям 1

# **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО, КОНТРОЛЬНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

## **SOME ASPECTS OF THE STRATEGIC MANAGEMENT OF CORPORATE INNOVATIONS IN INDUSTRIAL**

*Zil'ko Vasyl', student*

*Klius Yuliia, Doctor of Economic Sciences, Head of Department of Accounting and Taxation*

*Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*

Ensuring the effectiveness of the management process is largely determined by rational division of powers in decision making between different levels of government, ie the ratio of centralization and decentralization in governance. The optimum ratio of centralization and decentralization ensures efficiency and realistic management decisions. Decisions must be taken quickly and near the source of the information necessary to fully comprehend. Organizational structure of corporate governance should provide flexibility of production, the need for which may be due to changes in the level of demand or the actions of competitors, lower prices, falling market share of the company, unexpected, success of new products [1].

With the development of market relations in Ukraine is becoming increasingly evident that we can not achieve sustainable business success, while remaining within the old system management. Features of transition, special mentality and cultural features of Ukraine does not allow full use of the waste in a stable environment of the western economy methods management. Improving the competitiveness of enterprises, created out of the difficult economic conditions requires the development and application of new approaches to management, more adequate current economic situation in Ukraine. Management in the market means, above all, focus on the demand and market needs, constant desire to improve production efficiency, finding new opportunities for the best results at the lowest cost.

The economic situation of individual enterprise as a whole, three main factors: the level of equipment and technology; quality workforce and the widespread use of motivation to work; Administration (management). The third of these factors; have system-nature. As the special studies; state control affects the level of equipment and technology, and the quality of the workforce. Modern management - a distinct sphere of economic relations that has its own logic of development: It is an independent type of professional activity, aims to achieve in the course of any business enterprises operating under market conditions specified set goals through the rational use of material and human resources of using the principles, functions and management [4].

During evolution within management science evolved different directions, held its merger with others close to her teachings. A landmark in the development of management was the consolidation of management theory and marketing theory that gave rise to market the concept of corporate governance. The main assumptions of the new concept are as follows: relies on man, self-fulfilling, (unlike human economic and social rights); the company is regarded as a living organism, consisting of people united by common values as «clan»; the company must be inherent constant updating that inner desire stimulated and aimed at adaptation to external factors, foremost of which is the consumer.



The new paradigm is based on the corporate governance system, situational approach. Enterprise - «open system». The main prerequisites for its success are not only inside but also outside it. The success is related to how well the company fits into the environment (economic, scientific, technical, social and political) and adapts to it [3]. That is the main criterion for the efficiency of management is this: if will manage the company time to recognize the threat to their activities, whether it is resistant to changes in the market, do not miss the opportunities that arise in the environment, to be able to get the maximum benefit for themselves of these opportunities.

The embodiment of the new approach was a strategic corporate management, which involves planning capacity additions enterprise planning its strategy based on the future state of the environment. Changing the situation is changing opportunities and changing strategies. Provides for special measures to reduce resistance to change. The new control concept requires new attitudes of staff, new management culture (the desire for radical change, willingness to take risks, etc.). Experts rightly believe that there is no single, ideal model of management, as each company unique. It should seek their own model. Among the factors that determine the choice of management model, the following: the size of the company; the nature of the product; the nature of the environment in which it operates.

The development must be manageable, that is aimed more regulated management influence. Institutional management concept as a term denoting a set of object methods to achieve the desired results, it can be applied to the process of enterprise development. The essence of corporate governance development is to reach the target level of development results at a particular time. Market fluctuations and closely related activities the entity may lead to slower development and the processes of stagnation and even destruction of the organization. Management is intended to smooth out the impact of possible adverse effects of such fluctuations.

The main distinguishing feature of Ukrainian enterprises is that they operate in a constantly changing economic conditions. In fact, management companies facing the problem of managing under uncertainty.

The company has a number of features inherent in economic production systems: great difficulty due to the presence of multiple and strong material and information links between elements; continuous, dynamic and unique development; continuous influence of natural factors and society, and these impacts in large part are mainly stochastic in nature, which makes it necessary to operate and make decisions under uncertainty [2].

Therefore, the system of corporate governance must now meet the current market conditions, namely: possess high flexibility from the standpoint of production, allowing to respond to market demands produced. This is because the life cycle of products is becoming shorter, and a variety of products - more; be adequate sophisticated production technology, which requires entirely new forms of control, organization and division of labor; take account of serious competition in the market of goods (services) fundamentally change its attitude to quality that needs to be organized after-sales service and additional corporate services; consider requirements for quality customer service and time of the contracts, which were too high for traditional production systems and decision making; consider changing the structure of production costs; take into account the need to take account of the uncertainty of the environment.

This is not a complete list of problems faced by enterprises. To solve them, there is a need for objective research, analysis of the existing state.

Thus, the organization and improve the management of effective enterprise development as a complex socio-economic system is one of the key problems of stabilization of the Ukrainian economy.

Management of modern enterprise is today one of the most difficult tasks managers of various units. Traditional economics retreats under pressure from new, which imposes new requirements for enterprises: changing relations between enterprises, changing the organizational structure of the enterprises themselves and standards management. The new economy requires new knowledge and new people capable of this knowledge to generate and use.

#### References

1. Varfolomijeva V.O. Informacijne zabezpechennja upravlinnja rozvytkom innovacijnogo potencialu pidprijemstv malogo biznesu // Aktual'ni problemy ekonomiky (Actual problems of economy). – 2014. – S.165 – 171.
2. П'jashenko Z. Formuvannja struktury investycijnyh resursiv rozvytku pidprijemstv // Biznes Inform (Inform Business). – 2009. – № 9-10.
3. Innovacijnyj menedzhment: Pidruchnyk dlja vuziv / S.D. П'enkova, L.M. Gohberg, S.Ju. Jagudyn i dr.; Pid red. S.D. П'enkovoї'. – М.: Banky i birzhi JuNITI, 2007.
4. Fedulova L.N., Perspektyvy innovacijno-tehnologichnogo rozvytku promyslovosti Ukrai'ny // Ekonomika Ukrai'ny (Ukraine's economy). – 2013. – № 7. – S. 24–36.

## **АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

*Анисімова Т. О., здобувач вищої освіти*

*Кушал І. М., к.е.н., доц., доц. кафедри обліку і оподаткування*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Податки є головним джерелом наповнення бюджету країни і основою надання послуг, пов'язаних із соціальним захистом і забезпеченням, освітою та охороною здоров'я, правоохоронною діяльністю, створенням нових робочих місць і підтримкою зайнятості населення. Основною метою реформування податкової системи, як елемента ринкової економіки є: зростання дохідної частини бюджету із оптимальним рівнем податкового навантаження, спрощення процедури адміністрування податків, зростання ділової активності усіх суб'єктів господарювання та встановлення довіри між державою та платниками податків. Головною та обов'язковою умовою досягнення вищезазначених цілей є налагоджена система податкової безпеки, яка має забезпечити умови для взаємодії інтересів домогосподарств, підприємницької ланки та держави на принципах взаємної відповідальності, тому дослідження у цьому напрямі є актуальними і важливими.

Питанням податкової безпеки сьогодні присвячено наукові праці таких вчених як, І. Бінько, Ю. Бережної, З. Варналія, О. Власюка, В. Геєца, В. Горбуліна, Ю. Іванова, А. Качинського, О. Користіна, Л. Шевченка.

Мінливі умови господарювання вносять корективи щодо заходів забезпечення податкової безпеки, тому якісне аналітичне забезпечення відіграє важливу роль. Перш ніж розглянути основні індикатори аналітичного забезпечення розкриємо саме поняття податкової безпеки, означимо фактор впливу на неї.

Наповнення бюджетів фінансовими ресурсами є економічним аспектом податкової безпеки, на нього впливають такі чинники: ВВП, рівень інфляції, рівень податкового навантаження, платоспроможний попит населення. Даний аспект

реалізується через фіскальну, економічну, соціальну ефективності оподаткування. Правовий аспект полягає у контролі за податковою системою, її відповідністю податковій політиці держави, а також умовам справедливого оподаткування і сплати податків. Соціальний аспект податкової безпеки заключається у мірі захищеності інтересів виробників валового продукту та держави, шляхом узгодження системи справедливого оподаткування, податкових пільг та як наслідок отримання суспільних благ на належному рівні [2].

Приймаючи до уваги багатозначність поняття «податкова безпека», складність взаємозв'язків її елементів, а також врахування економічних інтересів суб'єктів господарювання та держави, податкова безпека містить у собі такі рівні [3, с.146]:

1. національна податкова безпека (макрорівень) – стан економіки, за якого забезпечується гарантоване надходження податкових платежів у бюджет, що дозволяє забезпечити захист національних інтересів в умовах мінливого зовнішнього середовища;

2. регіональна податкова безпека (мезорівень) – стан оподаткування в регіоні, що визначається рівнем місцевого оподаткування;

3. податкова безпека платників податків (макрорівень) – фінансово-економічний стан платника податків, що забезпечує мінімізацію податкових ризиків за умови дотримання податкової дисципліни, також виступає одним з головних елементів податкового планування.

Даний поділ означає, що з податковою безпекою пов'язані інтереси усіх громадян, груп населення, підприємств та організацій.

Загалом рівень податкової безпеки залежить від виконання плану по наповненню бюджету, що доцільно розглядати у якості аналітичного забезпечення. У січні Державною податковою службою було повідомлено, що доходи державного бюджету від податків і зборів виявились менше розпису. Серед несприятливих зовнішніх факторів було виділено: високий обмінний курс гривні; низька ціна на газ, яка зумовила зменшення обсягів його видобутку і зменшення рентних платежів; скорочення споживання енергоносіїв через аномально теплу зиму, що спричинило недонадходження ПДВ; різкий стрибок оподаткованого імпорту у грудні (+15% до листопада), що спричинило відповідне зменшення нарахування внутрішнього ПДВ у січні 2020 року [4].

За даними Державної казначейської служби, в січні доходи загального фонду держбюджету у січні становили 42,6 млрд грн і були на 13,8 млрд грн менші за розпис. Також, протягом січня залишки коштів на Єдиному казначейському рахунку скоротились на 31%. Ситуація з надходженнями до загального фонду бюджету за лютий також не мала позитивних показників. За даними Державної казначейської служби України сальдо державного бюджету було не виконано на 3 511,7 млн грн., що становить 4,7% від запланованої суми [5].

За оперативними даними про виконання Державного бюджету України за березень, що були опубліковані 19 березня 2020 року Державною казначейською службою, також можна спостерігати невиконання плану на 48 077,7 млн грн, тобто план виконано лише на 51% [5]. Такий низький рівень виконання держбюджету насамперед пов'язаний з введенням карантинних заходів на усій території України, що були пов'язані з метою упередження розповсюдження вірусу COVID-19. Негативний вплив пандемії на світові економічні процеси відбивається і на економіці України, що була не готова до такої ситуації.

Навіть попри невиконання плану з держбюджету на початку 2020 року, порівнюючи дані з минулим роком ми можемо спостерігати позитивну динаміку. Наприклад, у лютому 2020 року було отримано на 1443,1 млн грн більше ніж у 2019 році. А у березні більше на 977,7 млн грн. У графічному вигляді порівняння цих періодів показано на рис. 1.

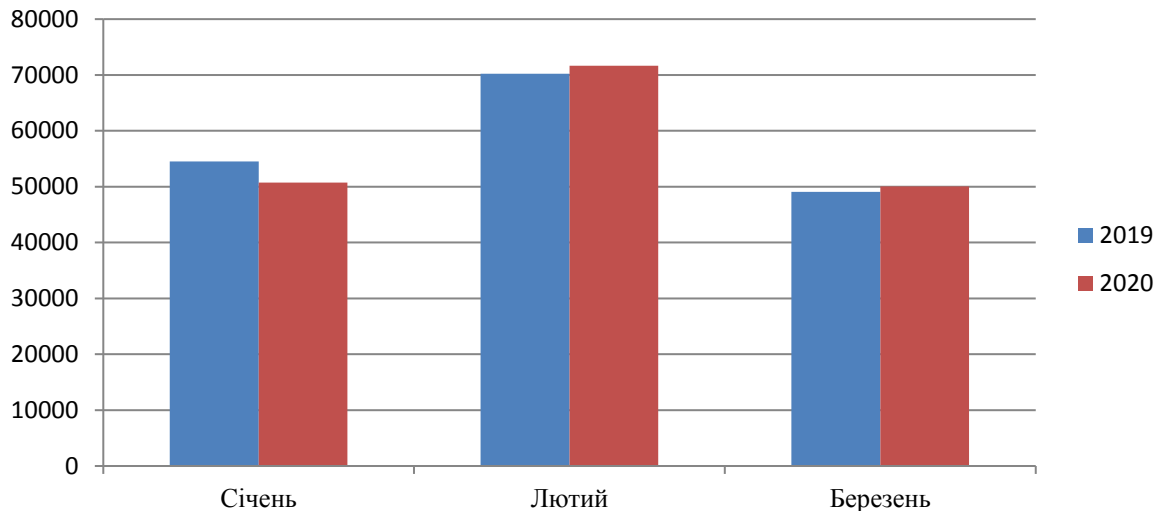


Рис.1. Порівняння наповнення держбюджету у січні-березні 2019 та 2020 років  
Джерело: побудовано автором на основі [4; 5]

Загалом оцінюючи вище викладені дані щодо наповнення держбюджету 2020 року можна зробити висновки, що держава не може повною мірою забезпечити виконання своїх функцій пов'язаних з соціальним захистом і забезпеченням, освітою та охороною здоров'я, правоохоронною діяльністю, створенням нових робочих місць і підтримкою зайнятості населення за рахунок власних засобів. Це свідчить про те, що рівень податкової безпеки є низьким з огляду на основні індикатори аналітичного забезпечення. З урахуванням умов світової економіки та частково призупиненої економіки України в умовах пандемії та введених карантинних заходах, можливість поповнення та виконання держбюджету на запланованому рівні неможливо.

#### Список використаних джерел

1. Указ президента України «Про невідкладні заходи щодо забезпечення національної безпеки в умовах спалаху гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» від 13 березня 2020 року № 87// [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.rnbo.gov.ua/ua/Diialnist/4582.html>
2. Голюков С. С. Сутність податкової безпеки / С. С. Голюков. // Економічна наука. – 2015. – №9. – С. 129–132.
3. Фролов С. М. Навчальний посібник: управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів / С. М. Фролов. – Суми: ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», 2015. – 332 с.
4. Офіційний портал Державної податкової служби України// [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tax.gov.ua/media-tsentri/novini/406706.html>
5. Офіційний сайт Державної казначейської служби // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua>

## **АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ДОДАТКОВИХ ОЗНАК КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАТРАТ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ**

*Клюс Ю. І., д.е.н., проф., зав. кафедри обліку і оподаткування  
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Питання класифікації і угруповання затрат за різними ознаками детально досліджені вітчизняними вченими і зарубіжними дослідниками. Класифікація виробничих затрат виявляє об'єктивно існуючі групи затрат, процеси їх формування та взаємовідносини між їх окремими частинами. Без класифікації затрат неможливо вирішити завдання управління ними на підприємстві. Складність структури і різноманіття процесів формування затрат передбачає підрозділ їх по ряду ознак. Для організації ефективної системи управління підприємством необхідно застосовувати економічну обґрунтовану класифікацію затрат за певними ознаками. Класифікація затрат передбачає їх об'єднання в логічні групи. Це допомагає не тільки краще прогнозувати і враховувати затрати, але і встановлювати ступінь їх впливу на рівень ефективності виробництва. Таким чином, метою класифікації затрат є виділення тієї частини затрат, на які можуть вплинути фахівці підприємства (організації), керуючи ними, і задоволення інформаційних потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Не всі ознаки класифікації, запропоновані у відповідній літературі, використовуються і застосовуються у вітчизняній практиці управління затратами, оскільки деякі ознаки є досить схожими для того, щоб виділяти затрати в самостійні групи.

У зв'язку з цим, виділимо 8 класифікаційних ознак поділу затрат (що відповідають сучасним вимогам переходу на міжнародну систему обліку), на нашу думку, найбільш об'єктивних, корисних для організації обліку, контролю, аналізу та управління затратами:

- за економічним змістом;
- по відношенню до технологічного процесу;
- за статтями собівартості;
- за видами продукції, робіт і послуг;
- за способом розподілу на об'єкт виробництва (обліку);
- по відношенню до обсягу виробництва;
- по тривалості дії (періодичності виникнення);
- по відношенню до плану.

Класифікація затрат є досить динамічною та відкритою системою, і виникнення нових критеріїв не тільки не перешкоджає використанню раніше запропонованих, але й дає користувачам можливість виділення й управління новими видами затрат залежно від потреб та можливостей системи управління.

Всі види затрат, виділені за розглянутими критеріями, застосовуються в управлінні затратами підприємства. Наведена множинність видів затрат повинна знайти застосування на великих підприємствах, оскільки поділ усієї величини затрат на окремі види за допомогою розглянутих критеріїв певною мірою спрощує управлінський вплив на них і тим самим сприяє їх зменшенню.

Таким чином, класифікація затрат впливає на вибір і подальше застосування методів управління затратами як інструментів управлінського впливу. Але існують також інші передумови такого вибору, які потребують відповідного дослідження.

Наведені класифікаційні ознаки є базою для формування системи класифікації і вибору методів управлінського обліку, які можуть бути використані в різних

підприємствах з урахуванням особливостей бізнесу, в тому числі і на підприємствах машинобудування. При цьому нами вважається можливим самостійний вибір підприємством тих класифікаційних ознак угруповання затрат, які використовуються ним для подальшого вивчення і аналізу поведінки затрат на конкурентному підприємстві з урахуванням специфіки виробництва.

Розглянуті вище ознаки класифікації затрат спрямовані на вибір об'єкта управління в процесі виробництва, але не враховують фактора можливості впливу кожного суб'єкта на конкретні затрати, тобто не дозволяють в повній мірі здійснювати функції управління затратами. Тому необхідно, на наш погляд, додатково ввести нові ознаки класифікації (табл. 1).

Таблиця 1

Додаткові ознаки класифікації затрат

Ознака класифікації	Види затрат	Характеристика	Об'єкт управління
1. Можливість управління	змінювані	статті затрат, які можуть управлятися на розсуд керівника підрозділу	Процесу управління підлягають перш за все керовані затрати (контроль виконання функцій планування, організації та регулювання)
	незмінювані	статті затрат, якими неможливо управляти і які не залежать від керівника підрозділу	
2. Відображення в обліку і звітності	мали місце і відображені в обліку і звітності	фактично понесені затрати, що відбилися в бухгалтерській та управлінській звітності	В ході процесу управління затратами повинні бути виявлені, насамперед, друга і третя групи затрат, оскільки їх наявність може істотно спотворити величину собівартості продукції, що випускається, і поставити під сумнів достовірність обліку в цілому
	мали місце, але не відображені в обліку і звітності	фактично понесені затрати, що не знайшли відображення в бухгалтерській та управлінській звітності	
	не мали місце, але відображені в обліку і звітності	неіснуючі затрати, відображені в обліку і звітності	
3. Принцип прийнятих зобов'язань	обов'язкові	є наслідком раніше прийнятих зобов'язань. У найближчій перспективі обов'язкові затрати незмінні, вони можуть бути змінені лише після закінчення терміну дії прийнятих зобов'язань	Управлінню і прогнозування, в першу чергу, повинні підлягати обов'язкові затрати, тому що при зміні обставин в майбутньому, затрати, зумовлені даними обставинами, зберігаються. Обидві групи затрат є затратами без віддачі, тобто неефективними, і тому повинні підлягати обов'язковому контролю і управлінню
	необов'язкові	обумовлені раніше прийнятими зобов'язаннями, але можуть бути змінені відразу після зміни зобов'язань сторін	
4. Місце формування	власні	затрати виробляються в даному підрозділі	Такий поділ дозволяє, з точки зору управління, в подальшому диференційовано виділяти затрати, звернувши особливу увагу на власні затрати, і призначений для вирішення наступних завдань: забезпечення можливості процесу управління економічністю роботи окремих підрозділів; підвищення точності і ступеня деталізації калькулювання собівартості продукції, особливо складних, неоднорідних виробництв, що випускають великий асортимент виробів
	невласні затрати	затрати, понесені іншим підрозділом	

Ознака класифікації	Види затрат	Характеристика	Об'єкт управління
5. За фактором стабільності	незмінні тривалий час	затрати, які не піддаються зміні протягом тривалого часу	Об'єктом управління, в першу чергу, повинні бути часто змінювані затрати, рівень яких визначається щорічно в процесі планування (контроль виконання функцій планування, регулювання та аналізу)
	часто змінювані	затрати, що змінюються з високим ступенем періодичності	

Різноманіття класифікаційних ознак затрат дозволяє накопичувати інформацію про них і використовувати дані в різних цілях при управлінні виробництвом для підвищення ефективності роботи підприємства.

Список використаних джерел

1. Krumwiede Kip, R. (1998) ABC: Why It's Tried and How It Succeeds. Management Accounting: 32.
2. Persiy, Y. (2017) Рекомендації по класифікації затрат як передумова управління ними. Science and society, 1: 112-117.
3. Олійник, О. (2001) Класифікація витрат підприємства. Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту, 14: 146–152.
4. Погорелов, Ю. (2015) Використання методів управління затратами: принципи підходи. Вісник Хмельницького національного університету, 3: 18–24.
5. Чиж, В (2010) Класифікація затрат в управлінському обліку для забезпечення інформаційних потреб управління. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету, 23: 48-54.

### **ПРОБЛЕМА ХИБНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ПЕРЕКЛАДУ «NON-FINANCIAL REPORT» ЯК «НЕФІНАНСОВИЙ ЗВІТ»**

*Лісаконова В. О., здобувач вищої освіти*

*Кривуля П. В., к.е.н., доц., доц. кафедри економіки і підприємництва  
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

За сучасних умов розвитку технологій та підвищення турботи суспільства про навколишнє середовище та життя наступних поколінь все більше уваги приділяється не економічній, а соціальній діяльності підприємств. Ця діяльність входить до складу поняття *соціальна відповідальність бізнесу*, яка розуміється як концепція, за якою компанії добровільно інтегрують соціальні та екологічні аспекти у свою комерційну діяльність та активізують взаємодію із зацікавленими акторами. Це означає дотримання не тільки законодавчо встановлених норм і правил здійснення господарської діяльності, а й піклування про позитивне суспільне відношення до цієї господарської діяльності понад нормативні вимоги. Саме такий підхід підприємця до своєї діяльності має зробити корінні зміни у складній соціально-економічній ситуації в Україні та у світі взагалі.

Інструментом соціальної відповідальності є так звана «нефінансова» звітність, яка є відображенням результатів цієї діяльності для самого підприємства та зацікавлених сторін. Формування «нефінансової» звітності для підприємства допомагає проаналізувати власну стратегію підприємства та провести оцінку нефінансових ризиків, побудувати довіру до компанії з боку різних груп впливу,

підвищити прозорість діяльності компанії. Наявність цієї «нефінансової» звітності у компанії є сигналом про її зрілість, що у багатьох випадках стає у нагоді під час виходу на ринки інших країн, так як у розвинених країнах необхідність ведення соціально відповідальної політики вже міцно увійшло до корпоративної свідомості.

У найбільш загальному представленні поняття звітності, яку в україномовних джерелах звуть «нефінансовою», за референцією має відповідати поняттю, з назви якого і є перекладом-калькою, – це використовуваній у англійському науковому середовищі термін «non-financial reporting». Причому в даному випадку маємо говорити навіть не про переклад, а саме про кальку, адже хоча є певний очевидний етимологічний зв'язок між термінами *financial* та *фінансова*, але мова має йти не про запозичення назви, а про використання вже давно запозиченого та маючого певні смислові відмінності терміну, – оскільки на ці відмінності не зважали перекладачі, бо це мабуть принаймні скриті відмінності, тому маємо їх розкрити.

В деяких випадках, і цей підхід є дуже поширеним [3, 5], науковці не роблять взагалі наголосу на термінологічних аспектах досліджуваного явища та використовують назви нефінансової звітності, корпоративної соціальної звітності, соціальної та екологічної звітності, звітності зі сталого розвитку як синоніми. Є також спроби систематизувати певним чином ці поняття, зокрема в роботі [4], де *нефінансова звітність* подається як інтегруюче поняття у відношенні до екологічної, соціальної звітності, звітності зі сталого розвитку та так званої інтегрованої звітності. Але можливо бачити у такому загальному спектрі споріднених форм звітності, що термін «нефінансова» є певним компромісом та результатом певного термінологічного пошуку, адже із початку свого існування певна необов'язкова, частково хаотична та нестандартизована «нефінансова» звітність протиставлялася вже звичній та обов'язковій та стандартизованій звітності фінансовій. Необхідно було якимось чином узагальнити на понятійному рівні увесь обсяг інформації про такі сфери діяльності підприємства, як захист навколишнього середовища, соціальну підтримку працівників та членів їхніх сімей, підтримку території присутності виробничої бази підприємства. Увесь цей обсяг структурованої певним чином інформації – тобто звітності у різних сферах – фактично було додано до фінансової звітності, а отже можливим було б виникнення узагальнюючих термінів як інтегруючого: «над-фінансової», «поза-фінансової», так і акумулюючого «еколого-соціальна», «соціально-екологічна», «соціально-економічна» звітність. Так чи інакше, термін non-financial твердо увійшов у економічний обіг англійського середовища та використовується на рівні розпорядчих документів Єврокомісії [2] сьогодні, коли нефінансова звітність має тенденцію до наближення до фінансової за рівнем обов'язковості та стандартизації [1].

Але мова має йти не про якість англійського терміну, хоча існування таких звітів як корпоративної соціальної звітності, соціальної та екологічної звітності, звітності зі сталого розвитку та подібних інших демонструє той факт, що по-перше, в англійському середовищі використовують різні назви споріднених за змістом звітів, а по-друге, таких назв чимало, але всі вони більш схожі одна з одною (та вказують на соціальну відповідальність, а не відсутність зв'язків з фінансами), ніж на назву non-financial reporting. Але все ж таки, повторимо, що мова йде не про якість англійського терміну, а про якість україномовного терміну.

Загально відомо, що існують певні аспекти труднощів перекладу термінів як термінознавчої діяльності. Можна навести досить показові приклади прикрих хибних «друзів перекладача» на зразок *hospital* і *госпіталь*, *episode* и *епізод*, *routine* і *рутина*,



*student* і *студент* (але не *школяр*). Всі ці приклади не є суто помилковими перекладами, а скоріше є ситуативно потенційно помилковими перекладами, тобто вони інколи потребують ситуативної відповідності, а інколи – відповідності певної морфологічної форми. Наприклад, пара *technical* і *технічний*: у російській мові існують слова «технический» и «техничный», але «*technical analysis*» російською традиційно перекладають як «технический анализ», – в українській мові відношення до використання техніки або до відповідності технологічній рутині зовсім неможна відрізнити, що апріорі стає ситуацією потенційної хибної орієнтації. Але у таких випадках слід розрізняти технічний аналіз та аналіз техніки, проектний аналіз та аналіз проектів, факторний аналіз та аналіз факторів, бо такі словосполучення вказують або на властивості самого аналізу, або на властивості класу об'єктів аналізу. Прикладом хибного перекладу напевно має бути поширене вживання сполучення «проектний аналіз» замість «аналіз проектів». Але омонімічність слова «технічний» та виникнення через це ситуації прикрого хибного помічника перекладача є більш доречним прикладом у контексті розгляду терміна «фінансовий», бо саме цьому прикладу подібна ситуація з *financial* і *фінансовий*: у різних контекстах можна мати на увазі його різні значення, але англійські деривати від *finance* слід відрізнити від україномовних дериватів від *фінанси*, бо самі ці слова ситуативно нетотожні. Наприклад, англійське слово *control* неможна перекладати словом *контроль* у всіх випадках, а тому подібне якимось *non-control* має бути не *неконтрольованим*, а *некерованим*. *Financial* у словосполученні з *report* у англійському сенсі має відношення не до загального фінансового рівня відносин, а до обов'язкової бухгалтерської звітності щодо руху коштів, бо оригінальне французьке *fin* (буквально – кінець), від якого воно походить, було назвою кінцевого розрахунку за угодою. Але ж відзначимо, що і українське *розрахунки* за первісним значенням – це дія рахування, а не остаточне виконання усіх зобов'язань обох сторін угоди. А ось українське *фінансовий* має відношення до *фінансів*, тобто до сфери утворення та використання/розподілу фондів, тобто має набагато більший обсяг значення. Але ж «нефінансова» звітність теж за змістом є звітністю про формування та використання фондів, тож вона теж є фінансовою, хоча має назву нефінансової. Цю парадоксальність слід розв'язати більш доречним перекладом, що не є у такому випадку простим завданням.

Не намагаючись у цієї доповіді вирішити це завдання лише покажемо головні аргументи на користь тези про складність цього завдання. Оскільки вже зрозуміло, що переклад має використовувати інше коріння, а тому має спиратися на іншу важливу ознаку дефініції, то слід обрати цю ознаку. Але таких ознак у цієї звітності багато: необов'язкова, додаткова, соціального призначення, соціально-кошторисна, піар-орієнтована, некомерційна, позакомерційна, позатрансакційна, позазискова, добровільна та таке інше.

Багато з таких варіантів теж мають хибну орієнтацію, бо діяльність підприємств, яку можуть відбивати у «non-financial reporting» може відбивати певні комерційні питання, та трансакції, які можуть бути не тільки комерційними. Крім того, «поза» у такому словосполученні має відношення до звіту, а не до діяльності, яку відбиває звіт, хоча має бути навпаки – назва звіту має відбивати риси саме певної діяльності. Тому слід обирати такі варіанти, які будуть також враховувати й синтаксичний зв'язок зі словом «звіт». Тому, наприклад, піар-звіт не може бути доречним, бо теж вказує на якість звіту, а не діяльності. Але піар-кошторисний звіт, або соціально-кошторисний звіт, або навіть позакошторисна звітність вже вказують на діяльність,

хоча такі назви мають інші недоліки. Крім того, назва має добре кореспондувати як зі словом *звітність*, так і зі словом *звіт*. Наприклад, *добровільна звітність* добре відповідає змісту поняття, але *добровільний звіт* – ні. Таке становище й показує складність завдання адекватного перекладу терміну «non-financial reporting» українською мовою.

Список використаних джерел

1. Руководство по отчетности в области устойчивого развития [Електронний ресурс] / GlobalReportingInitiative, – Режим доступу: <https://www.globalreporting.org/languages/russian/Pages/Отчетность-в-области-устойчивого-развития.aspx>
2. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups Text with EEA relevance [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095>
3. Воробей В. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу / В. Воробей, І. Журовська. – К., 2010. – 84 с.
4. Костирко Р.О. Інтегрована модель звітності компаній: передумови, принципи, складові / Р.О. Костирко // Економіка України. – 2013. – № 2 (615). – С. 18–28.
5. Макаренко І.О. Сучасні тенденції складання і подання корпоративної звітності / І.О. Макаренко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол. : відп. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2014. – Вип. 1 (105). – С. 410–416.

## **ПІДХОДИ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПОТРЕБАМ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ**

*Манухіна М. Ю., к.е.н., доц., доц. кафедри обліку і оподаткування*

*Минка С. О., здобувач вищої освіти*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Провідною тенденцією сучасної економіки є посилення ваги інформації та розвитку знань як визначального фактора створення вартості. Зростаюча значущість нематеріальних активів (далі – НА) як складової цінності підприємства призвела до перегляду оцінки діяльності підприємств та подання звітностей. З одного боку, облікова система не має основною ціллю забезпечення вимірювання вартості НА, проте інформація з фінансової звітності може допомогти користувачам оцінити як загальну вартість підприємства, так і вартість його окремих компонентів, зокрема, нематеріальних активів.

Незважаючи на зростаючу увагу до нематеріальних активів в останні кілька десятиліть, більшість наукових робіт, присвячених цьому питанню, фокусуються головним чином на питаннях оцінки їх вартості та відображення в обліку - хоча і з цих питань немає єдиної думки або підходу, в тому числі в нормативних документах різних країн. Питання ж використання нематеріальних активів для створення вартості в компаніях залишається практично невивченим.

На сьогодні в фінансовій звітності вітчизняних підприємств НА взагалі не відображаються або їх частка в загальній структурі активів є досить незначною, і в більшості випадків – це програмне забезпечення, що використовується на

підприємстві, наприклад, комп'ютерні програми для ведення бухгалтерського обліку. Внаслідок їх придбання у інших суб'єктів, такі об'єкти мають бути відображені у складі НА підприємства. Внутрішньостворені НА, переважно, взагалі не визнаються і не відображаються в бухгалтерському обліку, визнаючись у складі витрат періоду або витрат майбутніх періодів.

Основною причиною існування такої ситуації є необов'язковість визнання НА, отриманих в результаті розробки, згідно з п. 7 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [4], оскільки рішення про відповідність критеріям його визнання приймає суб'єкт ведення бухгалтерського обліку.

Нематеріальний актив, який є об'єктом переоцінки, повинен бути ідентифікований, що означає визначення його інвентарного номера та ознайомлення з змістом первинних документів, що дозволяє виявити його основні фізичні, функціональні, технічні та економічні параметри тощо. Ідентифікація НА також передбачає визначення його приналежності до певної облікової групи.

Іншим аспектом функціонування облікової системи підприємства є процес облікової оцінки НА. Згідно з п. 10 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» придбані (створені) НА зараховуються на баланс підприємства / установи за первісною вартістю [4], однак у відповідності до п. 19 даного документу підприємство / установа може здійснювати переоцінку за справедливою вартістю на дату балансу тих НА, щодо яких існує активний ринок. У разі переоцінки окремого об'єкта НА слід переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей НА (крім тих, щодо яких не існує активного ринку) [4]. При цьому можливість проведення переоцінки НА перебуває в компетенції суб'єкта ведення бухгалтерського обліку, від рішення якого залежить якість облікової інформації, що надається про даний об'єкт зацікавленим користувачам.

Необхідність переоцінки нематеріальних активів спричинена швидким розвитком технологій та / або збільшенням частки підприємства на ринку, що здатне призвести як до абсолютного знецінення, так і до значного зростання показника їхньої справедливої вартості.

Згідно зі ст. 7 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» переоцінка основних фондів для цілей бухгалтерського обліку повинна проводитися незалежними суб'єктами оціночної діяльності. Проте, як показало наше дослідження, характерною особливістю переоцінки нематеріальних активів є те, що зовнішні суб'єкти оціночної діяльності не завжди можуть об'єктивно визначити їхню справедливу вартість, що пов'язано з відсутністю аналогів для порівняння на ринку та складністю застосування витратного (враховуючи специфіку технологічного процесу) і дохідного (враховуючи невизначеність терміну корисного використання) підходів до оцінки нематеріальних активів.

Згідно з п. 33 МСБО 38 «Нематеріальні активи», відповідно до МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу» [3] під справедливою вартістю НА варто розглядати вартість, що буде відображати очікування ринку відносно ймовірності одержання підприємством майбутніх економічних вигід, закладених в активі [1]. А згідно з п. 9 МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» остання визначається як ціна, яка була б отримана за продаж активу, або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції між учасниками ринку на дату оцінки [2]. Виходячи із вищенаведених трактувань, до складу завдань суб'єкта ведення бухгалтерського обліку в процесі здійснення оцінки НА мають бути включені наступні:

1) Врахування характеристик НА, які враховуються учасниками ринку при визначенні його ціни (стан та місце розташування; наявні обмеження на продаж або використання активу);

2) Пошук та аналіз очікувань ринку відносно вигід, що може принести оцінюваний НА;

3) Аналіз і визначення строків одержання економічних вигід, які впливають на ціну НА;

4) Аналіз і визначення суми економічних вигід, які визначають ціну НА.

Складність здійснення вищенаведених процедур в процесі оцінки НА за справедливою вартістю полягає в: необхідності витрат значної кількості часу на їх здійснення; подальшому проведенні регулярних переоцінок (з метою забезпечення відсутності між балансовою та справедливою вартістю активу), можливості проведення лише до тих НА, стосовно яких існує активний ринок.

Таким чином, для підвищення рівня якості облікової інформації у відповідності до потреб суб'єктів вартісно-орієнтованого управління необхідним є обов'язкове проведення переоцінки наявних у підприємства НА за справедливою вартістю, стосовно яких існує можливість її здійснення, виходячи із вимог облікових стандартів.

Отже, переоцінка НА є одним із найважливіших елементів облікової системи сучасних вітчизняних підприємств, що спричинено особливостями їхньої діяльності та тенденціями розвитку економіки в умовах сталого розвитку. Однак, ця ланка бухгалтерського обліку дуже слабо розвинена, що, як наслідок, призводить до колосальної недооцінки вартості їхніх нематеріальних активів.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» (IAS 38 «Intangible Assets») [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_050).

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_068?test=4/UMfPEGznhh4cx.ZiFzWr09HI4QEs80msh8Ie6](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_068?test=4/UMfPEGznhh4cx.ZiFzWr09HI4QEs80msh8Ie6).

3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 (МСФЗ 3). Об'єднання бізнесу IASB : Стандарт, Міжн. док-т від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_006](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_006).

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : із змінами, згідно з Наказами Міністерства фінансів N 627 (z1242-13) від 27.06.2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.

## **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

*Пчелинська Г. В., к.е.н., доц. кафедри обліку і оподаткування*

*Кирилова М. В., здобувач вищої освіти*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Сучасний нестійкий стан економічного розвитку України обумовлює функціонування вітчизняних підприємств під впливом дестабілізуючих чинників. Це

негативно впливає не тільки на їх ефективність діяльності, а також підвищує вірогідність банкрутства. В даних умовах зростає роль облікових даних як джерела достовірної інформації про господарську діяльність підприємств для оцінки рівня їх економічної безпеки з метою завчасного виявлення та протидії загрозам сталого розвитку підприємства.

Дослідження проведено з використанням системного підходу, методів порівняння, угруповання.

Аналіз наукової літератури виявив значний інтерес фахівців до означеної проблематики, однак свідчить про відсутність єдиного підходу щодо змісту терміну «економічна безпека підприємства» (ЕБП). Дане поняття розглядається науковцями як: стан захищеності діяльності від впливу середовища функціонування; захищеності інтересів підприємства, потенціалу підприємства, агентів ринку; захист від економічних злочинів; стан ефективності використання ресурсів; стан виробничої підсистеми; наявність конкурентних переваг; гармонізація економічних інтересів, отримання організаційних та економічних вигід від об'єднання його учасників тощо [1-6]. Тлумачення ЕБП також відрізняються за окремими елементами системи забезпечення економічної безпеки підприємства:

- за суб'єктами – зовнішніми, внутрішніми (підприємство, особа). Наприклад, з точки зору агентів ринку, які взаємодіють з підприємством, економічна безпека показує ступінь надійності підприємства в економічних та виробничих відносинах. З точки зору підприємства – ступінь захищеності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, здатність до репродукції [1], «спосіб функціонування, який дозволяє вести діяльність безпечно, дешево та впорядковано» [2, с. 10] тощо.

- за об'єктами – переліком ресурсів: фінансові, матеріальні, нематеріальні, інформаційні, кадрові тощо;

- за функціональними складовими – напрямками економічної безпеки: фінансова, інтелектуальна, кадрова, соціальна, технічна, технологічна, юридична, інформаційна, екологічна, інвестиційна, силова, енергетична, інноваційна, маркетингова, ринкова, обліково-аналітична, інтерфейсна тощо [1, 3, 4, 5].

Відмінність думок науковців щодо змісту поняття економічної безпеки підприємства обумовлює різноманітність аналітичного інструментарію управління ЕБП:

- методичних підходів до оцінки рівня ЕБП: ресурсно-функціональний, індикаторний (пороговий), комплексний, підхід на основі оцінки ймовірності банкрутства підприємства [1, 3] тощо;

- методів економічного аналізу відповідно до вибраного підходу: традиційні логічні способи, прийоми детермінованого та стохастичного факторного аналізу, прийоми оптимізації показників тощо;

- кількості, переліку та алгоритму розрахунку показників, необхідних для визначення рівня ЕБП: абсолютні показники фінансових звітів та фінансові коефіцієнти, які розраховуються на їх основі: показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності, ділової активності, ефективності використання окремих видів активів, інтегральні показники тощо;

- кількості, переліку та алгоритму розрахунку граничного рівня (діапазону) інтегрального показника або сукупності економічних параметрів підприємства, необхідних для оцінки рівня ЕБП.

Реалізація аналітичної функції управління ЕБП потребує формування адекватного інформаційного забезпечення. Для зовнішніх користувачів основне

джерело відкритих даних про підприємства – фінансова та статистична звітність. Дослідження сучасних зовнішніх джерел облікової інформації підприємств свідчить про:

- широкий масив інформації у ЗМІ, переважно електронних;
- обмеженість доступу до фінансової звітності окремих груп підприємств, які відповідно до норм чинного законодавства, не повинні оприлюднювати звітність;
- можливість отримання даних фінансової звітності за запитом до відповідного розпорядника або за місцезнаходження підприємства, однак це потребує додаткового часу;
- ризик наявності неякісної інформації в неофіційних джерелах;
- мінімізацію ризику викривлення інформації фінансової звітності при оприлюдненні аудиторського висновку щодо результатів її перевірки;
- не оприлюднення конфіденційної статистичної інформації за окремими видами діяльності згідно Закону України «Про державну статистику»;
- відсутність порівнянності окремих показників діяльності підприємств, що надаються у відкритому доступі державної служби статистики України та головними управліннями обласних служб статистики тощо.

Внутрішні користувачі мають доступ до більшого обсягу даних – даних синтетичних та аналітичних бухгалтерських рахунків, облікових реєстрів, інформації управлінського обліку тощо.

