

**ВСЕУКРАЇНСЬКА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ТА
МОЛОДИХ УЧЕНИХ**

**АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ
НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СФЕРІ
РОЗРОБКИ І ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ
ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Збірник тез доповідей

Міністерство освіти і науки України
Інститут модернізації змісту освіти
Український державний університет науки і технологій
ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»
Національний університет «Запорізька політехніка»

**ВСЕУКРАЇНСЬКА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ І МОЛОДИХ УЧЕНИХ**

**АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
У СФЕРІ РОЗРОБКИ І ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ
ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Збірник тез доповідей

(м. Дніпро, 6-7 грудня 2021 р.)

(Лист ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти» № 22.1/10-83 від 19.01.2021 р.)

Дніпро
УДУНТ
2021

Актуальні тенденції наукових досліджень у сфері розробки і використання моделей економічної поведінки суб'єктів господарювання: збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, 6-7 грудня 2021 року, м. Дніпро – Дніпро: УДУНТ, ІПБТ, 2021. – 221 с.

У збірнику представлені матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, що відбулася 6-7 грудня 2021 р. в м. Дніпро.

Організаційний комітет конференції:

Савчук Л.М. – канд. екон. наук, професор, декан факультету прикладних комп'ютерних технологій УДУНТ;

Бандоріна Л.М. – канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри економічної інформатики УДУНТ;

Лозовська Л.І. – канд. фіз.-мат. наук, доцент, доцент кафедри економічної інформатики УДУНТ;

Удачина К.О. – канд. екон. наук, доцент кафедри економічної інформатики УДУНТ.

Матеріали подано в авторській редакції.

Відповідальність за дотримання норм авторського права, зміст, якість і достовірність поданих матеріалів несуть автори та їх наукові керівники.

З М І С Т

СЕКЦІЯ 1. КОМП'ЮТЕРНІ СИСТЕМИ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

<i>Борсук К.А., Тоцька О.Л. ХАРАКТЕРИСТИКА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЕКОНОМІЦІ</i>	<i>9</i>
<i>Бушуєв К.М., Савчук Л.М. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ</i>	<i>11</i>
<i>Вавдіюк Н.Ю., Тоцька О.Л. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМИ MICROSOFT OUTLOOK У КОРПОРАТИВНИХ МЕРЕЖАХ ПІДПРИЄМСТВ</i>	<i>13</i>
<i>Вишневецький К.С., Лозовська Л.І. ОЦІНКА РИЗИКУ НЕЗАТРЕБУВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ..</i>	<i>14</i>
<i>Волинець О.О., Бандоріна Л.М. ДОСЛІДЖЕННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКУ</i>	<i>16</i>
<i>Давидюк І.В., Скібська К.О. АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ</i>	<i>18</i>
<i>Добош В.В., Паршин Ю.І. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ ЗАРПЛАТИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ</i>	<i>20</i>
<i>Іваненко І.В., Сорока Л.М. АЛГОРИТМІЗАЦІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМИ РЕСТОРАННОГО ЗАКЛАДУ</i>	<i>22</i>
<i>Квасній О.Р. КОМПЮТЕРИЗАЦІЯ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЯ В ЕКОНОМІЦІ ЯК ПЕРЕРОГАТИВИ РОЗВИТКУ</i>	<i>24</i>
<i>Корнатовський В.В., Даниленко О.А. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА КОМП'ЮТЕРНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ</i>	<i>27</i>
<i>Кравчук А.В., Ілляшенко К.В. ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У СУЧАСНОМУ БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ</i>	<i>29</i>
<i>Купріян М.В., Скібська К.О. КОМП'ЮТЕРНІ СИСТЕМИ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПРОЦЕСІ РЕКРУТИНГУ</i>	<i>31</i>
<i>Лимарь В.В., Косарєв В.М. ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ВІРТУАЛІЗАЦІЇ PROXMOX В ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ</i>	<i>34</i>
<i>Письменний Д.В., Паршин Ю.І. СТАНОВЛЕННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ</i>	<i>36</i>
<i>Радішевська І.І., Єсіна О.Г. ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА РИНОК ПРАЦІ</i>	<i>38</i>
<i>Рибак А.В., Рижкова Г.А. ТЕНДЕНЦІЇ, ІННОВАЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ</i>	<i>40</i>
<i>Сластніков О.П., Красноруцька О.Ю., Лозовська Л.І. ДОСЛІДЖЕННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ</i>	<i>43</i>
<i>Степанова К.С., Даниленко О.А. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДОБОРУ ІТ-ФАХІВЦІВ</i>	<i>45</i>
<i>Хворостянкін С.С., Удачина К.О. АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ РОЗРАХУНКУ ВИТРАТ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ</i>	<i>46</i>

<i>Шайдець К.О., Голей Ю.М. ERP-СИСТЕМА - СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</i>	48
<i>Яценко В.В., Зінченко О.А. СУЧАСНІ ІТ-ІНСТРУМЕНТИ ПРОСУВАННЯ БРЕНДУ</i>	50

СЕКЦІЯ 2. РОЗРОБКА І ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

<i>Безверхній В.В., Мігай Н.Б. ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА</i>	54
<i>Бондаренко С.І., Мареха І.С. МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ІНВЕТОРІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ В УМОВАХ ЕКОЛОГІЧНИХ ОБМЕЖЕНЬ</i>	56
<i>Бурка Б.В., Квасній М.М. ІГРОВІ МОДЕЛІ ДИНАМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ</i>	58
<i>Глазунов М.С., Удачина К.О. ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА</i>	60
<i>Дідич В.О., Мельник Б.К. ТЕОРЕТИКО-ІГРОВА МОДЕЛЬ РОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ</i>	62
<i>Дмитрук І.Я., Стащук О.В. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ</i>	64
<i>Дмитрук І.Я., Тоцька О.Л. ВПЛИВ ПДФО НА ЕКОНОМІЧНУ ПОВЕДІНКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ</i>	66
<i>Дрига І.О., Сауляк Л.В., Лужанська Н.О. ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО - ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ</i>	68
<i>Заєць І.І., Гаркуша Ю.О. БАНКІВСЬКІ СТРАТЕГІЇ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ</i>	70
<i>Перетятко К., Калініченко З.Д. БІЗНЕС-МОДЕЛІ, ЩО СПРИЯЮТЬ НОВИМ СПОСОБАМ ВЗАЄМОДІЇ В ЛАНЦЮЖКУ ВАРТОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ</i>	72
<i>Плужнікова Ю.О., Климкович Т.О. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА</i>	76
<i>Савчук Д., Калініченко З.Д. НОВІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ РОЛЬ В РУЙНУВАННІ СТЕРЕОТИПІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ..</i>	78
<i>Садовий М.В., Квасній Л.Г. МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ РИНКУ</i>	81
<i>Саєнко М.О., Коваленко В.В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АГРЕГОВАНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ</i>	84
<i>Сухіна Р.І., Христоворова О.М. МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ...</i>	87
<i>Ус Є.Ю., Лозовська Л.І. МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМ РОЗМІЩЕННЯ СТАНЦІЙ ОБСЛУГОВУВАННЯ</i>	89
<i>Федишин В.М., Шульжик Ю.О. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛІ ТРАДИЦІЙНОЇ ДИХОТОМІЇ</i>	91

<i>Хуторний І.В., Зінченко О.А. СТРАТЕГІЯ ВАРІАЦІЇ, ЯК ВИД ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА</i>	<i>93</i>
<i>Чемерис Р.В., Квасній М.М. ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ КОРУПЦІЙНИХ ВПЛИВІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ</i>	<i>96</i>
СЕКЦІЯ 3. НАПРЯМКИ І СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ	
<i>Антонюк В.П., Шевченко О.В., Кірічок О.Г. РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ</i>	<i>99</i>
<i>Баб'як А.О., Паршин Ю.І. ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ</i>	<i>101</i>
<i>Баранник О.О., Павленко О.П. ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ ЖИТТЯ ТА ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ</i>	<i>104</i>
<i>Басов М.О., Леонідов І.Л. ФАКТОРИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНІСТЮ ВИРОБНИКІВ ЕЛЕКТРОСТАЛІ КОЛІСНОГО СОРТАМЕНТУ</i>	<i>106</i>
<i>Белиба С.В., Удачина К.О. ОСОБЛИВОСТІ ЗБЕРЕЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ</i>	<i>108</i>
<i>Борисевич В.В., Кравчук І.І. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ НА ЗАСАДАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ</i>	<i>111</i>
<i>Булавко І.Д., Паршин Ю.І. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА</i>	<i>113</i>
<i>Бурдимова К.В., Рижкова Г.А. АНАЛІЗ РИНКУ БАВОВНЯНИХ ТКАНИН</i>	<i>115</i>
<i>Ведькал А. О., Дорошенко Г.О. СКЛАДОВІ І ФАКТОРИ СТАБІЛЬНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА</i>	<i>117</i>
<i>Герій Д.Р., Квасній М.М. МОДЕЛЬ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ МАТЕМАТИЧНОЇ ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ ПОНТРЯГІНА</i>	<i>120</i>
<i>Гореленко В.С., Лохман Н.В. ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ</i>	<i>122</i>
<i>Дейкун Я.О., Савчук Р.В. АНАЛІЗ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ</i>	<i>124</i>
<i>Дем'янчук М.А., Дроздина А.А. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ</i>	<i>126</i>
<i>Довбенко В.І., Біда К.М. ПРАВОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ</i>	<i>128</i>
<i>Донець Д.В., Вонберг Т.В. ОСОБЛИВОСТІ РЕКРУТИНГУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ</i>	<i>130</i>
<i>Донець Д.В., Леонтенко О.М. НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ІТ-КОМПАНІЇ</i>	<i>132</i>
<i>Дуброва І.О., Лохман Н.В. ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ОБГОРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ</i>	<i>134</i>

<i>Дудек О.А., Квасній М.М.</i> МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ РІВНОВАЖНИХ ЦІН	136
<i>Заїка К.А., Павленко О.П.</i> ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СТРАХУВАННІ: ПЕРСПЕКТИВИ І ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ ЗАХИСТУ ВІД КІБЕР-РИЗИКІВ	138
<i>Златьєва В.В., Жваненко С.А.</i> УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТАБІЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	140
<i>Іванов М.В., Онищенко Ю.І.</i> ПОРІВНЯННЯ УКРАЇНСЬКОГО І СВІТОВИХ ФОНДОВИХ РИНКІВ НА ОСНОВІ ІНДЕКСА БАФФЕТУ	143
<i>Іванова Ю.О., Рижкова Г.А.</i> ПРИНЦИПИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	145
<i>Карамішева К.В., Кореніцина Т.В.</i> СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	147
<i>Карняк І.Т., Пилявка М.В., Тяжкороб І.В.</i> МАТРИЧНІ МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКУ	149
<i>Кізіченко Н.В., Савчук Р.В.</i> МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ З УРАХУВАННЯМ ЇХ АДАПТИВНОСТІ	151
<i>Ковальчук К.С., Левковець Н.П.</i> СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ	153
<i>Ковальчук А.Ю., Онищенко Ю.І.</i> АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКІВ УКРАЇНИ	155
<i>О. Kolesnikova, Т. Karavaeva</i> DIRECTIONS OF FINANCIAL ECOSYSTEM DEVELOPMENT IN UKRAINE	158
<i>Кочко В.К., Смирнова Т.А.</i> НЕДОСТАТНЯ ІНФОРМОВАНІСТЬ СПІВРОБІТНИКІВ В КОНТЕКСТІ ПРОБЛЕМ ВНУТРІШНЬОЇ КОМУНІКАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	161
<i>Крупа М.І., Дорошенко Г.О.</i> ІННОВАЦІЇ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ЇХНЬОЇ ОЦІНКИ	163
<i>Курбет М.Ю., Климкович Т.О.</i> ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	166
<i>Лабуз О.А., Савчук Л.М.</i> ОСНОВНІ ЗАДАЧІ СИСТЕМИ РИЗИК МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ	168
<i>Ледовська Л.В., Жваненко С.А.</i> ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ	170
<i>Лініченко Ю.А., Паршин Ю.І.</i> ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ЯК ОДНА З ЕКОНОМІЧНИХ ЗАГРОЗ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ	172
<i>Максимчук А.В., Гордєєва-Герасимова Л.Ю.</i> ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ	174
<i>Маляренко К.О., Дорошенко Г.О.</i> РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТА, ОЦІНКА НЕОБХІДНОСТІ ТА ДОЦІЛЬНОСТІ	178

<i>Михайленко Т.А., Дашко І.М.</i> ПЛАНУВАННЯ ТРУДОВОЇ КАР'ЄРИ ТА УПРАВЛІННЯ НЕЮ	181
<i>Мухін В.С., Захарченко П.В.</i> ВИМІРЮВАННЯ ВПЛИВУ ТУРИЗМУ НА НАВКОЛИШНЄ СЕРЕДОВИЩА, ЯК КЛЮЧОВИЙ КРОК ДО ДОСЯГНЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ	183
<i>Нехайчук О.С., Лохман Н.В.</i> ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ОСНОВІ МОНІТОРИНГУ РИНКУ ПРАЦІ	185
<i>Петренко Р.А., Джусов О.А.</i> ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	187
<i>Плиса М.В., Плиса В.Й.</i> МЕТОДИ ТА ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У СТРАХОВОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ	189
<i>Polishchuk S., Vladyka Y.P.</i> ORGANIZATION OF ACTIVITIES OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT	191
<i>Поліщук А.С., Петкова Л.О.</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ДИНАМІЧНОЇ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ РЕГІОНУ	193
<i>Рудченко Д.О., Маймур Є.Ф., Петренко В.О.</i> РОЛЬ КІБЕРБЕЗПЕКИ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	195
<i>Ружило М.М., Кореніцина Т.В.</i> СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	197
<i>Солохненко В.Є., Стожок Л.Г.</i> РИЗИК МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ ТА ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ	199
<i>Станецька Д.О., Лохман Н.В.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	201
<i>Старченко А. В., Бандоріна Л.М.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ І ВИБОРУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА	203
<i>Фатєєва Т.С., Павленко О.П.</i> АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	206
<i>Харченко Л.С., Савчук Л.М.</i> КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ РАЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	208
<i>Чала А.О., Зінченко О.А.</i> ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СПОРТУ	210
<i>Шуба О.І., Кіркова Н.П.</i> ПЕРСПЕКТИВНІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ	212
<i>Щуклін Є.В., Волкова Н.В.</i> АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕТАП У ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ ЩОДО ІННОВАЦІЙ	214
<i>Яцук Г.М., Корнілова О.В.</i> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19	216
<i>Bondar-Pidhurska O.V., Karangwa Charles</i> CONSUMER BEHAVIOR AS A BASIS FORMATION OF MAIN TRENDS OF INNOVATIVE ACTIVITY DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES	219

СЕКЦІЯ 1

**КОМП'ЮТЕРНІ СИСТЕМИ ТА
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

ХАРАКТЕРИСТИКА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЕКОНОМІЦІ

Борсук К.А.

Спеціальність 075 – Маркетинг, ОПП «Маркетинг», 2 курс

науковий керівник: д-р екон. наук, доц., професор кафедри фінансів Тоцька О.Л.

Волинський національний університет імені Лесі Українки

м. Луцьк, Україна

На сьогодні інформаційні технології значно впливають на діяльність бізнесу та мають важливе значення для існування й зростання національної економіки. Тому сучасний бізнес неможливо представити без підтримки інформаційних технологій. Інформація стала важливим ресурсом, безцінним продуктом та основним внеском у прогрес і розвиток [2]. Те, наскільки швидко та точно підприємства можуть отримувати доступ до інформації як ресурсу й використовувати нові технології, впливає на здатність бізнесу виживати у дедалі більш конкурентоспроможному середовищі. Оскільки у сучасній діяльності кожного підприємства постає питання інноваційного розвитку, то підприємці повинні слідкувати за інформаційними технологіями та швидко впроваджувати їх у бізнес й економіку загалом.

Одним із ефективних напрямів удосконалення управління підприємством є розробка та впровадження сучасних інформаційно-управлінських систем і технологій, основою яких є саме інтелектуальні інформаційно-пошукові системи, які забезпечують взаємодію користувачів-непрограмістів з базами даних на професійній мові, близькій до природної. Завдяки інформаційним технологіям економісти, які не є спеціалістами у сферах математики та програмування можуть розв'язати на комп'ютері математичні задачі через розрахунково-логічні системи в діалоговому режимі. Експертні системи приходять на допомогу, коли математичні моделі використовувати важко або неможливо. Вони дозволяють комп'ютеризувати галузі, в яких знання можна представити в експертній описовій формі [1].

Сучасні інформаційні технології в економіці застосовуються з метою ефективної й оперативної комп'ютерної обробки інформаційних ресурсів за відпрацьованими алгоритмами, зберігання великих обсягів економічно важливої інформації та передачі її на будь-які відстані в мінімальні терміни.

Також важливим поштовхом у їх розвитку стало те, що інформаційна економіка змінила функцію грошей, які на сучасному етапі виступають в ролі засобу розрахунків. На сьогодні результатом розвитку інформаційних технологій стали віртуальні банки та системи оплати, які відіграють величезну роль в економічній діяльності держави [3].

Можна виділити такі риси інформаційних технологій:

- 1) нові інформаційні технології управління підприємством носять новаторський характер, а також є важливим і необхідним засобом, який дозволяє швидко, якісно та надійно виконувати отримання, облік, зберігання й обробку інформації;
- 2) вони допомагають своєчасно та якісно вести аналіз і прогнозування господарської діяльності підприємства;
- 3) завдяки інформаційним технологіям можливо значно скоротити управлінський персонал підприємства, який займається роботою зі збору, обліку, зберігання й обробки інформації;
- 4) забезпечують у потрібні терміни керівництво й управлінсько-технічний персонал підприємства якісною інформацією;
- 5) розвиток інформаційних технологій сприяв швидкому і якісному прийняттю рішень з усіх питань управління підприємством і загалом суттєво змінює зміст різних видів діяльності в організації [1].

Інформаційні технології та економіка – дві пов'язані сфери, які в сукупності дають позитивний економічний ефект і позитивний виробничий результат. Без новітніх інформаційних технологій економіка не може нормально розвиватися. Ми впевнені, що інформаційні технології в економіці і надалі будуть стрімко розвиватися, тим самим сприяти розвитку економіки.