Значний вплив на корисність облікової інформації для аналітиків має прийнята на підприємстві облікова політика. Від вибору облікових процедур, методів оцінки щодо конкретного об'єкту може суттєво залежати вартість активів, суми зобов'язань, доходів, витрат, фінансових результатів підприємства.

Отже, обов'язковою умовою забезпечення економічної безпеки підприємства є співпраця всіх підсистем обліку та аудиту, що містять у собі сукупність інформації для оцінки рівня безпеки та відповідають вимогам її подання: правдиве відображення всіх господарських операцій у звітності; своєчасність для виявлення та протидії розширенню загроз та ризиків; протидія джерелу відтоку конфіденційної інформації; формування релевантної інформації для прийняття оперативних управлінських рішень [5].

У свою чергу економічна безпека залежить від здатності керівництва протидіяти загрозам та руйнуванню підприємства задля гарантування високого рівня конкурентоспроможності, створення умов підвищення ефективності використання економічного потенціалу.

Таким чином, дослідження обліково-аналітичного забезпечення управління ЕБП виявило широкий діапазон наявних способів, прийомів аналізу, обліку. Обґрунтований їх вибір в залежності від якості інформаційного забезпечення, кваліфікації та професіоналізму аналітиків, потреб користувачів надає можливість формувати адекватні управлінські рішення щодо підвищення ефективності управління економічною безпекою підприємства.

Список використаних джерел

1. Пилипенко Н.М. Розвиток методичних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства. Ефективна економіка. 2017. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5953> (дата звернення: 06.04.2020).
2. Овчаренко Є.І. Методологія формування та узгодження цілей у системі економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... док. екон. наук : 08.00.04, 21.04.02. Сєверодонецьк, 2015. 40 с.

3. Небава М. І., Міронова Ю.В. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2017. 73 с.

4. Ярова Ю.О., Артеменко Л.П. Структура економічної безпеки підприємства в умовах кризи. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2016. № 13. С. 257-263. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi\\_2016\\_13\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_39) (дата звернення: 06.04.2020).

5. Скриньковський Р.М. Економічна безпека підприємства: сутність, класифікація та система діагностики. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 3. С. 414 – 418. URL: <http://global-national.in.ua/vipusk-3-2015/404-skrinkovskij-r-m-ekonomichna-bezpeka-pidpriemstva-sutnist-klasifikatsiya-ta-sistema-diagnostiki> (дата звернення: 06.04.2020).

## **ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ**

*Сергієнко Т. М., здобувач вищої освіти*

*Клюс Ю. І., д.е.н., проф., зав. кафедри обліку і оподаткування*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Ефективність і якість управління затратами в першу чергу визначається обґрунтованістю методології прийняття рішень. Економічна наука має в своєму розпорядженні достатньо великим методологічним інструментарієм управління затратами.

Серед економістів немає єдиної думки про те, як оцінювати економічну ефективність: за допомогою одного узагальнюючого показника або системи показників; яка методика розрахунку показників ефективності; які показники повинні включатися в систему, які повинні бути взаємозв'язки між узагальнюючими і приватними показниками ефективності.

Процес управління затратами підприємств є невід'ємною частиною управління підприємством, і кінцеві його результати виражаються в підсумкових показниках роботи підприємства в цілому, які складаються під одночасним впливом багатьох чинників. Таким чином, виникають труднощі відділення результатів управління затратами від результатів діяльності підприємства.

Результатами внутрішнього функціонування системи управління затратами є обсяг переробленої інформації, швидкість і вартість її отримання, кількість вироблених рішень, тривалість їх підготовки та інші. Однак досягнення високих показників ефективності внутрішнього функціонування системи управління затратами не є самоціллю і не може служити в якості основних критеріїв, що визначають ефективність управління в цілому. Функціонування системи управління направлено на підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому. Отже, результати дії і основні показники ефективності управління затратами підприємств обумовлені кінцевими результатами роботи підприємства.

Оцінка економічної ефективності управління затратами підприємств в даному дослідженні базується на загальній теорії і методології визначення економічної ефективності, викладеної в роботах зарубіжних і вітчизняних авторів. У найзагальнішому вигляді ефективність визначається як відношення результату (ефекту) до затрат на його отримання.

При вимірі економічної ефективності слід дотримуватися принципу зіставлення. Тобто необхідно визначити правила, які дозволяють зіставити затрати з доходами.

Ми спираємося на думку, що найбільш повно відображає зовнішню і внутрішню ефективність, враховує динамічний і статичний аспект ефективності визначення її, як властивість організації в рамках існуючої системи суспільних цінностей формулювати цілі у відповідності з пропонованими потребами, використовуючи соціально схвалені в даній суспільній середовищі кошти, і досягати певного співвідношення між результатами і затратами, використовуючи сприятливі і долаючи неблагоприятливі зовнішні і внутрішні чинники, умови.

Відмінності поглядів вчених і фахівців на сутність і методи оцінки ефективності обумовлюють необхідність аналізу, відбору, розробки і структурування критеріїв і показників економічної ефективності управління затратами. Для ідентифікації вимірників ефективності були використані наступні методи, які слід застосовувати для формування системи оцінки ефективності управління затратами підприємства: консультації з фахівцями; бенчмаркінг; експертні методи.

При розробці системи оцінки ефективності виникає проблема визначення її якості. Д. Синк пропонує наступні критерії якості: придатність, правильність і точність, повнота, унікальність, надійність, зрозумілість, квантифіцируемість, контрольованість, економічна ефективність [2, с. 231]. Придатність визначається як здатність системи критеріїв та показників ефективності виміряти конкретний об'єкт. Правильність – це здатність вимірювальної системи правильно і точно визначити статистичні характеристики даного феномена. Критерій повноти передбачає вичерпне відображення всіх даних, що піддаються вимірюванню. Унікальність встановлює заперечення використання надлишкових і пересічних вимірників. Вимога надійності забезпечує обґрунтованість результатів: «помилки вимірювань повинні задовольняти прийнятим статистичним передумовам або бути мінімізовані». На критерій зрозумілості значно впливає характер користувача системи оцінки ефективності.

На нашу думку, науково обґрунтована система оцінки ефективності управління затратами повинна містити як кількісні, так і якісні характеристики. Важливість якісних оцінок для використання на практиці не заперечує ніхто з авторів, чії роботи були вивчені в даному дослідженні. Навіть Д. Синк – адепт квантифікації, розглядаючи можливість застосування системи оцінки ефективності (результативності) на різних підприємствах, зазначає, що «деякі вимірювачі настільки важко практично використовувати, що це не виправдовує їх розробку» [2, с. 240]. Отже, обмежуючись кількісною оцінкою результативності управління, ми спочатку заперечуємо значимість критерію придатності системи оцінки ефективності.

На нашу думку, результативність системи управління затратами багатовимірна і високі показники по одному або за шістьма критеріями з семи не забезпечують успіху. Важливим завданням менеджера є встановлення значимості і відносної ваги кожного критерію результативності та вибір вимірника критерію. Причому пріоритети кожного з перерахованих критеріїв ефективності залежать від ряду факторів: масштабів системи; її функцій; типу системи; зрілості системи з точки зору кадрового складу, методів управління, технології, організаційних структур.

Економічність управління затратами слід оцінити шляхом співвіднесення затрат на матеріальне і моральне стимулювання до загальних затрат на мотивацію персоналу. Причому моральне стимулювання слід врахувати в вартісному вимірі шляхом множення затрат часу, витраченого фахівцями на заняттях гуртків якості, розробкою нової ідеї і т.д. на середньогодинну заробітну плату даної категорії



фахівців підприємства. Іншим показником економічності є ступінь залежності розмірів затрат з отриманими доходами в поточному періоді. Однак даний показник доцільно використовувати в короткостроковому періоді в умовах кризи.

Якість управління затратами в нестабільному середовищі функціонування багато в чому залежить від гнучкості системи управління. Співвідношення рівнів централізації і децентралізації провідних підприємств, що діють у схожому навколишньому середовищі, з параметрами оцінюваного підприємства можуть дати оцінку якості.

Прибутковість, один з найбільш опрацьованих і найбільш часто використовуваних показників, авторами оцінюється по-різному. П. Дракер вважає, що «прибуток не є першочерговою метою і виконує функції громадського обмежувача для господарської діяльності, нижче якого вона втрачає сенс, але не виступає як максимізована величина і єдиний критерій ефективності» [1, с. 89]. Якісно критерій прибутковості можна визначити шляхом зіставлення рішень, прийнятих на базі системи обліку повної собівартості і системи «директ-костинг» на довгостроковий і короткостроковий періоди.

Критерій якості трудового життя при оцінці ефективності системи управління затратами визначається ступенем залучення працівників підприємства в процес розробки і впровадження інновацій з мінімальними затратами часу і ресурсів на етапах виробництва і експлуатації.

Визначення даного показника слід проводити по кожному центру відповідальності з визначенням ступеня делегування повноважень. Для центрів затрат найбільшу питому вагу має критерій продуктивності.

Таким чином, множинність методів оцінки ефективності дозволяє здійснювати вибір, застосовуючи суб'єктивний підхід в залежності від професійних характеристик руко водіїв, цілей оцінки, зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємств. Істотну роль у виборі та впровадженні системи оцінки ефективності управління затратами грають: існуючі системи обліку і контролю, інформаційна система підприємства, наочність достоїнств системи в аспекті затрат і результатів.

Список використаних джерел

1. Дракер П.Ф. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 288 с.
2. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. В. И. Данилова-Данильяна. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
3. Погорелов Ю.С. Предпочтение в выборе методов управления затратами/ Ю.С. Погорелов// Управление проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля. – 2005. – №2(14). – С. 142-152.

## **АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ**

*Тацій І. В., к.е.н., доц., доц. кафедри обліку і оподаткування  
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Теорія ефективності чітко розмежовує поняття «ефект» та «ефективність», розуміючи під першим результат заходу, а під другим співвідношення ефекту і витрат, що його викликали.

Залежно від того, які результати і витрати співвідносяться, розрізняють безліч видів ефективності.

Оцінка ефективності природоохоронних заходів підприємства здійснюється за соціальними, екологічними, економічними, соціально-економічними, еколого-економічними результатами [1].

Економічні результати передбачають скорочення збитків, що завдаються природі, економію витрати природних ресурсів, зниження забруднення навколишнього середовища, підвищення працездатності людей.

Еколого-економічні результати – зниження витрачання природних ресурсів, зменшення збитків, що завдаються навколишньому середовищу забрудненнями.

Проведення природоохоронних заходів у будь-якій галузі економіки, зокрема в промисловості, вимагає значних капітальних та експлуатаційних витрат. Тому й виникає необхідність у визначенні та аналізі показників їх економічної ефективності (табл. 1).

Таблиця 1

Показники економічної ефективності природоохоронних заходів

Показник	Економічний результат
Загальна економічна ефективність: $Pe = \frac{Ep}{C + EnK}$ де $E_p$ – повний економічний ефект; $C$ – річні експлуатаційні витрати на утримання та обслуговування природо-охоронного призначення, які забезпечили повний економічний ефект; $E_n$ – нормативний коефіцієнт економічної ефективності капіталовкладень природо-охоронного призначення; $K$ – капітальні вкладення в будівництво основних засобів природоохоронного призначення	Приріст обсягів прибутку Зниження собівартості продукції Економія витрат на виконання робіт і надання послуг у невиробничій сфері Зменшення витрат у сфері особистого споживання
Чистий економічний ефект: $E_p = P - (C + E_n K),$ де $P$ – економічний результат екологічних заходів	Зменшення витрат у матеріальному виробництві, невиробничій сфері, у сфері особистого споживання Заощадження природних ресурсів Впровадження безвідходних технологій і утилізації
Повний економічний ефект: - ефект від підвищення продуктивності праці; - ефект від скорочення витрат	Різниця між прибутком матеріального виробництва і витратами у невиробничій сфері

Метою аналізу загальної економічної ефективності природоохоронних витрат є: виявлення загальноекономічних результатів витрат на охорону навколишнього середовища; аналіз динаміки ефективності зазначених витрат та темпів їх зростання або скорочення; оцінка галузевих та регіональних пропорцій при розподілі капітальних вкладень; характеристика розрахункової і фактичної ефективності витрат; прийняття рішень щодо черговості здійснення природоохоронних заходів.

При проведенні аналізу звертають увагу на те, що показники загально-економічної ефективності природоохоронних витрат не повинні бути нижчі за відповідні нормативи і звітні показники минулого періоду.

У випадках, коли показники загальноекономічної ефективності не відображають заходів з охорони природних ресурсів, проводиться додатковий контроль і аналіз доцільності проектних варіантів, що розглядаються. Це спонукає до пошуку додаткових резервів підвищення економічності природоохоронних дій.

Питання економічної ефективності природоохоронної діяльності досліджували вітчизняні вчені-економісти та екологи В. Аніщенко, В. Будкін, А. Голиков, О. Дейнека, Р. Дубас, С. Запотоцький, О. Кононенко, І. Луцький, З. Манів, С. Манів, Я. Олійник, В. Пасько, Л. Позднякова, О. Черевко, П. Черномаз та інші. Однак, економічні інтереси суспільства та підприємства при здійсненні природоохоронних заходів можуть не збігатися, що обумовлюється такими причинами: перевищування заподіяного збитку навколишньому середовищу фінансових можливостей підприємства стосовно його компенсації; недостатність фінансових ресурсів підприємства для реалізації природоохоронних заходів, програм у повному обсязі з необхідною ефективністю; недосконалість механізму плати за забруднення довкілля, який не дозволяє у повному обсязі відшкодовувати еколого-економічні збитки, завдані довкіллю; складність урахування всіх можливих наслідків та результатів впливу на довкілля [2].

Таким чином, необхідним є перехід від оцінки економічної ефективності діяльності підприємства з природоохоронної діяльності до еколого-економічної оцінки, що дозволить об'єктивніше вимірювати ефективність з погляду перспектив сталого розвитку.

Поняття еколого-економічної ефективності (ecological economic efficiency (EEE)) вперше розглядалося американським вченим Дейлі Г. як ефективність капіталу (як природного, так і створеного людиною), використання якого повинно приводити до підвищення рівня життя населення та життєво необхідних послуг [3].

Основна функція еколого-економічного аналізу – інформаційна, його завдання – максимально точно відобразити, яким чином пов'язані з використанням природних благ процеси, що відбуваються у природі, суспільстві і технічних системах, впливають на вартісні показники діяльності підприємства, а також, і на суспільні потреби, якість життя населення тощо.

Список використаних джерел

1. Шматько В.Г. Екологія і організація природоохоронної діяльності: навчальний посібник / В.Г. Шматько. – К.: Вища школа, 2008. – 307 с.
2. Кліменко О.В. Еколого-економічне обґрунтування інвестиційної діяльності промислового підприємства: дис. на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук: 08.00.06 / О.В. Кліменко. – Суми, 2011. – 150 с.
3. Herman E. Daly The Economics of Sustainable Development / E. Herman. – Boston : Beacon Press, 1996. – 253 p.

**Тематичний напрям 2**  
**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО  
РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

**ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО,  
ВІДМІННЕ ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ В УКРАЇНІ**

*Волкова О. Г., к. е. н., доц., доц. кафедри фінансів  
Одеський національний економічний університет*

Актуальність питання підвищення фіскальної ефективності від майнового оподаткування зумовлюється необхідністю забезпечення фінансової спроможності місцевих громад виконувати владні повноваження, які з моменту запровадження фінансової децентралізації у 2015 році, значно розширилися.

Аналіз даних таблиці 1 дає змогу дійти висновку про зростання фіскальної ефективності податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, проте дуже повільними темпами. Однак, відмітимо, що це відбувається після різкого зниження фіскальної ефективності у 2015 році.

Таблиця 1

Фіскальна ефективність податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки  
України у період 2015-2019 рр.

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, млн грн	2,6	1,4	2,4	3,6	4,9
Питома вага у ВВП, %	0,13	0,06	0,08	0,1	0,1
Питома вага у податкових надходженнях місцевих бюджетів, %	2,6	0,96	1,19	1,57	1,81
Питома вага у власних коштах місцевих бюджетів, %	2,2	0,82	1,05	1,37	1,63
Питома вага у місцевих податках та зборах, %	9,6	3,3	4,6	5,9	6,7

Джерело. Таблицю складено за даними [3,4]

Підвищення фіскальної ефективності податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки з 2015 року зумовлено суттєвими трансформаціями, які відбулися в механізмі його адміністрування: склад об'єкта оподаткування було розширено та включено не лише житлову нерухомість, а й комерційну власність, розширено й базу оподаткування: з житлової площі на загальну, податок на житлову нерухомість стягується з квартири, площа яких перевищує 60 м<sup>2</sup>, та будинки з площею понад 240 м. Проте, з 2017 року відзначається незначне зниження питомої ваги податку у ВВП, власних доходів, місцевих податках та зборах та податкових надходженнях місцевих бюджетів, що зумовлено недоліками адміністрування цього податку, не встановлення, або встановлення місцевими органами влади мінімальних ставок податку. «При їх визначенні депутати місцевих рад враховували соціально-економічний стан громади, а також можливість того, що підвищення ставок податків призведе до зростання соціального напруження та росту заборгованості з виплат». Проте, експерти дійшли висновку, що «насправді мотивацією приймати такі рішення було те, що у більшості громад депутати є представниками бізнесу, або тісно

пов'язані з ним – отже, для них підвищення ставок податків не вигідне. Проведення громадських слухань з приводу встановлення місцевих податків та зборів не відбувається у більшості громад» [1].

На механізм оподаткування нерухомості впливає низка чинників: рівень цін на нерухомість та рівень розвитку самого ринку нерухомого майна, методика оцінювання нерухомості, рівень доходів населення, податкова культура в сфері майнового оподаткування. Останній фактор в Україні відіграє суттєвий вплив, з огляду на те, що оподаткування нерухомості є відносно новим явищем для громадян та бізнесу. Оподаткування нерухомості до сьогодні асоціюється з податком на розкіш, хоча питому вагу платників податку житлової нерухомості займають особи, які мають декілька об'єктів житлової нерухомості, не великих за площею та ринковою вартістю, які були отримані ними у спадщину. У структурі платників громадяни, які мають квартири житловою площею понад 120 м<sup>2</sup> і будинки понад 250 м<sup>2</sup>, становлять близько 1%.

У структурі податку переважають платники юридичні особи, хоча питома вага платників фізичних осіб зросла у 2019 році відносно попередніх років (рис. 1).

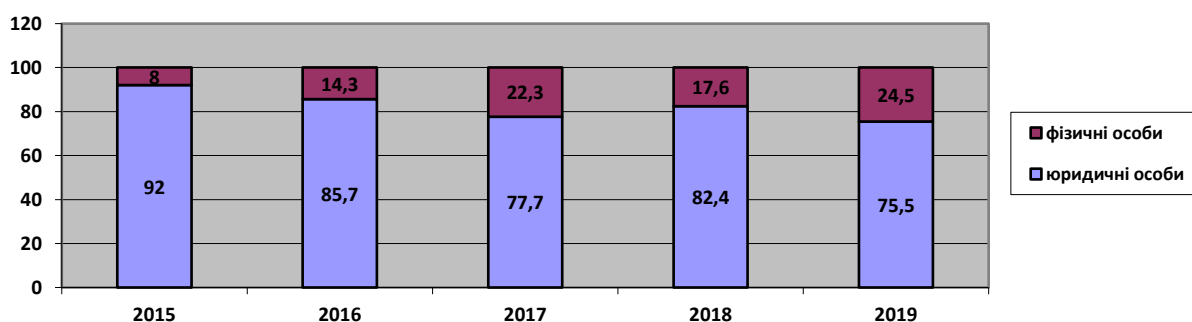


Рис. 1. Динаміка структури податку на нерухомість, відмінне від земельної ділянки за платником податку у період 2015-2019рр.

Джерело. Діаграми складено за даними [3]

Аналіз структури податку на нерухомість, відмінне від земельної ділянки за типом нерухомості за останні п'ять років свідчить про переважання податки за комерційну нерухомість, та істотних змін у структурі податки за категорією нерухомості не відбулося (рис. 2).

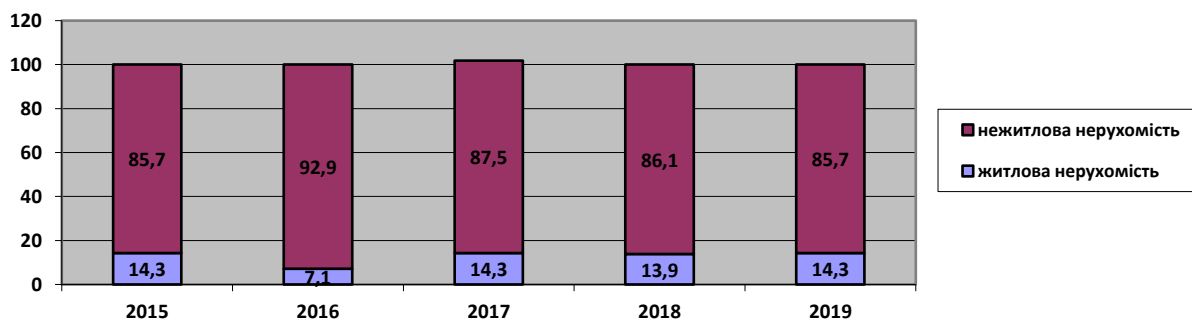


Рис. 2. Динаміка структури податку на нерухомість, відмінне від земельної ділянки за типом нерухомості у період 2015-2019рр.

Джерело. Діаграми складено за даними [3]

Експертами визнається неповна реалізація фіскального потенціалу податку на майно, відмінного від земельної ділянки, з причини відсутності актуальної інформації щодо права власності на нерухомість у Державному реєстрі речових прав; близько 95% нерухомого майна не зареєстровано у електронній базі реєстру прав власності на нерухоме майно. Зазначене не дозволяє охопити оподаткуванням усе нерухоме майно і отримати в повному обсязі доходи від цього податку. Для збільшення надходжень із податку на нерухоме майно доцільно вжити першочергових заходів щодо формування єдиного реєстру об'єктів нерухомості. Залишається актуальним й зміни в механізмі визначення ставки податку: в залежності від ринкової вартості об'єкта нерухомості замість існуючої на сьогодні прив'язки до мінімальної заробітної плати.

Суттєвим фактором впливу на недоотримання місцевими бюджетами надходжень від оподаткування нерухомості є експлуатація житлових будинків без уведення їх в експлуатацію. За таких умов, є доцільним передбачати оподаткування такої нерухомості за умови наявності витрат на споживання комунальних послуг: тепло-, газ-, вода [2].

Список використаних джерел

1. Аналіз фінансового управління у 50 ОТГ від програми DOBRE (USAID) <https://voxukraine.org/uk/prihovaniy-klondajk-yak-rozkriti-potentsial-byudzhetiv-obyednanih-teritorialnih-gromad/#ftn2>
2. Волкова О.Г. Фіскальна ефективність місцевого оподаткування в Україні. Науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». 2019. Вип. 28(19). с. 263-269
3. Державна казначейська служба України . URL: <http://www.treasury.gov.ua>
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## **СТАН РИНКУ ПРАЦІ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ В КОНТЕКСТІ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ РОБОЧОЇ СИЛИ**

*Крамчанінова М. Д., к.е.н., доц., доц. кафедри економіки і підприємництва*

*Якуніна Я. К., здобувач вищої освіти*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Сучасне становище ринку праці в Луганській області склалося завдяки соціально – економічному розвитку України з урахуванням територіально-галузевої структури зайнятості. Найбільш активна частина населення зайнята в суспільному виробництві і є головною продуктивною силою, що створює матеріальні блага. Зменшення показників народжуваності, зниження тривалості життя, зростання смертності та міграційних втрат, депопуляція населення, старіння нації мають суттєвий негативний вплив на кількісно-якісний рівень робочої сили.

За статистикою Інституту демографії соціальних досліджень Національної академії наук України, чисельність працездатного населення України у віці від 20 до 64 років до 2030 року зменшиться на три мільйони людей. Тому гострою постає проблема збільшення чисельності та рівня соціального захисту трудових ресурсів регіону [1].

Динаміка основних характеристик щодо зайнятості населення, згідно даних соціально-економічного аналізу Луганської області за період 2015-2018 рр. [2], наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

## Динаміка зайнятості населення у Луганській області

	зайняте населення			
	у віці 15-70 років		працездатного віку	
	в середньому, тис. осіб	%	в середньому, тис. осіб	%
2015	306,3	54,6	283,3	64,1
2016	298,5	55,6	281,1	63,6
2017	292,1	54,7	272,4	62,7
2018	298,2	56,9	280,2	66,2

Рівень зайнятості населення області протягом 2015-2017 років щорічно мав негативну тенденцію. З 2018 року внаслідок відновлення державного контролю за легалізацією зайнятості та більш комплексного та інноваційного підходу щодо укомплектування робочих місць службою зайнятості та інших державних органів, рівень зайнятості почав зростати, а рівень безробіття знижуватися. Вперше за останні роки на ринку праці Луганської області відбувся ріст чисельності зайнятого населення.

Але, на показники зайнятості впливають особи, які зайняті нелегально, зокрема трудові мігранти, вони складають частину економічно активного населення що офіційно не працевлаштована та не отримує жодних доходів офіційно. Це створює проблему «тіньової» зайнятості та «тіньової» заробітної плати.

Останні роки ринок праці України перебуває у незадовільному стані, що супроводжується негативними наслідками, такими як поширення сегменту нестандартної зайнятості, погіршення умов зайнятості, зниження продуктивності праці. Значними є прояви структурного дисбалансу попиту та пропозиції на національному ринку праці, збільшення навантаження на регіональні ринки праці, зростання рівня безробіття, соціальної та економічної напруги в країні.

Підприємці були змушені оптимізувати свої трудові ресурси через те, що збільшились витрати на оплату праці, тимчасово призупинилися переміщення вантажів через лінію зіткнення залізничними і автомобільними шляхами в межах Луганської області, крім гуманітарної допомоги, припинилася підприємницька діяльність фізичних осіб-підприємців через зміну податкового законодавства щодо сплати ЄСВ усіма підприємствами без винятку – призвело до скорочення кількості зайнятого населення та відповідно зростання рівня безробіття.

Низка описаних вище чинників призвела до зростання рівня безробіття в області, динаміка якого представлена в табл. 2 [2].

Таблиця 2

## Динаміка безробіття у Луганській області

	Безробітне населення (за методологією МОП)			
	у віці 15-70 років		працездатного віку	
	в середньому, тис. осіб	%	в середньому, тис. осіб	%
2015	56,4	15,6	56,2	16,6
2016	57,0	16,0	57,0	16,9
2017	58,3	16,6	58,3	17,6
2018	53,2	15,1	53,2	16,0

За результатами дослідження слід зауважити, що рівень безробіття людей у віці 15-70 років у 2015 році склав 11,4 відсотки, що не значно (на 3,7%) відрізняється від

аналогічного показника 2018 року, така ж ситуація спостерігається з особами працездатного віку, її безробіття збільшилося на (4,2%) сягнувши рівня 16%.

Співставляючи показники за областями треба відзначити, що Луганська область має найбільш негативну тенденцію щодо збільшення безробіття.

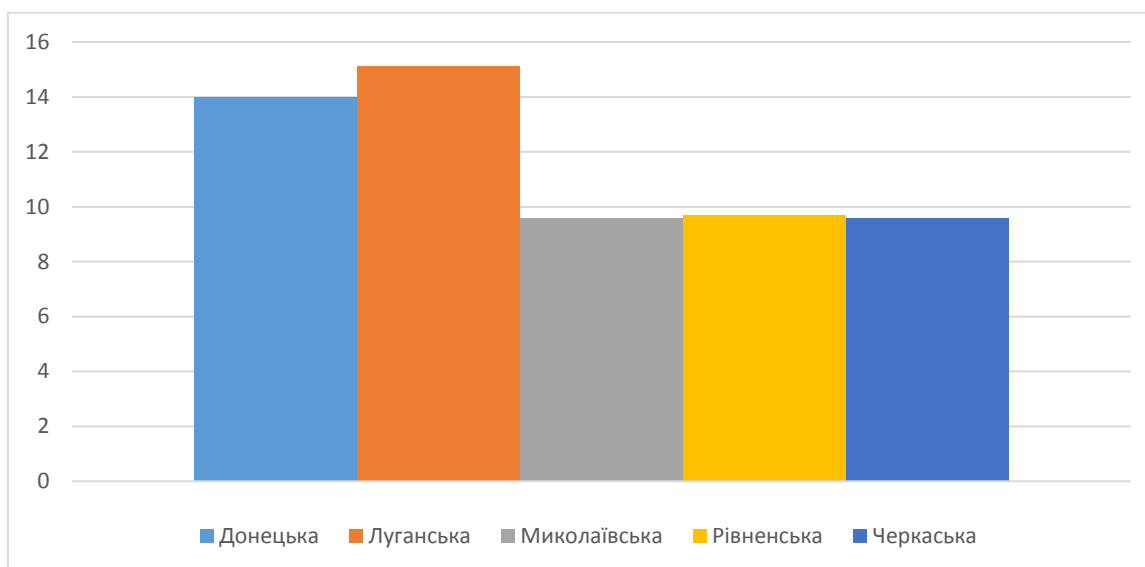


Рис. 2. Співставлення показників рівня безробіття Луганської області з іншими областями України, %

Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника, без урахування частини зони проведення антитерористичної операції, за січень-листопад 2019 року склала 8604 грн. Середня заробітна плата штатних працівників за листопад становить 8867 грн, що у 2,1 рази вище рівня мінімальної заробітної плати (з 01.01.2019 – 4173 грн), порівняно із жовтнем 2019 року розмір заробітної плати зменшився на 2,5%. Індекс реальної заробітної плати за січень-листопад 2019 року порівняно до з відповідним періодом попереднього року становив 109,8% [3].

Загальна сума заборгованості із виплати заробітної плати (без урахування структурних одиниць підприємств, які звітують до органів державної статистики в інших регіонах України) на 01.12.2019 склала 481,0 млн грн. Заборгованість із виплати заробітної плати працівникам економічно активних підприємств на 01.12.2019 склала 133,8 млн грн, що становить 27,8% до загальної суми.

За даними Головного управління статистики у Луганській області, на початок грудня поточного року основна частка суми заборгованості економічно активних підприємств припадала на промисловість (75,8%) та будівництво (16,3%). За інформацією Головного управління Пенсійного фонду України в Луганській області, кількість пенсіонерів на території, яка підконтрольна органам української влади, на 01.10.2019 склала 344,2 тис. осіб. Обсяги власних надходжень, що спрямовуються на виплату пенсій за листопад поточного року – 270,1 млн грн.

Обсяги дотацій з держбюджету на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України на виплату пенсій за листопад поточного року становить 469,4 млн грн, у тому числі: загальний фонд – 469,2 млн грн, спеціальний – 0,2 млн грн. Фактична потреба в коштах на виплату пенсій у жовтні 2019 року становить 2545,6 млн грн. Заборгованість по виплаті пенсій на 01.12.2019 відсутня У економічному аспекті зростання демографічного навантаження населенням похилого віку на працездатне



населення та зниження природного відновлення трудових ресурсів є проблемою для розвитку суспільного виробництва [4].

Також на сучасному ринку праці України спостерігається дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили, який відображається у професійно-кваліфікаційній невідповідності. Підвищення структурного безробіття обумовлено дисонансом якісної та кількісної підготовки кадрів, що має вплив на розвиток науково-технічного прогресу, ефективність функціонування економіки, зниження виробництва товарів та послуг, а, отже, скороченню ВВП.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку Луганської області до 2020 року. – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/strategy\\_ukr\\_20-07-2017.pdf](http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/strategy_ukr_20-07-2017.pdf)
2. Соціально-економічний аналіз Луганської області. – 2019 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/profil\\_lugansk\\_17\\_10\\_2019-2-opracovane\\_22.10.2019.pdf](http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/profil_lugansk_17_10_2019-2-opracovane_22.10.2019.pdf)
3. Соціально-економічний стан Луганської області. – 2020. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.lg.ukrstat.gov.ua/sinf/makroek/makobl\\_0419.php.htm](http://www.lg.ukrstat.gov.ua/sinf/makroek/makobl_0419.php.htm)
4. Інформаційно-аналітична довідка щодо основних тенденцій соціально-економічного розвитку регіону. – 2019. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/dodatok\\_1\\_10.pdf](http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/dodatok_1_10.pdf)
5. Офіційний сайт Луганської обласної державної адміністрації. – 2020. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://loga.gov.ua/oda/about/depart/dep\\_finance](http://loga.gov.ua/oda/about/depart/dep_finance)

## **АНАЛІЗ АГРЕГОВАНОГО БАЛАНСУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

*Кречко О. С., здобувач вищої освіти*

*Юрчишена Л. В., к.е.н., доц.*

*Донецький національний університет імені Василя Стуса*

В сучасних умовах, для вітчизняних підприємств типовим наслідком кризових явищ їх економічного розвитку є гостра нестача джерел фінансування оборотного капіталу, яка супроводжується низьким рівнем його використання.

У процесі формування оборотного капіталу необхідно досягти прийняттого рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, який може бути забезпечено шляхом дотримання певних обсягів дебіторської заборгованості, грошових коштів, поточних фінансових інвестицій, запасів з боку напрямів інвестування оборотного капіталу та відповідного співвідношення між власними й позиковими коштами з боку джерел фінансування оборотного капіталу. Дослідження сучасного стану та динаміки обсягів складових оборотного капіталу як з позиції напрямів його вкладення, так і з позиції джерел його фінансування є важливим у вдосконаленні існуючих механізмів управління ним.

Питаннями дослідження поняття оборотного капіталу займалися такі вітчизняні вчені, Зелгавіс І. В., Парфаняк П. О., Усатов І. А., Стойко О. Я. Над дослідженням проблем фінансування оборотного капіталу підприємств працювали зарубіжні вчені Ю. Брігхем, Р. Брейлі, В. В. Бочаров, Г. Дональдсон. Роботи вітчизняних та зарубіжних вчених містять всебічний аналіз питань сутності оборотного капіталу як

економічної категорії. Разом з тим, основні принципи організації фінансування оборотного капіталу на рівні підприємства, проблеми вдосконалення їх формування все ще залишаються актуальними і вимагають подальшого теоретичного та практичного обґрунтування.

Метою дослідження є аналіз джерел фінансування оборотного капіталу промислових підприємств України на основі формування агрегованого балансу.

Оборотний капітал відіграє важливу роль у структурі капіталу підприємства, оскільки від ефективності його використання залежить безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, ліквідність підприємства, його платоспроможність та рентабельність. І навпаки, неефективність використання оборотного капіталу на підприємствах в остаточному підсумку може призвести до зменшення прибутку [2].

За даними Державної Статистики України було сформовано агрегований баланс для оцінки джерел фінансування оборотного капіталу підприємств промисловості.

Проаналізуємо агрегований баланс підприємств промислової галузі України за 2018 рік що представлений в таблиці 1.

Таблиця 1

Агрегований баланс промислових підприємств України за 2018 рік, млн. грн

Актив	2018 р	Пасив	2018 р	%
Необоротні активи	1511579,8	Власний капітал	754335,5	49,9
		Довгострокові зобов'язання	603941,7	40,0
		Поточні зобов'язання та забезпечення	153302,6	10,1
ТМЦ в т.ч.	484878,9	Поточні зобов'язання та забезпечення	484878,9	100
<i>Виробничі запаси</i>	235320,8	Короткострокові кредити	235320,8	100
<i>Готова продукція</i>	249558,1	Короткострокові кредити	249558,1	100
Поточні фінансові інвестиції	19395,2	Короткострокові кредити	19395,2	100
Грошові кошти	581854,7	Короткострокові кредити	231040,6	39,7
		Кредиторська заборгованість	350814,1	60,3
Витрати майбутніх періодів	38790,3	Кредиторська заборгованість	38790,3	100
Дебіторська заборгованість	1260685,1	Кредиторська заборгованість	1260685,1	100
Баланс активів	3897184	Баланс пасивів	3897184	-

\*Складено за даними Державної служби статистики України

Фінансування показників активу балансу здійснюється за рахунок джерел, які розміщені в пасиві балансу. Основним джерелом фінансування необоротних активів у 2018 році є власний капітал, проте його величини недостатньо 754335,5 млн грн (49,9%), тому фінансування також здійснюється за рахунок довгострокових зобов'язань та забезпечень 603941,7 млн грн (40%) та частини поточних зобов'язань та забезпечень 153302,6 млн грн (10,1%). Що стосується складових оборотного капіталу, то за рахунок поточних зобов'язань та забезпечень здійснюється фінансування ТМЦ в повному обсязі 484878,9 млн грн.

Поточні фінансові інвестиції 19395,2 млн грн, можуть бути профінансованими коштами, які обертаються на підприємстві у вигляді короткострокових кредитів банків.

Грошові кошти фінансуються за рахунок короткострокових кредитів обсягом 231040,6 млн грн (39,7%) та кредиторської заборгованості обсягом 350814,1 млн грн (60,3%). Витрати майбутніх періодів в повному обсязі профінансовані кредиторською заборгованістю 38790,3 млн грн. Найбільша за обсягом складова оборотного капіталу дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги повністю покривається за рахунок кредиторської заборгованості обсягом 1260685,1 млн грн, а при поверненні дебіторами боргів, за рахунок цих коштів покриваються відсотки за короткостроковими кредитами.

Порівняння джерел фінансування активів промислових підприємств України за 2015-2018 роки представлено на рис. 1.



Рис. 1. Структура джерел фінансування, інвестованих в активи промислових підприємств України за 2015-2018 рр.

Аналізуючи структуру джерел фінансування активів промислових підприємств України можна відмітити їх зміну за 2015-2018 роки. Обсяг власного капіталу інвестованого в необоротні активи у всіх аналізованих роках не достатньо для повного фінансування, його питома вага коливається в межах 43-56% від усього обсягу необоротних активів. Тому, другим джерелом фінансування необоротних активів є довгострокові зобов'язання, їх структура коливається в межах 40-51%. У 2015 та 2018 роках для фінансування необоротних активів додатково залучено 4% і 10,1% короткострокових кредитів.

Для фінансування елементів оборотного капіталу було залучено короткострокові кредити і кредиторську заборгованість. ТМЦ, поточні фінансові інвестиції та витрати майбутніх періодів профінансовані в 100% обсязі за рахунок короткострокових кредитів та в деяких випадках кредиторською заборгованістю. Грошові кошти у 2015 році було профінансовано на 48% короткостроковими кредитами та на 52% кредиторською заборгованістю. У 2016 році це співвідношення мало вигляд короткострокові кредити – 56,3% і кредиторська заборгованість – 43,7%. У 2017 – короткострокові кредити – 39,8% і кредиторська заборгованість – 60,2%. У 2018 році – короткострокові кредити – 39,7% і кредиторська заборгованість – 60,3%. Дебіторська заборгованість фінансується за рахунок кредиторської заборгованості в повному обсязі. Лише у 2016 році для фінансування дебіторської заборгованості було

залучено довгострокові зобов'язання – 0,7%, за даними 2015, 2017 та 2018 років додаткового залучення інших видів джерел не потребувалося.

За допомогою побудованого агрегованого балансу було визначено та проаналізовано джерела фінансування оборотного капіталу промислових підприємств України. Визначено, що оборотний капітал здебільшого фінансується з елементів поточних зобов'язань та забезпечень (короткострокових кредитів, кредиторської заборгованості), які в динаміці мають незначні коливання в структурі.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України: Статистичні дані. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Стойко О. Я. Фінанси: навч. посіб. / О. Я. Стойко, Д. І. Дема; за ред. О. Я. Стойка. – 2-ге видання, стереотипне. – К. : Алерта, 2017. – 432 с.

## **РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

*Розмислов О. М., к.е.н., доц., доц. кафедри обліку і оподаткування*

*Розмислова К. О., здобувач вищої освіти*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

В умовах світової фінансової кризи найбільше страждає саме реальний виробничий сектор, так як банки відкликають значну частину інвестиційних ресурсів на покриття власних збитків, пов'язаних з втратами на фінансових ринках.

У зв'язку з цим необхідно виявити основні фактори, що перешкоджають взаємодії банківського та промислового секторів, а також можливості усунення цих чинників.

Мета інвестиційної діяльності комерційного банку полягає в тому, щоб забезпечити банку збереження коштів, диверсифікацію і ліквідність. Однак поки ще недостатньо чітко сформульовані вимоги до інвестиційної привабливості підприємств з точки зору банку, не до кінця досліджені сучасні схеми кредитного взаємодії банків і підприємств, особливості їх взаємодії при наявності великої заборгованості по поверненню кредитів (типовою для економіки України ситуації) [1, с. 85].

В даний час в Україні кредитні операції стають однією з найосновніших і дохідних статей банківського бізнесу, особливо для регіональних банків і філій столичних банків в регіонах.

Ключовими елементами ефективного управління кредитами є добре розвинені кредитна політика та процедури, якісне управління портфелем, ефективний контроль за кредитами.

Розробка кредитної політики видається особливо важливою, коли банк має адаптуватися до складних і постійно мінливих умов економіки і коли перед ним стоїть завдання, раніше ніколи не виникала або виникала, але не отримувала належної уваги [2].

Кредитна політика комерційного банку являє собою систему грошово-кредитних заходів, що проводяться банком для досягнення певних фінансових результатів, і є одним з елементів банківської політики.

Кредитна політика комерційного банку забезпечує безперервне використання всіх засобів, які створюються для задоволення підлягають погашенню зобов'язань і мінімального резерву ліквідності. Залишок коштів необхідно реалізувати на

грошовому і кредитному ринку. Всі угоди на грошовому і кредитному ринку регулюються особливими рішеннями органів управління банку.