Перелік посилань:

1. Шевчук І. Б., Васьків О. М. Теоретичні аспекти розвитку та застосування інформаційних технологій в економіці й управлінні: мезо- та макрорівень. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/82.pdf>
2. Биців М. М. Значення інформаційних технологій як чинника інновацій у діяльності малого та середнього бізнесу. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/231790>
3. Мицюк С. В. Роль інформаційних технологій в економіці. URL: https://www.kpi.kharkov.ua/archive/microcad/2016/S16/file_234.pdf

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Бушуєв К.М.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Економіка», 3 курс аспірантури
науковий керівник: канд. екон. наук, проф., професор кафедри економічної
інформатики Савчук Л.М.*

*Український державний університет науки і технологій
м. Дніпро, Україна*

Інноваційно-інвестиційна діяльність підприємств потребує здійснення оцінки інвестиційних рішень. В загальноприйнятому сенсі під інвестиційним рішенням розуміють зважений і аргументований аналіз всіх позитивних і негативних сторін інвестицій. Тобто таке рішення це процедура затвердження ідеї інвестування на основі оцінки й аналізу інформації, яка є в наявності та найбільш повно та всебічно характеризує ідею або проект для інвестування. Рішення приймає або одна уповноважена особа – менеджер, або вся інвестиційна група, виходячи з масштабів проекту. До прийняття інвестиційних рішень мають відношення такі учасники інвестиційної діяльності: кредитори і інвестори; власник інвестиційного капіталу; персонал інвестиційного проекту, як управлінський так й безпосередні виконавці; суспільство і держава. Отже, необхідно враховувати інтереси усіх зацікавлених сторін, окрім цього, здійснюється обов'язкове документальне оформлення інвестиційних рішень у відповідності до законодавчих державних актів [1].

Отже, особливості процесу моделювання оцінки інвестиційних рішень пов'язані з процесом прийняття інвестиційного рішення, а саме: по-перше, оцінка та аналіз альтернативних варіантів інвестування обумовлює необхідність створення експертної системи, яка б забезпечила використання знань експертів на основі евристичних методів, по-друге, селекція та добір інвестиційного проекту, який відповідає вимогам інвестора доцільно здійснювати із інтелектуальною обробкою інформації для комплексної оцінки інвестиційних рішень на основі нейронної мережі; по-третє, прийняття інвестиційного рішення обумовлене наявністю точок діалогу в процесі моделювання оцінки інвестиційного рішення між користувачем та системою, тобто користувач повинен мати змогу повертатися до певних етапів цього процесу задля прийняття інвестиційного рішення, як б його задовільнило.

Отже, авторами пропонується створення двох контурної моделі оцінки й селекції добору інвестиційних рішень. Перший контур моделі включає використання експертів. Найбільш прийнятним, на думку автора, є метод експертного оцінювання Дельфі. Основними його особливостями є анонімність, багаторівневність і заочність. Тобто за допомогою опитувань, інтерв'ю, мозкових штурмів, домогтися максимального консенсусу щодо вибору правильного рішення по певним, запропонованим критеріям, як кількісним так й якісним, які будуть мати значення при виборі інвестиційних проектів. Завдання експертів ранжувати ці критерії. Якщо належним чином провести узагальнення та обробку індивідуальних оцінок експертів з приводу конкретного інвестиційного проекту, то можна отримати загальну думку, яка матиме максимальну ступінь надійності та достовірності. Завдяки точкам діалогу користувача з моделлю з'являється можливість повертатися та робити усереднення думок експертів, що важливо для зменшення коефіцієнту варіації. Таким чином перший контур моделі утворює інформаційну базу для моделі оцінки інвестиційного рішення. Як відомо, в методі Дельфі перша група – це експерти, які мають свою точку зору на досліджувану проблему, а друга група – це аналітики, які приводять думки експертів до єдиного знаменника. Саме роль другої групи в моделі оцінки інвестиційних рішень може виконувати нейронна мережа. Тобто другий контур, який включає блок налаштування нейронної мережі або, за необхідності, переналаштування, та саме нейронну мережу, здійснює визначення інтегрального критерію. У вбудованій СППР здійснюється інтерпретація отриманих результатів.

Таким чином, модель оцінки й селекції добору інвестиційних рішень, яка пропонується, має ряд переваг, а саме: використання знань та досвіду експертів на основі методу Дельфі, адекватний апарат для розв'язання задач з оцінки інвестиційних проектів – нейронні мережі, важливою властивістю якої є висока швидкість навчання та універсальні апроксимуючі можливості.

Перелік посилань:

1. Бушуєв К.М. Теоретико-методологічні засади оцінки й селекції добору інвестиційних рішень засобами нейронних мереж. «Проблеми правового, фінансового та економічного забезпечення розвитку національної економіки»: монографія за ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. Дніпро: Пороги, 2021. 384 с. С.108-158.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМИ MICROSOFT OUTLOOK У КОРПОРАТИВНИХ МЕРЕЖАХ ПІДПРИЄМСТВ

Вавдіюк Н.Ю.

*спеціальність 073 – Менеджмент, ОПП «Менеджмент», 2 курс
науковий керівник: д-р екон. наук, доц., професор кафедри фінансів Тоцька О.Л.
Волинський національний університет імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

У сучасній економіці визначальна роль відводиться застосуванню ІТ, які дозволяють досягати позитивного виробничого результату шляхом оперативної обробки, сортування й аналізу даних, а також реалізації ефективної взаємодії людини та ЕОМ. Саме тому незмінним інструментом у корпоративних мережах підприємств є програми, які дозволяють оптимізувати їх роботу.

Однією з таких програм є Microsoft Outlook. Це максимально зрозуміла та доступна програма з інтуїтивно зрозумілою навігацією, підтримкою декількох пристроїв, голосовим керуванням тощо [1]. Вона орієнтована на використання в корпоративних мережах підприємств і виступає засобом організації групової роботи та платформою документообігу [2]. Цей застосунок дозволяє: 1) формувати загальні поштові скриньки, пересилати, структурувати й архівувати повідомлення; 2) швидко обмінюватись необхідними документами; 3) здійснювати планування зустрічей і встановлювати нагадування; 4) створювати списки завдань; 5) використовувати адресну книгу зі списком контактів, переглядати історію всіх листувань і події календаря, які пов'язані з цим контактом; 6) використовувати щоденник; 7) створювати нотатки [3].

Завдяки правам конфіденційності та захисту особистих даних програма Microsoft Outlook активно застосовується в діяльності найбільших підприємств світу та сприяє оптимізації їх роботи.

Перелік посилань:

1. URL: <https://www.microsoft.com/uk-ua/microsoft-365/outlook/outlook-personal-email-plans> (дата звернення: 27.11.2021).
2. URL: <https://support.microsoft.com/uk-ua/office/основні-завдання-в-програмі-outlook-192eb102-2ee2-4049-b7f5-aa0eb4231fbb>.
URL: <https://gadgets-room.ru/outlook-program-its-application-general-principles-of-work-in-outlook/> (дата звернення: 27.11.2021).

ОЦІНКА РИЗИКУ НЕЗАТРЕБУВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Вишневецький К.С.

спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Інформаційні технології та моделювання в економіці», 6 курс

науковий керівник: канд. фіз.-мат. наук, доцент, доцент кафедри економічної інформатики Лозовська Л.І.

*Український державний університет науки і технологій
м. Дніпро, Україна*

Тема попиту тісно пов'язана з оцінкою ризику незатребуваною продукції, який виникає внаслідок відмови споживачів купувати її. Він визначається величиною можливого матеріального і морального збитку підприємства.

Аби не втрапити в зону ризику будь-якого ступеня усі підприємства мають аналізувати ринок та свої показники.

Саме ця проблематика притаманна новим підприємствам, котрі тільки розпочали свою економічну діяльність. Багато бізнесменів-початківців відкривають крамниці без аналізу географії свого (розміщення) свого проекту, без аналізу ринку (чи затребувана продукція в цілому), чим на перших кроках прирікають себе на невдачу [1].

Щоб оцінити ризик незатребуваної продукції треба проаналізувати забезпеченість виробництва продукції поставками, а саме постачання продукції, що виробляється, в інші галузі та підприємства.

Досить важливо, проаналізувати динаміку залишків готової продукції і швидкість її реалізації. Аналіз має показати, за якими видами зростає частка нереалізованої продукції і уповільнюється швидкість її збуту, що визначається за наведеною формулою, діленням середніх залишків продукції на одноденний обсяг її продажів [2]:

$$D_z = \frac{Z_{алс}}{Об_д},$$

D_z - динаміка залишків;

$Z_{алс}$ - середні залишки;

$Об_д$ - обсяг продажів одноденний.

Ризик незатребуваною продукції може бути виявлений на предвиробничій, виробничій і післявиробничій стадії. Якщо ж ризик незатребуваною продукції виявлено на виробничій або після виробничої стадії, то це може серйозно похитнути фінансовий стан підприємства, бо витрати на виробництво продукції вже мають місце. У суму збитку, крім перерахованих вище витрат, увійдуть витрати на підготовку, освоєння, виробництво і частково збут продукції. Більший ефект досягається, якщо ризик буде виявлений на предвиробничої стадії. Тоді економічний збиток буде включати в себе тільки витрати на дослідження ринку, розробку виробу і ін. [1].

На основі цієї та інших розглянутих моделей було розроблено програмний продукт, призначений для аналізу ризиків нерозпроданої продукції двома способами. Загальний вигляд головного вікна програми зображено на рисунку:



Рисунок – Вкладка «Головна»

Розроблений програмний продукт рекомендується до використання для підприємств з проблемою залишків готової продукції. Програма має інтуїтивно зрозумілий інтерфейс та придатна для подальшого удосконалення.

Перелік посилань:

1. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин.— М. : Дашков и К, 2003. — 543 с.
2. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : [навч. посібник] / Л.І. Донець. — К. : ЦУЛ, 2006. — 312 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКУ

Волинець О.О.

спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Інформаційні технології та моделювання в економіці», магістр, I курс

науковий керівник: канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри економічної інформатики Бандоріна Л.М.

*Український державний університет науки і технологій
м. Дніпро, Україна*

Ціноутворення – один з ключових факторів ринкової економіки та найбільш важкий аспект маркетингової роботи. Комерційний успіх будь-якого виробника товару чи послуги багато в чому вирішується вибором стратегії та тактики ціноутворення. Складність процесу ціноутворення полягає в тому, що ціна в конкретний момент часу може залежати від багатьох факторів – не тільки економічних, а й політичних, соціальних та психологічних.

Оптимальна ціна на товар чи послугу:

- забезпечує рентабельність підприємства;
- цікава покупцю;
- дозволяє підтримувати наявність товару на ринку та його збут на неспадаючому рівні.

Формування стратегії ціноутворення передбачає ряд етапів:

- визначення оптимальної величини виробничих витрат в умовах сформованого рівня цін на ринку;
- встановлення корисності пропонованого на ринок товару і зіставлення його споживчих властивостей з запитуваною ціною;
- розрахунок обсягу виробництва продукції і частки ринку, що забезпечує оптимальне досягнення поставленої управлінської мети;
- аналіз конкуренції: прогноз відповідної реакції конкурентів і її впливу на цінові заходи.

Використання класичних методів та моделей ціноутворення передбачає наявність великих експертних груп, що протягом довгого часу можуть сперечатися щодо прийняття остаточного рішення. Більш того у випадку зміни будь-якого фактору весь процес потрібно повторювати для отримання оптимального результату.

Такі процеси можуть також впливати на безпосереднє виробництво, наприклад, у випадку, коли ціна, що дозволить підприємству отримати

прибуток, виявилася зависокою для обраного ринку і буде заважати конкуренції. В такому випадку потрібно буде переглядати виробничий процес задля оптимізації вартості, що в свою чергу буде потребувати перерахунку ціни. Це дуже довго та дорого. У 21-му сторіччі це може бути оптимізована за рахунок сучасних технологій. І зараз мова не йде про вже розповсюджені системи такі як Microsoft Excel, а про штучний інтелект.

Базовою структурою штучного інтелекту є нейронна мережа. Нейронна мережа (також штучна нейронна мережа, ШНМ) – математична модель, а також її програмне або апаратне втілення, побудована за принципом організації та функціонування біологічних нейронних мереж – мереж нервових клітин живого організму.

Одним з найрозповсюдженіших видів нейронних мереж є згорткова нейронна мережа (англ. Convolutional neural network, далі CNN) (рис.1).

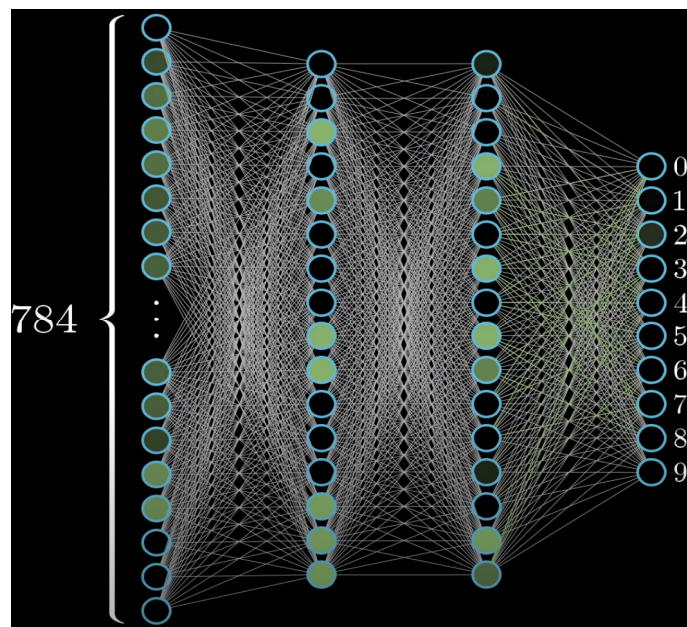


Рисунок 1 – Нейронна мережа (Convolutional neural network) [1]

Вона представляє собою реалізацію багатошарового підходу. Простий багатошаровий підхід до створення нейронної мережі – це підхід, де кожен нейрон одного шару повністю пов’язаний з кожним нейроном наступного шару.

Використання нейронних мереж у процесах ціноутворення потребує деякої зміни структури підприємства та певних інвестицій, але у довготривалій перспективі призведе до зниження матеріальних та часових витрат на процеси, пов’язані з ціноутворенням.

Перелік посилань:

1. But what is a Neural Network? | Deep learning, chapter 1 [Електронний ресурс]// YouTube – Режим доступу: [www/URL:https://www.youtube.com/watch?v=aircAruvnKk](https://www.youtube.com/watch?v=aircAruvnKk) – 04.05.2020 р. – Загол. з екрану.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ

Давидюк І.В.

спеціальність 073 – Менеджмент, 4 курс

науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри соціоекономіки та управління персоналом Скібська К.О.

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

У сучасному світі, в епоху діджиталізації, коли триває віддалена процедура найму, модернізація інформаційно-комунікаційних технологій, високий рівень цифровізації економіки та зміни в умовах ведення господарської діяльності, викликані карантинними заходами та обмеженнями, новітні умови ринку праці потребують необхідності дослідження та пошуку нових технологій адаптації персоналу.

Програма адаптації направлена на швидке включення нового працівника в процес роботи, зменшення кількості можливих помилок, формування позитивного іміджу організації, а також перевірку відповідності нового спеціаліста займаній посаді в цілому. Це комплекс дій, які допоможуть співробітнику влитися в колектив та в короткий час стати продуктивним для компанії. До пандемії ці процеси у більшості компаніях не були автоматизовані, оскільки вважалося, що штучний інтелект не замінить особистий контакт. Але пандемія дуже прискорила розвиток автоматизованих систем нових технологій адаптації персоналу.

Найрозповсюдженішою проблемою цього є те, що керівництво українських компаній, переслідуючи мету економії витрат, не приділяє цьому питанню вагомій уваги, що і створює значні труднощі в роботі, адже люди – це той головний ресурс, від якого залежить ефективність діяльності підприємства загалом. Тому головним завданням цифрових інструментів адаптації персоналу є автоматизація процесу адаптації персоналу, зменшення витрат в матеріальному та часовому еквівалентах, зниження залученості лінійного керівника у процесах онбордингу [2].

Серед найрозвинутіших та найпопулярніших HRM-систем для оптимізації процесу адаптації працівників, можна виділити такі:

- Система автоматизації Hurma – автоматизація HR-процесів, зокрема, адаптації. Кожному новому співробітнику в системі створюється свій профіль, де він бачить ключову інформацію, кадрові події. Є також внутрішній чат-бот для комунікації з колегами та керівником та моніторинг настрою [3].

- SAP SuccessFactors - HRM-система, що допомагає вибудувати «дорожню карту» для найбільш ефективного старту, мотивації та збереження нових співробітників на критично важливому етапі процесу управління талантами – етапі занурення у процеси та культуру компанії [4].

- PeopleForce – платформа HRM, яка дає змогу оптимізувати та об'єднати задачі, автоматизувавши їх для зручності HR-відділу та команди. Софт дозволяє налаштувати програму адаптації співробітників, зробивши її гнучкою в залежності від термінів та очікуваних результатів. Онбординг персоналу можна розподіляти на різні відділи, додавши різні програми адаптації, а виконання поставлених завдань можна відстежувати в картці співробітника [2].

Система адаптації персоналу в умовах цифровізації є важливою складовою HR-менеджменту сучасних компаній в Україні. Тому користуючись новітніми програмними забезпеченнями, компанія здатна прискорити процес адаптації працівників, при цьому зробити його більш гнучким. Також це дасть змогу підвищити конкурентоздатність працівників та підвищити продуктивність праці на підприємстві, а менеджерам зекономити час та більше працювати над культурою в колективі.

Перелік посилань:

1. Бей Г. В., Серeda Г. В. Трансформація HR-технологій під впливом цифровізації бізнес-процесів. Економіка і організація управління. Вінниця: ДонНУ, 2019. № 2. С. 93–101.

2. Peopleforce: businnes driven, people focused. Автоматизація онбордингу і адаптації персоналу. URL: <https://peopleforce.io/uk/onboarding-2/> (Дата звернення: 26.11.2021).

3. Hurma: HR Система или HRIS/HRM – Автоматизация HR-процессов. URL: <https://hurma.work/ru/capabilities/hr/> (Дата звернення: 26.11.2021).

4. SAP SuccessFactors: HRM-система для оптимізації HR-процесів. URL: <https://terralink.ru/successfactors/> (Дата звернення: 26.11.2021).

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ ЗАРПЛАТИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Добош В.В.

спеціальність 081 – право, 3 курс

*науковий керівник: д-р екон. наук, проф., професор кафедри фінансових та
стратегічних розслідувань Паршин Ю.І.*

*Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна*

Заробітна плата є одним із основних об'єктів для оподаткування та відповідно джерелом наповнення державного бюджету України. З оплати праці робітників утримується податок з доходів фізичних осіб (далі ПДФО) та військовий збір. Крім цього на фонд оплати праці здійснюється нарахування єдиного соціального внеску (далі ЄСВ). За 2020 рік надходження від ПДФО зайняли 2 місце серед усіх доходів бюджету, а станом на 30.09.2021 також тримаються на цьому місці з 73% виконання річного плану [3]. Тому контроль за адмініструванням даного податку є надзвичайно важливим.

Система оподаткування заробітної плати є досить складною, тому підприємства для нарахування заробітної плати і пов'язаних з нею податків користуються спеціалізованими бухгалтерськими програмами, що значно полегшує роботу бухгалтера та зводить до мінімуму ймовірність виникнення помилок. Найчастіше з цією метою в Україні використовують програми «BAS Бухгалтерія», «MASTER:Бухгалтерія», «Дебет Плюс», «Універсал», «Діловод», «Зарплата і управління персоналом», «М.Е.Дос», «IT-Enterprise» [2].