Кредитна політика банку створюється з метою контролю за ризиками, в процесі забезпечення найбільш ефективного розміщення кредитних ресурсів. Таким чином, для залучення значних банківських інвестицій в сферу житлового будівництва, необхідно, щоб дані інвестиції відповідали положенням кредитної політики банків.

Пріоритети контролю за ризиками в кредитній політиці банку такі:

якісні активи;

прибуткові відносини;

розумне зростання кредитного портфеля [3, с. 17].

Якісні активи – такі активи, які забезпечують адекватний (процентний) дохід навіть при негативних змінах макроекономічних умов або зміну умов ведення бізнесу – стабільні, стійкі активи. На противагу цій категорії активів, не можуть ставитися до числа стабільних (стійких) ті активи, які в даних умовах забезпечені від ризику заставами, гарантіями. Але, можливо, перестануть приносити процентний дохід в разі зміни зовнішніх умов.

Якісним кредитом є той забезпечений кредит, який може бути погашений у встановлені угодою терміни, без виникнення проблем або труднощів у позичальника.

Інвестиції в сферу житлового будівництва здатні повністю задовольнити даним вимогам. Основними напрямками залучення коштів організаціями даної сфери є придбання реальних активів, з метою розширення або поліпшення виробничих потужностей. Важливим пріоритетом в кредитній політиці банку є критерій прибутковості кредитних відносин. Вартість кредиту повинна відповідати передбачуваній (розрахункової) ступеня ризику.

Політика банку повинна бути спрямована на створення з плином часу стійких, прибуткових для банку відносин з клієнтурою. Прибутковість відносин з клієнтом слід максимізувати шляхом перехресних продажів, для забезпечення оптимального відношення ризику і прибутковості для кожного відносини банк-клієнт.

Потреби підприємств сфери житлового будівництва в інвестиційних ресурсах є постійними і обумовлені динамічним зростанням всього ринку житлового будівництва в цілому. Однак організації даної сфери зацікавлені не тільки в кредитних відносинах з банком, але і в здійсненні поточних розрахункових банківських операцій. Таким чином, відносини банку і підприємств будівельної сфери здатні носити довгострокові і взаємовигідні умови.

Критерій розумного зростання кредитного портфеля має на увазі, що ефективна кредитна політика сприяє підвищенню якості кредитного портфеля. Кредитний портфель являє собою сукупність виданих позик, які класифікуються на основі критеріїв, пов'язаних з різними факторами кредитного ризику або способами захисту від нього.

Управління кредитним портфелем дозволяє банку своєчасно знизити загальний кредитний ризик за рахунок диверсифікації кредитних вкладень, впливає на ліквідність і прибутковість банку, в кінцевому рахунку, зміцнює його фінансову стабільність і надійність, покращує показники діяльності.

До основних форм підвищення джерел кредитного потенціалу відносяться:

підвищення числа банківських клієнтів;

збільшення коштів існуючих в банку учасників і клієнтів;

зростання організаційної мережі банку;

об'єднання коштів учасників і клієнтів банку за цільовим призначенням (наприклад, створення загального фонду житлового будівництва).

Організації сфери житлового будівництва відчують потребу в кредитних коштах різного цільового призначення, при цьому як короткострокового, так і довгострокового характеру, таким чином, задовольняючи вимогам диверсифікації кредитного портфеля банку.

При розгляді питання надання інвестиційних ресурсів, важливим питанням є оцінка ймовірності несприятливого впливу конкретних факторів або їх комбінацій на надійність банку, яка характеризується ризиками.

Під ризиком розуміється загроза втрати частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або твір додаткових витрат у результаті проведення фінансових операцій (розмір можливих втрат визначає рівень ризикованості цих операцій). Ризики з'являються в результаті невідповідності прогнозів реально розвиваються подіям.

В умовах ринку, де поведінка економічних суб'єктів і, тим більше, індивідів має імовірнісний характер і тому не піддається точному прогнозуванню, будь-який вид комерційної діяльності неминуче пов'язаний з ризиком – ризиком втрат і збитків. У найбільш загальному вигляді банківський ризик – ситуативна характеристика діяльності будь-якого банку, що відображає невизначеність її результату і можливі несприятливі наслідки в разі невдачі. Він виражається ймовірністю, точніше, загрозою отримання негативних фінансових результатів: непередбачених додаткових витрат, втрати банком частини своїх ресурсів і очікуваного прибутку. Тому, з одного боку, будь-який банк намагається звести до мінімуму ступінь ризику і з декількох альтернативних рішень завжди вибирає то, при якому рівень ризику мінімальний. З іншого боку, банку необхідно вибирати оптимальне співвідношення рівня ризику і ступеня ділової активності, прибутковості.

При організації своєї діяльності банки намагаються мінімізувати ризик і максимізувати прибуток. В таких умовах необхідно застосування методів щодо зниження ступеня кредитного ризику.

Весь комплекс методів щодо зниження ступеня кредитного ризику можна розділити на дві групи:

1. Методи, що дозволяють знизити ймовірність реалізації кредитного ризику.
2. Методи, що забезпечують зниження масштабу втрат при реалізації кредитного ризику.

До числа методів, що забезпечують зменшення ймовірності реалізації ризику, відносяться:

відмова від видачі кредитів з високим ступенем ризику;  
реалізація в рамках кредитних відносин з позичальником заходів, що забезпечив підвищення ступеня готовності позичальника виконувати зобов'язання за кредитною угодою;

реалізація в рамках кредитних відносин з позичальником заходів, що забезпечують підвищення фінансових можливостей позичальника;

зниження терміну кредитування; підвищення інформованості банку про готовність і можливості позичальника виконувати умови кредитної угоди.

До способів, що забезпечують зниження розміру втрат при прояві кредитного ризику, відносяться:

- передача ризику (страхування, хеджування);
- створення резервів;
- диверсифікація;
- розподіл ризику;
- використання забезпечення;

використання процентної ставки;  
надання дисконтних кредитів;  
поетапне кредитування.

Експертиза показує, найбільш поширеним методом підвищення ступеня готовності позичальника виконати умови кредитної угоди, є підвищення статусу банку по відношенню до інших кредиторів позичальника. Мета застосування даного виду методів мінімізації кредитного ризику полягає в організації відносин банку і позичальника таким чином, щоб позичальник розглядав виконання зобов'язання перед банком в якості пріоритету. Зазначена мета досягається в рамках включення до кредитної угоди умов, що визначають економічну недоцільність невиконання зобов'язань для позичальника. Подібний ефект забезпечують санкції, викликані порушенням договірних відносин. Однак, насправді зазначені способи повинні бути задіяні в комплексі, формуючи свого роду «технологічні модулі» способів оптимізації кредитних ризиків. При цьому вибір змісту «технологічного модуля» здійснюється виходячи з цільової спрямованості кредиту, його розміру, строків, а також інших факторів, здатних вплинути на ризик неповернення кредиту.

Наприклад, при кредитуванні спеціалізованих галузей і відсутності кредитних інспекторів, які мають відповідним рівнем знань в даних областях, не раціонально застосовувати методи, спрямовані на зниження ймовірності реалізації кредитного ризику, так як ефективність їх використання в цих умовах буде мінімальна. При цьому обґрунтовано використання методів щодо зниження розміру втрат при виявленні кредитного ризику.

Виходячи з вищевикладеного, існують всі необхідні передумови для активізації інвестиційної діяльності банків в сфері житлового будівництва. При цьому основним питанням при організації даної діяльності буде ефективна система управління кредитними ризиками банку, що виникають при реалізації інвестиційних проектів. Надання кредитних коштів не тільки набувачам житла, але і безпосередньо організаціям, які беруть участь в будівельному процесі, може сприяти збільшенню кількості учасників ринку житлового будівництва, тим самим, стимулюючи розвиток конкурентного ринкового середовища і, як наслідок, приведуть до зниження вартості житла.

Список використаних джерел

1. Нагорна О.В. Інвестиційна діяльність як особлива сфера банківської діяльності / Ю.В. Василенко, О.В. Нагорна // Ефективна економіка № 7. 2015. С. 84-92.
2. Папаїка О.О., Мелентьєва О.В. Аналіз інвестиційної діяльності банків України та шляхи підвищення її ефективності. [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://trade.donduet.edu.ua/download/2013/35/Papaika.pdf>
3. Борщ Л.М. Банківська система України в інвестиційній діяльності / Л.М. Борщ // Фінанси України. – 2016. – №5. – С. 15-18

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

*Чернодубова Е. В., к.е.н., доц., доц. кафедри фінансів і банківської справи*

*Татаренко Д. С., здобувач вищої освіти*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Перехідні процеси в Україні по-різному вплинули на розвиток регіонів: деяким з них вдалося мобілізувати свої можливості і поступово адаптуватися до важких

економічних умов, інші, в даний час знаходяться в стані глибокого економічного застою, який призвів до зростання регіональної нерівності. Мета усунення нерівності соціально-економічного розвитку регіонів України, обґрунтована нинішніми концепціями сталого розвитку країни.

Головні ідеї сталого розвитку співзвучні з культурою і ідеологічними цінностями українського народу, історія і традиції якого завжди мали обережний підхід до землі, води і природи взагалі [1].

Беручи до уваги географічні, демографічні, суспільно-економічні та екологічні ознаки, які характерні для України, головні завдання в перехідному періоді є:

- вирішення проблем з бідністю як головний суспільний виклик;
- урівноважений економічний розвиток в екологічному просторі держави;
- модернізація економіки,
- залучення іноземних інвестицій та нових технологій,
- створення нових робочих місць,
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції,
- вихід товаровиробників на світовий ринок.;
- сприяння розвитку громадянського суспільства.

Потреба вирішення проблеми на макрорівні та їх складність зумовлюють провідну роль держави в переході на шляху до розвитку. Державні регулювання мусять бути сумісні з концепціями про функціонування господарського комплексу в екологічному просторі країни, нацбезпеки, публічної моральності, духовних і культурних цінностей суспільства. Основними недоліками законодавчої бази в нашій країні є:

1. Неоднорідність законодавчої стратегії.
2. Неактуальність більшості законодавчих актів, як наслідок, неможливість їх реального використання на практиці, незважаючи на внесені зміни.
3. Неоднозначність, нестабільність та суперечливість нормативно-правової бази.
4. Відсутність залучення представників громадських об'єднань до обговорення проектів законів.
5. Наявність правової байдужості, характерне ігнорування вимог закону, презирливе ставлення до правових принципів і традицій. Це пов'язано насамперед з несправедливим та неупередженим ставленням судової влади України до правопорушників

Україна володіє унікальним природно-ресурсним потенціалом. За сукупними запасами деяких природних ресурсів Україна займає одне з провідних місць в Європі (наприклад, мінеральні, ґрунтові, рекреаційні). Промисловий потенціал країни формується за рахунок основних виробничих фондів підприємств [2].

На жаль, господарюючі суб'єкти через складну фінансову ситуацію застаріли, знищені виробничі фонди, які необхідно модернізувати або демонтувати. Трудовий потенціал характеризується великою кількістю і низькою якістю робочої сили. Протягом тривалого часу зростання трудових ресурсів різної кваліфікації в Україні задовольняли потреби народного господарства.

Економічна криза в країні призвела до появи безробіття, масової еміграція в різні країни світу. Серед тих, хто йде на роботу, велика кількість високо кваліфікованих фахівців, які в нових умовах не реалізують свої професійні можливості. Фінансові можливості України в останні роки досить низькі. Наша країна є позичальником значної кількості грошей в міжнародних фінансових інститутах та інших країнах, велика кількість українських підприємств є фінансовими боржниками або



перебувають на межі банкрутства. Це призвело до посиленого розвитку тіньової економіки, що є основною перешкодою для досягнення високих макроекономічних показників.

Для того, щоб підвищити показники соціально-економічного розвитку України, слід реалізувати наступне:

- підтримка українського бізнесу;
- достойний рівень життя для населення.
- вигідні умови кредитування фізичних та юридичних осіб;
- покращення інвестиційного клімату, реальна підтримка інноваційних підприємств;
- створення нових робочих місць та підвищення реальної заробітної плати.

Велика кількість периферичних регіонів потребує державної підтримки, яка допоможе збалансувати соціально-економічний розвиток проблемних регіонів, та запровадження механізму просування економічної діяльності. На жаль, в нашій країні існує ряд інших проблем, які перешкоджають досягненню високих показників соціально-економічного розвитку. Як основні з них слід зазначити: недосконале проведення реформ, високий рівень корупції та економічної злочинності.

Список використаних джерел

1. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е. М. Лібанової, акад. НААН України М. А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014.

2. Stratehia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010-2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv [Strategy of innovation development of Ukraine for 2010-2020 in the context of globalization challenges].

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

**ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО  
РОЗВИТКУ**

*Крамчанінова М. Д., к.е.н., доц., доц. кафедри економіки і підприємництва  
Кобцева Д. А., здобувач вищої освіти  
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Економічна безпека окремого економічного регіону в управлінському відношенні може визначати рівень економічної безпеки території. При цьому важливо відмітити, що як економічна безпека регіону, так і безпека підприємства можуть забезпечуватися окремо або навіть за рахунок один одного або держави. В той же час в стратегічному відношенні це не тільки взаємопов'язані, але й неподільні поняття. Саме протиріччя між безпека ми різних рівнів і є однією з головних проблем економічної безпеки України і регіонів на сучасному етапі економічного розвитку [1].

У сучасних умовах проблема економічної безпеки людини, підприємницького сектора, регіонів, держави набуває першочергового значення, стає стрижнем всієї економічної політики держави, а також найважливішою характеристикою якості життя та стану економіки [4]. Податки також знижують продуктивність і можуть впливати на певні фірми рівномірно. Ставки податків є своєрідним віддзеркалення того, наскільки держава «тисне» на громадян та бізнес. З економічної теорії відомо, що податковий прес у вигляді ставок податків понад 40% демотивує людей до праці та декларування своїх доходів, і, як наслідок, спричиняє до зниження податкових надходжень до бюджету і тінізації економіки [3]. Інформацію щодо податкових ставок у європейських країнах надано у табл. 1.

Таблиця 1

Ставки податків в окремих країнах ЄС і в Україні

Країна	ПДФО	Податок на прибуток	ПДВ
Франція	Прогресивна (5-ти ступенева) від 14 (для окремих виплат від 0) до 45%, депозити і дивіденди – 12,8%	31%	20%, пільгові – 5,5% (в т.ч. ліки і мед засоби)
Німеччина	Прогресивна (5-ти ступенева) від 14 (для окремих виплат від 0) до 45%, депозити і дивіденди – 25%	29,89%	19%, пільгові – 7% (в т.ч. ліки і мед засоби)
Польща	Прогресивна (2-ох ступенева) – 18 і 32%, депозити і дивіденди – 19%	19%	23%, пільгові – 8% (в т.ч. ліки і мед засоби)
Україна	18%, депозити – 18, дивіденди – 9%	18%	20%, пільгові – 7% (в т.ч. ліки і мед засоби)

За даними таблиці 1 можна стверджувати, що країни ЄС мають високі ставки податків і вищу ставку по депозитами порівняно з Україною. В приведених європейських країнах спостерігається вищий рівень життя населення та більше досягнень на шляху до сталого розвитку, що частково може бути зумовлено високими надходженнями від податків.

Однак податки мають важливе значення для збільшення податкових надходжень, які потім можна використовувати для досягнення будь-якого іншого соціального блага або для компенсації будь-якого іншого суб'єкта [6]. Уряди можуть розглянути можливість компенсації тим, хто програв заходів безпеки в своїх країнах.

На міжнародному рівні це може бути особливо важливо, якщо ті, хто програв в економіці безпеки (скажімо, групи або цілі країни, що програли в результаті скорочення торгівлі в країнах, що розвиваються) самі можуть стати джерелом відсутності безпеки в майбутньому. Отже, компенсація тим, хто програв (і, можливо, оподаткування переможців) тісно пов'язана з причинами і характером відсутності безпеки. Одним з варіантів може бути прискорене і одностороннє зниження торгових бар'єрів для країн, що розвиваються, особливо постраждалих від війни проти тероризму. Справді, якщо історія хоча б віддалено правдива, можна очікувати, що в тих країнах, де рівень податків навіть незначно вище, будуть сучасні випадки економічного кошика і не буде краще з точки зору соціальних результатів або якості життя їх громадян.

Якщо розглядати податкову безпеку регіону, відносно задекларованих ООН «Цілей сталого розвитку», то можна виділити декілька критеріїв впливу податків на рівень життя населення та розподіл ресурсів в цілому. Наприклад у цілі 5 «Гендерна рівність» говориться про припинення всіх форм дискримінації щодо жінок [5]. Кожна західна країна прагне до рівності жінок. Хоча прогрес був повільним, країни з більш високими податками досягли набагато більших успіхів в досягненні цієї соціальної мети. Одним з пояснень цього є те, що значна частина роботи по догляду, яку виконують жінки в англо-американських товариствах з низькими податками, оплачується і фінансується за рахунок податків в країнах з високими податками. Таким чином, не тільки вартість цих послуг більш справедливо розподіляється серед всього населення в країнах з високими податками, а й жінки також можуть брати активнішу участь в ринковій сфері, суспільному і політичному житті. Виконуючи функцію подолання певних гендерних дисбалансів у контексті гендерної (не)рівності, гендерна проблематика стала невід'ємною складовою сімейної політики як у більшості європейських держав, так і в Україні [2]. Причиною дедалі частішого відтермінування жінками народження дітей на більш пізніші часи може бути насамперед страх втратити роботу, або навпаки можливість кар'єрного зростання та підвищення на посаді, що в свою чергу негативно вплине на демографічну ситуацію в країні.

Мета цілі 8 «Гідна праця та економічне зростання» полягає у забезпеченні повної і продуктивної зайнятості та гідної праці для всіх жінок і чоловіків [5]. Окремі особи і сім'ї потребують забезпечення безпеки на роботі, щоб будувати довгострокові плани, процвітати і розвиватися. У 2004 році Міжнародне Бюро праці опублікувало доповідь про економічну безпеку в рамках своєї програми соціально-економічної безпеки «Економічна безпека для кращого світу». У цій програмі вивчалось, як країни організували роботу і як їх організація роботи пов'язана з широкими соціальними цілями. Податки дозволяють країні купувати послуги і програми соціального страхування, які забезпечують працівникам більш високий рівень економічної безпеки.

Боротьба з бідністю є важливою метою в кожному суспільстві, про це йдеться у цілі 1 «Подолання бідності». Слід зробити висновок суспільний договір зводиться до мінімуму число тих, хто виключений з життя суспільства через брак економічних

ресурсів для покупки предметів першої необхідності. Одним соціальним благом, яке громадяни купують на свої податки, є значно менший відсоток їх співгромадян, які живуть в злиднях.

Одна з нагальних проблем, що стоять перед кожною демократією, – це як розподіляти економічні ресурси. Відповідно до цілі 10 «Скорочення нерівності», велика економічна нерівність тягне за собою негативні наслідки для особистого благополуччя громадян країни: нерівність підриває соціальну згуртованість і призводить до погіршення стану здоров'я і особистої безпеки, і, як правило, зменшує багатство і процвітання суспільства. Більш того, було показано, що екстремальні рівні нерівності чинять негативний вплив на економічне зростання, спотворюючи розподіл ресурсів і талантів. Також було показано, що нерівність в доходах дестабілізує політичні та соціальні цінності, оскільки непропорційна економічна влада незмінно веде до посилення впливу на політичні та інші соціальні рішення.

Одна з найсильніших асоціацій між змінними, розглянутими в цьому дослідженні, полягає між рівнем податків і більш рівномірним розподілом економічних ресурсів [4].

В кінці 1990-х років концепція соціального капіталу (зазвичай визначається як мережі разом із загальними нормами, цінностями і розумінням, які полегшують співробітництво всередині або між групами) придбала широкий інтерес серед дослідників і політиків [7].

На жаль, концепцію соціального капіталу важко реалізувати, але з розглянутих нами соціальних показників може здатися, що громадяни країн з високими податками, ймовірно, будуть мати більш високу ступінь довіри один до одного і велику ступінь довіри до державних інституцій. Можна сказати, що вони живуть в суспільствах з великим соціальним капіталом, ніж в країнах з низькими податками.

Список використаних джерел

1. Дикань В. В. Механізм забезпечення економічної безпеки регіону: сутність, складові, напрями дії / В. В. Дикань, О. Ю. Александрова // Вісник економіки транспорту і промисловості «Економіка і бізнес». – 2017. – № 5. – С. 45–51.
2. Демографічний фактор та його вплив на сімейну політику України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://razumkov.org.ua/upload/Gender-FINAL-S.pdf>
3. Податки в Україні vs країни ЄС: де платять більше? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/news/714-podatky-v-ukrayini-vs-krayiny-eu-de-platyat-bilshe/>
4. Предборський В. А. Економічна безпека держави: Монографія. – К.: Кондор, 2005. – 391 с.
5. Цілі сталого розвитку – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/hunger/>
6. The Social Benefits and Economic Costs of Taxation [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Benefits\\_and\\_Costs\\_of\\_Taxation.pdf](https://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Benefits_and_Costs_of_Taxation.pdf)
7. Paxton P. 1999. Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment // The American Journal of Sociology. Vol. 105. № 1.

## СУЧАСНІ МЕТОДИ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

*Літвінова А. Ю., здобувач вищої освіти*

*Кушал І. М., к.е.н., доц., доц. кафедри обліку і оподаткування*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

У сучасному світі фінанси є невід'ємною частиною ринкових відносин і являють собою найважливіший інструмент регулювання економіки. Тому на сьогоднішній день актуальності набувають питання фінансової безпеки держави та її найбільш значущою частини - податкової сфери. Отже, забезпечення фінансової безпеки та її складових, а саме, податкової безпеки стає невід'ємним завданням збереження економічної безпеки в цілому.

Система забезпечення податкової безпеки, являє собою систему уповноважених компетентних органів, що діють з метою створення сприятливих умов для функціонування податкової системи держави, а також сукупність засобів, спрямованих на попередження, виявлення і припинення існуючих в податковій сфері загроз. Податковий кодекс України [1] регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю.

В останні роки дослідженням питань податкового контролю займалися багато науковців, серед яких були: А.О. Бойко, Г.А. Гаджієв, О.Н. Горбунова, Р. Ф. Захарова, Ю.Б. Іванов, О.В. Козьменко, А.А. Цвилий-Букланова та ін.

Іванов Ю.Б. характеризує податковий контроль як складову частину сформованого країною організаційно-правового механізму управління, який представляє собою особливий вид діяльності представницьких органів, в ході якої гарантуються встановлені нормами податкового права виконання посадових обов'язків осіб у сфері оподаткування, аналіз і виявлення основ для проведення примусового податкового вилучення в бюджетну систему, а також визначення підстав для застосування заходів відповідальності за вчинення податкових правопорушень [2, С. 9; 3].

Податковий контроль є невід'ємною складовою механізму забезпечення податкової безпеки держави, тобто видом діяльності, що здійснюється уповноваженими на те спеціальними державними органами, реалізується в формах, встановлених чинним законодавством та проводиться з метою виявлення, попередження, нейтралізації загроз податкової безпеки держави.

Основним суб'єктом податкового контролю виступає держава в особі контролюючих органів. Розмежування повноважень і функціональних обов'язків між контролюючими органами визначаються Податковим кодексом України, іншими нормативно-правовими та законодавчими актами.

Податковий контроль в Україні сьогодні характеризується такими ознаками як розширення органів і форм перевірок. Органи ДПС проводять документальні, камеральні та фактичні перевірки, передбачені ст. 75 Податкового кодексу України. Але фактично до податкових перевірок потрібно віднести й інші процедури: автоматизований моніторинг ПДВ і блокування податкових накладних, письмові запити податкових органів в порядку відпрацювання потенційних порушників в частині сплати податків, інші схожі процедури.

Також перевірки Державної служби з питань праці в частині неоформлених працівників фактично є податковими перевірками, так як спрямовані, в першу чергу, на протидію мінімізації ПДФО та ЄСВ роботодавцями. На перевірках перевіряють колективний договір, трудові договори, трудові книжки, накази по кадрах, особові картки, особові справи, документи які засвідчують своєчасність виплати заробітної плати, документи про проведення індексації зарплати та компенсації. Характер взаємин з особами, що перебувають на території підприємства і які на погляд інспектора, можуть бути співробітниками, але насправді не наймані, має бути підтверджений документами.

В останні місяці почастишали випадки блокування транзакцій підприємств і підприємців з боку обслуговуючого банку. Йдеться про процедури фінансового моніторингу. Але якщо зазирнути глибше, то можна легко виявити, що фінансовий моніторинг – так звані банківські перевірки – багато в чому спрямовані на наведення порядку в частині податків. Також до них відносяться інформаційні заходи по боротьбі з несплатою податків фізичними особами, які отримують гроші на особисті банківські карти, бо податкові органи все ще не мають автоматичного доступу до відомостей про рух коштів на рахунках фізичних і юридичних осіб. У разі виявлення підозрілих операцій банки інформують Державну службу фінансового моніторингу та правоохоронні органи України. Один з органів державного фінансового моніторингу України є Національний банк. Здійснюючи фінансовий моніторинг, Національний банк протидіє відмиванню незаконно отриманих доходів та запобігає фінансуванню тероризму.

Одним з провідних методів визначення напрямів та перспектив проведення контрольно-перевірочної роботи, які б дозволяли оперативно реагувати на порушення податкового законодавства та ефективно їх відпрацьовувати сьогодні є удосконалення систему кабінетного аудиту [4].

Таким чином, податкові перевірки покликані сприяти формуванню податкових доходів держави, а також дотримання законодавства про податки і збори. У процесі розвитку суспільства необхідний постійний процес удосконалення організації податкових перевірок, як основного методу запобігання податкових правопорушень, контролю за правильністю обчислення, своєчасністю і повнотою сплати податків і зборів з дотриманням податкового законодавства. Пріоритетним напрямом удосконалення методів податкового контролю стає вдосконалення механізму роботи електронного кабінету платника податків, що дозволить підвищити ефективність податкового контролю та мінімізувати ухилення від сплати податків.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.04.2020 р. 2755-VI
2. Іванов Ю. Б. Податкова безпека : сутність та умови забезпечення / Ю. Б. Іванов, Ю. В. Бережнат // Економіка розвитку. – 2010. – № 2 (54). – С. 9-11.
3. Цвілій-Букланова А. А. Податковий контроль в системі забезпечення податкової безпеки держави : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.14 «Адміністративне право, фінансове право, інформаційне право» / А. А. Цвілій-Букланова. – Челябінськ, 2011. – 32 с.
4. Визначення ризиковості діяльності суб'єктів господарювання та заходів щодо недопущення втрат бюджету внаслідок ухилення таких суб'єктів господарювання від оподаткування / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:epoKv\\_L44vsJ:sfs.gov.ua/data/material/000/000/53117/0.doc+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:epoKv_L44vsJ:sfs.gov.ua/data/material/000/000/53117/0.doc+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua)

## **ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОДАТКОВУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ**

*Харьковська Ю. О., здобувач вищої освіти*

*Кушал І. М., к.е.н., доц., доц. кафедри обліку і оподаткування*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

В умовах глибокої економічної кризи в Україні особливого значення набуває проблема забезпечення стійкого функціонування податкової безпеки на макро- та мікрорівнях. Податкова безпека передбачає наявність ефективної, стійкої та незалежної податкової системи, гарантовані надходження платежів до бюджету, спроможність протистояти загрозам та захистити не тільки економічні інтереси держави, а й індивідуальні інтереси платників податків. Податкова безпека спрямована забезпечити стабільний стан податкової сфери, гарантований захист фінансової системи та стійке економічне зростання України шляхом взаємодії трьох її рівнів: національної, регіональної та податкової безпеки платників податків.

Питання податкової безпеки держави та ухилення від сплати податки перебувають у органічному зв'язку з однією з базових загроз національній безпеці України в економічній сфері – тінізацією економіки [4, с. 18].

Сфера досліджень явища тіньової економіки досить різноманітна і отримала висвітлення в ряді наукових напрямків. У своїх роботах вітчизняні вчені, зокрема, Фролов С.М., Чубенко А.Г., Захарченко В.І., Варналій З.С., Маргасова В.Г., розглядали теоретичні основи поняття тіньової економіки, необхідність впровадження відповідних заходів з метою детінізації української економічної діяльності. Належне місце посідають роботи з дослідження цієї проблематики таких зарубіжних науковців, як Г. Гроссмана та Ф. Шнайдера. Слід зазначити, що на сьогодні недостатньо досліджено вплив тіньової економіки на податкову безпеку, що в свою чергу несе загрозу невиконання державою своїх функцій в повному обсягу.

Тому, метою дослідження є визначення основних факторів впливу тіньового сектору економіки на податкову безпеку, що дозволить в подальшому розробити заходи щодо мінімізації їх негативної дії.

Під податковою безпекою в дослідженні будемо розуміти стан захисту податкової системи держави, що характеризується збалансованим податковим навантаженням, гарантованими та достатніми надходженнями податків та платежів до бюджету, стабільним контролем за дотриманням податкового законодавства та своєчасним запобіганням внутрішнім та зовнішнім загрозам у податковій сфері.

Поняття тіньової економіки в контексті її впливу на податкову безпеку держави є комплексним і включає різні рівні її визначення. Так, на макрорівні тіньова економіка розглядається з точки зору її впливу на структуру та розвиток легальної правомірної економіки: на виробництво, розподіл, перерозподіл і споживання ВВП, на зайнятність населення, інфляцію, економічне зростання та інші макроекономічні процеси. На мікрорівні тіньова економіка проявляється у специфічній економічній поведінці суб'єктів господарювання, підприємств і структур, тією чи іншою мірою залучених до тіньового та кримінального бізнесу. Обсяг тіньової економіки є одночасно і передумовою, і наслідком низького рівня податкової безпеки держави [3, с. 158].

З деякими варіаціями виділяють три види тіньової економіки [2, с. 98]:

1) Неформальна («біла») економіка – дозволена діяльність, що передбачає незареєстроване та невраховане підприємництво в різних секторах господарства (наприклад, послуги репетиторів, аутсорсинг, реалізація сільхозпродукції тощо);

2) Прихована («сіра») економіка – легальна діяльність, що характеризується частковою прихованістю показників у звітності з метою уникнення сплати податків, витрат на отримання ліцензій (наприклад, виплата заробітної плати працівникам «у конвертах»);

3) Кримінальна («чорна») економіка – заборонена, злочинна діяльність (наприклад, фінансові махінації, офшорні схеми, незаконні ринки збуту тощо).

Головним фактором, що спонукає суб'єктів господарювання до тінізації власної діяльності, є прагнення максимально зменшити податкові відрахування до бюджету України. Разом з тим існують й інші чинники, що зумовлюють перехід економіки у «тінь», зокрема: недосконалість законодавства та податкової системи; корупція, виникнення ділових змов між державними посадовими особами та підприємцями; монополізація економіки; наявність комбінованих форм оплати праці (так звані «конверти»); небажання підприємців долати перешкоди при реєстрації, отриманні ліцензій; соціально-економічна криза; нелегальна зайнятість населення; неефективне грошово-кредитне регулювання [1, с. 115].

Тіньовий сектор спричиняє деформацію податкової та фінансової системи України, зменшення наповнення державного бюджету, недостатній обсяг податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів.

Саме тіньова економічна діяльність та ухилення від сплати податків спричиняють найбільші ризики для податкової безпеки країни. Чим ширший тіньовий бізнес у державі, тим більша частина товарів та послуг ухиляється від оподаткування, і, як наслідок, зменшення рівня забезпечення податкової безпеки України.

Але, науковці відмічають і таке явище, що тіньовий сектор економіки в державі має позитивний характер. Діяльність тіньових підприємств є більш ефективною проти легального бізнесу. Так, зростання величини ВВП здійснюється шляхом використання доходів від нелегальної діяльності на придбання легальних товарів та послуг. Тіньова економіка сприяє розвитку трудового потенціалу, збільшенню доходів громадян.

У рамках проекту SHADOW за програмою HORIZON 2020 у березні-квітні 2019 року Київським міжнародним інститутом соціології проводилося дослідження щодо оцінки розміру тіньового бізнесу в Україні. Отримані результати свідчать, що рівень економічної діяльності у «тіні» у 2018 році склав 47,2% від загального обсягу ВВП, що на 0,4% вище показника 2017 року [5].

За результатами дослідження найбільший рівень тінізації спостерігається у таких секторах економіки, як роздрібна торгівля та будівництво.

У своїй діяльності підприємства застосовують податкову стратегію, що полягає у виборі найбільш ефективного варіанта сплати податкових платежів при альтернативних варіантах його господарської діяльності, та визначає зміст системи податкової безпеки підприємства. Особливістю є протиставлення мети податкової безпеки підприємства, яке прагне мінімізувати податкові платежі, та податкової безпеки держави, що потребує максимального податкового виходу [3, с. 160].

Серед чинних схем мінімізації податкових зобов'язань, які застосовують у своїй діяльності суб'єкти господарювання, можна виділити наступні: схеми зменшення податкових зобов'язань; схеми оптимізації податкових зобов'язань; схеми ухилення від оподаткування; схеми, які мають ознаки шахрайства.

Економіка майбутнього має бути не тільки ефективною, а й законною та моральною. Це означає, що в ній немає місця «сірій» і «чорній» економіці, а «біла»



економіка має бути зведена до мінімуму. Наразі дійсність така, що актуальним є завдання щодо зниження розмірів тіньової економіки [2, с. 99].

Детінізація економіки – це цілісна система дій держави, спрямована передусім на подолання причин та усунення наслідків позаофіційних економічних відносин в країні. Стратегічною метою детінізації є суттєве зниження рівня тіньової економіки шляхом легалізації тіньових капіталів, створення сприятливих умов для залучення їх в економіку [3, с. 163].

Визначимо основні умови, необхідні для подолання «тіні» в економіці та для забезпечення податкової безпеки України. Так, реформування податкової системи необхідне для зменшення податкового навантаження на суб'єктів господарювання, удосконалення діяльності з адміністрування податків, посилення відповідальності за умисне використання схем тінізації бізнесу та ухилення від сплати податків. Не менш важливим напрямом детінізації української економіки є стимулювання підприємницької діяльності шляхом спрощення процедур реєстрації та її провадження. Антикорупційна реформа має сприяти посиленню контролю над виконанням програм та законодавства, спрямованих на боротьбу з корупцією. Також необхідними заходами проти зростання рівня тіньового сектору є створення умов для легалізації зайнятості громадян, стимулювання інвестиційної діяльності, реформування банківської системи.

Запровадження вище зазначених реформ, спрямованих на детінізацію економіки, дасть поштовх до покращення рівня податкової безпеки держави. Таким чином, тіньова економіка є деструктивним явищем у контексті забезпечення податкової безпеки держави. Проблеми зростання тіньового сектору можна вирішити шляхом реалізації системи дій, спрямованих на детінізацію економіки. Подальші дослідження доцільно спрямувати на оцінку рівня податкової безпеки України.

Список використаних джерел

1. Детінізація національної економіки в контексті економічної безпеки / під заг. ред. д.е.н, проф. В.Г. Маргасової: колективна монографія. – Ніжин: ТПК «Орхідея», 2014. – 220 с.

2. Захарченко В. І. Теоретико-методичні підходи до аналізу процесів тінізації української економіки / В. І. Захарченко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2019. – Вип. 53. – С. 97-107.

3. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України» ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Фролова ; [С. М. Фролов, О. В. Козьменко, А. О. Бойко та ін.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. – 332 с.

4. Чубенко А. Г. Національна податкова безпека та перспективи використання досвіду Податкової служби (IRS) Сполучених Штатів Америки для боротьби з тіньовою економікою в Україні / А. Г. Чубенко // Публічне право. – 2017. – № 1. – С. 18-25.

5. Укрінформ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2797596-riven-tinovoi-ekonomiki-v-ukraini-stanovit-majze-polovinu-vid-vvp.html>

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

**РОЗВИТОК НОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ПІДХОДІВ В АСПЕКТІ  
ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН**

*Арсентьєва О. С., к.ю.н., доц., декан юридичного факультету*

*Котова Л. В., к.ю.н., доц., доц. кафедри правознавства*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Розробка та впровадження нових організаційно-правових підходів щодо правового регулювання трудових відносин є важливою реакцією сучасної держави та кроком протидії сучасним викликам, зокрема, військовій агресії, збройному конфлікту, пандемії COVID-19, та стає необхідним підґрунтям для розвитку інновацій та пошуку підприємствами нових технологій; для гнучкості ринків праці та послуг, що впливають на продуктивність праці та зростання добробуту населення й забезпечення стабільності національної економіки. Необхідність стимулювання нетипових, альтернативних форм зайнятості (самозайнятості, дистанційної роботи, роботи в Інтернеті тощо) залишається однією з важливіших проблем сьогодення.

Вчені обґрунтовано зазначають, що ринок праці радикальним чином змінюється під впливом глобалізації та технічного прогресу, а тому необхідно розвивати нові гарантії зайнятості і соціального забезпечення. Потрібні гнучкі наймані працівники, тобто особи, готові до зміни професії, активної трудової діяльності, необхідна гнучкість в оплаті праці, трудова гнучкість, тобто готовність змінювати місце роботи, готовність до переїзду для роботи до іншої місцевості тощо [1], [2], [3].

Деякі вчені під гнучкістю трудових відносин розуміють: а) гнучкість найманих працівників, тобто їх готовність до зміни професії, «довічного навчання», автономної трудової діяльності і прийняття самостійних рішень, до інтелектуалізації та інформатизації праці (адаптивність); б) гнучкість оплати праці (її індивідуалізація у трудовому договорі); в) трудову гнучкість, тобто готовність змінювати місце роботи раз на декілька років, готовність до переїзду для роботи в іншу місцевість, поширення строкових трудових договорів (мобільність); г) тимчасову гнучкість (зростання числа робочих місць з неповним, ненормованим робочим днем, з «гнучким» графіком робочого часу, зі змінною роботою, з роботою у вихідні та святкові дні, тощо) [4, с. 47].

На думку професора Б. Г. Розовського «... враховуючи прогнози роботизації виробництва і введення у розвинених країнах тестового безумовного доходу, за прогнозами експертів, люди на планеті перейдуть на скорочений робочий день. Чотири робочих дні на тиждень – такий графік зараз тестують компанії в офісах по всьому світу. Відзначають, що при меншому навантаженні ефективність працівників зростає, а витрати на утримання робочих місць скорочуються. Менше працювати вже почали в деяких компаніях Німеччини, Нової Зеландії й Японії. Майже рік по чотири дні працювали близько трьох тисяч чоловік. Перші результати підтвердили, що якість роботи в таких умовах не знизилася, а навпаки – зросла» [5, с. 33]. Вважаємо, що цей приклад також вказує на появу тенденції неухильного зниження робочого часу, як показника гнучкості трудових відносин.

Вважаємо, що гнучкість трудових відносин проявляється і в наданні можливості працівникові працювати поза офісом, використовуючи дистанційну працю. Суть дистанційної роботи полягає у тому, що всі умови, необхідні для якісного виконання особою своїх трудових обов'язків, створені поза межами офісу, що не прив'язує працівника до обов'язкового відвідування офісу.

Сучасні виклики, ще більш підкреслили необхідність врегулювання дистанційної праці, питання гнучкості щодо виконання роботи поза офісом на яку увесь час вказували вчені та юристи-практики.

На сьогодні, ми звісно констатуємо, що трудове законодавство, яке регулює нетипові, дистанційні відносини ще достатньо розрізнено. Поки ще не передбачено окремого розділу у національному кодифікованому акті, який би врегулював гнучкі форми організації праці та дистанційну роботу, строкові відносини, аутсорсинг тощо.

Водночас, запровадження карантинних заходів відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про запобігання поширенню на території України коронавірусу COVID-19» від 11 березня 2020 №211 призвело до впровадження нових трудових норм, якими зроблена спроба врегулювання дистанційних форм організації роботи. Так, 30 березня 2020 року було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-2019)» (далі – Закон № 540) [6], яким регламентовано гнучкі форми організації праці та дистанційну роботу.

Гадаємо, що такі форми створюють додаткові можливості для зайнятості, сприяють оптимізації процесу праці та належному поєднанню працівниками сімейних та трудових обов'язків, дозволяють забезпечити безпекові та соціальні гарантії й залучити до праці різні соціальні та вікові групи, зокрема, студентів, осіб з інвалідністю, пенсіонерів, внутрішньо переміщених осіб тощо. Впровадження дистанційного режиму роботи є запобіжником для масового звільнення працівників, сприяє належній та більш ефективній організації роботи, збереженню кадрового потенціалу підприємства та налагоджених технологічних і виробничих процесів.

У період карантину та застосування жорстких обмежувальних заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) (обмеження руху громадського транспорту, міжміського сполучення, пересування містом та комунікацій тощо), коли працівники не можуть дістатися місця роботи, а роботодавці забезпечити належний рівень їх захисту, запровадження таких режимів є особливо актуальним. Неявка працівників на роботу у період карантину, встановлення якого не залежить від сторін трудового договору, спричинена проведенням обмежувальних заходів, не може бути підставою для притягнення їх до дисциплінарної відповідальності, зокрема, звільнення [7].

Слід зазначити, що в науці сформувалися різні підходи до трактування поняття дистанційної роботи, зокрема, використовуються такі терміни: «дистанційна робота», «віддалена робота», «робота вдома», «телеробота», «телепраця», «дистанційна (надомна) робота».

А. Колот визначає дистанційну зайнятість як нестандартну форму зайнятості, засновану на гнучких соціально-трудових відносинах між працівником і роботодавцем, яка відбувається у віртуальному середовищі з використанням інформаційних і комунікаційних технологій [8, с. 4-9.]. Деякі автори ототожнюють надомну роботу з дистанційною (Я.В. Свічкарьова) [9] або розглядають її як вид дистанційної (Б.А. Римар, В.О. Носенко) [10].

Відповідно до Конвенції МОП про надомну працю № 177 термін «надомна праця» означає роботу, яку особа виконує:

- за місцем її проживання або в інших приміщеннях за її вибором, але не у виробничих приміщеннях роботодавця;
- за винагороду;
- з метою виробництва товарів або послуг, згідно з вказівками роботодавця [11].

У новій редакції статті 60 КЗпП України вказано, що «Дистанційна (надомна) робота – це форма організації праці, коли робота виконується працівником за місцем його проживання чи в іншому місці за його вибором, у тому числі за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій, але поза приміщенням роботодавця» [12].

Стаття 24 КЗпП містить вимогу щодо письмової форми укладення договору про дистанційну (надомну) роботу. Винятком з цього правила є запровадження такого режиму роботи у період загрози поширенню епідемії, пандемії та (або) на час загрози військового, техногенного, природного чи іншого характеру, коли умову про таку роботу достатньо зазначити у наказі (розпорядженні) керівника [12].

Законодавство дає право працівнику на свій розсуд розподіляти робочий час, самостійно обирати місце для виконання роботи та не містить особливих вимог до нього. Також є вказівка на те, що на дистанційних працівників не поширюються правила внутрішнього трудового розпорядку, якщо інше не передбачено у трудовому договорі. При цьому загальна тривалість робочого часу не може перевищувати норм, передбачених статтями 50 і 51 цього Кодексу (не більш ніж 40 годин на тиждень) [12]. А роботодавець має забезпечити облік виконаної роботи з використанням будь-яких методів обліку, щодо яких сторони дійшли згоди.

Водночас при запровадженні дистанційної роботи мають бути обумовлені умови, що визначають взаємні обов'язки сторін. Сторони трудового договору мають самостійно домовитися про систему оплати праці (почасову чи відрядну), строки виконання робіт, способи контролю за її виконанням, питання охорони праці, відповідальності сторін тощо.

Таким чином, на «дистанційних працівників» повною мірою поширюється законодавство про працю з урахуванням специфіки та особливостей застосування дистанційного режиму роботи, які обумовлюються у трудовому договорі. Виконання дистанційної (надомної) роботи не тягне за собою будь-яких обмежень обсягу трудових прав працівників.

Аналізуючи ці норми, ми бачимо позицію законодавця щодо визнання синонімічними термінів «дистанційна» та «надомна» робота. Вчені не мають єдності в цьому питанні. Окремі – наполягають на тому, що це однакові поняття, інші вважають, що надомна праця є більш широким поняттям, посилаючись, зокрема, на Конвенцією МОП № 177. Але більшість дослідників відстоює позицію, що надомна і дистанційна праця є різними за своїми характеристиками, а отже, не можуть використовуватися у законодавстві як синоніми. «Істотною відмінністю дистанційного працівника від надомника є те, що дистанційні працівники не прив'язані до дому, що власне і є їхнім робочим місцем, свою роботу вони можуть виконувати в будь-якому місці, де, як правило, існує можливість використання мережі Інтернет», – вказує Я. Сімутіна [13].

Цікавою є також позиція законодавця щодо визначення поняття «дистанційна робота» як би в двох значеннях: по-перше, як особливої гнучкої постійної форми організації роботи, та, по-друге, як вимушеної на період карантину тимчасової форми режиму роботи. Слушними з цього приводу є міркування Я. Сімутіної, що «... найбільшою проблемою є повна плутанина із розумінням дистанційної праці як

тимчасової (вимушеної) форми режиму роботи, зокрема на період карантину, та дистанційної праці, як особливої форми організації роботи, що здійснюється постійно на підставі трудового договору про дистанційну роботу» [13]. На думку вченої «некоректно сформульована норма щодо оплати праці дистанційного працівника. З одного боку, в ч. 9 ст. 60 КЗпП зазначено, що виконання дистанційної (надомної) роботи не тягне за собою будь-яких обмежень обсягу трудових прав працівників, а з іншого – в наступній частині цієї ж статті передбачено: «якщо працівник і роботодавець письмово не домовились про інше, дистанційна (надомна) робота передбачає оплату праці в повному обсязі та в строки, визначені діючим трудовим договором» [13].

Поділяємо думку фахівців, про те, що запровадження гнучких форм організації праці є прогресивним кроком, зокрема, зважаючи на виклики, які наразі постали перед людством, відповідає тенденціям ринку праці, оскільки розвиток технологій, у тому числі цифрових, дає можливість оцінити всі переваги та особливо ризики дистанційної роботи й гнучкого графіку роботи, як то нівелювання захисної функції трудового права, яка вбачається у захисті прав та інтересів суб'єктів трудового права й є превалюючою над економічною.

Список використаних джерел

1. Киселев И.Я. Новый облик трудового права стран Запада / И.Я. Киселев // Управление персоналом. – 2002. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/rubezh/msg/18009905.html>
2. Лютов Н.М. Гибкость трудового законодательства и инновационная экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trudprava.ru/expert/article/protect/741>
3. Томашевский К.Л. Политика сочетания гибкости и защиты в трудовом праве Беларуси и России: настоящее и будущее [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/politika-sochetaniya-gibkosti-i-zaschity-v-trudovom-prave-belarusi-i-rossii-nastoyashee-i-budushee/viewer>.
4. Лушников А.М., Кириллова Л.С. Нетипичные трудовые договоры: гибкость и стабильность юридической конструкции // Вестник ЯрГУ. Серия Гуманитарные науки. 2017. – №2 (40). – С. 46-50.
5. Розовський Б.Г., Арсентьева О.С. Праця створила людину ... і на тисячоліття зупинила її розвиток // Актуальні проблеми права: теорія і практика : Збірник наукових праць № 2 (36). – Северодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2018. – С. 16-41.
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-2019): Закон України від 30.03.2020р. № 540-ІХ [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20>
7. COVID-2019: дистанційна робота та гнучкий графік по-новому [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: // <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100017300-covid-2019-distantsiyna-robota-ta-gnuchkiy-grafik-po-novomu>
8. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – №4. – С. 4-9.
9. Свічкарьова Я. В. Дистанційна робота як одна із форм атипової зайнятості / Я. В. Свічкарьова // Держава та регіони. Серія: Право. – 2013. – № 1 (39). – С. 129–134.
10. Носенко В. О. Правове регулювання дистанційної зайнятості працівників в Україні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.05 – трудове право; право соціального забезпечення / Віктор Олексійович Носенко. – К., 2015. – 19 с.

11. Конвенції МОП про надомну працю № 177 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу до ресурсу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993\\_327](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_327)

12. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>

13. Сімугіна Я. Дистанційна праця в умовах карантину: спроба правового врегулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [https://sud.ua/ru/news/blog/166599-distantsiyna-pratsya-v-umovakh-karantinu-sproba-pravovogo-vregulyuvannya?fbclid=IwAR1c85QSNWopn1gLQZVx\\_1GFwwd\\_uFsA\\_ar\\_LnSVnUUf0vkAcsFeNDLbQOs](https://sud.ua/ru/news/blog/166599-distantsiyna-pratsya-v-umovakh-karantinu-sproba-pravovogo-vregulyuvannya?fbclid=IwAR1c85QSNWopn1gLQZVx_1GFwwd_uFsA_ar_LnSVnUUf0vkAcsFeNDLbQOs)

## **МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ТРУДОВИХ, МАТЕРІАЛЬНИХ ТА ФІНАНСОВИХ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*Крамчанінова М. Д., к.е.н., доц., доц. кафедри економіки і підприємництва*

*Вахлакова В. В., к.е.н., доц. кафедри економіки і підприємництва*

*Паничок М. Ю., здобувач вищої освіти*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Загальновідомо, що на розвиток регіону впливає багато факторів, тому для забезпечення його сталого розвитку урахування цього впливу є вкрай необхідним. Проте, між цими факторами та показниками розвитку регіону спостерігається здебільшого стохастичний зв'язок, який неможливо описати детермінованими моделями. Отже, для вивчення таких чинників необхідний спеціальний інструментарій, такий як кореляційно-регресійний аналіз, що дозволяє кількісно оцінити вплив кожного чинника на розвиток регіону. Тож метою дослідження є вивчення факторів впливу на розвиток Луганської області за допомогою кореляційно-регресійного аналізу для подальшого застосування результатів при обґрунтуванні відповідних управлінських рішень.

Отже, дослідимо вплив чинників на мезоекономічну динаміку за допомогою кореляційного аналізу. В якості таких чинників доцільно обрати показники, що визначають коефіцієнт стану та мобілізації відповідних показників регіонального розвитку, зокрема таких: частка економічно активного населення в загальній чисельності населення регіону, частка економічно активного населення, що має вищу освіту, в загальній його чисельності та рівень зайнятості населення; коефіцієнт придатності основних засобів, частка новітніх технологій, застосовуваних в регіоні, загальний обсяг споживання основного капіталу в регіоні та сукупні матеріальні витрати економічних суб'єктів регіону; фінансовий результат до оподаткування економічних суб'єктів регіону, частка інвестиційних проектів, профінансованих підприємствами та організаціями за власні кошти.

В якості показника, що відбиває мезоекономічну динаміку, доцільно обрати індекс реального валового регіонального продукту, оскільки саме цей показник дозволить дослідити реальну зміну фізичного обсягу виробництва в регіоні, абстрагувавшись від інфляційного впливу.

Залежність між контрольованими чинниками розвитку регіону та показником мезоекономічної динаміки подана в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка показників, що характеризують вплив контрольованих чинників на мезоекономічну динаміку, та індексу реального валового регіонального продукту Луганської області за період 2006-2018 рр.

Рік	Індекс зміни реального ВРП	Частка економічно активного населення	Частка економічно активні акти населення з вищою освітою	Рівень зайнятості населення, %	Коефіцієнт придатності основних засобів	Частка новітніх технологій	Обсяг споживання основного капіталу, млн. грн.	Сукупні матеріальні витрати, млн. грн.	Фінансовий результат до оподаткування	Частка інвестиційних проєктів, профінансованих за кошти економічних суб'єктів
2006 рік	1,0430	0,6326	0,7850	0,7315	0,5240	0,1015	7922,00	65826,00	-15,40	0,7190
2007 рік	1,0520	0,6102	0,7946	0,7188	0,5350	0,0725	8141,00	57419,00	-19,00	0,7330
2008 рік	0,9890	0,6933	0,7513	0,7008	0,5260	0,0998	7516,00	52988,00	-38,50	0,7490
2009 рік	0,8670	0,6758	0,7110	0,6909	0,5480	0,1112	7908,00	44292,00	-2180,00	0,7980
2010 рік	1,0230	0,6071	0,7389	0,7264	0,5590	0,1075	7754,00	49017,00	-1260,80	0,7210
2011 рік	1,0910	0,6494	0,7492	0,7517	0,5320	0,1168	6985,00	55292,00	-2227,50	0,7040
2012 рік	0,9910	0,5316	0,7533	0,7331	0,5770	0,0992	7214,00	39854,00	-5842,90	0,7750
2013 рік	0,9220	0,4408	0,6950	0,6640	0,5630	0,0720	5322,00	28796,00	-5842,90	0,7620
2014 рік	0,6100	0,4257	0,6880	0,6040	0,5720	0,0030	4907,00	22594,00	-8355,40	0,8960
2015 рік	0,4770	0,1539	0,5160	0,6410	0,5690	0,0010	5196,00	18208,00	-46595,70	0,7970
2016 рік	1,1800	0,1506	0,4960	0,6360	0,5880	0,0090	5408,00	7870,00	-51543,00	0,7780
2017 рік	0,8640	0,1526	0,4150	0,6270	0,6190	0,0150	5679,00	13483,00	-25234,60	0,5480
2018 рік	0,7935	0,1413	0,3935	0,6103	0,5508	0,0110	5912,00	12142,00	-28614,50	0,4309

Джерело: розраховано авторами за матеріалами [2; 3; 4]

Серед непараметричних методів оцінки щільності зв'язку найчастіше використовується коефіцієнт кореляції Спірмена ( $\rho$ ), який може бути використаний для визначення щільності зв'язку як між кількісними, так і між якісними ознаками. Для визначення коефіцієнта рангової кореляції використовується формула Спірмена, яка має наступний вигляд [1, с. 379]:

$$\rho = \frac{\sum(x_1 - \bar{x}) \cdot (y_1 - \bar{y})}{\sqrt{\sum(x_1 - \bar{x})^2 \cdot \sum(y_1 - \bar{y})^2}} \quad (1)$$

Результати розрахунків щільності зв'язку між факторними ознаками та результируючим показником подано у табл. 2.

Таблиця 2

Результати розрахунку коефіцієнта Спірмена для характеристики впливу контрольованих чинників на зміну індексу реального ВРП за період 2009-2018 рр.

Незалежні змінні	Коефіцієнт кореляції Спірмена	Напрямок зв'язку	Сила зв'язку
Частка економічно активного населення	0,38149	прямий	середній
Частка економічно активні акти населення з вищою освітою	0,32896	прямий	середній
Рівень зайнятості населення, %	0,59452	прямий	середній
Коефіцієнт придатності основних засобів	-0,2678	зворотній	слабкий
Частка новітніх технологій	0,54812	прямий	середній
Обсяг споживання основного капіталу, млн. грн.	0,52931	прямий	середній
Сукупні матеріальні витрати, млн. грн.	0,42153	прямий	середній
Фінансовий результат до оподаткування	0,27475	прямий	слабкий
Частка інвестиційних проєктів, профінансованих за кошти економічних суб'єктів	-0,3617	зворотній	середній

Джерело: розрахунок авторів

Як показують дані табл. 2, значення коефіцієнта при розрахунку взаємозалежностей індексу зміни реального валового внутрішнього продукту та показників, що характеризують вплив контрольованих чинників на мезоекономічну динаміку, коливаються у межах від -0,2678 до 0,59452. Здебільшого розглянуті чинники прямо впливають на зміну індексу реального ВРП, ступінь впливу в основному середній. Слабкий зворотній вплив чинить технічний стан основних засобів регіону, слабкий прямиий – фінансовий результат до оподаткування. Крім того, середній зворотній вплив чинить зміна частки інвестиційних проектів, профінансованих за власні кошти підприємств та організацій.

Така ситуація свідчить про неефективність проваджуваної регіональними економічними суб'єктами інвестиційної політики та політики відтворення основних засобів та недостатні заходи з боку держави щодо стимулювання інвестиційної активності. Саме тому показники, що характеризують фінансово-інвестиційну складову регіонального розвитку, практично не забезпечують сталу зростаючу мезоекономічну динаміку, та навіть перешкоджають їй.

Отже, найбільшим чином на зміну індексу реального ВРП впливають рівень зайнятості населення, частка новітніх технологій, впроваджених в регіоні у відповідному періоді, а також обсяг споживання основного капіталу. Іншими словами, найбільш впливові контрольовані чинники регіонального розвитку визначають обсяг залучених трудових та капітальних ресурсів, а також рівень технологічного укладу.

Список використаних джерел

1. Економіко-математичне моделювання: Навч. посібник / За заг. ред. В.В. Вітлінського. Київ: КНЕУ, 2016, 536 с.
2. Економічна статистика Луганської області. Наука, технології та інновації. Офіційний сайт Головного управління державної статистики в Луганській області. URL : <http://www.lg.ukrstat.gov.ua/sinf/nauinv/rnauinv.php.htm>
3. Основні показники ринку праці Луганської області. Офіційний сайт Головного управління державної статистики в Луганській області. URL : <http://www.lg.ukrstat.gov.ua/>
4. Основні показники розвитку Луганської області. Офіційний сайт Головного управління державної статистики в Луганській області. URL : <http://www.lg.ukrstat.gov.ua/>

## **КРЕАТИВНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

*Пчелинська Г. В., к.е.н., доц. кафедри обліку і оподаткування*

*Сім'яниста А. О., здобувач вищої освіти*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

В сучасних умовах глобалізації світової економіки, посилення нецінової конкуренції та підвищення попиту на наукоємну продукцію людський потенціал стає вирішальним чинником економічного зростання для більшості країн. У таких умовах особливої актуальності набуває дослідження рівня креативності економіки України та визначення шляхів її підвищення.

Дослідження проведено з використанням методів порівняння, угруповання, наукової абстракції, графічного методу.



Сьогодні ключем до успіху окремої людини, підприємства, галузі економіки, країни є здатність генерувати нові ідеї та перетворювати їх в інновації. Креативність сформувалася як нова валюта, яка є затребувана в різних сферах життя. Її проявом, зокрема, є своєчасність та правильність реагування на сучасні зміни в економіці, творчість у підході до вирішення проблемних ситуацій. Ключовою цінністю креативної економіки виступає інтелектуальний капітал. Він охоплює не тільки професійно-кваліфікаційні характеристики, а також рівень творчості, мобільності, освіченості, можливість адаптуватися до соціально-економічних змін у суспільстві та інші кількісно-якісні характеристики [1, с. 83].

Дослідження наукових праць свідчить, що існує багато підходів до оцінки рівня креативності економіки країни. Західні дослідники з цією метою використовують концепцію Р. Флориди трьох «Т» – трьох головних чинників, які притягують представників креативних індустрій у відповідні країни, регіони, міста та визначають їх розвиток: технології, талант і толерантність. Індекс креативності є сукупним індексом індексу інновацій, високих технологій, Гей-індексу і показників по креативному класу [2]. Однак для проведення відповідних розрахунків у світових масштабах зазвичай не вистачає вихідних статистичних даних окремих країн.

Більш нові дослідження «Глобальний індекс креативності» (Global Creativity Index), що проводяться Інститутом Martin Prosperity (Martin Prosperity Institute), оцінюють приблизно 139 країн (в різні роки кількість країн змінюється) за критеріями: 1. Технології – інвестиції у наукові дослідження та розвиток, кількість патентів на душу населення. 2. Талант – частка дорослих з вищою освітою та робочої сили у креативному секторі. 3. Толерантність – відношення до іммігрантів, расових, етнічних та соціальних меншинств [1, с. 85]. За результатами останніх досліджень (2015 р.) Україна посіла 43 місце за глобальним індексом технологій (за рахунок середнього рівня розробок при великому рівня професіоналів в технологічній сфері та сфері досліджень), 24 – за індексом таланту (за рахунок 80% населення з вищою освітою), 105 – за індексом толерантності; глобальний індекс креативності був на рівні 45 місця [3].

В останніх роботах науковців основними факторами зростання креативної економіки виокремлюються: інновації, інвестиції, внутрішній попит, людський потенціал. Численні дослідження показують, що стабільне економічне зростання спостерігається в тих країнах де високий рівень людського потенціалу та індекс інновацій [1, с. 86].

На міжнародному рівні широко використовується інтегральна оцінка стану розвитку інноваційної системи, підіндексом якої є «креативність економіки». Україна представлена у кількох міжнародних рейтингах, які оцінюють інноваційний потенціал.

За версією американської компанії Bloomberg у рейтингу найбільш інноваційних країн світу (Bloomberg Innovation Index), Україна у 2019 році посіла 53 місце (серед 60 країн світу) в порівнянні з 46 сходинкою у 2018 р. Такі негативні зміни обумовлені послабленням України за 6-ма із семи складових індексу інновацій [4, с. 9] (рис. 1).

Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index) складається з 82 змінних, які детально характеризують інноваційний розвиток більш ніж 120 країн світу. У 2019 р. Україна посіла 47 місце серед 129 країн (на 4 позиції нижче ніж у 2018 р., але на 3 позиції вище ніж у 2017 р.).

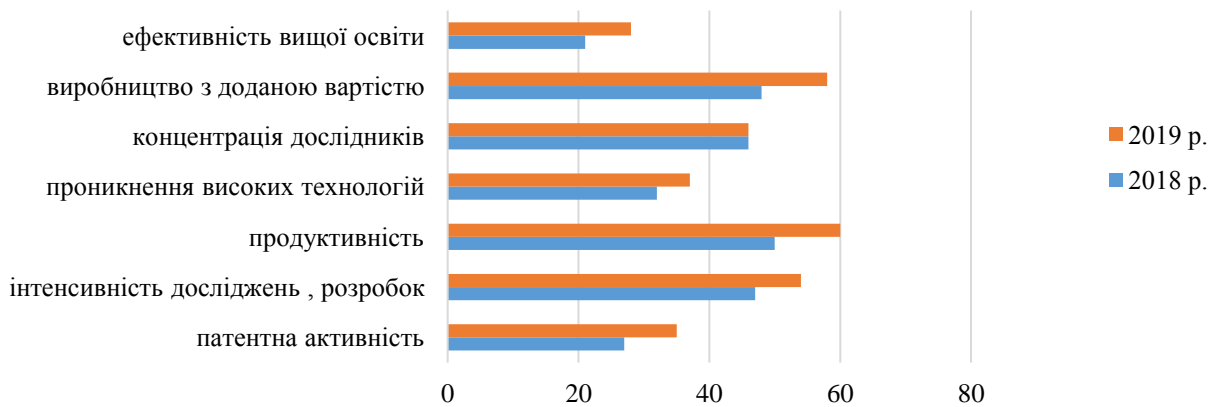


Рис. 1. Рейтинг України за складовими Інноваційного індексу Bloomberg

За підіндексом «Креативність» у 2018 р. Україна покращила свою позицію, перемістившись з 49 місця на 45, у тому числі за показником нематеріальні активи – 13 місце, креативні товари та послуги – 86, онлайн креативність – 43. У 2019 р. рейтинг з креативності країни піднявся до 42 місця, але показники нематеріальні активи та креативні товари та послуги знизилась до 17 та 91 місця, відповідно [4, с. 8; 5] (рис. 2).

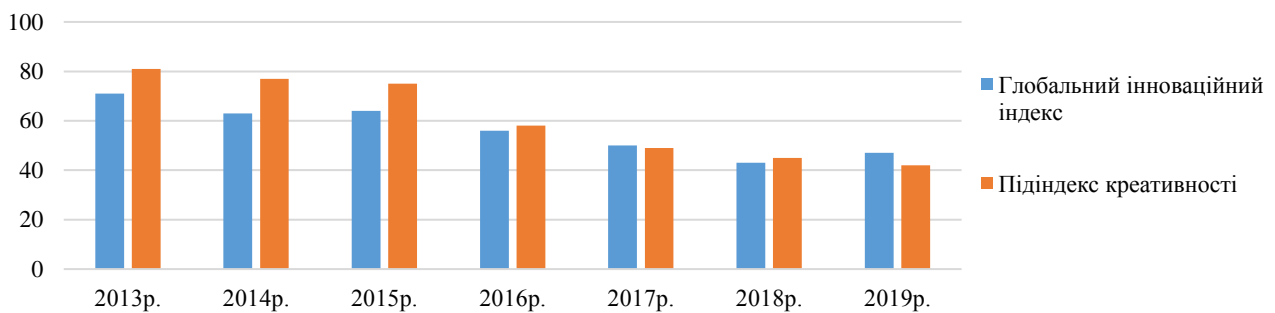


Рис. 2. Рейтинги Bloomberg за індексами інновацій, креативності України

Основними креативними вітчизняними ринками є: ІТ-послуги; сфера шоу, концертів, фестивалів; аудіовізуальні та пов'язані з ними послуги; фото та відеомейкінг; дизайн та сфера моди. Перші три до початку 2020 р. мали активний розвиток. Більшість сфер креативної діяльності в Україні зверталися до її експорту [6].

Враховуючи вищенаведене, можна зробити висновок про високий потенціал розвитку креативної економіки України. Вона виступає потужним бізнес-інструментом успішного економічного зростання, є стратегією розвитку суспільства, в основі якої покладено безперервний інноваційний розвиток, що базується на людському потенціалі. Розвиток комерційного сектору креативних індустрій та заохочення креативного підприємництва в національній економіці забезпечить сталий розвиток України.

З початку 2020 р. пандемія COVID-19 змінила світову економіку та, за прогнозами фахівців, призвела до початку промислової і сервісної кризи. За даними агенції економічного розвитку PPV Knowledge Networks 72% опитаних підприємців України вважають, що більш вразливим і чутливим до наслідків карантину є креативний бізнес, 38% представників якого за перші 2 тижня карантину втратили близько 75% доходів; 27% респондентів не можуть перевести бізнес в онлайн в принципі; 54% відзначили необхідність змін в організації роботи та бізнес-процесах після завершення карантину; 57% для підвищення попиту на послуги

потребують спеціального пакету економічного стимулювання, 48% – податкових пільг [5].

Таким чином, в умовах радикальних заходів карантину і соціального дистанціювання, які вчиняються в усьому світі, державна підтримка сектору культури і креативної економіки вкрай необхідна. За прикладом розвинутих країн Західної Європи доцільне: розробити спеціальні комплексні програми на державному рівні, щоб знизити податкове навантаження на підприємців у креативних та культурних індустріях; розробити пакет економічного стимулювання та підтримки внутрішнього споживання продуктів та послуг креативних підприємців; розробити антикризові програми підтримки для креативних бізнесів, які не можуть працювати в онлайн-режимі (наприклад, пряму фінансову підтримку); розробити рекомендації для орендарів та орендодавців комерційної нерухомості задля зменшення орендної плати на період карантину (визначити типову процедуру розподілу втрат, платежів). Реалізація цих заходів також дозволить стримати еміграцію креативного населення, особливо яке працює в малих креативних індустріях; буде стимулювати фахівців до розробки нових бізнес ідей та їх впровадження на вітчизняних підприємствах; дозволить Україні подолати коронакризу з меншими втратами для добробуту.

Список використаних джерел

1. Поснова Т.В. Креативна економіка: сутність, особливості та передумови формування. Міжнародний журнал «Інтернаука». 2018. №3(2). С. 81-87.
2. Флорида Р. Креативный класс : люди, которые меняют будущее. Москва, 2007. 421 с.
3. The Global Creativity Index. [Martin Prosperity Institute]. URL: [https://www.researchgate.net/figure/Ranking-Ukraine-by-the-Global-Creativity-Index\\_tbl1\\_319091793](https://www.researchgate.net/figure/Ranking-Ukraine-by-the-Global-Creativity-Index_tbl1_319091793) (дата звернення 06.04.2020 р.)
4. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. Київ, 2019. 80 с.
5. Украина опустилась в рейтинге инновационных стран. Слово і діло. 2019. URL: <https://ru.slovoidilo.ua/2019/07/25/novost/jekonomika/ukraina-opustilas-rejtinge-innovacionnyx-stran>
6. Результати опитування про вплив COVID-19 на креативні та культурні індустрії. PPV Knowledge Networks. Львів, 2020. URL: [http://info.ppv.net.ua/covid-19\\_impact\\_on\\_cci\\_in\\_ua/](http://info.ppv.net.ua/covid-19_impact_on_cci_in_ua/)
7. Венгерська Н.С., Буднік А.І. Теоретичні та практичні аспекти розвитку креативного бізнесу в Україні. Світове господарство, міжнародні економічні відносини. 2019. С. 3-10.

## **ЕТАПИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПОСТКОНФЛІКТНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

*Скупінський О. В., здобувач вищої освіти*

*Клюс Ю. І., д.е.н., проф., зав. кафедри обліку і оподаткування*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

В умовах подолання наслідків постконфліктної трансформації перехід на інноваційний шлях розвитку стає нагальною необхідністю. Виходячи з проголошеної

Україною орієнтації на інтеграцію до світової економіки особливої актуальності набуває питання залучення інвестицій у підприємства промисловості України, що займаються інноваційною діяльністю. Досвід країн з розвиненою економікою свідчить про те, що відмова від активного інвестування інноваційної сфери виробництва ставить під загрозу саме існування підприємства в конкурентному ринковому середовищі.

Під підприємством промисловості, що займається інноваційною діяльністю, розуміється підприємство, яке витрачає кошти на інноваційні заходи, а також виробляє та реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги.

Під інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства промисловості розуміється одна з форм інвестиційної діяльності, що пов'язана з вкладеннями коштів в інновації та забезпечує їх створення й застосування.

Методичні засади оцінювання інноваційної привабливості підприємств промисловості, що займаються інноваційною діяльністю, полягають в отриманні інтегрального показника, який би на основі набору вихідних даних забезпечив однозначну оцінку результатів господарської діяльності підприємства промисловості та дозволив би порівнювати їх між собою. В ролі інтегрального показника інноваційної привабливості підприємства промисловості виступає рейтинг, який будується на підставі індикативних показників його фінансового стану.

Використання коректних методів формування рейтингів і їхня інтерпретація дозволяє одержати корисну інформацію для підприємств і створює для них ряд можливостей по використанню рейтингових оцінок, наприклад: демонстрація позитивної динаміки в діяльності підприємства в цілому і по окремих параметрах з посиланням на результати рейтингових оцінок їхньої діяльності та їхніх змін по роках; порівняння позицій підприємства з конкурентами і з підприємствами своєї галузі; використання відомостей про включення підприємства у рейтинг для різних інформаційних і рекламних матеріалів.

Результатом застосування методики формування інноваційного рейтингу виробничих підприємств є рейтингова градація виробничих підприємств за підсумками їхньої інноваційної діяльності за рік. Рейтингова таблиця формується на підставі діяльності кожного підприємства по декількох критеріях. Аналіз рейтингів дозволяє з'ясувати сильні та слабкі сторони інноваційної діяльності підприємств. Фактори, що можуть розглядатися як сильні сторони (впливають на підвищення конкурентоздатності): наявність інвестиційних проектів та ефективної маркетингової служби; частка інноваційної та наукомісткої продукції у загальному обсязі продукції (послуг) досить велика; велика кількість «ноу-хау» і об'єктів інтелектуальної власності; середній термін нової продукції на ринок не перевищує двох років.

Фактори, які можуть розглядатися як слабкі сторони (впливають на зменшення конкурентоздатності): підприємство не має достатньої фінансової стійкості; невеликий чистий прибуток у розрахунку на одного співробітника; рівень заробітної плати перевищує прожитковий мінімум не більш ніж у три рази; низький обсяг витрат на придбання нових машин і устаткування; практично не ведеться перепідготовка кадрів.

Інноваційний рейтинг підприємств: дозволяє аналізувати стан інноваційної привабливості підприємств, його динаміку, а також може бути додатковим критерієм при прийнятті рішень про державну підтримку тих або інших інноваційних проектів з боку органів державної влади; показує позитивну динаміку в діяльності підприємства в цілому і по окремих параметрах, з урахуванням результатів рейтингових оцінок і їх

змін по роках; робить порівняння позицій підприємства з конкурентами; дає можливість використання відомостей про включення підприємства в рейтинг для різних інформаційних і рекламних матеріалів, інвестиційного паспорту регіону; демонструє інформаційну відкритість підприємства для потенційних партнерів і інвесторів; дає додаткову оцінку підприємства при його участі у різних конкурсах, тендерах і укладанні контрактів.

Таким чином, оцінка інноваційної привабливості підприємств промисловості, що займаються інноваційною діяльністю складається з трьох послідовних етапів, які полягають у наступному:

1) формування комплексної системи показників, що детально й усебічно характеризують фінансовий стан підприємств промисловості;

2) виділення з сформованої комплексної системи невеликої за кількістю індикативної групи фінансових коефіцієнтів;

3) побудова на основі індикативних фінансових коефіцієнтів рейтингу інвестиційної привабливості підприємств промисловості.

Список використаних джерел

1. Верба В.А., Новиков І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 23.

2. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Инфра-М, 2001. – 356 с.

3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

4. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61–65.

5. Масалов А. Инновационный тип развития // Журнал для акционеров. – 1999. – № 9. – С. 12.

## **ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ**

*Татарченко Ю. С., здобувач вищої освіти*

*Акмірадов Довлетгелді, здобувач вищої освіти (Туркменістан)*

*Никитюк О. В., асист. кафедри обліку і оподаткування*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Процес впровадження інновації в процесі її життєвого циклу формує передумови для чергового зміни структури. Рівень існуючої інноваційної стійкості і живучості господарської системи задає вектор її розвитку в процесі зміни структури, створює умови для збереження інноваційного характеру подальшого розвитку. В цілому процес інноваційної діяльності господарської системи, являє собою сукупність інноваційних циклів окремих продуктів, які реалізуються за допомогою відібраних або розроблених інноваційних проектів.

Стадія зародження інновації являє собою, по суті, процес реалізації вже усвідомленого структурного зрушення, оскільки впроваджуваний інноваційний процес вимагає від системи перебудови її структури, формування нових якостей (рівня інноваційної стійкості і живучості, яка формується на базі існуючого за рахунок переходу системою до нової структурної форми). Цей процес розвивається на стадії первинного поширення інновації в економічному просторі.

Але разом з цим в цей же період починають формуватися передумови для наступного структурного зрушення, складається базис для його реалізації, визначається характер майбутньої зміни інноваційної стійкості і живучості господарської системи. Стадія інтенсивного поширення інновації є вже етапом активного формування умов для реалізації майбутнього структурного зсуву (остаточне оформлення інноваційної стійкості і живучості господарської системи), в процесі якого складаються обмеження, в рамках яких відбуватиметься майбутнє змін структури системи.

На стадії зрілості інновації система усвідомлює необхідність реалізації структурних змін і починає шукати нові організаційні форми для його здійснення, спираючись на сформований рівень інноваційної стійкості і живучості. Таким чином, відбувається підготовка до початку реалізації наступного структурного зрушення. Рутинізація інновації означає переведення її в розряд традиційних для системи процесів. На цьому етапі має відбутися досягнення системою певного рівня компетентності та інноваційної стійкості (з певним рівнем живучості) для подолання внутрішнього опору і початку структурного зрушення.

Процес витіснення новим продуктом колишньої інновації збігається із зародженням і поширенням нововведення і є одночасно остаточною реалізацією назрілого структурного зрушення і зародженням нового інноваційного рівня господарської системи. Таким чином, сам процес інноваційної діяльності створює умови для подальшого поступального розвитку, однак вплив зовнішнього середовища і внутрішній опір самих систем гасить інноваційний імпульс, що веде до зниження ефекту і формування регресійних тенденцій. Ці явища долаються за допомогою управління на основі інноваційної стійкості і живучості господарської системи, які трансформуються в процесі подальших структурних змін. Крім того, варто відзначити, що структурні зрушення, що виникають в рамках інноваційної діяльності, в процесі їх розвитку спочатку ведуть до зростання ентропії. Управлінський вплив комплексно, послідовно і своєчасно здійснюється в процесі трансформації структурних змін з урахуванням наявного рівня інноваційної стійкості і живучості господарської системи, що дозволяє ефективно реалізувати перехід до її нового рівня, що призводить до підвищення організованості та ефективності всіх процесів і зниження рівня ентропії.

У сучасній економіці існує кілька підходів до визначення причин структурних зрушень. Приміром, відповідно до теорії вітчизняного економіста Ю. В. Яковця, в основі будь-яких змін в економіці лежить циклічна динаміка [3]. Безумовно, в основі інноваційного розвитку лежить циклічність, тим не менш, природа економічних структурних зрушень носить скоріше нециклічний характер. Структура циклу в первинній економіці має характер нелінійної структурної динаміки. Тому завершення структурних змін призводить до переходу господарських систем за умови ефективного управління на якісно новий рівень за рахунок зміни їх інноваційних властивостей, що веде до зростання стійкості і живучості систем.

Структурні зрушення, безперечно, носять трансформуючий характер. В рамках інноваційної діяльності це призводить до того, що в результаті некеровані структурні зрушення можуть призводити не до подальшої інтенсифікації інноваційного розвитку, а, навпаки, можуть призвести до його загасання або згортання на увазі виникнення сильних збурюючих дій, які знижують результативність інновацій [2].

У зв'язку з цим можна виділити загальні риси структурних зрушень, які є імпульсом для подальшого інноваційного розвитку, де набувають певну специфіку:

1. Всебічність або залученість зміни всіх елементів даної виробничої системи, причому, зміни, що відбуваються, повинні в цілому збільшувати інноваційний потенціал системи, створюючи базис для подальшого інноваційного розвитку.

2. Масштабність, що означає, що наслідки зсуву будуть поширюватися з плином часу за межі даної системи, перебудовуючи системи більш високого рівня, надаючи їм характер інноваційності та змінювати інноваційну стійкість і, як наслідок, ефективність інноваційної діяльності як окремих господарських систем, що ініціюють зрушення, так і всієї національної системи в цілому.

3. Трансформаційний характер зрушень, який показує, що структурні зрушення виникають в процесі розвитку системи, що веде до зміни її структури, виникненню нових елементів і/або нових законів їх взаємозв'язків. У цьому випадку зміна структури формує новий підхід до організації інноваційних процесів, формування інноваційної культури господарських систем та каналів розповсюдження інноваційних продуктів і технологій, які сприяють зростанню сприйнятливості інновацій та підвищенню інноваційної активності систем.

4. Якісність зрушень визначається наявністю нових системних інтегральних якостей (інноваційної стійкості, живучості), що виникають в процесі трансформації структури системи, що повинно призводити до двохрівневого зростання інноваційної сприйнятливості досліджуваної виробничої системи: в результаті самого структурного зрушення і за рахунок загального зростання інноваційної сприйнятливості систем більш високого рівня.

Таким чином, структурні зрушення інноваційної діяльності можуть бути різного напрямку, тому для підвищення ефективності інноваційної діяльності господарських систем за рахунок зростання стійкості і безпеки розвитку в довгостроковому періоді вони потребують керуючих впливів. У перспективі при створенні такого управління і збереженні темпів зростання їх ефективності структурні процеси дозволяють сформувати саморозвинену інноваційну господарську систему.

Структурні зрушення за характером наслідків можна класифікувати на інноваційні, нейтральні та регресійні. Під нейтральними структурними зрушеннями будемо розуміти такі зміни у внутрішній будові і якості системи, які призводять до збереження існуючого рівня її інноваційної стійкості. Регресійні, у свою чергу, ведуть до втрати наявних результатів інноваційної діяльності, згорання інноваційного потенціалу системи.

До категорії інноваційних структурних зрушень в рамках дослідження пропонується відносити такі зміни внутрішньої будови господарських систем різного рівня, які є трансформацією існуючих законів взаємозв'язків між її елементами, і приводять до виникнення якісно нових інтегральних системних якостей (у тому числі інноваційну стійкість), підвищують темпи та ефективність інноваційного розвитку системи. У зв'язку з цим інноваційні структурні зрушення набувають наступних специфічних рис: незворотність, еволюційність, випереджаючий характер розвитку. У процесі інноваційної діяльності відбувається необоротна трансформація систем, яка закріплюється і завершується зміною структури, появою систем нового якісного рівня. Зміни інноваційного потенціалу системи та подальшого розвитку на його базі структурних змін, що формує еволюційний характер зрушень, а здатність створювати імпульс для подальшого інноваційного розвитку системи визначає його випереджаючий характер.

Таким чином, структурні зрушення, що ініціюються інноваціями, при зародженні мають інноваційний характер, який може привести господарську систему до нового рівня інноваційної стійкості.

Список використаних джерел

1. Белорус О. Г. Глобальное устойчивое развитие: [монография] / О. Г. Белорус, Ю. М. Мацейко. – К.: КНЕУ, 2006. – 488 с.
2. Ключ Ю. І. Корпоративна система управління інноваціями: формування та розвиток. – Лисичанськ, 2015. – 356 с.
3. Яковец Ю. В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 1988. – 335 с.



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

**МЕДІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ МАРКЕТИНГУ**

*Афанасьєва О. М., ст. викладач*

*Александрова М., здобувач вищої освіти*

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

Сьогодні медіа відіграє невід'ємну роль у розвитку бізнесу, який спеціалізується на будь-якій сфері діяльності. Медіа – це широке поняття, котре включає у себе сукупність інформаційних засобів та прийомів, які потрібні для передачі повідомлення конкретному споживачеві (друковане слово, музична композиція, радіопередача і таке інше). Як правило, термін «медіа» не вживається самостійно, а служить частиною слова. Наприклад, медіа-маркетинг, медіа-реклама, мас-медіа, медіаплан, медіапланування, медіахолдінг.

На сьогоднішній день використання соціальних медіа у автомобільній сфері діяльності становиться постійним інструментом у просуванні даної послуги. Медіа є актуальним елементом, завдяки якому можна привернути увагу потенційних клієнтів та закріпити нинішніх клієнтів.

Певна унікальність соціальних медіа полягає в тому, що вони дають можливість підприємству взаємодіяти безпосередньо зі споживачами, без нав'язливої дії традиційних маркетингових технологій. Наприклад, якщо компанія створює сторінку свого продукту (послуги) в соціальних мережах, користувачі можуть залишати там свої коментарі, рекомендації, огляди, задавати питання та взаємодіяти один з одним, щоб обговорити компанію, бренд, продукт чи послугу. Будь-який споживацький відгук і коментар (позитивний чи негативний), залишений одним користувачем, може бути каталізатором для іншого користувача і, як наслідок, спонукати до вибору (відмови) тієї чи іншої компанії, бренда, товару, послуги.

Один з найбільш перспективних підходів для розвитку нової, інтегральної моделі оцінки ефективності брендингу – модель контактного брендингу С. Девіса і М. Данна. Вибір метрик ефективності контактного брендингу в якості основоположних в системі показників ефективності заходів брендингу в цілому пояснюється тим, що вони [1, 2, 3]:

- є практико-орієнтованими, оскільки дозволяють оцінити, як бренд проявляє себе за межами ринкових суб'єктів з точки зору очікувань покупців і дій конкурентів;
- надають інформацію для прийняття продуманих стратегічних і тактичних рішень щодо створення, просування та сервісного обслуговування бренду;
- забезпечують діагностику впливу бренду на ефективність бізнесу;
- дозволяють організації більш ефективно розміщувати інвестиції для підтримки та розвитку брендів;
- виступають відправними базовими показниками (показниками ефекту першого рівня – ефекту сприйняття), на основі яких можна вибудовувати ланцюжок поведінкових, ринкових і фінансових показників оцінки ефективності брендингу.