Типовий функціонал цих програм дозволяє вести облік розрахунків з працівниками та податками за такими напрямками: облік відпрацьованого часу та виробітку із застосуванням різних облікових методів; розрахунок заробітної плати з використанням різних систем і форм оплати праці: погодинної (у тому числі тарифної), відрядної та їх різновидів; розрахунок утримань та нарахувань на заробітну плату, в тому числі ПДФО; аналіз нарахованої заробітної плати та податків з використанням внутрішньої аналітичної звітності; отримання уніфікованих та загальноприйнятих звітних форм; обчислення регламентованих законодавством податків та внесків з урахуванням особливостей нарахованого доходу чи статусу платника, у тому числі розрахунок податкової соціальної пільги по ПДФО.

З розвитком інформаційних технологій також створюються нові інструменти перевірки правильності розрахунку податків. Так сайт «Зарплата@online» надає можливість безкоштовно перевірити правильність нарахованого ПДФО. Даний ресурс враховує всі обставини, які можуть бути у

працівника, наприклад податкова соціальна пільга. Також досить популярними є онлайн-сервісами «Bankchart» та «Uteka» [4].

Нараховані в обліку суми заробітної плати та пов'язані з нею податки мають бути належним чином відображені у звітності. З 2021 року відповідно до Закону України від 19.09.2019 № 116-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подання єдиної звітності з єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування і податку на доходи фізичних осіб» запроваджена нова об'єднана звітність з ПДФО та ЄСВ, що має назву «Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податків - фізичних осіб, і сум утриманого з них податку, а також сум нарахованого єдиного внеску». У цьому розрахунку заповнюються дані про податок на доходи фізичних осіб, військовий збір та єдиний соціальний внесок. Звіт складається з основної частини податкового розрахунку та шести додатків [1].

Податковий розрахунок заповнюється щоквартально та подається в період до 40 днів після закінчення звітного періоду. Дані по сумах з ЄСВ подаються з розбивкою по кожному місяцю, а це означає, що трудозатратність складання даної звітності не зменшилася у порівнянні із діючими раніше формами звітності. Хоча саме це було основною ідеєю реформи цієї звітності. Податковий розрахунок можна подавати в паперовому та електронному вигляді. Останній спосіб є зручнішим.

Отже, удосконалення обліку зарплати та її оподаткування є важливим фактором, який покращує процес контролю за справлянням податків до бюджету з боку контролюючих органів та полегшує процес звітування платників податків. Проте об'єднана звітність з ПДФО і ЄСВ є новим впровадженням та потребує доопрацювань. Використання сучасного бухгалтерського програмного забезпечення значно полегшує процеси нарахування заробітної плати, розрахунок податків та подання звітності.

Перелік посилань:

1. Бойчук А.Б. Уніфікована звітність з податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску: спрощення умов для ведення бізнесу чи додаткове ускладнення? *Облік і фінанси. Сер. Фінанси та оподаткування*. 2020. Вип. 3(89). С. 48–54.

2. Бухгалтерські програми українського виробництва. URL: <https://a4.com.ua/buhgalterski-programi-ukrainskogo-virobnitstva/> (дата звернення 15.10.2021).

3. Доходи. Ціна держави. URL: <http://old.cost.ua/budget/revenue/> (дата звернення: 15.10.2021).

4. Калькулятор зарплати. URL: <https://uteka.ua/ua/calculator/salary-calculator> (дата звернення 15.10.2021).

АЛГОРИТМІЗАЦІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМИ РЕСТОРАННОГО ЗАКЛАДУ

Іваненко І.В.

спеціальність 051 – Економіка, аспірантка, 2 курс

*науковий керівник: канд. екон. наук, доц. кафедри управління підприємницькою
та туристичною діяльністю Сорока Л.М.*

Ізмаїльський державний гуманітарний університет

м. Ізмаїл, Україна

Сьогодні ефективне функціонування ресторанного закладу нерозривно пов'язане із налагодженням та підтримкою плідних взаємовідносин із клієнтами. Відтак конкурентні переваги отримують ті ресторани заклади, які зуміли організувати ефективний облік клієнтської бази та робочих процесів, спрямованих на комунікацію зі споживачем, налагодити лідегенерацію та спілкування з наявними та потенційними споживачами.

Дієвим інструментом управління взаєминами з клієнтами є CRM-система, завданнями якої є приваблення нових клієнтів, нарощування бази даних постійних відвідувачів, підвищення рівня лояльності клієнтів, формування стосунків, в яких споживач перетворюється на бізнес-партнера ресторанного закладу [1]. Імплементация CRM-системи передбачає зберігання всіх даних про клієнтів ресторанного підприємства в одному місці (на хмарному сховищі або іншому носії інформації), можливість внесення коректив та нової інформації до бази даних, синхронізація бази даних із телефонією, сайтом або електронною поштою. Як правило, клієнтська база даних у CRM-системі формується з карток, в які вноситься вся необхідна інформація про клієнта та процес комунікації з ним.

Такий підхід до ведення ресторанного бізнесу дозволяє нарощувати кількість лояльних та постійних відвідувачів, так званих «адвокатів» ресторанного бренду [2, с. 151]. Наприклад, якщо до адміністратора телефонує клієнт, який вже є у базі даних, то представник ресторанного закладу одразу звертається до нього по імені, вже знає адресу доставки та іншу інформацію.

Під час розробки та впровадження ефективної CRM-системи персоналу ресторанного підприємства варто дотримуватися певної послідовності дій – алгоритму (рис. 1).

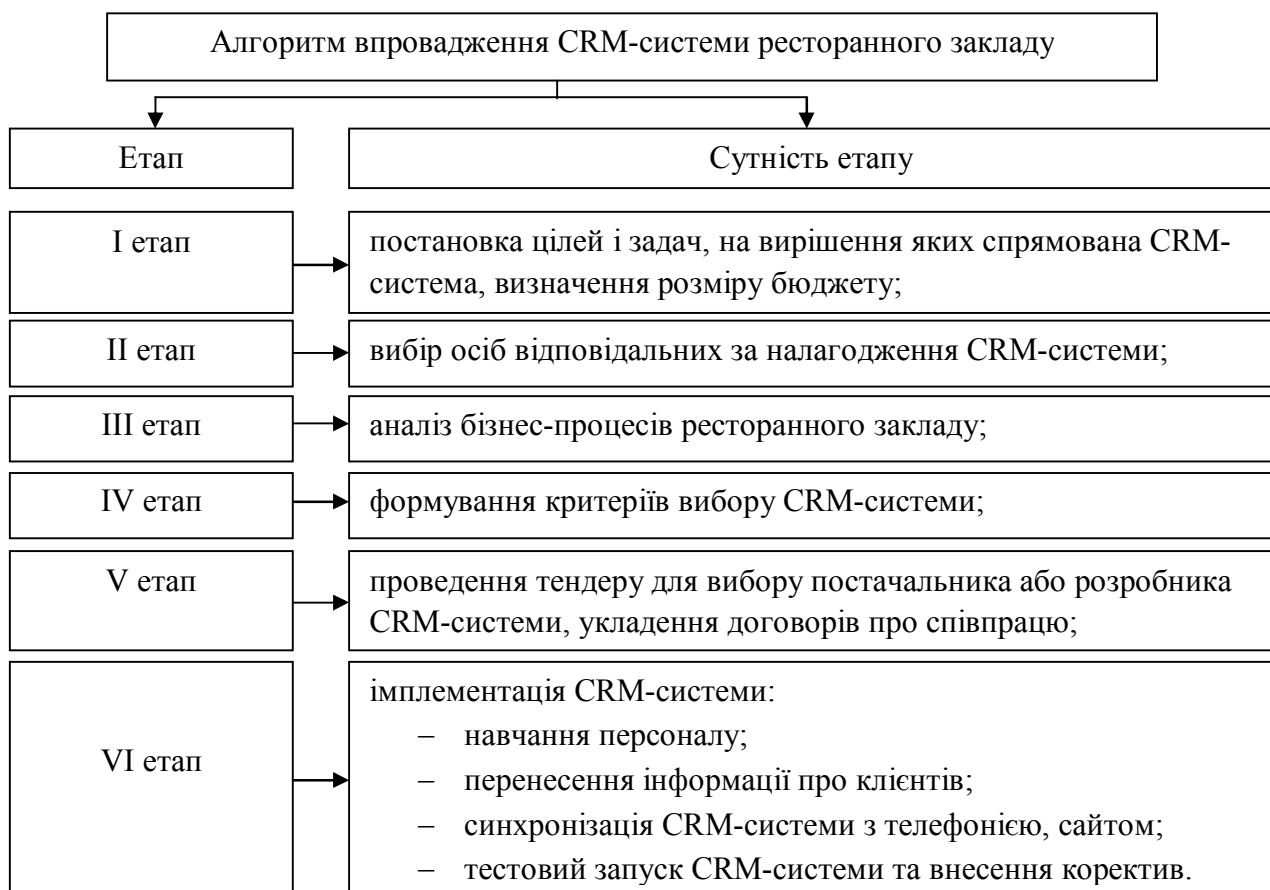


Рис. 1 Послідовність дій для імплементації CRM-системи

Отже, використання CRM-системи на ресторанному підприємстві дозволяє систематизувати інформацію про клієнтську базу, ефективно здійснювати комунікації зі споживачами та моніторити продуктивність праці співробітників закладу. Окупність вкладень у CRM-систему проявляється у підвищенні рівня лояльності споживачів, збільшенні кількості постійних клієнтів та підвищенні продуктивності праці персоналу ресторанного закладу.