На сьогоднішній день налічується безліч прикладів інноваційного підходу від автомобільних брендів, які активно використовують сучасні технології, до яких можна

віднести компанії додаткової реальності (AR) та інтерактивну рекламу на мобільних пристроях для просування вже існуючої моделі або концепцій майбутнього.

Компанія Volkswagen створила додаток AR для того, аби запустити свій новий кабриолет Golf. Також ця компанія створила додаток віртуальної реальності автосалону для користувачів iPad, iPhone та Android. Цей додаток дозволяє користувачам детально ознайомитися із автомобілями.

Таким чином, варто звернути увагу на SMM як метод просування бренду. SMM-просування (Social Media Marketing) – це просування та розкрутка сайту чи бренду в соцмережах для отримання візитів на сайт і популяризації будь-якої компанії. Social Media Marketing вирішує безліч бізнес-завдань і є найбільш перспективним методом просування, що дозволяє безпосередньо комунікувати з аудиторією, формувати та підтримувати імідж компанії. SMM-просування включає в себе кілька етапів [3]. А саме:

1. Визначення цільової аудиторії, розробку стратегії;
2. Створення унікального контенту, оформлення сторінок бренду;
3. Аналіз і ведення комунікації. Коротко розглянемо всі ці складові.

Таким чином, до основних інструментів SMM, що використовуються сучасними підприємствами для просування бренду, можна віднести такі: моніторинг соціальних медіа; агрегація соціальних медіа (збір контенту з різних медіа-сервісів); соціальні вкладки; соціальна аналітика; обладнання; соціальні мережі; програмне забезпечення.

Однією з найскладніших проблем, що потребує нагального вирішення спільнотою маркетологів, є відсутність чітко визначеного методу оцінки ефективності маркетингу соціальних медіа.

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)

## **ІДЕНТИФІКАЦІЯ SMART-СПЕЦІАЛІЗАЦІЙ ДЛЯ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ**

*Білоус Я. Ю., аспірантка Інституту економіко-правових досліджень НАН України  
Галгаш Р. А., д.е.н., проф., директор Навчально-наукового інституту економіки та управління СНУ ім. В. Даля, старший науковий співробітник Інституту економіко-правових досліджень НАН України*

Для України Угода про асоціацію з Європейським Союзом стала ключовим чинником, який запустив системні реформи в механізмах державного менеджменту. Безумовно, децентралізація влади і ресурсів дала поштовх до розвитку місцевого самоврядування і територіальних громад, але наявність певних проблем у питаннях

стратегування викликало необхідність поглибити пошуки рішень щодо розвитку громад і регіонів. Такі тенденції були притаманні і країнам Європи, що зрештою зумовили виникнення smart-спеціалізації, оскільки підходи, які використовували раніше, вже не давали очікуваного результату.

З одного боку необхідність запровадження smart-спеціалізації в регіонах України викликана проблемами відсутності або недосконалості розвиткових інструментів та стратегій, а з іншого боку впровадження принципів smart-спеціалізації дає можливість отримати значно більші кошти від ЄС, оскільки саме такі стратегії вже близько десяти років реалізуються країнами Європи. В Україні сьогодні це питання стоїть гостро, оскільки одна із цілей Стратегії до 2020 року передбачала реалізацію реформи децентралізації (створення громад), в наступному ж плановому періоді – це вже ефективне управління просторовим розвитком. Сьогодні вже стає зрозумілим, що напрямки розвитку територій необхідно вибирати орієнтуючись на інноваційний потенціал громад.

Розумна спеціалізація – це місцевий підхід, що характеризується виявленням стратегічних напрямків для втручання (підтримки), що базується як на аналізі сильних і потенційних можливостей економіки, так і на процесі підприємницького пошуку (Entrepreneurial Discovery Process) з широкою участю зацікавлених сторін. Це зовнішній аспект, який охоплює широкий погляд на інновації, включаючи, але, безумовно, не обмежуючись лише технологічними підходами, підтримуваними ефективними механізмами моніторингу спеціалізації [1]. Smart-спеціалізація – це спеціалізація розвитку економік, орієнтованих на інноваційність. Це максимально повне упровадження наукових досягнень, тісно підкріплених розвитком промислового, сільськогосподарського та економічного комплексу конкретного регіону, його можливостями, ресурсами. Це можливість розвиватися, створюючи щось унікальне. З одного боку вирізняючись з-поміж інших, з іншого – роблячи це у тісній кооперації з іншими регіонами. Місто, що планує розвиватися з урахуванням smart-спеціалізації, має спрямовувати зусилля на інноваційний розвиток шляхом впровадження сучасних технологій у різноманітних сферах життєдіяльності мешканців громади.

В сфері регіонального розвитку smart-спеціалізації застосовується до розробки стратегій розвитку. Цей крок було затверджено на державному рівні шляхом внесення відповідних змін до Методики розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації [2]. Стратегія є базовим документом, в якому визначаються ключові вектори та цілі розвитку регіону, області, громади тощо. При наявності цього базового документу та йому відповідності, громади мають змогу реалізовувати ініціативи, проекти за рахунок державної підтримки за програмно-цільовим методом згідно з бюджетним законодавством України. Окрім цього, однією з ключових умов при поданні ініціатив та проектів на отримання фінансової підтримки міжнародних донорів та грантових програм є відповідність регіональній стратегії. При розробці Стратегії учасники процесу мають враховувати новітні тенденції, що мають вплив на розвиток територій та громад. До них належать насамперед ріст конкуренції між регіонами, нові технології, урбанізація, збільшення частки публічних коштів, доступних на конкурсній основі, трудова міграція та ін. В іншому випадку, є висока імовірність втрати конкурентних позицій, бізнесових переваг та відтоку жителів з громад та регіонів.

Загалом, вплив smart-спеціалізації можна визначити за двома позиціями: зростання валового регіонального продукту та співпраця або кооперація між регіонами і громадами. Найбільший ефект вона дала у країнах Східної Європи, точніше у тих регіонах, що відставали. Це, зрозуміло, не вирішило повністю питання, але дало змогу більш-менш вирівняти ситуацію і стати конкурентами сусіднім країнам.

В об'єднаних територіальних громадах України Стратегії розвитку не є обов'язковими документами, що на нашу думку, є не правильним підходом, оскільки за відсутності Стратегії в громадах відсутнє загальне бачення напрямків розвитку, своїх сильних і слабких сторін, поняття про наявність ресурсів, механізмів кооперації та інтересу з боку мешканців. Тому наявність Стратегії розвитку з дотриманням принципів smart-спеціалізації, дало б сильний поштовх громадам для розвитку. Такий інструмент як Стратегія розвитку може допомогти громадам перетворити свої потреби, сильні сторони та конкурентні переваги на ринкові товари та послуги. Smart-спеціалізація має на меті визначення пріоритетності державних інвестицій у дослідження та інновації за допомогою підходу «знизу вгору» для економічної трансформації громад, спираючись на конкурентні переваги. Запровадження smart-спеціалізації допоможе громадам передбачати, планувати і супроводжувати процес економічної модернізації.

Отже, впровадження smart-спеціалізації – це можливість перевести взаємодію науки, бізнесу та місцевого самоврядування на абсолютно новий рівень розвитку громад та нові інвестиційні перспективи. Це дасть можливість використовувати сучасні наукові розробки, впроваджувати інновації, створювати нові та конкурентні види діяльності. Тобто зараз говоримо про smart-спеціалізацію, як про розумне використання своїх ресурсів.

Ще однією безперечною перевагою запровадження smart-спеціалізації є методика її впровадження, яка передбачає при її розробці залучення до обговорення широкого кола громадськості, включаючи представників бізнесу, науки, громадських організацій та активних мешканців громади. В межах пошуку smart-спеціалізації створюється діалогова платформа для співпраці представників науки, бізнесу, установ регіонального розвитку, Департаментів регіонального розвитку обласних державних адміністрацій.

Успішними будуть ті громади, що зможуть вчасно застосовувати нові інструменти управління громадою. Комунікації та спільне вирішення великих проблем як всередині громади, так і з іншими громадами (регіонами) мають виходити на перший план. Це, зрештою, дозволить економити кошти у своїх громадах, розподіляючи витрати між учасниками вирішення певної проблеми. Необхідно розвивати місцевий бізнес, а не тільки шукати можливості залучення зовнішніх інвесторів. Це складний, але необхідний процес, спрямований на роботу не з одним, а з великою кількістю малих підприємств. Запровадження smart-спеціалізації в зарубіжних країнах вже показало успішний досвід, отже необхідно імплементувати найкращі практики на місцевому рівні в Україні.

Впровадження smart-спеціалізації на практиці виявляється не таким простим та тривіальним процесом, якщо звичайно розглядати окрім декларацій реальні інноваційні підходи та процеси в економіці. Слід зазначити, що протягом останніх десятиріч наше суспільство вже багато разів спостерігало радикальні економічні та організаційні реформи, нібито спрямовані на впровадження інноваційних змін. Ці зміни та структурні реформи у промисловості завжди отримували певні красиві та

образні за формою назви (інноваційні парки, технопарки, кластери тощо). Проте дуже часто за змістом ці зміни не відбувалися. Замість ринкових процесів самоорганізації та отримання нових форм організації промисловості на основі певних адаптивних змін, частіше ці форми створювались згори в режимі ручного управління та не завжди відповідали вимогам оточуючого середовища.

Навіть фахівці в галузі регіонального управління та стратегічного планування не до кінця розуміють про що йдеться, коли при підготовці стратегій розвитку їм ставлять завдання обрати певну смарт-спеціалізацію для регіону для нібито визначення пріоритетності у фінансуванні тих чи інших видів економічної діяльності. Так, відповідно до підходу, який пропонує Мінрегіон передбачається, що «не менше, ніж одна стратегічна ціль регіональної стратегії повинна бути визначена на засадах смарт-спеціалізації та спрямована на інноваційний розвиток обмеженої кількості видів економічної діяльності регіону. Вибір таких пріоритетів повинен відбуватися із врахуванням світових ринкових та технологічних тенденцій інноваційного розвитку та сприяти пошуку тих напрямів економічної діяльності, які є конкурентоспроможними на рівні країни та у міжнародному масштабі. Якщо ми побачимо, що підготовка стратегій не буде відбуватися у відповідності до затвердженої методики, то регіону буде дуже складно отримати кошти на фінансування стратегій» [2]. При цьому методика, про яку йдеться у більшому ступені концентрується на самому процесі розробки регіональної стратегії та залученні науковців, бізнесу та громадськості, але не визначає принципові способи визначення власно смарт-спеціалізацій (не зрозумілими є критерії їхнього вибору, інформаційна база, подальші механізми підтримки, проблеми лобіювання з боку бізнесу тощо). Впевнені, що процес впровадження стратегії смарт-спеціалізацій в стратегічне регіональне планування перебуває в початковій стадії і потребує подальших досліджень та наукової підтримки.

Список використаних джерел

1. D. Foray, K. Morgan, S. Radošević The role of smart specialisation in the eu research and innovation policy landscape // Regional and Urban Policy. – 20 p. URL: [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/brochure/smart/role\\_smartspecialisation\\_ri.pdf?fbclid=IwAR3EcFQI6YovJiBF4KbGufapMoaZS3YEjblVDYI6pAJLsE39j467E EU0RiA](https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/brochure/smart/role_smartspecialisation_ri.pdf?fbclid=IwAR3EcFQI6YovJiBF4KbGufapMoaZS3YEjblVDYI6pAJLsE39j467E EU0RiA).

2. Методика розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації // Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України 31.03.2016 № 79. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16>.

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГРОМАД НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ПОЛІТИК**

*Борова Г. О., аспірантка кафедри економіки і підприємництва  
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Аналіз існуючих практик та успішного досвіду взаємодії інституцій для забезпечення сталого розвитку громад Луганської області здійснюється нами з 2014 року. Вивчення досвіду роботи міжнародних організацій та співпраці з державними

інституціями, інституціями громадянського суспільства та окремими громадами свідчить про позитивну кореляцією між вирішенням соціально-економічних проблем у громадах та рівнем соціальної згуртованості мешканців громади, рівнем їх участі в управлінні громадами. Зрозумілими є і причинно-наслідкові зв'язки, які обумовлюють зазначену кореляцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що сьогодні вже існують передумови формування методологічної бази та практичних рекомендацій з окремих питань комплексного завдання з удосконалення реалізації регіональної соціальної політики. Втім, потреба в розробці та впровадженні інноваційних форм реалізації регіональної соціальної політики засобами організації публічного діалогу та комунікації в умовах постконфліктної трансформації обумовлена наявністю об'єктивних умов для його проведення та необхідністю розробки практичних інструментів управління. Особливо питання розробки та впровадження інноваційних форм організації комунікацій для вирішення зазначених питань актуалізувалось з поширенням світом пандемії COVID-19 та необхідності застосування інструментів віддаленої роботи для моніторингу та вирішення конфліктів.

Для впровадження інноваційних форм реалізації регіональної соціальної політики засобами організації публічного діалогу та комунікації в умовах постконфліктної трансформації на Сході України сьогодні вже є певні організаційні та економічні передумови.

Стосовно існуючих організаційних передумов слід зазначити, що реалізація регіональної соціальної політики сьогодні вже не є прерогативою виключно органів публічної влади. Значну кількість функцій щодо реалізації соціальної політики беруть на себе інституції громадського суспільства, які отримують фінансування від організацій міжнародної технічної допомоги. При цьому результати реалізації соціальної політики в регіонах із залученням громадського сектору без сумніву кращі, ніж в умовах державної монополії на соціальну політику. Але при цьому більша частка фінансування заходів з реалізації регіональної соціальної політики звісно залишається в сфері державної та регіональної влади, хоча нині впроваджуються підходи щодо впровадження бюджетів участі, у тому числі на соціальні заходи. Слід визнати, що в Україні протягом останніх років вже сформувалося достатнє потужне громадянське суспільство, яке здебільшого формалізувалось у вигляді активної діяльності громадських об'єднань.

Впровадження інноваційних форм реалізації регіональної соціальної політики на Сході України потребує значних фінансових ресурсів на рівні держави, регіонів та окремих громад, що пов'язане як з проведенням трудомісткої польової роботи із значною кількістю респондентів (соціологічні дослідження: опитування, анкетування, інтерв'ювання тощо) так із значним обсягом роботи щодо обробки результатів цих досліджень, розробкою та впровадження рекомендацій та ін. Тому нині актуалізується проблема фінансування подібних досліджень. Зокрема, за період реалізації Стратегії розвитку Луганської області до 2020 р кошти з обласного бюджету на ці напрями не виділялись (внаслідок існування більш пріоритетних напрямів відновлення Луганської області). Майже всі заходи, що були реалізовані, здійснювались за кошти міжнародної технічної допомоги. Тому активну діяльність щодо проведення таких досліджень здійснюють міжнародні організації.

Різними міжнародними організаціями нині проводяться відповідні дослідження щодо оцінювання рівня конфліктів, виявлення та аналізу його причин в регіонах. Зокрема такий аналіз було здійснено в дослідженні [2]. Крім того, для визначення

причин та розуміння соціальної динаміки, яку покладено в основі конфлікту та його трансформації, у 2016 році за сприяння міжнародних організацій (ПРООН, ЮНІСЕФ та МОМ) було впроваджено оцінювання та аналіз Індексу SCORE – показника соціальної згуртованості і примирення, що є аналітичним інструментом для розуміння динаміки змін в суспільстві, яке піддалося впливу конфлікту. Протягом останніх декількох років в Україні проходять постійні дослідження за цим напрямом.

Для постановки релевантного об'єктивним умовам, які склалися в громадах Сходу України, науково-практичного завдання з забезпечення сталого розвитку громад на основі впровадження інноваційних форм реалізації регіональних політик проводились експериментальні дослідження. При проведенні експериментальних досліджень враховувався принцип «знизу-до гори» [3], що було реалізовано при організації публічних відповідних обговорень та дискусій.

Оформлення експериментальних досліджень з організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах у вигляді проекту «Геоінформаційна система моніторингу, аналізу, оцінки і вирішення конфліктів» (ГІСМАОВК) [4] надало можливість консолідувати зусилля всіх зацікавлених осіб в організації комплексної та системної роботи по впровадженню миротворчих методик в практиці вирішення конфліктів громад.

Станом на 2020 рік вже існують організаційні та економічні передумови для впровадження інноваційних форм реалізації регіональної соціальної політики засобами організації публічного діалогу та комунікації в умовах постконфліктної трансформації на Сході України. Втім, розробка та впровадження інноваційних інформаційно-комунікаційних форм реалізації регіональної соціальної політики є складним комплексним завданням, вирішення якого пов'язано насамперед з: визначенням методології підготовки та впровадження таких форм; визначенням придатних управлінських інструментів для реалізації таких форм; розробки відповідного інформаційного та організаційного забезпечення; розробки релевантних компенсаційних механізмів, потреба у яких виникає внаслідок того, що стійким результатом вирішення майже будь якого конфлікту є певна рівновага в умовах антагоністичної гри з нульовою сумою (виграш граків в яких є протилежними).

Складні процеси постконфліктної трансформації, які відбуваються на Сході України, не можуть досягти свого успіху на основі застосування одноразових заходів за участі сторонніх експертів. Для забезпечення сталості у вирішенні конфліктів нині існує нагальна потреба у розвитку інноваційних форми реалізації регіональної соціальної політики. Першим прикладом оформлення експериментальних досліджень з організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах став проект «Геоінформаційна система моніторингу, аналізу, оцінки і вирішення конфліктів» (ГІСМАОВК), впровадження якого надало можливість консолідувати зусилля всіх зацікавлених осіб в організації комплексної та системної роботи по впровадженню миротворчих методик в практиці вирішення конфліктів громад.

Враховуючі зміст методології вирішення конфліктів, функціонування регіональної мережі посередників з точки зору організації процесів медіації та фасилітації повинне базуватися на паралельно-послідовній реалізації інформаційно-мотиваційного та когнітивно-смыслового компонентів психолого-організаційної технології вирішення конфліктів. З практичної точки зору це реалізовано в ГІСМАОВК шляхом виділення в інтелектуальній інформаційній системі діяльності

груп аналітиків (реалізують інформаційно-мотиваційний компонент) та посередників (реалізують когнітивно-смісловий компонент).

Стосовно визначення придатних управлінських інструментів для реалізації інноваційних форм реалізації регіональної соціальної політики в умовах децентралізації державної влади та всіх процесів управління на державному та регіональному рівні, більш результативним та єдино можливим є застосування координаційного управління. Координаційне управління, на відміну від ієрархічного та субординаційного, ґрунтується на груповому зусиллі, єдності дій, загальній меті. Координаційне управління сприятиме об'єднанню зусиль окремих суб'єктів у системі в цілому, при цьому управлінська координація має забезпечити ефективність групового зусиль шляхом об'єднання дій різних груп усередині процесу, підтримки зв'язку між загальною метою і індивідуальними або груповими видами діяльності.

За результатами роботи аналітиків та посередників з використанням ГІСМАОВК виникає потреба у пошуку відповідної методології формування стійких рішень конфліктних ситуацій та релевантних компенсаційних механізмів. Перспективним напрямом подальших досліджень щодо підвищення стійкості компромісних рішень є розробка та впровадження регіональних компенсаційних механізмів, які орієнтовані на використання фінансових або організаційних компенсацій при вирішенні регіональних конфліктів. Такі механізми можуть стати важливим інструментом реалізації регіональної соціальної політики.

Список використаних джерел

1. Ministry of Social Policy of Ukraine. (2020). Retrieved from <https://www.msp.gov.ua/timeline/Vnutrishno-peremishcheni-osobi.html>
2. International Centre for Policy Studies. (2015). Analiz dialohovykh initsiatyv shchodo vrehulyuvannya konfliktu v Ukrayini. Retrieved from: [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/mapping\\_of\\_dialogue\\_initiatives\\_ukr\\_.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/mapping_of_dialogue_initiatives_ukr_.pdf)
3. Борова Г. Постановка завдання експериментального дослідження з організаційного забезпечення взаємодії інституцій щодо попередження та вирішення конфліктів в громадах. Вісник Східноукраїнського Національного Університету імені Володимира Даля, вип. 2 (258), Лютий 2020, С. 5-12.
4. Geoinformation system for monitoring, analysis, and assessment of conflicts. (2019). Retrieved from : <http://dialog-ua.org/>

## **ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

*Бурбело О. А., д.е.н., проф. кафедри економіки та підприємництва,  
заслужений діяч науки і техніки України*

*Патріарх Т. В., асист. кафедри економіки та підприємництва  
Інститут хімічних технологій (м. Рубіжне)*

*Бурбело С. О., провідний економіст  
Інститут економіко-правових досліджень НАН України*

В даний час всі галузі вітчизняної економіки переживають певний тиск з боку цифрових технологій. Немає сумнівів в тому, що конкурентоспроможність як окремих компаній, так і держави в цілому, залежать від того, які позиції будуть займати суб'єкти вітчизняної економіки в процесах цифрової трансформації [1, с. 56].

Перш за все про поняття цифровізації. Цифровізація це заміна аналогових (фізичних) систем збору і обробки даних технологічними системами. Дані системи



генерують, передають і обробляють цифровий сигнал про свій стан. У широкому сенсі це процес перенесення в цифрову середу функцій і діяльностей (бізнес-процесів), які раніше виконувалися людьми і організаціями. Безпосередньо оцифровка це переклад інформації з фізичних носіїв на цифрові. Приклади оцифровки – електронні книги, відео курси, створення цифрової копії картини. При цьому не відбуваються зміни в самій структури інформації.

Цифрова економіка пов'язана з появою продуктів і виникненням практик економічної діяльності, що істотно відрізняються від тих, що існували раніше. Серед ключових змін, привнесених інформаційними технологіями – якісно нові можливості по накопиченню, обробці і аналізу даних [1, с. 58].

Цифрова економіка створює три типи цінностей. Перш за все цінність, пов'язана з вартістю. Вартість послуги або товару або знижується, або товар або послуга стають безкоштовними (виробництво нефізичного продукту обходиться значно дешевше). AmazonKindle – відомий приклад дематеріалізації продукту. Електронні книги дешевше, не займають місця в будинку і доставляються протягом декількох секунд. Друга цінність, котра пов'язана з досвідом. В результаті цифрового прориву клієнт отримує більше вибору, контролю, зручності і індивідуальний підхід. Сервіс Click + Collect, який пропонує покупцям найбільшу роздрібну мережу Tesco, дозволяє замовляти продукти онлайн і забирати їх в зручному місці в зручний час. І нарешті третя цінність, пов'язана з платформою. Якщо конкуренція вартості і досвіду не нова, то цінність, пов'язана з платформою, з'явилася завдяки цифровим проривам. Вона унікальна головним чином тому, що створює ефект нетворкінгу (взаємодія людей зі спільними інтересами). На платформі люди знайомляться, діляться враженнями і файлами, організовують онлайн-зустрічі і заходи. Найпопулярніші цифрові платформи – це соціальні мережі. Але навіть маленький інтернет-магазин – це теж цифрова платформа, на якій можна спілкуватися [2, с. 23-27].

Цифрові тренди, що спостерігаються сьогодні, охоплюють майже всі сфери життєдіяльності від медицини і освіти до виклику таксі. Вони характеризуються «уберізацією» економіки і здійснюються на спеціальних цифрових платформах. В даний час виділяються наступні технології, які найбільшою мірою впливають на цифровізацію економіки:

- інтернет речей і автоматизація виробництва,
- цифрове проектування і моделювання,
- технології віртуалізації: віддалений доступ, віддалений офіс і т.п.,
- мобільні технології і крос-канальні комунікації [3, 4].

Серед фахівців триває дискусія про переваги і недоліки, які приносить людству цифровізація. Так, групою експертів Світового банку декілька років тому була підготовлена Доповідь про світовий розвиток. В ній наведено результати дослідження поточних тенденцій в розвитку цифрової економіки, оцінюються позитивні і негативні сторони діджиталізації. У Доповіді також використовується новий термін – «цифрові дивіденди», під яким слід розуміти вигоди від розвитку і використання цифрових технологій. Основними з них є прискорення економічного зростання, збільшення числа робочих місць і підвищення якості послуг.

У цифровій економіці ускладнюються економічні відносини як суб'єктно-об'єктні, коли вони доповнюються деякими алгоритмами. Специфіка цих відносин відбивається в тому, що процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання (використання) інформації стають головними в порівнянні з іншими видами господарської та економічної діяльності, а також впливають на них [3, 4].

Інформація як головний фактор виробництва в формі сучасних технологій VI технологічного укладу відкрила великі можливості якісного економічного зростання за допомогою наступних інструментів і факторів. По-перше, необмеженість комерційних майданчиків в Інтернеті, розвитку інтернет – торгівлі, фінансових (фондових і валютних) бірж. По-друге, зменшення розміру компаній для успішної конкуренції на ринках, розвитку горизонтальних систем управління і поява віртуальних підприємств (фірм) і організацій, які називаються також як «кіберкорпорації». По-третє, багаторазове використання одного і того ж фізичного, трудового та інших ресурсів для надання різних послуг. Вони надаються в рамках хмарної інфраструктури підприємства, спеціалізованих регіональних кластерів цифрової економіки та цифрової екосистеми. По-четверте, обмеженість масштабу операційної діяльності тільки розмірами Інтернету. По-п'яте, перетворення клієнта в якесь «божество» для цифрової економіки, тобто фетишизація його (client). По-шосте, все зростаючий економічний ефект відцифрованої продукції, в тому числі за рахунок зниження витрат виробництва [5].

Ефективність цифровізації економіки, як свідчить світовий досвід та результати досліджень, міститься в наступному:

гнучке ціноутворення приходить на зміну прямої цінової конкуренції.

якісна логістика стає більш важливою, ніж спочатку вибране місце підприємства; автоматизація та спрощення бізнес-процесів через впровадження ERP-систем (планування ресурсів підприємства);

є фактором підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку і розглядається як одна з першочергових державних завдань;

зниження транзакційних витрат і здешевлення доступу до інформації;

здешевлення і спрощення вирішення типових задач, які реалізуються шляхом проведення великих обсягів операцій;

створення нових робочих місць і підвищення продуктивності праці;

збільшення додаткових вигод для споживача (поява нових товарів – електронних книг, цифрової музики; доступу до соціальних мереж, інтернет-магазинам і т.д.);

розширення участі в політичному і громадському житті, онлайн-доступ до державних послуг [6].

Але майбутнє цифровізації для населення планети не настільки безхмарно. Коронавірус (2020 р.) штовхне світ в пучину цифрового тоталітаризму. Людство після коронавірусу відмовиться від приватності на користь здоров'я. Свобода, як явище помре. Ізраїльський історик Юваль Харарі говорив про це ще кілька років тому. Shidow Policy підкреслює, що Харарі в інтерв'ю CNN прямо заявив, що найважливішим наслідком коронавірусу стане всесвітній поворот до цифрового тоталітаризму на основі глобального стеження. Людство погодиться з відмовою від приватності на користь здоров'я. За це воно буде платити тотальним (24/7) біометричним відстеженням місцезнаходження, температури тіла і т.д. Люди будуть ходити з біометричними датчиками на тілі або навіть всередині його і дозволять Facebook, уряду чи іншій структурі постійно стежити за тим, що відбувається в їх тілі.

Серед негативних наслідків цифровізації, які частково вже проявилися в рамках окремих національних економік, можна виділити:

нерівномірність розподілу благ цифровізації, пов'язана з обмеженістю доступу до Інтернету;

зростання поляризації ринків праці і, як наслідок, конкуренції серед працівників за низькооплачувані місця з огляду на те, що нові технології заміщають стандартні трудові операції;

зміцнення позицій природних монополій, що може стати причиною посилення концентрації на ринках. В даний час багато компаній, які вперше застосували принципово нові технології, займають домінуюче становище на ринку. Наприклад, компанія Google отримує майже третину світового доходу від цифрової реклами;

посилення проблем, пов'язаних з кібербезпекою, в тому числі із захистом персональних і корпоративних даних;

посилення залежності особистості від цифрової інфраструктури [1, с. 48-63].

Вивчення результатів впровадження цифрових технологій в ряді розвинених і країн, що розвиваються, дає підставу вважати, що наслідки цифровізації не є однозначними. З одного боку, вони сприяють підвищенню якості життя, з іншого – здатні погіршити соціальна нерівність, зміцнити позиції монополій, спровокувати подальший розвиток кіберзлочинності і т.д. [3, 4].

Розвиток цифрової економіки як драйвера формування нового укладу життя є чинником підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку і доцільно його розглядати як одну з першочергових державних завдань.

Список використаних джерел

1. Negroponte, N. Being Digital. N.Negroponte – NY: Knopf, 1995. – 272 p, – ISBN: 0-679-43919-6.

2. Добрынин А.П., Черных К.Ю., Куприяновский В.П., Куприяновский П.В., Сиягов С.А. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие). International Journal of Open Information Technologies. ISSN: 2307-8162, vol. 4, 2016. s. 4-10.

3. Саркисян Т. Вопрос цифровой трансформации экономики тесно связан с очень многими глобальными вызовами. 2017. – [Электронный ресурс]. URL: [https://finport.am/full\\_news.php?id=28389](https://finport.am/full_news.php?id=28389)

4. Пикулева О.В. Цифровая трансформация: новые вызовы для бизнеса и руководителей компаний. [Электронный ресурс]. URL: [www.813.ru/files/docs/fast/tsifrovizatsiya/tsifrovaya-transformatsiya-novye-vyzovy.pdf](http://www.813.ru/files/docs/fast/tsifrovizatsiya/tsifrovaya-transformatsiya-novye-vyzovy.pdf)

5. Шавкун Г.А., Малышко А.В. Развитие цифровой экономики в постсоветских государствах. Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2018. №3. – С. 18-29.

6. Тимошенко О.В. Виклики та загрози четвертої промислової революції: наслідки для України. Бізнес Інформ. 2019. – №2. – С. 21-29.

## **THE TRANSITION TO A CIRCULAR ECONOMY DURING THE COVID-19 PANDEMIC**

*Corina Gribincea, PhD, univ.lect., University of European Studies of Moldova*  
*Aurelia Duca, PhD, Associate Prof., State University «Dimitrie Cantemir», Moldova*  
*A. A. Gribincea, PhD student, Moldova State University*

At the beginning of the fourth industrial revolution, we all believe that we are at the base of a new era of growth. If we are willing to go through this period, we can choose a path based on advances in technology and understanding, where social, economic and environmental responsibility merge. Even if the most important business criticisms:

misleading advertising; rapid obsolescence of the product; deceptive and unfair business practices; harmful and poorly made products; lack of availability on the part of businesses to stand behind their products; throwing away too many products of your choice; overburdening the poor; reckless effort to make money «fast» without taking into account humanitarian issues in general and the situation of consumers in particular (Airey R.M, Braun T., Sauss A, Stewart D.W, 2014); it is considered that consumerism challenges four important premises of the marketing concept, preparing the ground for a new social marketing.

The notion of «consumerism» is defined as a social force designed to protect the interests of consumers in the market by organizing consumer pressures on business, in this sense, it is assumed that consumer organizations can make united and organized efforts to combat practices disloyal to marketing and to obtain consumer protection. As a result of the fact that the balance of power in the market normally falls to the seller, consumerism is society's effort to remedy this imbalance. Peter Drucker defines consumerism as a consumer's vision of the «producer who does not really know the realities of consumers, who has not made the effort to know them, who does not understand the world in which the consumer lives and who expects the consumer to be able to make distinctions.» F. Kotler noted that campaigns to arouse public interest or social progress are not new, they are newer in the field of environmental protection: drinking water, air quality, energy conservation, forests, national parks, etc. The notion of applying marketing to economic development is not new. P. Drucker defined the market as the most efficient engine of economic development, especially in its ability to rapidly develop entrepreneurs and managers, describing the social role of marketing as a dynamic process of society through which business is productively integrated with society, goals and human values. Kotler and Levy later concluded that the transfer of marketing principles to organizations, people, and ideas is inevitable. Bartels considered that marketing stimulates rather than adapts economic behavior by influencing values and behaviors. Cundiff, emphasizing the role of macromarketing, concluded that micromarketing inputs are necessary for economic development plans to achieve optimal results. Lauton said that regional marketing systems play a key role in economic development, from increasing per capita income to improving productivity and innovation (Airey R.M, Braun T., Sauss A, Stewart D.W, 2014).

Current technologies could transform the entire supply chain. We can use data and information to ensure the traceability of materials, identify how they are used, how long they last and what use they could have later. An «Internet of Materials» could track components at the time of manufacture and show how they can be re-planned in production. Artificial intelligence could help design products from existing components and avoid using other finite resources, thus proposing intelligent solutions that can be used right now. If social marketing was often considered only a plan of an economic activity, now, however, the realization of the plan can produce positive social results, offering itself as a measurable method of impact on social problems (Airey R.M, Braun T., Sauss A, Stewart D.W, 2014). Such a social economic model based on «circularity» is already being implemented by the United Arab Emirates, which has committed to investing in the practical steps needed to develop circular supply chains. Norway and Denmark have invested heavily in projects, which can be examples for the rest of the world, including renewable energy, electric cars and recycling.

With the emergence of the pandemic, it seems that economic systems are much more fragile than previously thought. As locations around the world implement «home» commands in an effort to smooth out the coronavirus contagion curve, at least until August-September,

we receive a real-time lesson on how intertwined transmission and distribution systems are. Efforts to reduce the human problem of a pandemic are reflected in every sector and create incalculable emotional and social impacts. Taking into account the impact of the pandemic on national economies, it gives rise to a new understanding and adds new value to local supply chains. Following the quarantine, the most affected areas of activity in the Moldovan economy have already been identified: tourism, transport, hospitality enterprises (public catering, bars, restaurants, hotels), service enterprises (shops, hairdressers, gyms, etc.), as well as other activities, taking into account the so-called domino effect, which involves the chain impact of related sectors following the shock wave, but the measurement of the impact will be possible in a few months (Iordachi, Timofei, Perciun, 2020).

Almost all Moldovan companies have seen supply chain outages due to special customs regimes, and an analysis of supply chains during the pandemic shows that the world's largest companies or their suppliers are located in quarantined areas from China, Italy and South Korea. At the level of the national economy, in 2019 Moldova registered imports of goods and services worth \$ 5,841,782.34 thousand (2.5 times more than in 2005), including \$ 602,248.43 thousand from China, \$ 406,433, 67 thousand - from Italy and \$ 41,054.01 thousand – from South Korea. Likewise, imports from EU countries are affected, the share of which in the total value reached 50% in 2019 (MET, 2019).

When we rely on centralized supply and fragile distribution systems, we are vulnerable to disruptions that can lead to economic impacts that are not properly accounted in the cost of supply. Companies that rely on a single source of supply may not better analyze the potential for disruption. This reflects a failure of risk management principles, demonstrating to companies that have failed to monitor supply chains and understand potential disruptions. However, the unprecedented response to coronavirus may provide the best argument for local resilience. For the first time, communities everywhere are looking for common solutions through the same threat. In this context, we note that according to the Declaration of the European Parliament, the Council of Europe, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on Eastern Partnership policy after 2020 (EU Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations, 2020), national political and executive governments will develop a new path towards sustainable development of society, supporting the development of digital innovation and start-up programs and the modernization of agriculture. As one of the EU's main priorities for the future is climate change, partner countries are encouraged to identify environmental priorities in order to build new innovative and sustainable value chains based on the full use of local resources.

#### Bibliography

1. Airey R.M, Braun T., Sauss A, Stewart D.W. Chapter 11. Social Marketing in the Service of Economic Development: A case study at the epicenter of the housing crisis. In: the Handbook of Persuasion and Social Marketing, 2014, pp.313 ISBN-13: 978-1440804045 ISBN-10: 1440804044
2. Iordachi V, Timofei O., Perciun R. Unele măsuri întreprinse de guvernele țărilor pentru redresarea situației economice și sociale cauzate de virusul Covid – 19 [https://ince.md/uploads/files/1584872428\\_masuri.pdf](https://ince.md/uploads/files/1584872428_masuri.pdf)
3. Moldovan Economic Trends, [https://ince.md/uploads/files/1580114007\\_met\\_35\\_ro\\_-machtetat\\_site.pdf](https://ince.md/uploads/files/1580114007_met_35_ro_-machtetat_site.pdf)
4. European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations [https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/joint\\_communication\\_on\\_the\\_eap\\_policy\\_beyond\\_2020.pdf?fbclid=IwAR3bKCF256Wv1Bg2i68k2FI5LWSV1KFyff5Gq6SqHT-rEINm WQ8T kqnh NKY](https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/joint_communication_on_the_eap_policy_beyond_2020.pdf?fbclid=IwAR3bKCF256Wv1Bg2i68k2FI5LWSV1KFyff5Gq6SqHT-rEINm WQ8T kqnh NKY)

## КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ФУНКЦІЇ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ ПРИ ЇХ ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

*Довгай А. Ю., здобувач вищої освіти*

*Никитюк О. В., асист. кафедри обліку і оподаткування*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

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

Сама життєдіяльність системи, її існування у зовнішньому середовищі призводить до виникнення коливань і збурень, які в процесі розвитку з плином часу переростають у зміни більш глибокого рівня і призводять до трансформації системи, появи у неї нових якостей, і відбувається структурне зрушення [3]. На характер кожної стадії великий вплив робить вплив зовнішнього середовища, а також результат розвитку попереднього динамічного процесу. Це наочно відображається в разі розгляду алгоритму зміни стійкості інноваційної господарської системи в процесі її структурної трансформації. Початкові обурення і коливання при достатньому рівні безпеки інноваційного розвитку дозволяють зберегти стійкій системі її інноваційні характеристики.

Корінною відмінністю структурних зрушень від вищеперелічених процесів є наявність результуючої (статичної) складової і факту змін в системі зв'язків, потреб господарюючих суб'єктів і розміщенні виробничих ресурсів. Остання якість невластива для протестів і поверхневих коливань. Пропонуємо наступну класифікацію економічних структурних зрушень:

1. Групування структурних зрушень за історичною ознакою – на кожному етапі історії відбуваються притаманні тільки йому економічні структурні зрушення (наприклад, зрушення при зародженні та розквіту феодалізму чи капіталізму в економіці).

2. За географічною сегментацією зрушення підрозділяються на зміни в економічній структурі різних регіонів та інших географічних одиниць (з їх територіальним та адміністративним устроєм). Структурні зрушення, так само, як і сама структура економіки, характеризуються просторовим аспектом.

3. За охоптом елементів господарської системи виокремлюють нано-, мікро-, мезо- та макрозрушення.

4. По відношенню до певної господарської системи можна виділити зовнішні і внутрішні структурні зрушення. У сучасних умовах інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя все більшого значення набуває взаємозв'язок, взаємодія, взаємопроникнення і взаємне перетікання зазначених структурних зрушень в системі інтегрованих об'єднань, національних господарств, транснаціональних корпорацій і міжнародної власності.

5. За темпом, використанням часу, масштабами змін та глибиною дії має місце класифікація на еволюційні і революційні зрушення. Оскільки господарська діяльність носить безперервний характер, то сутність структурних перебудов та зрушень має два аспекти: з одного боку – безперервність, а з іншого – роздільність на етапи та стадії.

Зміст структурних зрушень в економіці може бути виражений через їх функції:

за допомогою реалізації механізмів структурних зрушень відбувається якісний перехід у розвитку господарських систем за рахунок формування нового рівня їх інноваційної стійкості;

за допомогою структурних зрушень відбувається реалізація закону узвишшя потреб, який на сучасному етапі розвитку доповнюється законом їх інтернаціоналізації (остаточно закріплюється необхідність в безпеці інноваційного розвитку господарських систем як основи досягнення ефективності їх інноваційної діяльності);

однією з найважливіших функцій структурних зрушень є розподіл і перерозподіл ресурсів (капіталу, робочої сили тощо) між різними сферами економіки (в сучасних умовах це пов'язано з ефективністю інноваційної діяльності, обумовленої рівнем безпеки інноваційного розвитку господарських систем);

структурні зрушення в економіці виконують функцію узгодження структури споживання, що відображає зміни в системі зростаючих потреб, і виробництва, що виражає структуру розміщення і розподілу обмежених ресурсів (факторів виробництва) між різними сферами економіки. Найбільші господарські системи конкурентоспроможних напрямків мають великі можливості підвищення інноваційної стійкості;

структурні зрушення в економіці формують основні натурально-речові і вартісні пропорції відтворення і створюють зовнішні умови для формування рівня ефективного інноваційного розвитку на основі принципів інноваційної стійкості;

у вигляді структурних зрушень втілюється впровадження в економіку досягнень науково-технічного прогресу, здійснюється впровадження інновацій, ефективність яких визначається здатністю систем до створення якостей для розширеного відтворення інновацій.

Як було згадано вище, структурні зрушення в інноваційній економіці мають подвійну природу. З одного боку, згідно об'єкту дослідження, вони виступають як процес, детермінований незадоволеною потребою, стоять за нею нереалізованим інтересом господарських систем до підвищення інноваційної стійкості. З іншого боку, вони є результатом розвитку структури системи, відображають певний рівень ефективності інноваційного розвитку.

Цей потенційний рівень є підсумком розвитку і певним стартом для подальшого руху вперед. Це означає, що всі системи в залежності від характеру розвитку і за сприйняттям структурного зрушення (прямого чи непрямого) можуть поділяються на: системи прямого впливу (ініціюючи системи) і системи непрямого або опосередкованого впливу (сприймаючи системи). При цьому одна і та ж система може відчувати на собі як прямий вплив структурного зрушення, так і відчувати опосередкований вплив.

Подібна подвійність структурних зрушень визначає їх особливе місце серед інших економічних явищ в умовах інноваційних змін та постконфліктних трансформацій і дозволяє комплексно вивчити динамічний стан стійкості і живучості господарської системи в процесі реалізації безпечної інноваційної діяльності. Так, будь-які структурні зміни в господарській системі можуть бути охарактеризовані з погляду масштабу, напряму, швидкості та інтенсивності впливу на господарську систему в процесі інноваційного розвитку.

Список використаних джерел

1. Белорус О. Г. Глобальное устойчивое развитие: [монография] / О. Г. Белорус, Ю. М. Мацейко. – К. : КНЕУ, 2006. – 488 с.

2. Гапоненко А. Л. Рынки знаний Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление инновациями / А. Л. Гапоненко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 185 с.

3. Клюс Ю. І. Корпоративна система управління інноваціями: формування та розвиток. – Лисичанськ, 2015. – 356 с.

## **ФАКТОРИ ОРІЄНТУВАННЯ КОМПАНІЇ НА ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

*Зайцева Л. О., к.е.н., доц.*

*Луганський національний університет імені Тараса Шевченка*

Головними стимулами орієнтування компанії на засади сталого розвитку залишаються фактори внутрішнього та зовнішнього середовища. Існують різні інтерпретації, щодо їх визначення та [1; 2].

Внутрішнє середовище життєдіяльності компанії складається з стратегічних установок, визначення мети, структури, технологій, персоналу і безлічі інших компонентів, що впливають на її діяльність та розвиток. Обов'язковими факторами внутрішнього середовища компанії, що впливають на її сталий розвиток є здатність здійснювати належне управління об'єктами інтелектуальної власності, відповідне тактичним і стратегічним цілями розвитку; наявність можливостей і ресурсів (матеріальних, інтелектуальних, кадрових та ін.) для впровадження інноваційних технологій з урахуванням перспектив розвитку; інноваційний потенціал, що відповідає поставленим задачам розвитку, наявність ресурсів для його зростання.

Зовнішнє середовище таїть в собі, як загрози, яким схильна компанія, так і можливості, що відкриваються перед нею. Організація не може ігнорувати зовнішнє середовище, до якого відноситься велика кількість ключових стейкхолдерів. Саме аналіз факторів зовнішнього середовища та їх прогноз дають змогу компанії швидко адаптуватися до змін, приймати подальші стратегічні рішення щодо сталого розвитку. Фактори зовнішнього середовища мають прямий або непрямий вплив. Так, фактори прямого впливу безпосередньо впливають на сталий розвиток компанії, при розкритті рівню взаємодії з ключовими стейкхолдерами (постачальниками економічних ресурсів), споживачами, ЗМІ, органами державної влади, конкурентів і деяких інших. До факторів непрямого впливу слід віднести поточний стан економіки, актуальні соціальні проблеми, політичні вимоги, нормативні умови діяльності, існуючі закони і демографічну ситуацію.

У наведеній табл. 1 до внутрішніх факторів належать управлінські, виробничі та фінансові, до зовнішніх – прямі та опосередковані.

Група управлінських чинників пов'язана з усвідомленням менеджменту необхідності прагнення до сталого розвитку компанії, формування соціально відповідального мислення, інтеграції екологічних, соціальних питань в корпоративну стратегію, залучення персоналу компанії, переходу до інформаційної відкритості.

Сукупність виробничих факторів передбачає інтеграцію принципів сталого розвитку в процесі виробничої діяльності, впровадження інновацій, створення ланцюжків поставок і підвищення конкурентоспроможності як компанії, так і її продукції за рахунок формування унікальних активів компанії (інтелектуального, людського і соціального капіталу).



## Класифікація факторів сталого розвитку компанії

Фактори сталого розвитку компанії	Внутрішні	Управлінські	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Розуміння менеджментом компанії гостроти глобальних ризиків (економічних, екологічних і соціальних);</li> <li>– формування стратегії до досягнення сталого розвитку, як елементу управління ризиками;</li> <li>– формування соціально відповідального мислення і зацікавленості менеджменту і персоналу компанії в реалізації принципів сталого розвитку;</li> <li>– формування відповідної системи цінностей, елементів корпоративної культури, переосмислення місії компанії;</li> <li>– інтеграція питань сталого розвитку в стратегію і систему менеджменту компанії;</li> <li>– реалізація корпоративної екологічної та соціальної політик;</li> <li>– формування системи мотивації для винагороди за досягнення в області сталого розвитку компанії;</li> <li>– залучення персоналу компанії для реалізації принципів сталого розвитку;</li> <li>– відкритість, максимальність розкриття інформації про цілі та результати діяльності компанії в області сталого розвитку;</li> <li>– формування механізмів взаємодії із зацікавленими сторонами.</li> </ul>
		Виробничі	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Інтеграція принципів сталого розвитку в усі ланки виробничого ланцюга та функціональні напрями діяльності компанії (комплексний підхід);</li> <li>– впровадження інноваційних технологій (продуктових, технологічних, соціальних і т.п.) спрямованих на сталий розвиток;</li> <li>– формування ланцюжків створення продукції (ланцюжків поставок) з числа компаній, які дотримуються принципів сталого розвитку;</li> <li>– підвищення конкурентоспроможності продукції компанії за допомогою впровадження інновацій та формування унікальних активів компанії (інтелектуального, людського і соціального капіталу).</li> </ul>
		Фінансові	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Стійка динаміка фінансових результатів діяльності компанії;</li> <li>– інвестиційна привабливість компанії;</li> <li>– облік повних витрат виробництва;</li> <li>– перехід до інтегрованої звітності.</li> </ul>
	Зовнішні	Прямі	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Наявність формалізованих норм і вимог (правових, екологічних, соціальних, сформульованих з різного роду нормативно-правових актів, стандартів сталого розвитку, інших документів);</li> <li>– формування запиту на реалізацію принципів сталого розвитку з боку широкого кола стейкхолдерів (персоналу, акціонерів, споживачів, клієнтів, постачальників, інвесторів, місцевої громади, суспільства, в цілому);</li> <li>– соціально-відповідальне інвестування;</li> <li>– соціально-відповідальне споживання, створення механізмів «зворотного зв'язку» між споживачами і компаніями;</li> <li>– зростання ринку і сприятливе зовнішнє середовище ведення бізнесу</li> <li>– доступність ресурсів;</li> <li>– репутація компанії;</li> <li>– лояльність клієнтів і споживачів до бренду і компанії;</li> <li>– стійкість зв'язків і партнерських відносин, ступінь довіри партнерів і клієнтів до компанії;</li> <li>– зміна міжнародних стандартів корпоративної звітності;</li> <li>– розробка фінансових продуктів та розвиток фінансових інститутів, що забезпечують приплив інвестицій в компанію, при дотриманні принципів сталого розвитку;</li> <li>– реалізація заходів державного стимулювання підвищення зацікавленості компаній в реалізації принципів сталого розвитку.</li> </ul>
		Опосередковані	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Макроекономічна, політична і геополітична стабільність;</li> <li>– соціальна стабільність;</li> <li>– якість людського та соціального капіталів суспільства;</li> <li>– інвестиційний клімат;</li> <li>– економічна, грошово-кредитна, фінансова, соціальна, екологічна політики держави;</li> <li>– діяльність міжнародних та державних організацій по сталому розвитку;</li> <li>– ступінь зрілості громадянського суспільства.</li> </ul>

Природа чинників грає важливу роль в функціонуванні компанії, в залежності від їх впливу на діяльність, так на внутрішні чинники компанія може впливати, непрямі зовнішні фактори залишаються поза сферою впливу, а з прямими зовнішніми факторами компанія взаємодіє.

Список використаних джерел

1. Квятковська Л. А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства /Л. А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 85–89.

2. Кирич Н. Б. Сталий розвиток суб'єктів господарювання: сутність та фактори впливу (Європейські акценти) / Н. Б. Кирич, Л. М. Мельник, О. Б. Погайдак // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 2 (29). – С. 151-155.

## **ДЕЯКІ ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ**

*Зеленська В. В., аспірантка кафедри економіки і підприємництва*

*Семененко І. М., д.е.н., проф., зав. кафедри економіки і підприємництва*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

На сьогодні історії успішного жіночого підприємництва не є рідкістю – жінки вже давно подолали освітні обмеження та мають доступ до джерел фінансування на рівних умовах з чоловіками. Вони продовжують доводити свою компетентність не лише обіймати адміністративні керуючі посади, а й створювати нові. Жіноче підприємництво в ЄС все ще продовжує зтикатись з гендерно упередженим ставленням, проте Україна стає прикладом для його спростування.

З жіночим підприємництвом прийнято асоціювати такі сфери діяльності, що історично закладались як жіночі сьогоденні справи та мають цільову направленість на жінок-споживачів [1, 3], а метод його керування обов'язково є виключним, авторитарним та з відсутністю логічної побудови прийняття стратегічних рішень. Насправді, кліше фемінних рис втрачає вплив на ведення господарської діяльності з набуттям та перейманням досвіду, підвищенням рівня освіти та об'єктивною критичною оцінкою власних дій: за дослідженням Державної служби статистики України національної статистики індексів гендерного паритету серед учнів, слухачів та студентів закладів освіти України, частка жінок серед здобувачів вищої освіти завжди переважала. Індекс бакалаврату, магістратури, докторантури та їх еквіваленту демонструють переважну кількість жінок у 2019 році, попри значного скорочення до 45% з 2015 року [2].

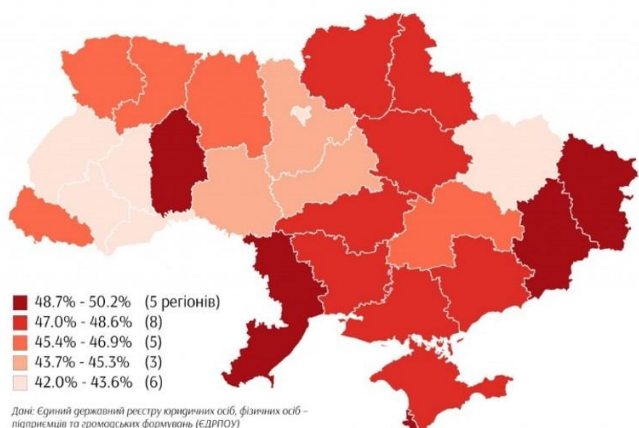
Передові країни, соціальна політика яких може виступати гарним прикладом для України, сприймають жіноче підприємництво як двигун економічного зростання – 1/3 працюючих стартапів в Нідерландах, Данії, Швеції і Франції було створено жінками. Європейське співтовариство впроваджує на своїй території програми підтримки саме жіночої активності, найвідоміші з яких – WEgate, WES Network, Femmes Business Angels та Rising Tide Europe. Платформа WEgate створена з метою акумулювання всіх необхідних ресурсів, що необхідні жіночим стартапам, включаючи фінансування. WES Network створена Європейським Центробанком та має венчурну бізнес-асоціацію Femmes Business Angels, яка налічує близько 100 жіночих вендорів. Мережа Rising Tide Europe об'єднує жінок-інвесторів у 25 країнах, а щорічно вони інвестують близько 10 стартапів. Проте країни, в яких релігійно-культурні засади наслідують патерналізм, пригнічують жіноче підприємництво [1].

На жаль, напружений емоційний стан, в якому перебуває більшість сімей, що проживають на території АТО та в регіональній близькості, відображається на якості міжособистісних стосунків – насильство по відношенню до жінок складає приріст у 464,47% за 2015-2018 роки – за інформацією Департаменту Соціального Захисту Населення Луганської області [3, с. 79]. Соціально-економічний стан жінки логічно доповнюється насильством як явищем соціальної деградації, що закріплює стан жінки в господарсько-економічній ієрархії сім'ї на базовому рівні, виключаючи будь-які можливості до підприємництва. Особливо гостро це простежується в сільських районах Луганщини, де фізичний труд переважає над розумовим, тож школа не надає достатнього базового рівня, а жінка має високий рівень зайнятості сезонними роботами. Безробіття жінок в селищних регіонах має зумовлений характер – жінка повністю залежить від чоловіка, тож гендерне насильство є негативним, проте наслідком психологічного напруження. Становище жінок, що перебувають в пост-конфліктних ситуаціях, ставить на Порядок Денний конкретні завдання щодо їх зайнятості та реінтеграції, оскільки їх економічна незалежність сприятиме зменшенню гендерно зумовленого насильства і зростанню доходу сімейного бюджету.

До теперішнього часу жодна держава-член ЄС не досягла повної рівності між жінками та чоловіками. Кожна третя жінка зазнавала фізичного насильства, а кожна друга – сексуального. Незалежно від рівня освіченості, їх заробітна плата складає 84% від чоловічої, а посади генеральних директорів лише на 8% зайняті жінками. Пріоритет гендерної рівності стає значно вищим із впровадженням Стратегії гендерної рівності на 2020-2025, що створена з метою вирішити нагальні проблеми. До 2024 року Комісія ЄС запровадить гендерний пріоритет в політики на всіх рівнях. Для цього вона попередньо закликає ввести кримінальну відповідальність за насилля проти жінок. По всій Європі будуть розширені межі злочину, в тому числі – в цифровому просторі. Для вирішення проблеми нерівних умов оплати праці, Комісія розпочинає публічні консультації з питань прозорості оплати праці. Для того щоб жінки мали рівні можливості на ринку праці та могли розвиватись в підприємстві, Комісія також подвоїть зусилля щоб забезпечити дотримання стандартів ЄС щодо гендерної рівності для подолання упередженого ставлення, особливо в контексті можливостей на ринку праці, соціальної інтеграції та аспектів освіти, включаючи рівність оплати праці. Комісія буде також включати гендерні аспекти в усі стратегії ЄС і основні ініціативи, також відомі як облік гендерної проблематики [4].

Як член ЄС, Україна підтримує напрям гендерної рівності в розрізі умов життя населення, що демонструють результати досліджень даних за 2017 рік. Гендерний дисбаланс бізнес-середовища, а саме серед керівників організацій та підприємств, в Україні складає близько 10% [5], що майже повністю відповідає зрівнянню прав розподілу керівників бізнесу, державних підприємств та фізичних осіб-підприємців (ФОП). Фактично, серед зареєстрованих ФОП жінки складають 46%, а серед керівників юридичних осіб різниця все ще вагома, з перевагою чоловіків у 70%. Регіональний розріз показників демонструє перевагу прифронтових областей, що пояснюється нищівним зрівнянням умов для жінок і чоловіків як суб'єктів економіки Донбасу (рис. 1).

Відсоток жінок серед фізичних осіб - підприємців



Відсоток жінок серед керівників юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців

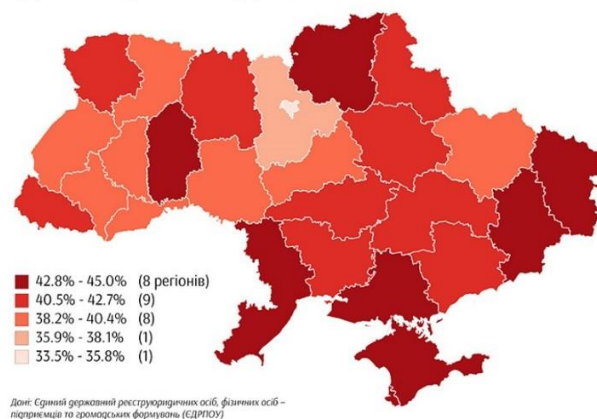


Рис. 1. Відсоток жінок серед ФОП та керівників юридичних осіб чи фізичних осіб-підприємців

Наслідки військово-політичного конфлікту між Україною та Росією, що тягнуться з 2014 року, примусили людей створювати нові робочі місця. Отримавши можливість від організацій, що зацікавлені в завоюванні довіри серед населення, економічно активний прошарок, що втримався з певних умов від міграції, скористався нагодою відновити свій економічний стан. 2016 рік став піком активного заохочення грантової підтримки уразливого населення за програмами міжнародних організацій, що відзначається на чисельності підприємств Луганщині. В той час, як People In Need, DRC та NRC, Міжнародний комітет червоного хреста, релігійні організації протестантської конфесії активно надавали гуманітарну підтримку, допомагали відновити житло, USAID та різні Агенції ООН, у т.ч. UNDP, IOM, займались відновленням економічного стану сімей, допомагали отримати обладнання для створення або розвитку малих та середніх підприємств.

Таким чином, за результатами адаптації місцевого населення до новостворених умов від 2014 року, Донбас є одним з провідних регіонів за відповідністю гендерної рівності в розрізі економіки держави. Зруйнувавши вцент працюючі підприємства, наслідки війни забезпечили плідні умови для відновлення економіки в суто європейському напрямку – зі сталими умовами для жіночого підприємництва, а іноземні партнери надали першу інвестиційну підтримку для їх розквіту. Сьогодні словосполучення «жінка-підприємець» не бентежить Донбас, а має амбіційний сенс.

Список використаних джерел

1. Мир стереотипов. Что мешает женскому предпринимательству // ЖУРНАЛ FORBES – офіційна сторінка [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.forbes.ru/forbes-woman/366607-mir-stereotipov-cto-meshaet-zhenskomu-predprinimatelstvu>

2. Індекси гендерного паритету серед учнів, слухачів та студентів навчальних закладів України // Держстат України – офіційна сторінка [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/gender/gender\\_dok/2017/osvitaosvita\\_2017.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/gender/gender_dok/2017/osvitaosvita_2017.htm)

3. На Луганщині презентовано вже третій Гендерний паспорт області // Офіційний портал Департаменту соціального захисту населення Луганської облдержадміністрації – офіційна сторінка [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://dszn.loga.gov.ua/upload/editor/gendernij\\_pasport\\_luganskoi\\_oblasti.pdf](http://dszn.loga.gov.ua/upload/editor/gendernij_pasport_luganskoi_oblasti.pdf)

4. Gender Equality Strategy: Striving for a Union of equality // European Commission – офіційна сторінка [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_20\\_358](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_358)

5. Гендерний розподіл керівників юридичних осіб та фізичних осіб–підприємців в Україні // Український центр суспільних даних – офіційна сторінка [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://socialdata.org.ua/genderniy-rozpodil-kerivnikiv-yuridi/>

## **РЕЗЕРВИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

*Мельник М. А., к.е.н., доц., доц. кафедри обліку і оподаткування  
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Швидкі зміни у зовнішньому середовищі диктують необхідність використання нових методів та підходів до управління регіонами. В даний час сучасна економічна ситуація в Україні наблизилася до тієї межі, за якої, як у військовий час, мова може йти про виживання в умовах можливого голоду, холоду, погроз місцю існування, викликаних різними причинами, зокрема, військовим конфліктом, епідеміями, порушенням транспортних та інформаційних комунікацій, втратою стійкості енергетичних та інших систем.

В певному значенні проблема виживання торкнулася і регіонів. В цих умовах регіональна політика повинна володіти здатністю до своєчасної трансформації структури бізнесу, проводити адекватні стратегічні, тактичні та оперативні зміни.

Досвід розвинутих країн свідчить, що структурна перебудова економіки постіндустріального суспільства, підвищення її конкурентоспроможності можливі лише за умов широкого впровадження інновацій тобто активізації інноваційної діяльності, яка ґрунтується на максимальному використанні інноваційного потенціалу регіонів. Інноваційний потенціал регіону є основою і результатом його інноваційної політики.

Інноваційна політика має забезпечувати реалізацію стратегічних цілей регіону з врахуванням його наявних і потенційних ресурсних можливостей. В процесі трансформаційних перетворень регіональна політика має спрямовуватись на структурну перебудову промисловості та формування інноваційної моделі економічного зростання за допомогою розвитку інноваційного потенціалу регіону та регіонального інноваційного процесу [1, с. 321]. Цей шлях розвитку хоч і задекларовано в багатьох стратегічних та програмних документах, як державного так і регіонального рівнів (Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року, Стратегія розвитку Луганської області, регіональні програми та проекти програм технічного та інноваційного розвитку) однак, відчутних позитивних змін в цьому напрямку так і не відбулося.

Тобто, незважаючи на розуміння на всіх рівнях управління важливості саме інноваційного вектору розвитку, дієвих механізмів державної чи регіональної підтримки інновацій все ще немає, а практика діяльності підприємств свідчить про низку проблем у цій сфері та низку інноваційну активність, що не сприяє підвищенню конкурентоспроможності регіонів [2, с. 122].

Відповідно до індексу інноваційного розвитку, представленого агентством Bloomberg у 2018 році, Україна на 53 місці серед 60 досліджуваних держав. При цьому наша держава виявилася найгіршою за продуктивністю праці (60 місце), що свідчить про низький рівень застосовуваних технологій та виробництва товарів з

низькою доданою вартістю, потрапила до трійки аутсайдерів за технологічними можливостями (58 місце) та посідає 54 місце за рівнем витрат на дослідження та розробки у валовому внутрішньому продукті [3, с. 321].

Одним із найважливіших показників інноваційної активності є кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. Він дозволяє характеризувати ситуацію в Луганській області, стан економіки, дослідити темпи технологічної перебудови окремих виробництв.

За даними Державної служби статистики України питома вага підприємств регіону, що займалися інноваціями скоротилася за 2014-2018 роки більш ніж в 2 рази.

Як свідчать дані таблиці 1, частка власних коштів підприємств в загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності регіону останні роки залишається домінуючою.

Таблиця 1

Частка джерел фінансування інноваційної діяльності в Луганській області

Роки	Питома вага джерел фінансування у загальному обсязі, %			
	Власні кошти підприємств	Державний бюджет	Кошти іноземних інвесторів	Кошти з інших джерел
2005	11,36	11,08	32,96	44,6
2010	31,93	20,8	24,77	22,5
2014	63,02	5,98	15,83	15,17
2018	61,79	13,5	8,87	15,84

З державного і місцевого бюджету виділяється незначна частка коштів на підтримку інноваційних процесів в регіоні. Аналіз динаміки основних показників інноваційної діяльності підприємств в Луганській області дозволив дійти деяких висновків щодо резервів росту активізації інноваційного розвитку регіону.

Збройний конфлікт суттєво вплинув на розвиток Луганської області. За різними оцінками з серпня 2014 року рівень промислового виробництва в Луганській області знизився на 85%. Прямі втрати в 2014-2015 роках склали 15-20% ВВП. Валовий регіональний продукт у розрахунку на душу населення за період з 2013 по 2016 роки у порівнянні з довоєнним часом впав в Луганській області на 52%. Крім того, суттєво постраждала інфраструктура та виникла велика кількість внутрішньо переміщених осіб. У зв'язку з цими обставинами пріоритетом в бюджеті України останні роки є витрати на оборону та на безпеку.

Інноваційну політику регіону практично неможливо здійснювати у відриві від промислової політики, яка є одним з важливих факторів регулювання попиту на інновації за допомогою впливу на структуру власності, розміри підприємств, концентрацію та розподіл виробничих ресурсів. У той же час прискорення інноваційних процесів спонукає зосередитися на таких питаннях, як згладжування найбільш гострих соціальних протиріч, що пов'язані із соціальним захистом науковців та інноваторів.

Основною невирішеною проблемою Луганської області і надалі залишається несприйнятливність до нововведень, не зважаючи на те, що для активного їх виробництва та впровадження є необхідні передумови, а саме: висока концентрація наукового, освітнього і виробничо-технічного потенціалу.

На рівні регіону слід забезпечити здійснення функцій моніторингу інноваційної діяльності галузей та підприємств; використання коштів місцевих бюджетів або кредитних ресурсів, виділених на інноваційні цілі; оцінювання ефективності інноваційної діяльності та реалізації пріоритетних інноваційних проектів; інформаційного забезпечення та прозорості інноваційних процесів.

Такі функції можна віднести до компетенції управлінь або комісій з економічного розвитку територій при обласних адміністраціях. Мета заходів полягає в установленні зворотного зв'язку із господарськими суб'єктами, що здійснюють інноваційну діяльність, для оперативного реагування на проблеми, які виникають, оскільки система управління інноваційною діяльністю характеризується високим ступенем бюрократизації, значними часовими лагами між виробленням і прийняттям рішень, низьким рівнем вертикальної та горизонтальної інтеграції [4, с. 170].

Важливе значення має функціонування в регіоні об'єктів інноваційної інфраструктури: наукових парків, центрів трансферу технологій або інноваційних кластерів, що дає змогу уникати негативних коливань світової кон'юнктури та створювати умови для кооперації між місцевими учасниками інноваційного процесу. Особливу увагу слід приділити сприянню працевлаштуванню випускників технічних спеціальностей місцевих навчальних закладів, відповідно до їх фаху, в інноваційних інфраструктурних об'єктах.

Таким чином, для активізації інноваційного розвитку регіону потрібно вирішити низку питань щодо вдосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності, покращення та розширення інноваційної інфраструктури, посилення взаємозв'язку між наукою і виробництвом. Основну увагу слід зосередити на удосконаленні існуючих дієвих регіональних стратегій та програм інноваційного розвитку та усуненні інституційних перешкод для їх реалізації.

Список використаних джерел

1. Узунов В.В. Інноваційний потенціал та особливості протікання регіонального інноваційного процесу / В.В. Узунов // Державне управління: удосконалення та розвиток. – № 11. – 2012. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=639>

2. Луцків О.М. Інноваційний розвиток регіонів України: тенденції, проблеми та перспективи / О.М. Луцків // Економічний форум. – № 2. – 2016. – С. 121-127.

3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» від 10.07.2019 р. №526-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.

Полякова Ю.В. Інноваційний потенціал регіонів України / Ю.В. Полякова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – випуск 6, частина 2. – 2016. – С. 168-171.

## **ВИНИКНЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ ЯК НАСЛІДОК ПОСТКОНФЛІКТНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

*Никитюк О. В., асист. кафедри обліку і оподаткування  
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Більшість вітчизняних виробничо-господарських об'єктів різного рівня в існуючих умовах не можуть дозволити собі кардинальну перебудову всього виробничого базису і вимушені підтримувати інноваційний розвиток за рахунок впровадження окремих, часто неузгоджених інноваційних проектів, що призводить до зниження ефективності інноваційної діяльності, виникнення асиметрії в структурі розвитку виробничого потенціалу і зниження внаслідок цього безпеки інноваційних процесів господарської системи. Крім того, перенесення проектної стадії інноваційної

діяльності в зовнішнє середовище відбивається також на умовах реалізації структурних змін, оскільки до моменту вибору інноваційного проекту, господарській системі потрібно забезпечити необхідний рівень гнучкості структури за рахунок відповідного управління, основним інструментом якого в сучасних умовах стає управління інноваційними промисловими ризиками (володіє необхідним для обраного проекту рівнем ефективності, в першу чергу адаптивності). У зв'язку з цим для ефективного здійснення інноваційної діяльності необхідно формувати умови для здійснення структурних змін з урахуванням характеру, послідовності та повноти їх реалізації. Це дозволить в результаті інноваційного розвитку господарської системи сформувати їх нову якість в результаті структурного зрушення.

На нашу думку, саме поняття зрушень найбільшою мірою відображає характер трансформаційних процесів, що протікають в інноваційній економіці. Існує досить велика кількість визначень структурних зрушень в економіці. Наприклад, О. Г. Белорус у своїй роботі «Глобальное устойчивое развитие» дає таке визначення: «Під структурними зрушеннями в економіці ... будемо розуміти зміну з часом пропорцій між елементами сукупності. Структурні зрушення є наслідком відмінностей у темпах зростання елементів сукупності» [1]. У свою чергу А. Л. Гапоненко визначає структурні зрушення як «зміну пропорцій економічної системи, що відбувається під впливом всіх структуроутворюючих факторів» [2].

Однак, на думку ряду дослідників, подібні визначення здаються неповними, оскільки не дозволяють ідентифікувати структурні зрушення серед інших структурних процесів. Гончаров Ю. В. у своїй роботі «Промислова політика України: проблеми і перспективи», розглядаючи структурні зрушення як економічний феномен, дає наступне пояснення природі виникнення структурних зрушень, виходячи з розуміння структури. Він пропонує в широкому сенсі слова інтерпретувати структуру як будову, сукупність відносин, частин та елементів, з яких складається певне економічне ціле. У цьому випадку структура відображає форму розташування елементів і характер взаємодії їх сторін і властивостей, як підсумок руху елементів системи, підсумок їх організації, упорядкування [3]. У цій статті структурне зрушення розглядається саме з цих позицій, і в ході вивчення воно розглядається як процес і якість зміни взаємозв'язків системи (з урахуванням рівня і динаміки її структурної живучості), які змінюють інноваційні характеристики господарської системи (в першу чергу її здатність до реалізації безпечної інноваційної діяльності).

Будь-яка структура завжди характеризується частинами старих і зачатками майбутніх взаємин. Різноманітні структури під час освоєння інновацій та прийняття інноваційних рішень співіснують одна з одною. Все це відбивається на розвитку господарської системи, формує її особливості і визначає комплекс управління її інноваційними промисловими ризиками.

В іноземній економічній літературі зустрічається поняття «restructurations», що буквально означає структурні переробки, зміни [5]. Даному поняттю в українській мові відповідає слово «реструктуризація», що означає планомірні структурні зміни в господарських системах різного рівня. Будь-яка структура характеризується такими процесами, як пристосування та трансформація. На першому етапі появи нових структур носить циклічний характер, тому що протягом часу, при виникненні нової цілісності, зв'язки трансформуються і все повторюється спочатку. Разом з тим відбувається зміна безпеки системи, характер якої зумовлений як станом самої системи, так і пов'язаними з ним особливостями процесів її структурного розвитку.



Структурні зрушення проявляються в економічних системах різних рівнів: на рівні індивіда та домашнього господарства (нанорівень), підприємства і фірми (мікрорівень), галузі та регіону (мезорівень), національного та світового господарства (макрорівень) [6]. В умовах постконфліктної трансформації особливу увагу в статті приділено відтворювальній структурі господарської системи (що охоплює відносини виробництва, розподілу, обміну та споживання), структурі виробничих фондів, трудових ресурсів, внутрішнього споживання (особливо в частині безпеки інноваційного відтворення), заощадження, інвестицій, здійснюваних у розглянуту господарську систему.

Необхідно особливо виділити категорію «структурне зрушення» серед подібних і суміжних понять. Сприйняття структурного зрушення в економіці як динамічного процесу може бути порівнювано з іншими аналогічними за характером змінами, що протікають в господарській системі: циклами, коливаннями, збуреннями.

Сама життєдіяльність системи, її існування у зовнішньому середовищі призводить до виникнення коливань і збурень, які в процесі розвитку з плином часу переростають у зміни більш глибокого рівня і призводять до трансформації системи, появи у неї нових якостей, і відбувається структурне зрушення [3]. На характер кожної стадії великий вплив робить вплив зовнішнього середовища, а також результат розвитку попереднього динамічного процесу. Це наочно відображається в разі розгляду алгоритму зміни стійкості інноваційної господарської системи в процесі її структурної трансформації. Початкові обурення і коливання при достатньому рівні безпеки інноваційного розвитку дозволять зберегти стійкій системі її інноваційні характеристики.

Їх перехід у внутрішнє середовище організації при ефективній системі управління призведе до початку формування нової якості стійкості за рахунок підвищення інноваційних характеристик і показників безпеки інноваційної діяльності виробничо-господарського об'єкта. Формування нових зв'язків, виникнення перехідних структурних форм не знижуватимуть інноваційні характеристики тільки в разі наявності у системи управління механізмів адаптації для зниження негативних наслідків виникаючих збурень у результаті протікання цих структурних процесів. При цьому ініціація змін в інтегрованих та технологічно пов'язаних об'єднаннях приведе до досягнення синергетичного ефекту від структурного зрушення за рахунок зростання безпеки інноваційної діяльності всього об'єднання і формуванню умов для подальшого розвитку.

Список використаних джерел

1. Белорус О. Г. Глобальное устойчивое развитие: [монография] / О. Г. Белорус, Ю. М. Мацейко. – К. : КНЕУ, 2006. – 488 с.
2. Гапоненко А. Л. Рынки знаний Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление инновациями / А. Л. Гапоненко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 185 с.
3. Гончаров Ю. В. Промислова політика України: проблеми і перспективи / Ю. В. Гончаров. – К.: Наук. думка, 1999. – 233 с.
4. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. посіб.] / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
5. Шелегда Б. Економічний потенціал регіону: закони формування і методи оцінки / Б. Шелегда, М. Савченко, І. Савченко // Схід. – 2003. – № 5 (54). – С. 25-29.
6. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге. – М. : Олимп-Бизнес, 2009. – 242 с.

## МАРКЕТИНГ У АВТОМОБІЛЬНІЙ СФЕРІ

*Птащенко О. В., к.е.н., доц.*

*Лобойко М. О., здобувач вищої освіти*

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

Світовий автомобільний ринок у сучасних умовах – це один з найбільш розвинених товарних ринків світу, на якому сконцентрована величезна кількість виробників та продавців автотранспортних засобів. Він відрізняється постійною і жорсткою конкуренцією між виробниками, особливо в сегменті легкових автомобілів. Провідні світові автоконцерни з року в рік виборюють своїх споживачів, здійснюючи постійний пошук нових ринків збуту автомобільної продукції. Світовий автомобільний ринок включає регіональні автомобільні ринки й ринки окремих країн, на яких діють основні транснаціональні корпорації автовиробників.

Кожен з нас переконаний у тому, що саме почуття важливі для успіху автосалону у будь-якому місці. Місією кожного автомобільного салону є створення ідеального салону, котрий мав би не лише одну популярність серед конкурентів, а й приносив бажаних дохід своїм власникам. Володарі автосалонів мають не таку секретну місію, вони лише хочуть зробити «революцію» серед автосалонів міста в інтересах потенційних покупців автомобілів. Політика такого автосалону вітає всіх, хто бажає уникнути тиску масової реклами та нав'язування автомобілів засобами масової інформації. Усім відомо, що салони конкурентів не бачать головного: вирішення проблеми покупця, як покупцям отримати не тільки засіб пересування, але й можливість отримувати нові враження, які потенційний клієнт так бажає отримати у результаті.

У автомобільній сфері найчастіше пропонують робити презентації нових автомобілів не тільки у автосалоні, але й на нейтральній території, тобто робити виїзні презентації. Разом з цим, одним з найбільш ефективніших напрямків у event-маркетингу вважається організація презентаційного заходу для ЗМІ.

Насправді, подієвий маркетинг являється дуже важливою та навіть невід'ємною складовою всього бізнесу в цілому. Його важливість у автомобільній сфері обумовлена лише тим, що споживач повинен отримувати емоційний бум від товару чи послуги. На превеликий жаль, станом на сьогоднішній день спостерігається тенденція відмови від тривіального рекламування того чи іншого товару або послуги. Також це відноситься й до всіх автомобілів.

Обов'язковим є наявність сайту, який був би наповнений цікавим та інформаційним контентом. Багато автосалонів припускаються однієї і тієї ж самої помилки. Кожна автомобільна компанія випускає нову модель з якоюсь періодичністю. Хто часто, хто не дуже часто, але це робиться регулярно. Однак, дилери, знаючи точну дату випуску та дату презентації нової автомобільної моделі, ніяким образом не готують свій сайт з приводу цього заходу. Це і є помилка, яка коштуватиме їм власних коштів. Єдине, що вони роблять – це репост з офіційних сайтів компаній. Окрім цього вони не роблять нічого до офіційного старту продаж. Компанії, які стабільно мають великий дохід та кожного разу змінюють статистику продаж, рекомендують починати підготовлювати сайт за пів року до виходу самого автомобіля [1, 2, 3].

На сьогоднішній день можна спостерігати ситуацію на автомобільному ринку, яка стрімко змінюється. Через це маркетологи, які спеціалізуються на рекламі автомобілей, йдуть на деякі ризики, котрі напряму пов'язані із розміщенням реклами

на медійних каналах. При цьому вони повинні бути стовідсотково впевнені у тому, що запропоновані ними медіа-канали мають необхідну ефективність. Для вирішення даної задачі, маркетологи можуть скористатися моделлю розподілу бюджету. Інакше це ще називається 70:20:10.

Як відомо, автомобільні маркетологи звикли до періодично зміни креативу у їх власних рекламних компаніях, хоча вони не мають ніякої автоматичної системи, котра б стимулювала перехід на нові медіа канали. Зміна цієї схеми розподілу коштів по медіа каналам пов'язана із ризиками, а оцінка та зіставлення різних варіантів потребують деякого часу, навиків та зусиль. Зрозуміло, що із сьогоденною економічною ситуацією кожен маркетолог дуже прискіпливо відноситься до свого рішення через те, що остерігається припущенню помилкового рішення.

Хоча прагнення уникати інновацій у автомобільному маркетингу нітрохи не менше пов'язане із ризиками. У даний час ситуація на автомобільному ринку набуває оборотів та стрімко змінюється. Маркетологам автомобільної сфери потрібен метод, завдяки якому вони мали б змогу впроваджувати зміни без побоювань. Можливо, варто повчитися цьому на прикладі компанії Coca-Cola. Компанія планувала подвоїти розміри власного бізнесу до 202 року. Тим самим вони грамотно розподілили свої маркетингові кошти відповідно інвестиційному принципу 70:20:10. Цей принцип наголошує на наступному. 70% коштів було виділено на медійні проекти із низьким рівнем ризику. До них відноситься реклама на телебаченню, зовнішня реклама, реклама у пресі, на радіо, спонсорство; 20% було вирішено виділити на інновації, котрі вже довели свою успішність ще у минулому; та 10% виділено на медіа контент із високим рівнем ризику, який було засновано на нових, ще не випробуваних, ідеях.

Даний принцип також довів свою ефективність у відомій компанії Google, яка витрачає майже 70% своїх зусиль на розвиток основного напрямку бізнесу, 20% на супутні продукти, а 10% на, так звані, експериментальні інновації, які розраховані на подальшу перспективу у майбутньому.

Принцип 70:20:10 може бути зручним для медіа планування. Особливо у тому, що стосується розподілу ресурсів для зростаючих каналів, таких, як соціальні медіа та мобільні канали.

Таким чином, до даного принципу не варто відноситися, як до строгої та складної формули. Важливий не тільки точний розподіл, а ще й регулярне виділення фіксованої долі на маркетинг інновацій. Це стимулюватиме експериментування у рамках дисциплінованого та структурованого підходу. Завдяки такому механізму, автомобільні бренди матимуть змогу знайти безпечну та ефективну для них «золоту середину» при розвитку своїх медіа та дослідних бюджетів.

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)

# ВПЛИВ ВІДКРИТОГО РИНКУ ЗЕМЛІ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ЛУГАНЩИНИ

*Пчелинська Г. В., к.е.н., доц. кафедри обліку і оподаткування*

*Маркелов А. М., здобувач вищої освіти*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Згідно зі статтею 14 Конституції України – земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави [1]. Сучасний стан розвитку вітчизняної економіки характеризується активізацією змін у земельному законодавстві. Головною особливістю та «комнем перетину» земельної реформи в країні є: високий рівень державної власності на земельні ресурси та дія мораторію на землі сільськогосподарського призначення. Тому, питання ефективності використання землі державними інституціями, доцільності зняття мораторію та запровадження вільного ринку земельних наділів в Україні зараз є актуальними.

Мета дослідження: виявлення соціально-економічних вигід та проблем розвитку регіону під час проведення реформ українського ринку землі.

Під час наукового дослідження використовувались методи теоретичного рівня пізнання, а саме: узагальнення, абстрагування, аналіз і синтез.

Побудова ринкових відносин в аграрному секторі України забезпечує функціонування всіх чинників виробництва, в тому числі земельних. Формування повноцінного земельного ринку та створення прошарку ефективних землевласників є головним питанням економічного розвитку нашої країни. Земля - специфічний фактор виробництва, що суттєво відрізняється від усіх інших економічних ресурсів. Станом на 2019 р. 42 з 60-ти млн га (70%) всієї території України – це сільськогосподарська земля. Загальна площа Луганської області – 26684 км<sup>2</sup>. 18,8 тис. км<sup>2</sup> – площа території області, яка підконтрольна українській владі, зокрема 14,27 тис. км<sup>2</sup> (75%) – сільськогосподарські угіддя. Отже земельний ресурс є стратегічно важливим та потенційно дієвим для розвитку економіки країни та регіону.

Головним завданням української земельної реформи є перерозподіл сільськогосподарських земель у власність і користування фізичними та юридичними особами для забезпечення рівноправного розвитку різних форм господарювання у сільському господарстві, раціонального використання та охорони земель. Процес становлення вітчизняного ринку земель вже подолав свою першу стадію (кінець 1990-х, початок 2000-х), яка завершилася видачею власникам паїв державних актів на земельну ділянку. Наступним кроком повинно стати повне отримання землевласниками права вільно розпоряджатися своєю землею, включаючи операції купівлі-продажу.

Передумовою формування вільного ринку сільськогосподарських земель є використання наявного досвіду розвинутих країн. Європейські країни мали подібні завдання у питанні реформування земельних відносин. Але, будь-яка реформа тягне за собою певні наслідки, і не завжди добре розроблений план дій, має тільки позитивні наслідки. Суть та проблеми іноземних земельних реформ наступні [2, 3, 4]:

1. Країни Скандинавії (Данія, Швеція, Фінляндія) мають істотні екологічні податки і велику державну підтримку сільськогосподарських виробників. Земельна політика заснована на припущенні, що фермер повинен жити на своїй землі і самостійно управляти ділянкою. Але на практиці досить складно отримати право власності через низку вимог до майбутнього фермера, місця проживання і дуже високі екологічні стандарти.