Перелік посилань:

1. Чорна М.В. Методи формування лояльності споживачів як складової бренд-менеджменту мереж підприємств ресторанного господарства. *Ефективна економіка*. № 4. 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5522>
2. Бовш Л.А. Практичні аспекти комплаєнсу в готельному бізнесі. Матеріали VII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., Київ, 9-10 квіт., Київ: КНУКиМ, 2020. С. 150-152. URL: <http://knukim.edu.ua/wp-content/uploads/2020/07/gost.pdf>

КОМПЮТЕРИЗАЦІЯ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЯ В ЕКОНОМІЦІ ЯК ПРЕРОГАТИВИ РОЗВИТКУ

Квасній О.Р.

канд. екон. наук, викладач

Дрогобицький фаховий механіко-технологічний коледж

м. Дрогобич, Україна

Сучасний бізнес неможливо уявити без комп'ютерних технологій. Використовується вони з все більшими темпами у виробництві, у видавництвах і бібліотеках, банках і складах, системах зв'язку та транспортного управління, податковому та бухгалтерському обліку, розважальних закладах тощо. Комп'ютер став невід'ємним атрибутом багатьох професій та спеціальностей. Тому «комп'ютерна інженерія» стала найбільш затребуваною спеціальністю сучасності.

У науковій статті 1958 року опублікованій у в Harvard Business Review [1] висвітлювалася позиція науковців стосовно інформаційних технологій, які включають три основні області: комп'ютерну обробку даних, підтримку прийняття рішень і програмне забезпечення для бізнесу. Цей період ознаменувався запуском ІТ як офіційно визначеної сфери бізнесу.

Маючи уже багатолітній досвід, багато корпорацій уже створили т. зв «ІТ-відділи» для впровадження комп'ютерних технологій, пов'язаних з їх бізнесом. В цьому напрямі працюють практично всі ефективні компанії та фірми. Цифровізація та інформатизація з впровадженням нових комп'ютерних технологій з усе більшими темпами охоплює усі сфери функціонування економічних систем.

Проте існують наступні проблеми інформаційних технологій що полягають у наступному: оскільки комп'ютерні системи та можливості продовжують розширюватися по всьому світу, процес скидання даних стає все більш важливою проблемою для професіоналів. Для створення корисної бізнес-аналітики потрібні сучасні обчислювальної потужності, складне

програмне забезпечення та аналітичні навички людини. Робота в команді та комунікативні навички також стали важливими для більшості компаній в управлінні складними ІТ-системами. Багато ІТ-фахівців відповідають за користувачів послуг, які не навчені комп'ютерним мережам та технологіям, але натомість зацікавлені лише у використанні ІТ для ефективного виконання своєї роботи. Поряд з цим важливими є проблеми безпеки системи та мережі що є основною проблемою для багатьох керівників бізнесу, оскільки будь-який інцидент безпеки може потенційно зашкодити репутації компанії та коштувати великих сум.

Оскільки мережі відіграють центральну роль у роботі багатьох компаній, відносини між діловими комп'ютерними мережевими спільнотами тісно пов'язані з інформаційними технологіями. Вважаємо доцільним виокремити мережеві тенденції, які відіграють важливу роль в сучасних ІТ:

Потужність і продуктивність мережі: популярність онлайн-відео значно збільшила попит на швидкість мережі через Інтернет та ІТ-мережі. Нові типи комп'ютерних програм, які підтримують насичену графіку та глибокі комп'ютерні взаємодії, генерують більше даних і, отже, мережевий трафік. ІТ-командам необхідно планувати не лише потреби своєї компанії, а й майбутнє їх економічне зростання.

Мобільне та бездротове використання: адміністратори ІТ-мереж тепер підтримують широкий спектр смартфонів і планшетів на додаток до традиційних комп'ютерів і робочих станцій. ІТ-середовище забезпечує високоякісні бездротові точки доступу з можливостями роумінгу.

Хмарні послуги: у минулому ІТ-магазини зберігали власні сервери для електронної пошти та бізнес-баз даних для фірм, а деякі перейшли до середовища хмарних обчислень, де сторонні постачальники хостингу зберігали дані. Зміни в цьому модулі різко змінюють шаблони трафіку в мережі компанії, а також вимагають значних зусиль для підготовки заявок для впровадження і використання цього нового різновиду інформаційних технологій.

Цифровізація і нові комп'ютерні технології особливо важливі для розвитку малого бізнесу. Згідно з дослідженням на замовлення Єврокомісії, темпи зростання малого бізнесу в середньому в 3 рази вищі, якщо в організації впроваджені і ефективно працюють цифрові технології. Лише 10% малих підприємств залишаються на ринку через 3 роки після комерціалізації. Сильна конкуренція легко виганяє слабкі підрозділи з ринку.

Для підтримки цифрового підприємництва Європейська комісія визначила 5 основних напрямків діяльності держав [2]:

- Наявність базових систем цифрової освіти та знань;
- Стимулювання та підтримка цифрового бізнес-середовища ;
- Спрощений доступ до фінансів;
- Підтримка цифрових навичок і умінь;
- Зміцнення цифрової підприємницької культури.

Проте посилення цифрової підприємницької культури повинно регулюватися з боку держави. Прогнозований ріст економіки європейських країн на 250 мільярдів дає Європейській комісії мандат на активні кроки в цьому напрямку.

Перелік посилань:

1. Впровадження інформаційних технологій (IT). URL: <https://ka.eyewated.com>
2. Цифрова економіка: інноваційний вихід із кризи. URL: <https://forbes.ge>

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА КОМП'ЮТЕРНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Корнатовський В.В.

спеціальність 073 – Менеджмент персоналу,

ОПП «Менеджмент персоналу», 4 курс

науковий керівник: канд. екон. наук, доц., доцент кафедри соціоекономіки та управління персоналом Даниленко О.А.

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

Трансформаційні процеси економіки в сучасних умовах відбуваються дуже швидко. Нещодавно весь світ похитнула епідеміологічна ситуація, яка докорінно змінила системи функціонування організацій та економіки в цілому. Постійно відбуваються зміни високих технологій, усе більше процесів автоматизуються та цифровізуються, що допомагає не тільки економити час та підвищувати продуктивність праці, а й підсилювати конкурентоспроможність організацій різних форм власності та господарювання. Автоматизація, цифровізація та пандемія докорінно змінили ситуацію як у всьому світі, так і у світі економіки і менеджменту, а разом з цим значно вплинули на систему управління персоналом організацій, її функціонування та формування.

При впровадженні цифровізації усе більше організацій використовують різні програмні продукти для підвищення ефективності функціонування системи управління персоналом, що автоматизує безліч трудових процесів та робить роботу HR-фахівців легшою та ефективнішою. Це не тільки економить їх час (зменшує трудомісткість), а й створює можливість працювати в різних сферах діяльності організації, прямо не зв'язаних з процесами управління персоналом.

На думку Г. Кушмар, старшого консультанта компанії «Tata Consultants Services», «світ після пандемії вводить нові способи роботи: багато співробітників працюють вдома та підтримуються вдосконаленими цифровими рішеннями. Попит на ролі та навички зміниться, що вимагатиме додаткових та гнучких навчальних програм [1].

Очевидно в майбутньому багато організацій використовуватимуть своїх працівників й надалі віддалено, зроблять акцент на дистанційне управління

персоналом за допомогою цифровізації та автоматизації трудових процесів організації, підвищуватимуть рівень компетентності працівників за допомогою онлайн платформ навчання та розвитку. Згідно до цього наведем низку відомих HRM систем, які можуть допомогти організаціям удосконалити свої системи управління персоналом, наприклад: Hurma, People Force, Workable, Zoho People, 1С: Зарплата і Управління персоналом для України тощо.

Наявність різних модулів HRM систем може допомогти будь-якій організації удосконалити або виправити функції системи управління персоналом, а деяким навіть започаткувати нові. Наведені HRM системи підходять для будь-якої чисельності працівників, кожна організація може вибрати для себе ідеальну синергію ціни та якості системного забезпечення.

На думку зарубіжних авторів Бондарук Т., Рюель Х. та Перрі Е., «поле HRM входить у розумний бізнес, де людські, цифрові та високотехнологічні виміри, здається, все більше зближуються, і HRM має передбачити власне розумне майбутнє. Технологічний розвиток та взаємозв'язок з Інтернетом та через Інтернет (який часто називають «Інтернетом речей») ставлять нові завдання перед функцією управління персоналом [2].

Отже, майбутній розвиток сфери управління персоналом та формування її систем і процесів усе більше піддається цифровізації та автоматизації з урахуванням потреб зовнішнього середовища, яке постійно змінюється. Кожна організація відноситься по-своєму до необхідності та глибини цифровізації та автоматизації своїх систем і процесів, тому використовують різні підходи з тим, аби у майбутньому досягти покращення функціонування організації та підвищення її конкурентоспроможності у цілому, які в свою чергу досягаються через ефективну систему управління персоналом.

Перелік посилань:

1. Кумар Г. Як змінюється HR. *HR Community*. 2020. URL : <https://magazine.hrcommunity.nl/future-of-hr/how-hr-is-changing/>
2. Bondarouk, T., Ruel, H., & Parry, E. (2017) *Electronic HRM in the Smart Era. (The changing context of managing people)*. Emerald Group Publishing Limited. 353p. URL: https://www.researchgate.net/publication/319503834_Electronic_HRM_in_the_Smart_Era_The_Changing_Context_of_Managing_People_About_the_Book

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У СУЧАСНОМУ БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Кравчук А.В.