2. Ірландія та Великобританія лібералізували політику регулювання відносин на ринку сільськогосподарських земель, що призвело до зростання загального рівня продуктивності в секторі. Але середня вартість даних земель на багато вища, ніж в більшості країн ЄС, і часто є перешкодою для розвитку і динамізму ринку, оскільки дозволити собі купувати і займатися сільським господарством не кожен може.

3. Країни Півдня (Іспанія, Італія, Португалія). Сільськогосподарський ринок розвинений, відкритий і досить ліберальний. Але, в Італії високий податок за реєстрацію угоди (18% від ціни договору), що значно збільшує загальну вартість придбання земельної ділянки.

4. Німеччина. Немає обмежень для фізичних і юридичних осіб. Обмеження на максимальну площу земельної ділянки не встановлені. Мінімальний розмір площі може бути визначений окремо федеральним округом. Ціни визначаються ринком. Колишні власники земель можуть купувати ділянку за нижчою ціною в залежності від якості ґрунту. Однак власнику доведеться використовувати в сільському господарстві землю не менше 20 років.

5. Греція. Ринок дуже нерозвинений через прогалини в законодавстві, бюрократію і корупцію. Греція є хорошим прикладом того, що ситуація на ринку землі є показником загального розвитку країни.

6. Польща. Немає регулювання цін, іноземці мають доступ до ринку, якщо вони перебувають у шлюбі з громадянином Польщі і проживають в країні протягом останніх 2 років, або якщо вони проживали протягом 5 років після отримання статусу постійного жителя. Люди також повинні мати освіту в сфері сільського господарства. Основна проблема полягає в тому, що перехідний період лібералізації ринку землі продовжено і все ще триває.

У табл. 1 наведено можливі наслідки земельної реформи в Україні.

Таблиця 1

Можливі наслідки реформи ринку аграрних земель в Україні [2, 4, 5, 6]

Наслідки	Позитивні	Негативні
Економічні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- приплив інвестицій;</li> <li>- доступність дешевих кредитів;</li> <li>- підвищення продуктивності праці;</li> <li>- капіталізація компаній і доходів акціонерів;</li> <li>- збереження і створення робочих місць в сільській місцевості</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- значна концентрація власності на землю;</li> <li>- посилення ринкової влади с/г угідь;</li> <li>- занепад сільського господарства;</li> <li>- поширення рейдерства;</li> <li>- підвищення банкрутств</li> </ul>
Соціально-політичні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відновлення конституційних прав акціонерів;</li> <li>- зміцнення місцевих громад;</li> <li>- зміцнення місцевої економіки;</li> <li>- зростання середнього класу;</li> <li>- зниження корупції через ліквідацію тіньових програм</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зростання популізму та соціальної нестабільності;</li> <li>- зубожіння селян;</li> <li>- зниження децентралізації,</li> <li>- вимирання сіл, занепад інфраструктури</li> </ul>

Сільськогосподарські землі Луганщини як потенційний об'єкт інвестицій сьогодні мають додаткові негативні особливості: велика кількість кислих ґрунтів із-за використання хімічних добрив; втрата великої площі посівів та елеваторів на окупованих територіях; зубожіння тепличних господарств; підтоплення аграрних земель внаслідок закриття шахт; забруднення ґрунтів через застосування

різноманітної зброї та відсутність екологічного нагляду; низькі закупівельні ціни на продукцію тощо.

31.04.2020 р. Верховна рада України «відкрила ринок землі» – прийняла в другому читанні законопроект №2178-10 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення». Він передбачає наступне: скасування дії мораторію на продаж аграрної землі з 1 липня 2021 року; можливість придбання землі у 2021-2022 рр. тільки фізичними особами – громадянами України до 100 га/ос.; у 2023-2024 рр. землю зможуть купувати українські юридичні особи до 10 тисяч га/ос.; у 2021-2023 роках буде діє заборона на продаж землі державної та комунальної власності; продаж землі іноземцям буде проводитися після референдуму; переважне право орендаря на купівлю; нормативна грошова оцінка землі для встановлення мінімальної ціни до 2013 р. [7].

Тепер існує дві протилежні думки державних фахівців щодо прийнятого закону. На думку перших, відміна мораторію має набагато більше недоліків, ніж переваг для власників земель, землекористувачів та суспільства загалом, а відкриття ринку землі може сприяти вирішенню низки економічних, соціальних та навіть екологічних питань. Також судовій системі України необхідно приготуватися до того, що після скасування мораторію різко збільшиться кількість позовів та спорів, зокрема, пов'язаних із виправленням помилок, які існують в земельному кадастрі, та через майбутні проблеми, із-за неефективного планування державними органами і приведенням в дію регулюючих законів. На думку других, прийнятий закон є компромісним. Він дозволяє виконати вимоги МФВ для отримання фінансової допомоги з метою подолання економічної кризи у найближчому часі.

Таким чином, відкриття ринку аграрної землі в Україні забезпечує реалізацію конституційних прав усіх суб'єктів земельних відносин, але потребує удосконалення діючого законодавства в напрямках демонополізації, деолігархізації, реальної боротьби з корупцією, відкриття земельного банку, нового кадастру, створення інструменту контролю за використанням землі тощо.

Список використаних джерел

1. Конституція України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Ступень М. Ринок земель в Україні: основні проблеми та перспективи розвитку // Львівський національний аграрний університет [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/archive/2015/4/Stupen.pdf>
3. Земельна реформа старих країн-членів ЄС – досвід Німеччини [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://agropolit.com/spetsproekty/288-zemelna-reforma-starih-krayin-chleniv-yes--dosvid-nimechchini>
4. Пекар В. Чи є відповідь на земельне питання? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.eravda.com.ua/rus/publications/2017/10/10/629924/>
5. Запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zsu.org.ua/publikatsii-smi/892-2011-01-25-14-17-20>
6. Плюси та мінуси: хто виграє від дії мораторію на продаж землі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/zemelne-agrarne-pravo/plyusi-ta-minusi-hto-vigrae-vid-diyi-moratoriyu-na-prodazh-zemli.html>
7. Офіційний сайт РБК-Україна [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://krapka.club/ua/rada-prinyala-zakon-o-ryinke-zemli/>

## АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ТЕХНІЧНОЇ ДОПОМОГИ ЗАДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СХІДНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

*Семененко І. М., д.е.н., проф., зав. кафедри економіки і підприємництва*

*Бурко Я. В., к.е.н., доц., доц. кафедри економіки і підприємництва*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Сьогодні розвиток східних регіонів України відбувається в умовах конфлікту, що продовжується. Значну роль у забезпеченні демократичного врядування, відновлення економіки, вирішення соціальних проблем тощо грає міжнародна технічна допомога (МТД). МТД представляє собою «ресурси та послуги, що відповідно до міжнародних договорів України надаються донорами на безоплатній та безповоротній основі з метою підтримки України» [1]. Характерними особливостями МТД є її цільовий характер та переважно немонетарна форма.

МТД надається Україні з початку її незалежності різними країнами та міжнародними організаціями. З 2014 року окрім вже визначених секторів підтримки додався ще один сектор, в рамках якого ресурси спрямовуються на «Відновлення Донбасу та ВПО». З початку конфлікту було започатковано 85 проектів, що мають на меті сталий розвиток східних регіонів України і надають правову, соціальну, економічну, гуманітарну та іншу підтримку. З 85 проектів – 9 (або 10,5% від загальної кількості) було анульовано, і 7 (8%) ще виконується [2].

Найбільша кількість проектів із зазначених була започаткована у 2015 році – 40% від загальної кількості. Всі вони вже є завершеними, а деякі – анульованими. На сьогодні є дані лише про 1 проект, який було ініційовано у 2019 році. На сьогодні виконуються 6 проектів, з яких 1 закінчиться у 2021 році, 3 – у 2022, 2 – у 2023 [2]. Ці проекти є досить великими і зачіпають різні напрями діяльності.

Оскільки проекти МТД спрямовані не лише на розвиток Донбасу, а і на підтримку ВПО, то далеко не всі вони реалізуються на території Луганської і Донецької областей, які потерпають від конфлікту. З 76 проектів, які вже завершені або ще виконуються, 17 проектів виконувались на території всієї України, включаючи Донецьку та Луганську області, а 17 проектів виконувались на території інших областей України [2]. Тематика цих проектів є досить широкою. Вона включає як гуманітарну допомогу, яка надавалась переважно на початку конфлікту, так і відновлення інфраструктури, економічну підтримку у тому числі малому бізнесу, правову допомогу, вирішення соціальних проблем, у тому числі пов'язаних з внутрішнім переміщенням людей в різні регіони, навчання і працевлаштування, інформаційну і психосоціальну підтримку внутрішньо переміщених осіб, роботу в напрямку згуртування і стабілізації громад, вирішення гендерних питань, підвищення рівня безпеки тощо. Крім того, деякі з проектів зачіпали діяльність інституцій і стосувались, наприклад, підтримки спроможності Міністерства з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України стосовно деяких питань його функціонування. Тобто цільова спрямованість проектів МТД є досить широкою, ці проекти охоплюють значну кількість напрямів поліпшення стану регіонів в умовах постконфліктної трансформації і сприяють вирішенню багатьох нагальних проблем.

Серед основних донорів, які надають кошти на реалізацію цих проблем, слід відзначити Європейський Союз (35 проектів), Уряд США (22 проекти), Уряд Японії (6 проектів), ОБСЄ (3 проекти), Уряд Швейцарської конфедерації (3 проекти), Уряд Королівства Швеції (3 проекти), Уряд Федеративної Республіки Німеччина (2

проекти), Уряд Канади (2 проекти), Уряд Королівства Данія (1 проект), Рада Європи (1 проект). Деякі Уряди виступають разом і фінансують спільно певні проекти. Серед виконавців проектів МТД є відомі міжнародні організації ПРООН, МОМ, People in Need, Координатор проектів ОБСЄ в Україні, DAI Global LLC, Кімонікс Інтернешнл Інк., Mercy Corps, GOAL та інші, а також Міністерство з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України, обласні адміністрації, міськради тощо.

Досить складно порахувати вартість залучених коштів, оскільки вона представлена у різній валюті. Враховуючи те, що курс значно змінювався протягом цих років, починаючи з 2014 року, доцільно представити сумарно МТД саме у іноземній валюті, в якій вона надавалась. Якщо враховувати лише завершені та діючі проекти, і не враховувати анульовані, можна представити такі суми [2]:

один проект був реалізований у гривні, і його вартість складає лише 16 495,25 грн;

35 проектів мали валюту долар США на загальну суму 243,545 млн дол. США;

35 проектів мали валюту Євро на загальну суму 89,68 млн Євро;

2 проекти – на загальну суму 2,34 млн. Канадських доларів;

2 проекти – на загальну суму 1,56 млн. Шведських крон;

1 проект – на суму 10,4 тис. Швейцарських франків.

Найбільші за обсягом фінансування проекти МТД – це 3 проекти від Уряду США, два з яких виконуються і сьогодні:

Підтримка стабілізації економіки Східної України та сталого розвитку малих і середніх підприємств на суму 61,818 млн дол. США;

Зміцнення зв'язку та довіри між громадянами та владою у Східній Україні на суму 57,051 млн дол. США.

Один з проектів від Уряду США на суму 36,51 дол. США, що стосувався Посилення спроможності стратегічної комунікації Уряду України; надання підтримки Уряду і народу України у зміцненні довіри та подоланні конфлікту; залучення громадян до процесу перетворень – вже завершився. Ще два великих проекти МТД виконуються ПРООН разом з Фондом ООН у галузі народонаселення і Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН (ФАО) за кошти Європейського Союзу на суму 27 млн Євро; ПРООН за кошти Уряду Швейцарської конфедерації, Уряду Королівства Данія, Уряду Королівства Швеція 14,973 млн дол. США. Ці обидва проекти стосуються сприяння миру, економічному відновленню, примиренню і стабілізації на Сході України [2].

Отже, напрями МТД є досить широкими і охоплюють різні сфери діяльності. Урядами багатьох країн вже виділено кошти на реалізацію багатьох проектів в Україні. Значна кількість проектів, що реалізуються за напрямом «Відновлення Донбасу і ВПО», містять в собі значну кількість заходів і менших за масштабом проектів, спрямованих на сталий розвиток країни і її окремих регіонів, як такі, що постраждали від конфлікту. Доцільно провести аналіз ефективності використання коштів МТД та реалізованих проектів.

Список використаних джерел

1. Порядок залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги, затверджена Постановою КМУ від 15.02.2002 № 153) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/153-2002-%D0%BF> (дата доступу 15.03.2020)

2. Офіційний портал координації міжнародної допомоги України. URL: <http://proaid.gov.ua/> (дата доступу 15.03.2020)



## ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЙОГО СТІЙКОГО РОЗВИТКУ

*Скупінська О. В., здобувач вищої освіти*

*Клюс Ю. І., д.е.н., проф., зав. кафедри обліку і оподаткування*

*Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля*

*Гречишкіна О. О., к.е.н., доц. кафедри історико-культурної спадщини*

*Полеський державний університет (Республіка Білорусь)*

Для стійкого розвитку економіки України важливе значення набуває розвиток інноваційної діяльності підприємств. Пріоритетний напрямок розвитку інноваційної діяльності може розглядатися як взаємозв'язок між конкурентними позиціями окремого підприємства та його інноваційним потенціалом.

Дослідження питань оцінки інноваційного потенціалу підприємств займає значне місце у працях вітчизняних [1, 2, 3] та зарубіжних [4] вчених. Але й досі не сформувався загальний підхід до методів і критеріїв його оцінки. Метою дослідження є розгляд існуючих підходів до розв'язання цієї проблеми.

Інноваційний потенціал є комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності.

На наш погляд, виходячи з аналізу економічної літератури, доцільно розглядати внутрішню структуру інноваційного потенціалу (його ресурсну частину) як сукупність наступних складових: кадрова, виробничо-технологічна, науково-технічна, фінансова, організаційно-управлінська, інформаційна. За таким підходом інноваційний потенціал слід визначати як системну сукупність виробничо-технологічних, науково-технічних та інформаційних ресурсів, що спрямовуються в інноваційну сферу та функціонують за допомогою фінансових та кадрових сил, направлених відповідним організаційно-управлінським персоналом, з метою реалізації інноваційної діяльності для задоволення потреб суспільства.

Тоді рівень інноваційного потенціалу підприємства можна навести у вигляді залежності:

$$PII = f(C_k, C_{вт}, C_{нт}, C_f, C_{оу}, C_i), \quad (1)$$

де  $C_k$  – рівень кадрової складової інноваційного потенціалу;

$C_{вт}$  – рівень виробничо-технологічної складової інноваційного потенціалу;

$C_{нт}$  – рівень науково-технічної складової інноваційного потенціалу;

$C_f$  – рівень фінансової складової інноваційного потенціалу;

$C_{оу}$  – рівень організаційно-управлінської складової інноваційного потенціалу;

$C_i$  – рівень інформаційної складової інноваційного потенціалу.

Найбільш розповсюдженими підходами до оцінки інноваційного потенціалу є діагностичний та детальний [2].

Схема діагностичної оцінки інноваційного потенціалу організації така: оцінка управляючих впливів; оцінка стану зовнішнього середовища; ведення каталогу діагностичних параметрів, що характеризують зовнішні прояви (політичні, економічні, соціальні, технологічні); ведення каталогу структурних параметрів, що характеризують внутрішній стан організації; установлення взаємозв'язку структурних і діагностичних параметрів системи; спостереження діагностичних параметрів і обробка статистичних даних; оцінка структурних параметрів; визначення інтегральної оцінки потенціалу організації.

Методичні основи детального підходу найбільш доступно наведені у працях російської вченої Г. О. Трифілової [3]. Її методика основана на системі реально визначених економічних показників, що характеризують рівень фінансових можливостей підприємства для здійснення одного чи декількох інноваційних проектів.

Аналіз заснований на широко поширеній в економічній теорії і господарській практиці методиці оцінки фінансової стійкості, що включає аналіз наявності і достатності власних і позикових джерел формування запасів [1]. Інформаційною базою такого аналізу є матеріали фінансової звітності підприємства.

Використання методики припускає розрахунок нижченаведених показників: наявність власних оборотних коштів, наявність власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел для формування запасів і витрат, загальна величина основних джерел засобів для формування запасів і витрат.

На основі цих показників, які характеризують наявність джерел, що формують запаси і витрати для виробничо-господарської діяльності, розраховуються величини, які дозволяють оцінити розмір (достатність) джерел для покриття запасів і витрат: надлишок (+) или недолік (-) власних оборотних коштів; надлишок (+) або недолік (-) власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат; надлишок (+) або недолік (-) загальної величини основних джерел для формування запасів і витрат. Ці показники можна використовувати як базу для класифікації інноваційно-фінансової стійкості, або інноваційного потенціалу підприємства.

За результатами обчислення вищезазначених показників можна виділити чотири основні типи інноваційного потенціалу підприємства, які дозволяють відповісти на питання: чи під силу підприємству упровадження нової технології в господарський оборот при одночасному забезпеченні фінансових потреб поточної виробничо-господарської діяльності: високі інноваційні можливості; середні інноваційні можливості; низькі інноваційні можливості; нульові інноваційні можливості.

Таким чином, визначення типу інноваційного потенціалу за даними підходами дозволяє оцінити правильність вибраного напрямку інноваційного розвитку з позицій економічної стійкості підприємства.

Список використаних джерел

1. Верба В.А., Новиков І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 23.
2. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61–65.
3. Трифілова А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия // Инновации. – 2003. – №6. – С.61-72.
4. Darbelet M., Lauginie J.M. Economie d'enerprise. Les Editions FOUGER. – Paris. – 1993. – P. 192.

## **РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ**

*Тищенко В. В., к.е.н., доц., доц. кафедри фінансів і банківської справи  
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Національний банк України (на далі НБУ) на сучасному етапі розробляє підходи до регулювання ринку факторингу, тому що до нього переходять функції регулятора ринку небанківських фінансових послуг.

Ці підходи до регулювання ринку факторингу будуть враховувати усі особливості функціонування ринку факторингу в Україні (див. рис. 1). Сьогодні на ринку факторингу в Україні розвивається некласична модель діяльності факторингових компаній: колекторська діяльність (ці компанії скупають проблемні або непрацюючі кредити і в подальшому займаються їх стягненням). Факторингові компанії скуповують заборгованості позичальників у банківських установ, фінансових установ, які займаються мікrokредитуванням а також в Фонді гарантування вкладів фізосіб.



Рис. 1. Підходи до регулювання ринку факторингу

У традиційній моделі факторингової діяльності будь який продавець, що поставив товар іншій установі але при цьому не отримав від неї оплату, може передати право вимоги оплати боргу по договору поставки факторинговій компанії і таким чином вирішується проблема платоспроможності. Слід наголосити, що торговий факторинг виступає важливим фінансовим інструментом, за рахунок якого бізнес може:

- значно розширювати свої фінансові можливості;
- пропонувати своїм клієнтам більш вигідні умови оплати за рахунок надання товарного кредиту;
- підвищувати обсяги продажів своїх товарів;
- формувати більшу ліквідність свого балансу;
- прискорювати оборотність своїх активів;
- поповнювати свій оборотний капітал;
- уникнути в своїй діяльності касових розривів.

Формування НБУ нових підходів до регулювання ринку факторингу в Україні має меті дві ключові речі:

1. Сприяння розвитку в Україні інструментарію для бізнесу який може забезпечити швидке та доступне фінансування і управління дебіторською заборгованістю – класичний торговий факторинг.

2. Сформуванню вимоги до прозорості і дотриманню цивілізованої ринкової поведінки яка буде привалювати при здійсненні діяльності колекторів і при цьому буде розмежована колекторська діяльність і торговий факторинг.

Для досягнення першої мети НБУ планує врегулювання та розширення джерел фінансування діяльності факторингових компаній, забезпечення можливостей

факторинговим компаніям в своїй діяльності надання додаткових нефінансових послуг, спростування доступу на ринок та підтримка законодавчих змін щодо захисту прав факторингових компаній як кредиторів. Водночас від факторингових компаній вимагається дотримання певних вимог щодо розміру власного капіталу (його мінімального розміру), подавати стандартизовану звітність (оновлену), дотримуватися вимог прозорості структурування власності і вимог до власників, керівників факторингових компанії щодо їх ділової репутації, надавати реалістичні бізнес-плани, дотримуватися прав споживачів а саме захисту їх прав.

Сформувати вимоги до прозорості і дотриманню цивілізованої ринкової поведінки яка буде привалювати при здійсненні діяльності колекторів і при цьому буде розмежована колекторська діяльність і торговий факторинг.

При досягненні другої мети планується посилення нагляду за дотриманням цивілізованої ринкової поведінки факторингових компаній, зокрема, при забезпеченні прозорості і розкритті ними інформації, дотримання факторинговими компаніями захисту прав клієнтів та стандартів доброчесності по відношенню до боржників. НБУ для контролювання за дотриманням правил цивілізованої ринкової поведінки фінансовими компаніями при стягненні заборгованості з боржників пропонує дозволити перепродавати права вимоги по договорам про наданні фінансових послуг тільки іншим фінансовим установам та створити реєстр колекторських компаній, що здійснюють свою діяльність на основі договорів комісії / доручення.

Треба зазначити, що у НБУ не має планів штучно обмежувати, при купівлі проблемної заборгованості, поточну діяльність факторингових установ, однак ці компанії, як і інші фінансові установи або колектори, повинні суворо дотримуватися сформованих єдиних стандартів цивілізованої ринкової поведінки при стягненні проблемної заборгованості з боржників.

Загалом заплановані НБУ зміни повинні дозволити захистити боржників в їх правах при стягненні колекторськими компаніями або фінансовими установами проблемної заборгованості, а також простимулювати подальший розвиток ринку торгового факторингу. Водночас треба усвідомлювати, що впровадження НБУ запланованих змін в сфері факторингу потребує певних зусиль усіх учасників факторингового ринку, тому терміни приведення факторингової діяльності у відповідність усім нагальним вимогам регулятора будуть враховувати об'єктивні строки і можливості усіх учасників ринку при виконанні цих вимог.

Список використаних джерел

1. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 06.12.2019 р. № 361-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-IX> (дата звернення: 28.03.2020).

2. Ситник І.П., Головіна В.В. BankID як спосіб верифікації для надання платіжних і адміністративних послуг у мережі Internet: світовий та український досвід. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 11. С. 145-148.

3. Положення про Систему BankID Національного банку України: Постанова правління Національного банку України від 17.03.2020 № 20 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0032500-20> (дата звернення: 28.03.2020).

## СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ДИСТАНЦІЙНОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ І ВЕРИФІКАЦІЇ КЛІЄНТІВ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ

*Тищенко В. В., к.е.н., доц., доц. кафедри фінансів і банківської справи*

*Тищенко О. В., здобувач вищої освіти*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Національний банк України (на далі НБУ) підготував для банківських установ ряд змін до підходів при проведенні дистанційної ідентифікації і верифікації клієнтів.

НБУ пропонує банківським установам багато варіацій механізмів для отримання банківських сервісів за рахунок розвитку дистанційних каналів. В найближчому майбутньому для відкриття будь якого рахунку в банківській установі візит до банківського відділення або особиста присутність на зустрічі з агентом банківської установи стане зайвим кроком. Вже сьогодні, на фінансовому ринку України, з'являються інноваційні сервіси та продукти, які можуть стати у нагоді банківським установам для верифікації їх клієнтів.

Із набуттям чинності нового українського законодавства в сфері запобігання та протидії легалізації доходів, які одержані злочинним шляхом [1] з кінця квітня 2020 р. українські банківські установи зможуть здійснювати клієнтську ідентифікацію та верифікацію без їх особистої присутності. Для цього НБУ розробив, із залученням учасників фінансових ринків, новий інструментарій та способи дистанційної ідентифікації в залежності від обраної моделі і каналів залучення клієнтів.

Банківські установи зможуть самостійно обирати модель ідентифікації клієнтів у відповідності з власними бажаннями, можливостями використовуваних програмних комплексів і оцінювання ризиків такої діяльності.

Так, у банківських установ буде можливість обирати для використання:

- повноцінних моделей дистанційної ідентифікації і верифікації;
- спрощених моделей, які міститимуть певні ліміти щодо обсягів банківських операцій і залишків на клієнтських рахунках.

Повноцінні моделі дистанційної ідентифікації зображено на рис. 1.



Рис. 1. Повноцінні моделі дистанційної ідентифікації

До повноцінних моделей щодо дистанційної ідентифікації і верифікації, до яких не застосовуються ліміти, належать:

- верифікація ідентифікаційних клієнтських даних за допомогою BankID НБУ та кваліфікованого електронного підпису (на далі – КЕП);
- проведення верифікації за рахунок використання відео.

Вимоги до побудови українськими банківськими установами моделі верифікації за рахунок використання відео базуються на досвіді і практиці Євросоюзу. Фактично спілкування (ідентифікація) між клієнтом і працівником або агентом банківської

установи відбувається за допомогою відео трансляції. При цьому НБУ не обмежує банківські установи в можливостях використовувати під час верифікації за допомогою відео українських паспортів старого зразка на відміну від європейської практики, де усі громадяни мають ідентифікаційні документи високорівневого захисту та біометричні паспорти або інші документи.

Спрощені моделі дистанційної ідентифікації зображено на рис. 2.



Рис. 2. Спрощені моделі віддаленої ідентифікації

Окрім повноцінних верифікаційних моделей банківські установи мають можливість запропонувати своїм клієнтам спрощені верифікаційні механізми. Вони простіші з точки зору організації процесу верифікації для банківських установ. Також ці моделі верифікації для певних верств населення є більш доступними, наприклад, якщо у клієнтів відсутній високоякісний Інтернет чи КЕП або доступ до BankID НБУ.

До арсеналу спрощених верифікаційних механізмів ідентифікації клієнта може належати:

- верифікація при застосуванні BankID НБУ;
- верифікація при застосуванні КЕП;
- здійснення платежів клієнтами зі свого особистого рахунку (який зареєстровано на клієнта) на окремі рахунки банківських установ, яке супроводжується вказуванням ПІБ клієнта;
- дистанційне зчитування клієнтських даних із чипу його біометричного паспорту або іншого документу за допомогою відповідного мобільного додатку банківської установи або NFC модуля смартфона;
- верифікація клієнтських даних із бюро кредитних історій з підтвердженням особи клієнта через пароль, який надійшов від банківської установи на «фінансовий» номер мобільного телефону клієнта, який зазначено у нього в кредитній історії.

Також при застосуванні деяких спрощених ідентифікаційних механізмів потрібно здійснювати фотофіксацію клієнта (при цьому використовується метод розпізнавання реальності особи – «liveness detection») поряд з клієнтським ідентифікаційним документом.

При дослідженні думки учасників українських фінансових ринків НБУ запровадив банківським установам лімітування використання спрощених верифікаційних моделей і моделей ідентифікації клієнта (див. рис. 3).

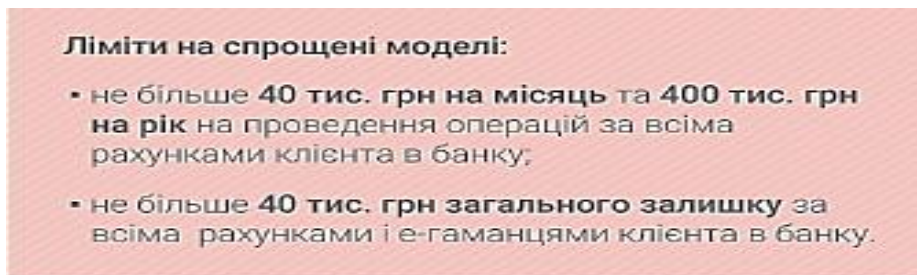


Рис. 3. Ліміти на спрощені верифікаційні моделі клієнта

До лімітування при спрощених верифікаційних моделях клієнта відносять:

– при проведенні видаткових фінансових операцій за рахунками, відкритими клієнтом в банківській установі, загальний ліміт на їх проведення не повинен перевищувати на місяць – 40 тис. грн. і на рік – 400 тис. грн.;

– за відкритими клієнтом рахунками і електронними гаманцями в банківській установі загальний залишок яких не повинен перевищувати 40 тис. грн.

Для врегулювання можливості спрощеного ідентифікаційного режиму для користувачів електронних гаманців, котрі, за новим українським законодавством повинні верифікуватися і ідентифікуватися, НБУ пропонує використовувати наступну ідентифікаційну модель: банківська установа отримує від клієнта копії його ідентифікаційних документів і виконує фотофіксацію клієнтів з їх ідентифікаційними документами, які посвідчують їх особу. Також передбачено певні ліміти при використанні електронних гаманців.

На сьогодні НБУ напрацьовує аналогічні норми регулювання при верифікації та ідентифікації і для учасників небанківського фінансового ринку.

Список використаних джерел

1. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 06.12.2019 р. № 361-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-IX> (дата звернення: 28.03.2020).

2. Ситник І.П., Головіна В.В. BankID як спосіб верифікації для надання платіжних і адміністративних послуг у мережі Internet: світовий та український досвід. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 11. С. 145-148.

3. Положення про Систему BankID Національного банку України: Постанова правління Національного банку України від 17.03.2020 № 20 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0032500-20> (дата звернення: 28.03.2020).

## **ПІДХОДИ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ QR-КОДІВ ПРИ РОЗРАХУНКАХ В УКРАЇНІ**

*Тищенко О. І., к.е.н., доц., доц. кафедри фінансів і банківської справи  
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

На сучасному етапі учасники платіжного ринку в Україні можуть використовувати QR-коди при переказі коштів, в тому числі, з метою оплати товарів

та послуг, одночасно в Україні відсутній єдиний підхід до формування QR-кодів для кредитових переказів, у тому числі, з метою оплати товарів та послуг. Учасники платіжного ринку України могли б домовитись про уніфікований підхід, проте на сьогодні всі вони формують QR-коди за власними правилами.

Таким чином, відсутня «інтероперабельність» – взаємосумісність QR-кодів, коли сформований QR-код одним учасником ринку, може оброблятися у інфраструктурі іншого учасника ринку. Така несумісність QR-кодів створює певні незручності як для товаровиробників, так і для користувачів цих товарів – громадян України.

Законодавство, яке б могло регулювати використання QR-кодів при здійсненні переказу коштів, наприклад кредитові перекази, на даний час відсутнє. У зв'язку з цим, до Національного банку України (на далі – НБУ) неодноразово звертались учасники платіжного ринку України з запитом на врегулювання єдиних підходів щодо використання QR-кодів при переказі коштів.

Враховуючи вищевикладене, НБУ визначив єдині засади при формуванні і використанні QR-кодів учасниками безготівкових розрахунків для здійснення кредитових переказів шляхом розробки нормативної регламентації єдиних правил.

Ці правила містять вимоги щодо формування елементів даних QR-кодів, а саме:

- структура полів, назва і призначення елементів;
- довжина таких елементів, з урахуванням їх обов'язковості та наповнення даними в залежності від призначення елементів;
- характеристика символів QR-кодів;
- методи кодування символів даних;
- формат символів;
- характеристика розмірів QR-кодів;
- правила корекції помилок;
- алгоритми декодування посилань;
- інші параметри, визначені міжнародними стандартами ISO/IEC 18004:2015.

Використання QR-кодів при здійсненні кредитових переказів зможе дозволити:

- підвищення зручності та швидкості розрахунків;
- суттєве зниження операційних ризиків, пов'язаних з помилками при заповненні платіжних реквізитів;
- автоматизування бізнес-процесів при безготівкових розрахунках.

Наразі це може використовуватися при оплаті товарів і послуг (формування рахунків при сплаті комунальних, адміністративних і державних послуг тощо), а також при переказі коштів між рахунками.

Аналогічні підходи при формуванні і використанні QR-кодів при здійсненні кредитових переказів запроваджено в багатьох країнах Європейського Союзу (Бельгією, Німеччиною, Нідерландами, Австрією та Фінляндією).

Планується що використання QR-кодів для господарюючих суб'єктів не буде обов'язковим, однак, у разі використання QR-кодів при здійсненні кредитових переказів, формування та використання їх учасниками безготівкових розрахунків повинно буде забезпечено згідно єдиних підходів.

НБУ згідно Закону України «Про Національний банк України» (пункт 7 стаття 7) [1] повинен визначати напрями при розвитку надсучасних електронних банківських технологій, створювати, координувати і контролювати створення платіжних систем, електронних платіжних засобів, засобів щодо захисту банківської інформації та систем автоматизації банківської діяльності.



Згідно пункту 5.1.3 Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 р. (дорожня карта її реалізації) [2] передбачена розробка і затвердження актів нормативно-правового регулювання, яке визначатиме порядок використання QR-кодів при здійсненні кредитових переказів.

Враховуючи вищезазначене, а також те, що учасники ринку не змогли домовитись про єдині підходи при формуванні QR-кодів, затвердження єдиної нормативної регламентації формування QR-кодів є оптимальним варіантом для досягнення оптимізації при формуванні і використанні QR-кодів.

Єдині підходи при формуванні і використанні QR-кодів при здійсненні кредитових переказів може суттєво посприяти:

- підвищенню швидкості і зручності розрахунків;
- зниженню операційних ризиків, які пов'язані із помилками при заповненні платіжних реквізитів;
- автоматизуванню бізнес-процесів учасниками безготівкових розрахунків;
- суттєвому зростанню обсягів безготівкових розрахунків.

Список використаних джерел

1. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення: 30.03.2020).

2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року: Рішення Правління Національного банку від 26 грудня 2019 року. № 1010-рш URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Strategy2025.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy2025.pdf?v=4) (дата звернення: 30.03.2020).

## **СТИМУЛЮВАННЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРІВ ЯК ЕКОНОМІЧНА ТА НЕЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЇ**

*Гутова А. С., аспірантка*

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

Успіх будь якого підприємства багато в чому залежить від того, наскільки зацікавлений в результаті своєї праці менеджер стратегічного рівня управління. В зв'язку з цим одне із основних завдань власника бізнесу – це розробка комплексної системи стимулювання, яка дозволить у майбутньому не тільки утримувати ключових співробітників, але й мотивувати їх на досягнення необхідних цілей та результатів підприємства.

Стимулювання топ-менеджерів – це метод впливу на його трудову поведінку опосередковано через його мотивацію з метою спонукання до праці в формі компенсації за трудові зусилля [3].

Механізм стимулювання праці керівників вищої ланки має свої певні особливості. На сьогоднішній день умовно виділять два основних підходи до стимулювання топ-менеджерів, а саме неекономічний та економічний [1].

В основі неекономічного підходу стимулювання лежить ідея про те, що крім рівня доходу, ключову роль в мотивації керівника грає потреба у самореалізації. Стимулюючими факторами для топ-менеджера в даному підході є: можливість формувати команду, розширені повноваження, можливість реалізації власних інноваційних ідей, можливість брати участь у прийнятті стратегічних рішень для підприємства та інше.

У сучасних реаліях основою для стимулювання топ-менеджерів служить розширений соціальний пакет, який пропонує підприємство. Соціальний пакет менеджера стратегічного рівня управління включає в себе найрізноманітніший набір опцій: можливість користуватися службовим автотранспортом певної марки, отримання пільгових кредитів на покупку квартири, будинку, автомобіля, отримання додаткової престижної освіти та інші різноманітні страхові послуги [2]. Істотну роль грає участь в конференціях, професійних асоціаціях і клубах, відрядження за кордон і закордонні стажування. Всупереч широко поширеній думці про те, що соціальний пакет для топ-менеджера не грає великої ролі, цей інструмент проте має високу ефективність і дозволяє залучити й утримати значну частину ключових співробітників.

Роль і місце економічного стимулювання топ-менеджерів важко переоцінити. Ядром економічного стимулювання є компенсаційний пакет менеджера вищої ланки, який включає постійну частину, тобто фіксована заробітна плата і, відповідно, змінну. Змінна частина прив'язана до результатів діяльності топ-менеджера. У більшості компаній вона може становити близько п'ятдесяти і більше відсотків від загальної суми річної заробітної плати, в той час як у рядових співробітників вона, як правило, не перевищує 30% [4]. Це перш за все обумовлено тим, що вищий керівний склад найбільшою мірою несе відповідальність за результати діяльності підприємства, стратегію її розвитку в довгостроковому періоді.

У свою чергу, змінна частина винагороди умовно може бути поділена на так звані короткострокові бонуси і довгострокові преміальні програми. Короткострокові бонуси виплачуються за підсумками діяльності топ-менеджера за рік при досягненні певних показників. В основі довгострокових програм, що стимулюють топ-менеджерів працювати на тривалу перспективу заради збільшення капіталізації бізнесу, лежить інвестиційний підхід, при якому винагорода топ-менеджера залежить від досягнення конкретного фінансового результату – прибутку або збільшення вартості компанії [5].

Отже, будь-якому підприємству для утримання своїх ключових співробітників та мотивування їх на досягнення цілей та результатів підприємства необхідна розробка комплексної системи стимулювання менеджерів стратегічного рівня управління. Механізм стимулювання праці топ-менеджерів поділяється на дві основні категорії: економічну та неекономічну. Кожна з цих категорій є невід'ємною частиною ефективною комплексної системи стимулювання топ-менеджерів. В свою чергу, неекономічне стимулювання в першу чергу направлене на самореалізацію топ-менеджера, а економічне – на максимізацію власної матеріальної винагороди. Проте, потрібно відзначити, що система стимулювання топ-менеджерів є ефективною тільки в тому випадку, якщо вона комплексно пов'язана з реальними посадовими обов'язками і повноваженнями менеджерів вищої ланки і послідовно застосовується.

Список використаних джерел

1. Гетьман О. О. Економіка підприємства: навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2010. 488 с.
2. Гриньова В.М. Стимулювання праці в інноваційної діяльності підприємств машинобудування: монографія. Харків, 2010. 164 с.
3. Дейнека А.В. Стратегія управління персоналом організації. Краснодар: КИМПіМ, 2009.

4. Забаштанський М. Концептуальні засади стимулювання праці персоналу підприємства: Проблеми і перспективи економіки та управління, 2016. №1 (5). С. 45-52.
5. Потьомкін С.К. Менеджмент. Харків, 2009. 276 с.

## ГЕНДЕРНО-ОРІЄНТОВАНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ

*Хандій О. О., к.е.н., доц., доц. кафедри економіки і підприємництва*

*Смаглій О. В., здобувач вищої освіти*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Економічна політика має давню «гендерно-сліпу» орієнтацію. Гендерний мейнстрімінг економіки визнає тільки ту роботу, яка робиться за гроші. Традиційна макроекономіка і її моделі відрізняються винятковою увагою до платної економіки, коли вироблені товари і послуги мають економічну цінність на ринку. Той факт, що безоплатна робота і використання часу на хатню роботу відсутні в економічних моделях означає, що це часто ігнорується в процесі розробки економічної політики.

Мета роботи – обґрунтування ролі гендерно-орієнтованого бюджетування в досягненні гендерної рівності.

Аналіз використання часу у країнах Латинської Америки показує, що жінки витрачають набагато більше часу на неоплачувану роботу, ніж на оплачувану. У чоловіків – навпаки, невелика частина від загального їх часу роботи присвячена неоплачуваній праці (рис. 1).

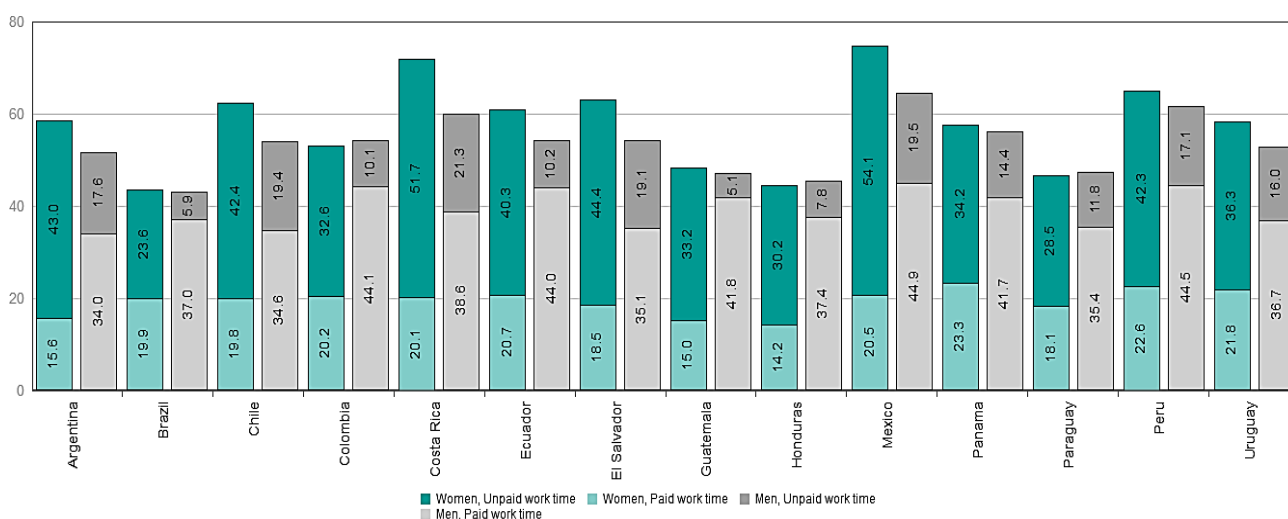


Рис. 1. Середній час на оплачувану та неоплачувану роботу протягом тижня, який витрачається населенням віком від 15 років у країнах Латинської Америки  
Джерело: [1]

Згідно з аналізом використання часу в Латинській Америці, незважаючи на різні методи збору даних, всі вони мають загальні тенденції, а саме:

- чоловіки витрачають менше часу на домашнє господарство;
- робота по догляду за дітьми відноситься до числа найбільш часовитратних активностей;
- жінки, які виконують оплачувану роботу, не звільняються від хатньої роботи. Незалежно від тривалості робочого дня, вони витрачають на хатню роботу набагато більше часу, ніж чоловіки;

– час, витрачений жінками на хатню роботу зростає, коли є діти дошкільного віку в родині, але час у чоловіків, як правило, залишається незмінним, і ця тенденція має місце у всіх країнах;

– присутність одного члена домогосподарства, який присвячує час хатній роботі, скорочує витрачений час та залучення до цієї роботи інших жінок, які проживають у будинку. Ця ситуація не впливає на час, що витрачають чоловіки, їх поведінка не змінюється незалежно від того, чи є ще хтось, хто піклується про домашні справи в родині чи ні.

Закономірності гендерного розподілу неоплачуваної праці, які спостерігаються в Латинській Америці, подібні у багатьох країнах світу. На основі цієї інформації можливо оцінити вплив державної політики на неоплачувану роботу. Економісти з феміністськими поглядами розробили підходи і методологію підтримки інтеграції гендерних аспектів в економіці в цілому, в макроекономіці, економічній політиці і бюджетній політиці, зокрема. На відміну від традиційної економіки, феміністична економіка і гендерні макроекономічні моделі враховують важливість неоплачуваного догляду за дітьми та хатню роботу, неринкову діяльність та інвестиції в людей.

Реалістичний погляд на економіку призводить до дуже різних точок зору на те, що є суттєвою і ефективною політикою в області економічної політики і бюджету. Феміністська економіка визнає оплачувану і неоплачувану працю як чоловіків, так і жінок. Політика уряду, в тому числі щодо формування бюджету, значно впливає на життя жінок і чоловіків.

Жінки, як і раніше, виконують непропорційно велику частку неоплачуваної роботи. Такий розподіл праці в домашньому господарстві дає додаткові можливості розвитку іншим членам сім'ї та суспільству в цілому. Жінки беруть на себе роботу, яка б могла розподілятися серед інших членів сім'ї. Економіка з феміністським підходом передбачає аналіз часу, що витрачається на неринкову діяльність, на догляд за дітьми та хатню роботу, яка може бути інтегрована в економічну модель, як виробничий фактор.

Опитування щодо використання робочого та домашнього часу, інші дослідження і методи допомагають оцінити економічну цінність неоплаченої хатньої роботи у відношенні до загального економічного виробництва країни. Неоплачена і невизнана праця має багато різних форм, це і сільськогосподарська робота (сімейні господарства / фермерське господарство), і робота в неофіційній економічній сфері, яка здійснюється вдома, і знаходиться поза увагою офіційної статистики. Опитування щодо використання робочого та домашнього часу дозволяють зробити видимою та оцінити неоплачувану роботу і неформальну роботу, з'ясувати, який вагомий внесок вона здійснює у загальну економіку. Крім того, зазначені опитування важливі для гендерно-орієнтованого бюджетування (ГОБ), оскільки надають аналітичні дані про важливий аспект роботи жінок. Гендерно-орієнтоване бюджетування – це інструмент, спрямований на інтеграцію гендерної складової у бюджетний процес. Його слід розглядати як впливовий елемент управлінської діяльності, пов'язаний із розробкою бюджетів різних рівнів [2].

Гендерно-орієнтоване бюджетування (ГОБ) сприяє інтеграції гендерних перспектив в економічну та бюджетну політику. Центральною частиною аналізу з ГОБ є економіка догляду за дітьми. Економіка догляду за дітьми – це діяльність людини, пов'язана з процесом догляду за теперішньою та майбутньою робочою силою, включаючи народження та виховання дітей, приготування їжі, прибирання будинку, прання білизни та інші види роботи. Жінки зазвичай несуть основний тягар

цієї діяльності. Ця неоплачувана робота з догляду за дітьми є життєво важливою для «відтворення робочої сили». В економічній політиці існує хибне припущення, що у жінки є час «в необмеженій кількості». Скорочення бюджетних витрат, яке спрямовано на зменшення кількості суспільних безкоштовних послуг (або за низькою ціною), наприклад забезпечення догляду за дитиною за бюджетні кошти, передбачає, що «хтось» візьме на себе догляд за дитиною «безкоштовно». Тим не менш, час є обмеженим цінним ресурсом, а час, витрачений на неоплачувану роботу по догляду за дітьми, не можливо використати одночасно і на інші види діяльності. Перевантаження жінок неоплачуваною роботою означає, що у них менше ресурсів часу для виконання платної роботи чи здійснення навчальної діяльності. Скорочення державних витрат на основні соціальні послуги часто розцінюється, як підвищення економічної ефективності, але з іншого погляду, виявляється, що це просто перенесення витрат з держави на жінок. Як наслідок, знижується загальна економічна ефективність, оскільки, стикаючись зі збільшенням навантаження неоплачуваною роботою, жінкам доводиться зменшувати свій економічний внесок в інші галузі економіки в ролі підприємців чи найнятих працівників.

Список використаних джерел

1. Equality and women's autonomy in the sustainable development agenda. The thirteenth session of the Regional Conference on Women in Latin America and the Caribbean (Montevideo, 25-28 October 2016). 167 p. URL: <https://www.cepal.org/sites/default/files/news/files/eclacregwomenconf.pdf?fbclid=IwAR0vEF5hKQSOIXjoHE-fdVFjkG7Xozpyw02sPHQd8URCGV8FqfYRaROEkdc> (дата звернення: 4.03.2020)

2. Гендерно-орієнтоване бюджетування: аналіз програм, які фінансуються з бюджету, з позиції гендерної рівності. Посібник для працівників органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. 2016. URL: <http://www.un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvityi/gender-and-gender-based-violence/4463-genderno-orientovane-biudzhetuvannia-analiz-prohram-iaki-finansuiutsia-z-biudzhetu-z-pozytsii-gendernoi-rivnosti-2016> (дата звернення: 4.03.2020)

## **РОЗРОБКА ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ, ЯК ОСНОВНОЇ УМОВИ ВІДРОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ**

*Хімченко А. А., здобувач вищої освіти*

*Бучнев М. М., к.е.н., доц., доц. кафедри економіки і підприємництва*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Сучасні світові тенденції соціально-економічного розвитку довели необхідність переходу від сировинної та індустріальної економіки до нової економіки, основу якої складають інновації, які є рушійною силою прогресивних перетворень на всіх рівнях економічної системи. Необхідність таких перетворень особливо гостро відчувається в Луганській області, що зумовлено винятково складними умовами функціонування регіону: внаслідок політичної кризи область втратила майже 30% території, практично повністю втрачено машинобудування, втрачено основні внутрішні ринки збуту, зруйнована логістика. Надвисокі ризики викликали відтік з регіону бізнесу та кадрів. Як наслідок, Луганська область перетворилася на депресивний регіон, показники якого значно гірше за середньо регіональні. За таких умов проблема підвищення економічної привабливості регіону вимагає першочергового вирішення.

Цілком очевидно, що локомотивом прогресивних мезоекономічних перетворень має стати саме бізнес. Тож необхідною передумовою припинення кризових явищ та відродження економічної привабливості є впровадження інноваційної бізнес-моделі на мікрорівні. З урахуванням вищевикладеного, метою даного дослідження є обґрунтування особливостей посткризового відродження економічної привабливості та розвитку регіону шляхом впровадження інноваційної бізнес-моделі на мікрорівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна привабливість регіону та його внесок у соціально-економічний розвиток країни визначається певною сукупністю чинників, найбільш важливими з яких є ті, що визначають стан і складові інноваційного розвитку мікроекономічних суб'єктів регіону. На підтвердження цього наведемо аналіз впливу чинників на динаміку частки ВРП Луганської області у ВВП України за даними, поданими у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка частки ВРП Луганської області у ВВП України та показників, що характеризують стан і складові інноваційного розвитку регіону за період 2013-2018 рр.

Роки	Частка ВРП Луганської області у ВВП України, %	Частка підприємств регіону, що проваджували інноваційну діяльність, %	Кількість працівників, зайнятих в інноваційній діяльності, тис. осіб	Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	Кількість впроваджених нових технологічних процесів, одиниць	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	Витрати на інноваційну діяльність, млн. грн.
2013 рік	3,62	11,2	2,62	9,9	43	2,1	372,5
2014 рік	1,98	12,2	1,01	7,6	8	0,2	35,1
2015 рік	1,2	11,3	0,5	8,8	21	1,8	24,3
2016 рік	1,31	10,7	0,37	8,3	15	0,1	20,2
2017 рік	1,01	10	0,35	7,2	4	0,05	16,6
2018 рік	0,87	7,7	0,3	6,5	3	0,03	10,4

Джерело: розраховано автором за матеріалами [2; 3]

Щільність зв'язку між факторними ознаками та результируючим показником, тобто часткою ВРП Луганської області у ВВП України, можна оцінити за допомогою коефіцієнта кореляції, обчисленого за допомогою відповідного функціоналу MS Excel. Коефіцієнт детермінації, що являє собою зведений до квадрату коефіцієнт кореляції, покаже відсоток зміни результируючого показника за рахунок впливу факторної ознаки. Результати розрахунку наведені в табл. 2.

Як видно з табл. 2, найбільш істотний вплив на соціально-економічний стан регіону чинять: кадрова забезпеченість інноваційної діяльності мікроекономічних суб'єктів (частка ВРП Луганської області у ВВП України під впливом цього чинника змінилася на 98,17%); витрати на інноваційну діяльність (ступінь зміни результируючого показника під впливом даного чинника – 89,68%); впровадження інновацій (73,39%).

З урахуванням вищевикладеного, слід відзначити, що інновації у широкому сенсі є складним економічним і організаційним процесом, який спирається на використання двох видів потенціалів, – наукового, новітніх технологій і техніки, з одного боку, і інтелектуального, пов'язаного із здатністю менеджменту упроваджувати інновації на всіх стадіях виробничої і комерційної діяльності, з

іншого. Господарська практика доводить, що саме інновації чинять значний позитивний вплив на конкурентоспроможність підприємства [1].

Таблиця 2

Оцінка впливу показників, що характеризують стан і складові інноваційного розвитку регіону, на соціально-економічний стан регіону

Чинник	Значення коефіцієнта кореляції	Сила впливу чинника	Напрямок впливу чинника	Коефіцієнт детермінації
Частка підприємств регіону, що проваджували інноваційну діяльність, %	0,4992	Середній зв'язок	Прямий зв'язок	24,92
Кількість працівників, зайнятих в інноваційній діяльності, тис. осіб	0,9908	Сильний зв'язок	Прямий зв'язок	98,17
Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	0,7702	Сильний зв'язок	Прямий зв'язок	59,32
Кількість впроваджених нових технологічних процесів, одиниць	0,8567	Сильний зв'язок	Прямий зв'язок	73,39
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	0,6510	Середній зв'язок	Прямий зв'язок	42,38
Витрати на інноваційну діяльність, млн. грн.	0,9470	Сильний зв'язок	Прямий зв'язок	89,68

Джерело: розраховано автором за матеріалами [2; 3]

Важливим елементом інноваційного процесу виступає його інвестиційне забезпечення – знаходження і раціональне використання значних фінансових коштів. Залучення приватних, державних або змішаних інвестицій з їх певними резервами, які можуть компенсувати підвищений ризик, забезпечує вихід на якісно вищий рівень господарювання. До того ж, як показав досвід багатьох країн, успішний перехід до інноваційної моделі функціонування національної економіки можливий лише за умови сприйняття нею інновацій. Така модель не буде життєздатною без реформування економічного середовища в цілому на основі докорінної перебудови бізнес-моделі на всіх рівнях.

Інноваційну модернізацію регіону гальмують наслідки деіндустріалізації, яка фактично руйнує економіку регіону: деградація цілих галузей промисловості, падіння технічного рівня виробництва, дефіцит кваліфікованих кадрів. Ці деформації утрудняють розповсюдження технологічних нововведень. Тож впровадження інноваційної моделі розвитку бізнесу вимагає відновлення зруйнованої індустріальної інфраструктури.

Покращення кадрового забезпечення інноваційної діяльності вимагає докорінних змін і в науковій сфері, зокрема, забезпечення тісної взаємодії науки з бізнесом для наближення освітніх послуг до потреб реального сектору економіки.

У найбільш розвинених країнах активна соціальна підтримка інновацій виходить від тієї частини середніх шарів суспільства, яка пов'язана з високотехнологічними, творчо місткими сферами матеріального і нематеріального виробництва. В Луганській області на шляху формування цієї впливової суспільно-політичної сили зростає цілий ряд бар'єрів: монополія великих приватних і державних компаній, державна бюрократія, слабкість правових механізмів захисту інтересів дрібних і середніх підприємців тощо.

Необхідною передумовою впровадження інноваційної моделі розвитку бізнесу є гармонізація економічних інтересів держави, власників, кредиторів і персоналу, включаючи представників корпоративного сектора – основного споживача

результатів інноваційної діяльності і основного джерела фінансування інноваційної діяльності. Ключовими елементами регіонального механізму фінансування інноваційної діяльності є: прогнозування інноваційного розвитку регіону, система багатоканального фінансування, заснована на раціональному розподілі фінансових ресурсів з різних джерел фінансування між всіма стадіями інноваційного процесу, система коректування фінансового механізму з урахуванням ситуації, що склалася, в регіональній інноваційній сфері.

Успішне впровадження інноваційної моделі розвитку бізнесу вимагає також відповідного державного втручання. За допомогою інноваційної політики держава організовує, певним чином позиціонує інноваційну діяльність, визначає її місце і роль загалом економічному механізмі країни, регламентує пріоритетні напрями в її розвитку, а також позначає заходи, що приймаються для підтримки інноваційного процесу. Регіональна інноваційна політика, як підсистема загальнодержавної інноваційної політики, виконує в моделі інноваційного розвитку регіонального бізнесу роль ланки, що управляє, визначає в процесі реалізації законодавчих заходів напрям і характер модернізації регіональної інноваційної сфери. Крім того, модель інноваційного розвитку регіонального бізнесу є індикативною по відношенню до загальнодержавної. Вона характеризується наявністю зворотних зв'язків, в ході яких процес реалізації регіональної інноваційної політики може бути скорегований за результатами аналізу інноваційної динаміки в регіоні, визначеної при реалізації механізму інноваційного розвитку. Дана модель враховує взаємодію загальнодержавного і регіонального рівнів організації інноваційної діяльності. При самостійності регіональних органів влади необхідною умовою є узгодженість способів реалізації інноваційної політики з основами інноваційної політики загальнодержавного рівня.

Список використаних джерел

1. Павленко В.С. Розбіжності у тлумаченні синтетичної категорії конкурентоспроможності підприємства / В.С. Павленко, М.М. Бучнев // Майбутній науковець – 2019 : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю, 12 груд. 2019 р., м. Северодонецьк. – Северодонецьк : СНУ ім. В. Даля, 2019. – Ч. II. –С. 84-85.
2. Економічна статистика Луганської області. Наука, технології та інновації [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.lg.ukrstat.gov.ua/sinf/nauinv/rnauinv.php.htm>
3. Державна статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## **САМОДОСТАТНІСТЬ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ**

*Чернявська Є. І., д.е.н., проф., проф. кафедри економіки і підприємництва*

*Маслош О. В., к.х.н., доц. кафедри економіки і підприємництва*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Кожна економічна система, як свідчить історична практика, має в своїй структурі регіони. Незалежно від адміністративного устрою держави, будь вона побудована за принципом федерації або унітарності, в структурі економічної системи завжди мають місце регіони. Існування регіонів зумовлено перш за все



природними факторами, які визначають територіальну компактність ресурсів, проживання людей, види економічної діяльності, їх інтенсивність та структуру. Територіально-адміністративне ділення країни та соціально-економічні фактори вносять конкретну специфіку у розвиток регіонів. Наявність в структурі економічної системи закономірно ставить питання щодо сутності регіону, закономірностей його розвитку, меж, місця і ролі в системі та інше.

Поняття регіон є визначальним для значної кількості наук, зокрема географії, економіки, регіоналістики. В загальному економічному плані, абстрагуючись від дискусійних моментів, регіон можна представити як територіальне утворення, яке має чітко окреслені адміністративні кордони, в межах яких відтворюються соціальні та економічні процеси забезпечення життєдіяльності населення, обумовлені місцем регіону в системі територіального і суспільного поділу праці [1, с. 18]. Регіон представляє собою структурний зріз економічної системи. Це означає, що за соціально-економічною формою, тобто в рамках політекономічного, інституціонального підходу, регіон має ту ж саму природу, що і національна економіка, місцева організація праці, економічна система в цілому.

В період попереднього розвитку розвиток регіонів визначався суто центром. З переходом до ринкової економіки ситуація змінюється. З переходом до ринкової економіки та демократизацією устрою держави розгортаються процеси децентралізації влади, формування самодостатніх громад, підвищення ролі органів місцевого самоврядування. Це закономірно приведе до актуалізації проблематики регіонального розвитку.

В Законі України «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015 р. в концептуальному плані окреслені нові контури регіонального розвитку. Поряд з поняттям регіону введено поняття макрорегіону, мікрорегіону, програми регіонального розвитку, проекту регіонального розвитку. Звернена увага на середньо- і довгострокове планування як функцію державного управління з обрання пріоритетів, визначення наявних ресурсів, напрямів розвитку, розроблення завдань і заходів соціально-економічного розвитку на середньо- (від трьох до п'яти років) і довгостроковий (понад п'ять років) періоди. Мета державної регіональної політики – це створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпечення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання [2].

В контексті координації Закон України «Про засади державної регіональної політики» передбачає взаємозв'язок та узгодженість довгострокових стратегій, планів і програм розвитку на державному, регіональному та місцевому рівнях, звертаючи при цьому на врахування цілей всіх учасників.

Не дивлячись на серйозну увагу науковців, політиків, керівників державного управління та місцевого самоврядування, прийняті законодавчі основи регіонального розвитку, теорія розвитку регіонів в концептуальному та операціональному плані не має завершеного характеру. Перш за все актуальне значення має з'ясування сутності, змісту широко вживаних понять «самодостатність регіону», «самозабезпеченість регіону», які можна розглядати тотожними. Ряд дослідників самодостатність регіону розглядає в контексті визначеного числа підприємств, що отримують стійкий прибуток [3, с. 33]. тобто регіон з економічної точки зору не розглядається в якості самодостатньої підсистеми національного господарства. Інші автори обґрунтовують значущість проблеми і вважають, що

«...самодостатньою можна вважати таку регіональну соціо-економічну систему, в якій функціонує налагоджений механізм взаємовідносин таким чином, що діяльність жодного із суб'єктів не є обтяжливою для інших. В даній системі створені умови, в яких кожен із суб'єктів своєю діяльністю забезпечує просте та розширене самовідтворення» [4]. Автори даного підходу для оцінки рівня економічної самодостатності регіонів України пропонують набір показників, одиниць із яких – це узагальнюючий інтегральний індекс економічної самодостатності регіону; другий – групові інтегральні індекси шести аспектів внутрішнього потенціалу регіону та ефективності його використання, а саме: рівень потенційних можливостей регіону; рівень розвитку бюджетоутворюючих видів економічної діяльності у регіоні; рівень розвитку регіональних ринків; рівень розвитку інфраструктури регіону; рівень мотивації до продуктивної трудової діяльності в регіоні; рівень розвитку інституціонального середовища; третій – часткові інтегральні індекси, що характеризують його певні аспекти [4]. Позиція гранично зрозуміла.

В значній частині праць економічна самодостатність регіону розглядається перш за все через призму фінансово-бюджетних механізмів і відносин у розподілі між регіоном і центром доданої вартості [5].

Кожна із представлених позицій має сенс для існування і відбиває в собі важливіші характеристики, якості такого феномену як самодостатність, самозабезпеченість регіону. Однак в концептуальному плані більш привабливою позицією є третя позиція, оскільки ринкова економіка – це грошова економіка. Утворення кожної структури, її функціонування, відтворення та розвиток здійснюються на підставі загальної формули: гроші – товар – гроші. Наявність грошей виступає вихідним пунктом створення підприємства як організаційної форми капіталу або ринкової економіки як типової форми виробництва, в грошовій формі підсумовується і їх діяльність. Аналогічний підхід повинен застосовуватися і будь для якої структури економічної системи. Безумовно організація економіки регіону порівняно з підприємством має особливості і цих особливостей забагато. Держава може свідомо до окремих регіонів застосовувати принципи планової збитковості. Але в рамках ринкової економіки – це більше випадковість ніж правило.

В концептуальному плані теорія регіонального розвитку потребує перш за все операціоналізації, тобто розробки та прийняття низки нормативів, що описують регіональну економіку, процеси її створення, функціонування, відтворення та розвитку, оцінки. В даному напрямку важливіше значення мають вирішення трьох проблем. Перша – проведення розмежування підприємств за структурним рівнем: національна економіка, регіональна, місцева. Вирішення цієї проблеми не має складнощів. Критерії розмежування можуть бути різними. Розмежування можна провести через підпорядкованість підприємств структурі ринку. Підприємства, що працюють на регіональний ринок (виключно на регіональний або регіональний і світовий: як правило, це ринки прикордонних держав) складають основу економіки регіону, тобто регіональної економіки.

Друга проблема. Люди. Вони зі своїми здібностями до праці утворюють трудовий потенціал, який одночасно є ресурсом і національної, і регіональної, і місцевої економік. В цій частині соціально-економічного розвитку держава, регіони, місцеві органи повинні бути зацікавленими у розвитку трудового потенціалу і в своїй регуляторній політиці враховувати це. Доходи громадян утворюють платоспроможний попит, що є одним із вагоміших параметрів характеристик ринку

та економіки. Доходи громадяни використовують на придбання товарів та послуг. За їх класифікацією також легко провести різницю між ринками та економіками. Доходи громадян в тій частині, що направлені на придбання товарів регіональних підприємств, формують платоспроможний попит регіону, ємність регіонального ринку. До речі, через аналіз витрат на придбання товарів можна визначити і місце, роль іноземного виробництва у соціально-економічному розвитку країни і конкретних регіонів. Зрозуміло, що чим значніша ємність регіонального ринку, тим більші можливості для розвитку має економіка і тим більш самодостатнім є регіон.

Необхідно констатувати, що сьогодні рівень заробітної плати та доходів населення не відповідає законам економічного розвитку за ринковими правилами. Заробітна плата значно менше вартості робочої сили. Це не тільки руйнує відтворення та розвиток трудового потенціалу країни, але й підриває рівень платоспроможного попиту, що потрібен для ефективного розвитку ринкової економіки. Низький рівень заробітної плати – це один із вагоміших факторів інволюційних процесів в країні.

Третя проблема – найбільш складна. Розподіл доданої вартості та податків, в тому числі податків на заробітну плату та інші доходи населення до бюджетів за структурними рівнями: держава, регіон, місцевий рівень. В контексті децентралізації влади, економічної самодостатності регіонів (місць) принципове значення має, по-перше, визначення ефективного рівня платежів; по-друге, механізмів та порядку зарахування платежів до бюджетів.

Список використаних джерел

1. Тищенко А.Н, Кизим И.А, Кубах А.И, Давыскиба Е.В. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика: монография. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 176 с.

2. Закон України «Про засади державної регіональної політики» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19> (дата звернення: 16.03.2020)

3. Иванова А.Н. Механизмы развития экономической самодостаточности территории муниципального образования. Экономический журнал. – 2009. – № 2(16). – С. 33-36.

4. Уманець Т.В., Шаталова Л.С. Критерії інтегральної оцінки економічної самодостатності регіону. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2119/1/pdf> (дата звернення: 16.03.2020)

5. Тичковська Л. Механізм фінансового забезпечення регіонального розвитку / Л. Тичковська, Економіка, 2010. – № 6(106), жовтень. – С. 72-75.

## **АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

*Швець Н. В., к.е.н., доц., доц. кафедри економіки і підприємництва*

*Паничок М. Ю., здобувач вищої освіти*

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

У європейській стратегії EUROPE 2020 [1] відзначено, що Європа обирає розвиток економіки, який базується на знаннях та інноваціях. Саме цей шлях, на думку фахівців ЄС, забезпечить прискорення інноваційного розвитку, структурно-технологічної модернізації та підвищення конкурентоспроможності регіонів європейських країн. Такий шлях має обрати й Україна.

Реалізація в нашій країні реформи децентралізації та її перші результати довели винятково важливу роль регіонального рівня влади у створенні умов для переходу економіки на більш високий рівень. За таких умов особливої актуальності набуває аналіз інноваційного розвитку кожного регіону для розробки реалістичних сценаріїв переходу до інноваційної моделі економічного зростання.

Проблема вимірювання та аналізу інноваційної діяльності на регіональному рівні широко дискутується в науковому світі. Запропоновані вченими методики оцінки спираються на широкий спектр аналітичних методів, прийомів та процедур, а саме на методи порівняння, зіставлення, структурно-динамічний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз, моделювання тощо. В межах цих методик використовується широке коло статистичних показників.

Більшість вчених сконцентрувалися на дослідженні інноваційного потенціалу регіону як необхідної передумови стійкого інноваційного розвитку суб'єктів мезорівня. Зокрема, І.В. Шляхто [2] пропонує оцінювати інноваційний потенціал через систему індивідуальних показників. Вчений зазначає, що інноваційний потенціал регіону не зводиться до простої суми своїх складових, він є системою, яка володіє емерджентними властивостями. О.А. Біловодська, О.Ф. Грищенко [3] стверджують, що при оцінці інноваційного потенціалу регіону слід використовувати комплексні індекси, які враховують взаємозв'язки і взаємозалежність його складових елементів-чинників (коефіцієнта інноваційної сприйнятливості регіону та коефіцієнта інноваційної результативності регіону).

Інша група вчених зосередилася на вимірі інноваційної активності регіону. Зокрема, С.В. Кортов [4] розробив методику структурного аналізу інноваційної активності території в галузевому розрізі, яка базується на трьох показниках: індексі наукомісткості галузі, коефіцієнті технологічної незалежності галузі, індексі технологічного обміну.

Найбільш комплексно і системно проблема оцінки інноваційного потенціалу економічних систем різного рівня висвітлена в працях видатного українського вченого В.П. Вишневого, який розробив систему показників для оцінки інноваційного потенціалу регіонів з метою обґрунтування напрямків їх подальшого розвитку згідно з концепцією смарт спеціалізації [5].

Звісно, аналіз інноваційного розвитку має бути комплексним та може будуватися на використанні різних методів. Отримати узагальнене уявлення про існуючу ситуацію в регіоні можливо при застосуванні інтегрального підходу. Тому пропонується аналізувати інноваційний розвиток регіону за допомогою інтегрального коефіцієнту ( $K_{IPR}$ ), який визначається за формулою:

$$K_{IPR} = I_{XEID} \cdot I_{P3}, \quad (1)$$

де  $I_{XEID}$  – індекс X-ефективності інноваційної діяльності економічних суб'єктів регіону;

$I_{P3}$  – індекс ресурсного забезпечення інноваційного розвитку.

Застосування терміну X-ефективність обґрунтовано тим, що саме цим поняттям визначається результативність регіонального розвитку за умов найкращого та найбільш повного використання всіх наявних ресурсів [6].

Використання відносних, а не абсолютних показників та зведення часткових показників до єдиного інтегрального показнику дозволяє отримати наочну характеристику інноваційного розвитку регіону та створених для цього умов.

Відповідно до запропонованої методики, результативність інноваційної діяльності на мезоекономічному рівні характеризується таким показником ( $I_{XEID}$ ):

$$I_{ХЕІД} = \frac{I_{ВРП} \cdot K_{ін.зруш.} \cdot K_{впр.}}{I_{витр.}}, \quad (2)$$

де  $I_{ВРП}$  – індекс зміни реального валового регіонального продукту (ВРП);

$K_{ін.зруш.}$  – коефіцієнт інноваційних зрушень, що враховує зміну рівня реалізації інноваційної продукції;

$K_{впр.}$  – коефіцієнт зміни кількості впроваджених інновацій;

$I_{витр.}$  – індекс зміни витрат на інноваційну діяльність.

Ресурсне забезпечення інноваційного розвитку, що певним чином відбиває інноваційне середовище регіону, визначається за допомогою показника  $I_{рз}$ :

$$I_{рз} = K_{ч} \cdot K_{стр.} \cdot K_{ТТБ} \cdot K_{фін.стр.}, \quad (3)$$

де  $K_{ч}$  – коефіцієнт зміни чисельності персоналу, зайнятого в інноваційній діяльності;

$K_{стр.}$  – коефіцієнт структурних зрушень у складі персоналу, який оцінює зміну частки дослідників у складі персоналу, зайнятого в інноваційній діяльності;

$K_{ТТБ}$  – коефіцієнт зміни витрат на поліпшення техніко-технологічної бази інноваційної діяльності, тобто витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення;

$K_{фін.стр.}$  – коефіцієнт структурних зрушень у складі джерел фінансування, який визначається відношенням відповідно найменшої та найбільшої часток джерел фінансування інноваційної діяльності.

Запропонований інтегральний коефіцієнт інноваційного розвитку регіону може мати тільки позитивне значення менше, або більше одиниці. Визначення якісної оцінки кількісних результатів інноваційного розвитку регіону виконується за допомогою інформації, що наведена табл. 1.

Таблиця 1

#### Шкала значень інтегрального коефіцієнту інноваційного розвитку регіонів

Значення інтегрального коефіцієнта (кількісна оцінка)	Інтерпретація результатів кількісної оцінки (якісна оцінка)
$K_{ІРР} > 1$	В регіоні відбувається інноваційний розвиток. Наявна ресурсна база використовується ефективно. Інноваційна діяльність позитивно впливає на економічну динаміку. В регіоні сформовано сприятливе інноваційне середовище.
$K_{ІРР} = 1$	В регіоні утримується раніше досягнутий рівень інноваційного розвитку або стан інноваційної діяльності. Потенціал інноваційних змін поступово вичерпується.
$0 < K_{ІРР} < 1$	Інноваційна активність в регіоні низька та непродуктивна. Вплив інноваційної діяльності на економіку регіону слабшає на тлі скорочення ресурсної бази. Інноваційне середовище регіону несприятливе.

Таким чином, інтегральний коефіцієнт інноваційного розвитку дозволяє одночасно відстежувати результативність інноваційної діяльності в регіоні та наявне в ньому ресурсне забезпечення для створення інновації. Дана методика має цілком прикладний характер та зорієнтована на використання статистичної інформаційної бази. Проведення аналізу передбачає застосування показників, які є у відкритому доступі на сайтах регіональних управлінь Державної служби статистики.

Список використаних джерел

1. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels 3.3.2010, European Commission. COM (2010) 2020. URL: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%2020%20-%20EN%20version.pdf>

2. Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала региона. Управление общественными и экономическими системами. 2017, № 1, С. 6-14.

3. Біловодська О.А. Формування маркетингових критеріїв щодо оцінки інноваційного потенціалу регіону Механізм регулювання економіки. 2018, №4 (Т2), С. 246-256.

4. Кортов С.В. Анализ инновационного развития территории на базе эволюционного подхода. Инновации. 2017, № 6, С. 25-33.

5. Смарт-промисловість в епоху цифрової економіки: перспективи, напрями і механізм розвитку : монографія; за заг. ред. акад. В.П. Вишневського НАН України, Київ : Ін-т економіки пром-сті, 2018, 192 с.

6. Кривуля П.В., Паничок М.Ю. Щодо семантичної розбіжності понять «Х-ефективність» та «оптимальна ефективність» за умов оцінювання використання економічного потенціалу регіону. Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами : матеріали IV міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.; Луцьк, 6 груд. 2019 р.; Частина 1. Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2019. С. 40-42.

## **ПРОБЛЕМАТИКА СТИМУЛЮВАННЯ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНОГО ПЕРСОНАЛУ ТА РОЗПОДІЛ БЮДЖЕТУ ЗАОХОЧЕНЬ З ВРАХУВАННЯМ ІНДИВІДУАЛЬНИХ РИС ПРАЦІВНИКІВ**

*Шестопалов В. І., здобувач вищої освіти*

*Штапаук С. С., к.е.н., доц., доц. кафедра економіки і підприємництва  
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Кожне підприємство потребує висококваліфікованих спеціалістів, які б могли вивести підприємство не тільки в лідери вітчизняного ринку, але й на світовий ринок. Проте такі спеціалісти потребують відповідної оплати праці, яка б стимулювала працівника до вирішення актуальних завдань підприємства, спрямованих на виробництво якісної продукції.

На більшості сучасних підприємств заробітна плата спеціалістів складається лише з посадового окладу, а додаткові методи матеріального (і тим більше нематеріального) стимулювання взагалі не використовуються. Така ситуація провокує спеціалістів виконувати свої посадові обов'язки «шляхом найменшого спротиву», тому прагнення підприємства часто залишаються поза їхньою увагою. Наприклад, на підприємстві, що функціонує в жорстких конкурентних умовах, дуже важливу роль мають відігравати спеціалісти-маркетологи<sup>1</sup>. Вони мають дуже ретельно стежити за ринком, на якому їхнє підприємство реалізує свій товар, бо кожна новинка, з якою вийдуть на цей ринок конкуренти, може «підірвати» успішну реалізацію товарів їхнього підприємства. Крім цього, вони мають випереджати конкурентів у створенні нових товарів, які будуть кращими за минулі, кориснішими для споживачів. Але маркетингові відділи є лише у тих підприємств, які випускають свою продукцію на великий ринок, малі ж підприємства не можуть дозволити собі таку коштовну розкіш, тому що на утримання такого відділу йдуть витрати зіставні для малого підприємства зі всіма іншими витратами, – крім того творчу техноструктуру потрібно ще й постійно стимулювати, а підприємці не готові на такі витрати, тому і часто спираються на інтуїтивні рішення,

---

<sup>1</sup> Назви професій, вживаних у навчальному процесі, часто не співпадають з назвами професій, затверджених у Класифікаторі професій та використовуваних на сучасних вітчизняних підприємствах. Проте це тема окремого дослідження.

що призводить до значних помилок, що можуть суттєво вплинути на результативність подальші можливості у діяльності підприємства.

Відомо, що зі збільшенням чисельності персоналу на підприємстві зростає і фонд оплати праці, що є негативною тенденцією для підприємців, але, якщо підприємство має потребу у додатковому персоналі, це свідчить про збільшення виробництва продукції, а разом з цим, і вірогідно прибутку, що є позитивною тенденцією. Але підприємці найчастіше звертають свою увагу тільки на погані тенденції, тому й скорочують персонал або звільняють висококваліфікованих спеціалістів, які потребують більш високої зарплатні, і набирають некваліфікований персонал, якому можна платити меншу заробітну плату. Однак слід звернути увагу, що разом із цим, знижується і якість продукції, що надалі може вплинути на реалізацію продукції та фінансові результати. Тому, щоб зберегти на підприємстві висококваліфікований персонал, треба не тільки платити гідну зарплату, а й певні заохочення. Особливо це стосується «ключових» працівників, які мають унікальні знання, навички, мають доступ до важливої бізнес-інформації. Оплата праці має бути не просто винагородою, а й саме заохоченням. В контексті зазначеного значної актуальності набуває питання підвищення стимулюючої ролі системи оплати праці спеціалістів (професіоналів і фахівців) підприємства зокрема, та всього адміністративного персоналу (службовців) взагалі. Працівники маркетингових відділів (не плутати з підрозділами збуту, постачання, дистриб'юції, сервісу, тощо) стають одним з наочних прикладів креативної техноструктури підприємства, працю якої важко нормувати але варто стимулювати. Кваліфіковане вирішення актуальних завдань підприємства потребує включення до цієї системи дієвого засобу заохочення персоналу до сумлінного виконання своїх обов'язків та орієнтації на кінцевий результат діяльності підприємства.

Достатньо дієвим інструментом реалізації стимулюючої функції оплати праці є система преміювання співробітників. Проте розробка системи преміювання адміністративно-управлінського персоналу (керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців) пов'язана з певними труднощами, викликаними, по-перше, складністю/неможливістю нормування управлінської праці та, по-друге, відсутністю переконливих показників преміювання для конкретної посади. Тому пропозиція щодо розробки такої системи полягає у впровадженні для адміністративно-управлінського персоналу розподільчої системи преміювання (коли загальний преміальний фонд, який для вказаної категорії працівників може визначатися залежно від кінцевих результатів діяльності всього підприємства, розподіляється, залежно від виконуваних ними обов'язків).

Проте ту виникає інша складність, яка полягає у числовій оцінці значущості обов'язків конкретних посадових осіб. Для її подолання доцільно попередньо визначити коло компетенцій, необхідних для виконання того чи іншого обов'язку. Це дозволить узагальнити та «привести до одного знаменника» різні за змістом та характером роботи.

Таким чином, запровадженню пропонованої системи преміювання адміністративно-управлінського персоналу передувало складання матриць «обов'язки/компетенції» та «посади/обов'язки» (матриця «посада/обов'язки» в сучасному менеджменті отримала назву «МАТРИЦІ РАЗУ», причому слово «РАЗУ» тут виконує два призначення: з одного боку – це абревіатура, яка розшифровується, як «Розподіл Адміністративних Завдань Управління», а з іншого – прізвище відомого російського вченого, спеціаліста в галузі менеджменту М. Л. Разу, одного із співавторів російської адаптації цієї матриці), які потім були інтегровані (шляхом

помноження матриць) в матрицю «посади/компетенції» (табл. 1). Слід зазначити на тому, що насправді матриць може бути набагато більше, тому що у такому розподілі можна враховувати чинники, які по-перше можуть бути важливими для окремих підприємств, а по-друге, можуть забезпечувати зв'язок між такими матрицями як матриці-інгресії. Розкриття змісту врахування усіх потенційно важливих чинників потребує більш докладного дослідження. У цьому ж дослідженні ставимо за мету лише надання демонстративного розрахунку для ілюстрації пропозиції напрямку розв'язання проблематики стимулювання висококваліфікованого персоналу та розподіл бюджету заохочень з врахуванням індивідуальних рис працівників, яка у ближчі часи буде набувати все більшої актуальності.

Таблиця 1

Розподіл бюджету заохочень за індивідуальними рисами працівника

Посада	Компетенції										Структура бюджету заохочень за посадами, %
	Професійні			Комунікаційні			Особистісні				
	Знання	Уміння	Навички	Грамотична	Соціолінгвістична	Дискурсивна	Стратегічна	Відповідальність	Умотивованість	Адаптованість	
Директор	3,0	1,65	0,75	2,25	1,05	0,9	1,5	1,35	1,95	0,60	15
Фінансовий директор	2,6	1,43	0,65	1,95	0,91	0,78	1,3	1,17	1,69	0,52	13
Головний бухгалтер	1,8	0,99	0,45	1,35	0,63	0,54	0,9	0,81	1,17	0,36	9
Бухгалтер	1,2	0,66	0,3	0,9	0,42	0,36	0,6	0,54	0,78	0,24	6
Головний економіст	1,8	0,99	0,45	1,35	0,63	0,54	0,9	0,81	1,17	0,36	9
Економіст	1,2	0,66	0,3	0,9	0,42	0,36	0,6	0,54	0,78	0,24	6
Маркетолог	2,2	1,21	0,55	1,65	0,77	0,66	1,1	0,99	0,99	0,44	11
Менеджер	2,2	1,21	0,55	1,65	0,77	0,66	1,1	0,99	1,43	0,44	11
Нач-к виробництва	2,0	1,1	0,5	1,5	0,7	0,6	1,0	0,9	1,3	0,4	10
Механік	0,8	0,44	0,2	0,6	0,28	0,24	0,4	0,36	0,52	0,16	4
Основний працівник	0,6	0,33	0,15	0,45	0,21	0,18	0,3	0,27	0,39	0,12	3
Допоміжн. персонал	0,6	0,33	0,15	0,45	0,21	0,18	0,3	0,27	0,39	0,12	3
Разом, %	20	11	5	15	7	6	10	9	13	4	100

Наведені розрахунки дозволили визначити та обґрунтувати розподіл преміального фонду службовців, який має визначатися як певна доля заздалегідь визначеного фінансового результату підприємства. З наведеної таблиці видно, що більш високі посади мають найвищі відсотки, це обумовлено тим, що чим вище посада, тим вище відповідальність, що цілком логічно. Таким чином, персонал до основної своєї заробітної плати буде отримувати ще й заохочення, так би мовити, бонус, що є гарною мотивацією та стимулом до більш якісної роботи. Це відобразиться на якості продукції, її новизні та на інших позитивних критеріях продукції, що приведе до збільшення прибутку, реалізації, радісного персоналу, а якщо все більш удосконалювати свою продукцію, то й вийти на світовий ринок.



Подальше дослідження в цьому напрямі має визначити механізм урахування в розподілі преміального фонду фактичного внеску кожного співробітника (обумовленого не тільки поставленими обов'язками, але й прикладеними зусиллями). При цьому слід враховувати два принципових механізми корегування: шляхом перерозподілу преміального фонду (коли зрештою виплачується увесь фонд, проте по-іншому розподілений) та шляхом віднімання від вже розподіленого фонду (в цьому випадку фактично виплачені премії будуть меншими за розрахунковий преміальний фонд). Заслужує на увагу також розробка механізму додаткового заохочення за особливі заслуги з одночасним вирішенням питання додаткових джерел фінансування цього заохочення.

*Наукове видання*

**ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ**  
III Міжнародної науково-практичної конференції

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

Севеодонецьк, Україна, 23 квітня 2020 р.

Відповідальний за випуск	Н. В. Швець
Техн. редактор	Н. І. Литвинська
Оригінал-макет	Н. І. Литвинська

Формат 60x90 1/8.  
Умовн. друк. арк. 14,1

Надруковано ПП «Поліграф-Сервіс»