спеціальність 072 – Облік і оподаткування, ОПП «Облік і оподаткування»,

2 курс магістратури

науковий керівник: канд. екон. наук, доц., доцент кафедри фінансів, обліку і

оподаткування Ілляшенко К.В.

Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного

м. Мелітополь, Україна

На сучасному етапі світового розвитку важко недооцінювати значення інформації для сьогоденного суспільства. Цифровізація (діджиталізація) економіки стає пріоритетом розвитку більшості цивілізованих країн. Розвиток інформаційної економіки є важливим також і для нашої країни. У галузі бухгалтерського обліку теж виникають закономірні зміни. Раніше вдосконаленням була проста автоматизація облікових процесів за допомогою впровадження комп'ютерного програмного забезпечення. Сьогодні необхідно розвивати комплексні інтелектуальні системи обліку та аналізу, які сприятимуть оптимальному прийняттю управлінських рішень [1].

Найбільш активно цифрові технології проникли у бухгалтерський облік. Вже багато років активно розвивається автоматизація обліку за допомогою бухгалтерського програмного забезпечення. З'явився такий розповсюджений термін, як автоматизоване місце бухгалтера.

Інтеграція системи бухгалтерського обліку відбувається внаслідок стрімкого розширення інформаційних технологій, модернізації процесів управління. Тому й виникає попит на існування єдиної інформаційної платформи, яка б забезпечила інформаційну модернізацію системи управління економічними процесами [1].

При впровадженні автоматизованої системи можна орієнтуватися на існуючу структуру бухгалтерії, при цьому відбувається лише модернізація методів роботи бухгалтерів, так що витрати та ступінь ризику мінімальний. Другий варіант – перегляд організаційної та функціональної структури підрозділу, перерозподіл обов'язків, розробка нових інформаційних взаємозв'язків. Ефективність роботи підрозділу при цьому може суттєво зрости.

Хоча це більш тривалий і ризикований процес, що вимагає всебічного аналізу та ретельного пророблення. Вибір напрямку автоматизації бухгалтерської служби підприємства містить у собі попередній вибір програмних засобів.

Перший напрямок – використання офісних програм, наприклад з пакета Microsoft Office, що часто застосовується на невеликих підприємствах. Ці програми доступні та недорогі, але вимагають значної підготовчої роботи – введення форм документів, розробки системи таблиць і баз даних тощо.

Найбільш популярним є другий напрямок автоматизації бухгалтерського обліку – за допомогою спеціалізованої прикладної бухгалтерської програми.

Третій напрямок автоматизації бухгалтерського обліку – розробка програмного продукту на замовлення за допомогою сторонньої фірми або власного підрозділу, IT-Служби. Це вимагає, як правило, тривалого часу та більших витрат і виправдано тільки для великих підприємств, за умови, що наявні на ринку програми не відповідають запитам і вимогам замовника. Якщо розробляється автоматизована система керування, головний бухгалтер повинен стежити, щоб були враховані й потреби бухгалтерії.

Основна ідея розвитку програмного забезпечення на сьогоднішній день - розв'язок не тільки безпосередньо бухгалтерських завдань, але й аналіз, планування діяльності підприємства, реалізація оперативного обліку. Це відбувається через орієнтацію сьогоднішніх систем не тільки на працівників бухгалтерії, але також і на працівників складу, менеджерів і керівників. Причому перевага віддається програмним продуктам, які дозволяють автоматизувати цілий напрямок діяльності підприємства.

Рівень підготовки фахівців-бухгалтерів постійно росте, потреби підприємств не зменшуються, технічне забезпечення стає більш досконалим і доступним. Усе це говорить про те, що перехід на автоматизовану форму роботи закономірна тенденція нашого часу. І рівень автоматизації (цифровізації) буде лише збільшуватися.

Перелік посилань:

1. Ілляшенко К.В. Реформування обліку та звітності: інформаційно-аналітичний аспект. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 3 (14). С. 422-425.

2. Панасюк В., Бурденюк Т., Мужевич Н. Особливості цифрової трансформації обліку. *Галицький економічний вісник*. № 1 (68) 2021. С.70-76.

КОМП'ЮТЕРНІ СИСТЕМИ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПРОЦЕСІ РЕКРУТИНГУ

Купріян М.В.

спеціальність 073 – Менеджмент, 4 курс

*науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри соціоекономіки та
управління персоналом Скібська К.О.*

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

На сьогоднішній день ми можемо спостерігати значну зміну роботи в підборі та пошуку персоналу. Наразі фахівці з підбору персоналу та управління талантами розуміють, що автоматизація та оптимізація процесів є ключем до успіху у важкі часи кризи. Коли вам потрібно вдосконалити свою бізнес-стратегію, підтримувати зв'язок із співробітниками, які працюють віддалено, і знайти нових талантів, які можуть зміцнити вашу команду та принести дохід бізнесу, неприпустимо витрачати час на рутинні чи одноманітні завдання.

Згідно зі статистикою, тільки на пошук на одну вакансію йде 13 годин робочого часу на тиждень [1]. Це незважаючи на те, що 52% фахівців з найму стверджують, що пошук і відбір кандидатів – найскладніша частина процесу[2].

Пандемія та криза 2020 року прискорили розвиток технологій, раніше відомих як глобальні, включаючи штучний інтелект. За словами Дж. Нулла, у постковідний період штучний інтелект допоможе подолати розбіжності між HR та іншими відділами, 2021 рік стане роком, коли HR стане більш автоматизованим, орієнтованим на дані та керованим штучним інтелектом, іншими словами – спритніший у розумінні, управлінні та постійному удосконаленні організаційних показників [3].

Основними перевагами штучного інтелекту Nigma можна виділили[4]:

- Скорочення вартості найму.

За даними SHRM[5], середня орендна плата за кожен відкритий позицію становить 4129 доларів США. Компанії змушені витрачати більше ресурсів на розміщення вакантних посад на job-порталах, на рекламу брендів, збільшення кількості співробітників тощо, ця статистика продовжує зростати. Одним із способів контролювати витрати на підбір персоналу є зниження витрат або

підвищення ефективності без негативного впливу на його тривалість. Завдяки доступу до великих даних і алгоритмів, які підтримують штучний інтелект, система Nurma допомагає знизити витрати на підбір фахівців і підвищити ефективність, що позитивно впливає на прибуток і успіх бізнесу.

- Зниження упередженості при прийомі на роботу.

44% шукачів роботи повідомляють про дискримінацію при працевлаштуванні. 56% претендентів на роботу сказали, що штучний інтелект менш упереджений, ніж рекрутери. Штучний інтелект Nurma використовує прогнозу аналітику, щоб обчислити ймовірність успіху кандидата в офісі. Це дозволяє рекрутерам і менеджерам з найму приймати рішення на основі даних, а не інтуїції[4].

Також розглянемо основні, на нашу думку рекрутингові CRM, для автоматизації і пришвидшення процесу пошуку і підбору персоналу[6].

З ростом рекрутингового маркетингу, ПЗ для управління взаємовідносинами з кадрами (CRM) стало одним з основних способів взаємодії з кандидатами і співробітниками.

SmashFly — це платформа на основі штучного інтелекту, що включає CRM, пошук персоналу, планування та аналіз, для швидкого пошуку талантів і командної роботи.

Yello — це програмне забезпечення для пошуку талантів і спрощення роботи з персоналом, включаючи послуги маркетингу з підбору персоналу та інші інструменти для оптимізації роботи з людськими ресурсами.

Avature допомагає знаходити, залучати, наймати, навчати та утримувати таланти. Дозволяє впроваджувати інновації завдяки можливості змінювати рішення на роботі, надаючи бізнес-менеджерам, аналітикам та іншим фахівцям гнучку технологію для використання.

Talemetry поєднує корпоративні платформи набору персоналу з програмним забезпеченням для підбору персоналу та передовими інструментами автоматизації підбору персоналу.

Beamery — це програмне забезпечення для підбору персоналу для швидкозростаючих компаній.

Хмарний хостинг Jibe для підбору персоналу включає широкий спектр функцій, включаючи повністю інтегровану систему CRM, розширені можливості аналізу

та інструменти автоматичного пошуку співробітників.

CleverStaff – популярний інструмент підбору персоналу. Інтегрується з LinkedIn та веб-сайтами пошуку роботи, додає кандидатів одним кліком, вибирає відповідних кандидатів на вакансії та виконує детальний аналіз набору і тд.

Наразі ринок автоматизації процесів пошуку та підбору персоналу продовжує розвиватися та пропонувати нові рішення компаніям щоб домогтися високих результатів у конкурентному середовищі.

Перелік посилань:

1. Entelo's 2018 Recruiting Trends Report
URL:<https://cdn2.hubspot.net/hubfs/202646/Entelo%20s%202018%20Recruiting%20Trends%20Report.pdf?t=1530708036795> (Дата звернення 27.11.2021)
2. AI For Recruiting: A Definitive Guide For HR Professionals, URL:
<https://ideal.com/ai-recruiting/> (Дата звернення 27.11.2021)
3. Цифрові технології менеджменту персоналу: тенденції та виклики в умовах пандемії Covid-19, URL:<https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/36591> (Дата звернення 27.11.2021)
4. Штучний інтелект Hurma допоможе підібрати кращого кандидата, URL:
<https://hurma.work/blog/shtuchnyj-intelekt-hurma-dopomozhe-obraty-krashhogo-kandydata/> (Дата звернення 27.11.2021)
5. SHRM,
URL:https://login.shrm.org/?request_id=idDE35931DEAE811&relay_state=id-d2a63f66-c8c0-4c2d-a6f4-d2841b83706c&issuer=aHR0cHM6Ly9zc28uc2hybS5vcmcvSURCVVMvU0hSTS9JRFAvU0FNTDIvTUQ=&target=aHR0cHM6Ly9zc28uc2hybS5vcmcvSURCVVMvU0hSTS9QT1JUQUwtU1AvU0FNTDIvTUQ= (Дата звернення 27.11.2021)
6. 30+ додатків для рекрутерів та HR-ів, URL:<https://hurma.work/blog/30-dodatkov-dlya-rekruteriv-ta-hr-iv/> (Дата звернення 27.11.2021)

ВИКРИСТАННЯ СИСТЕМИ ВІРТУАЛІЗАЦІЇ PROXMOX В ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ

Лимарь В.В.

*спеціальність 122 – Комп'ютерні науки, ОПП «Комп'ютерні науки», 4 курс
науковий керівник: канд. техн. наук, доц., професор кафедри інформаційних
технологій Косарєв В.М.*

*Університет імені Альфреда Нобеля
м. Дніпро, Україна*

В докладі розглянуто варіант забезпечення освітніх програм професійної підготовки фахівців з комп'ютерних наук. Це стосується питання, як на одному фізичному сервері розгорнути кілька віртуальних серверів з різними операційними системами для забезпечення роботи декілька комп'ютерних класів одночасно. Крім того, це дозволяє системному адміністратору централізовано керувати всією ІТ-інфраструктурою Центру новітніх комп'ютерних технологій, що є на кафедрі інформаційних технологій Університету імені Альфреда Нобеля та економити величезну кількість ресурсів.

Пояснимо використання базових понять при створенні віртуальних серверів з різними операційними системами:

- Гіпервізор – спеціальне програмне забезпечення, яке дозволяє створювати віртуальні машини та керувати ними. Нами обрано варіант системи виртуалізації на базі Debian Linux під назвою Proxmox Virtual Environment (Proxmox VE). Він готовий до створення нових машин відразу після установки. Практика показує, що гіпервізор та віртуальні машини варто рознести по різних фізичних носіях (в Університеті це ПК за технологією «Тонкий клієнт»). Як гіпервізори використовує KVM та OpenVZ. Відповідно, здатна виконувати будь-які підтримувані KVM ОС (Linux, *BSD, Windows та інші) з мінімальними втратами продуктивності та Linux без втрат.

- Віртуальна машина (далі VM) – це система, що є логічним сервером усередині фізичного зі своїм набором характеристик, накопичувачами та операційною системою. Управління віртуальними машинами та адміністрування самого сервера здійснюються через веб-інтерфейс або через стандартний інтерфейс командного рядка Linux. Для створюваних віртуальних машин є безліч опцій: використовується гіпервізор, тип сховища (файл образу

або LVM), тип емульованої дискової підсистеми (IDE, SCSI або VirtIO), тип емульованої мережевої карти, кількість доступних процесорів та інші.

- Хост віртуалізації – фізичний сервер із запущеним на ньому гіпервізором. Він надає апаратні ресурси сервера віртуальним машинам.

Ключовою особливістю є те, що будь-які дії віртуальних машин виконуються безпосередньо на рівні обладнання. При цьому вони один від одного ізольовані, що досить легко дозволяє керувати ними окремо. А сам гіпервізор відіграє роль контролюючого органу, розподіляючи ресурси, ролі та пріоритети між ними. Також гіпервізор займається емуляцією частини апаратного забезпечення, яка необхідна для коректної роботи операційної системи.

Впровадження віртуалізації дає можливість мати кілька запущених копій одного сервера. Критичний збій або помилка в процесі внесення змін до такої копії ніяк не вплине на роботу поточного сервісу або програми. При цьому також знімаються дві основні проблеми - масштабування та можливість тримати зоопарк різних операційних систем на одному обладнанні. Це ідеальна можливість поєднання різних сервісів без необхідності придбання окремого обладнання для кожного з них. Використання віртуалізації допомагає максимально абстрагуватися від фізичного серверного обладнання, підвищує стійкість до відмови сервісів і розгорнутих додатків.

Функції корпоративного класу та 100% орієнтованість на програмне забезпечення роблять Proxmox VE ідеальним вибором для віртуалізації IT-інфраструктури, оптимізації існуючих ресурсів та підвищення ефективності з мінімальними витратами. Він дає можливість легко віртуалізувати навіть найвибагливіші робочі навантаження додатків Linux і Windows, а також динамічно масштабувати обчислення та сховища у міру зростання ваших потреб, забезпечуючи адаптацію центру обробки даних до майбутнього зростання.

Proxmox VE – це повна платформа управління серверами з відкритим вихідним кодом для віртуалізації підприємства. Він тісно інтегрує гіпервізор KVM та контейнери Linux (LXC), програмно-визначуване сховище та мережеві функції на єдиній платформі.

Крім того, це дозволяє системному адміністратору централізовано керувати всією IT-інфраструктурою Центру новітніх комп'ютерних технологій, що є на кафедрі інформаційних технологій Університету імені Альфреда Нобеля та економити величезну кількість ресурсів.

СТАНОВЛЕННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Письменний Д.В.

спеціальність 081 – право, 3 курс

науковий керівник: д-р екон. наук, проф., професор кафедри фінансових та стратегічних розслідувань Паршин Ю.І.

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

м. Дніпро, Україна

Цифрова економіка – це глобальна мережа економічних і соціальних заходів, що реалізуються через такі платформи як Інтернет, мобільні і сенсорні мережі. Ця модель економіки ґрунтується на можливостях, які нам відкриває доступ до Інтернету.

Сьогодні цифровізація виступає одним із головних чинників зростання світової економіки, оскільки завдяки їй підвищується продуктивність праці, досягається економія часу, створюються новий попит на нові товари і послуги, нова якість та цінність тощо. Так, згідно з оцінками експертів, частка цифрової економіки у ВВП найбільших країн світу до 2030 р. становитиме 50–60%. Цікаво, що в Україні цей показник може бути ще вищим та досягнути рівня 65% ВВП (за реалізації форсованого сценарію (за три-п'ять років) розвитку цифрової економіки в Україні).

Однак досягнути такого рівня можна лише у тому випадку, якщо в Україні буде інтенсивно впроваджуватися комплекс заходів щодо розвитку цифрової інфраструктури, цифровізації реального сектору (зокрема, через розвиток інфраструктури «Індустрія 4.0», «цифрового робочого місця», «смартфабрики»), цифровізації базових сфер життєдіяльності (розвиток STEM-освіти, запровадження eHealth та е-безпеки, розбудова «розумних міст»), розвитку цифрової грамотності населення [1].

Основою цифрової економіки є виробництво цифрових товарів і надання послуг, пов'язаних із цифровими технологіями. Статистичні дослідження відмічають стійке зростання частки світової торгівлі продуктами цифрової економіки. Збільшуються витрати підприємств на дослідження, пов'язані з цифровими технологіями, цифрові технології є пріоритетним напрямком інновацій. Розвивається і стає доступнішою цифрова інфраструктура, підвищується якість комунікаційних мереж за рахунок впровадження технологій 4G і оптоволоконних засобів передачі даних, при цьому знижуються

ціни, зокрема, на послуги мобільного зв'язку, збільшуються можливості використання мобільних пристроїв для доступу в Інтернет, що, в кінцевому підсумку, дозволяє прогнозувати все більший радіус дії і розвиток цифрових технологій в світі [2].

Основними напрямками розвитку цифрових технологій, за рахунок яких відбуватиметься становлення та розвиток цифрової економіки в Україні є: інтернет речей (Internet of things, IoT); штучний інтелект; цифрові платформи, тощо.

Однак, темпи цифровізації економіки України уповільнені через існування низки проблем. До них належать; низький рівень покриття території України цифровими інфраструктурами; цифрові розриви, тобто не в усіх є доступ до цифрових технологій; низький рівень державного стимулювання розвитку інновацій; застаріла система освіти; нестача кваліфікованих кадрів; низький рівень цифровізації державних послуг.

Отже, цифровізація є беззаперечною умовою розвитку економіки у будь-якій країні світу. Вона допомагає пришвидшити, полегшити та покращити роботу сучасних підприємств та державних установ. І однією із основних умов становлення цифрової економіки в Україні є її комплексність, охоплення усіх регіонів і сфер діяльності. Основними заходами для стимулювання розвитку цифрової економіки України можуть бути: розбудова фіксованої інфраструктури широкопasmового Інтернету; розбудова інфраструктури мобільного Інтернету (4G, 5G); створення технічної бази для е-комерції та е-бізнесу; створення бази відкритих даних; оцифровування усіх фізичних структур транспортної, енергетичної, житлово-комунальної та інших галузей економіки.

Перелік посилань:

1. Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою [Електронний ресурс] // Український Інститут майбутнього. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyuekonomikoyu.html#6-2-7>.

2. Пугачевська К.Й. Цифровізація економіки як фактор підвищення конкурентоспроможності країни / К.Й. Пугачевська, К.С. Пугачевська // Світове господарство. Міжнародні економічні відносини. – 2018. Випуск 25. – с. 39-45.

ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА РИНОК ПРАЦІ

Радішевська І.І.

*спеціальність 071 – Облік і оподаткування, ОПП «Облік і аудит», 2 курс
науковий керівник: ст. викладач кафедри економічної кібернетики та*

інформаційних технологій Єсіна О.Г.

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

Сучасний світ з кожним днем все частіше використовує інновації у побуту. Стрімке зростання цифрових комп'ютерних технологій утворює цифрову економіку, під якою розуміють виробництво, продажі та постачання продуктів через комп'ютерні мережі. Технологічні інновації перетворюють бізнес-підходи у виробничому секторі, сфері послуг за допомогою зростання штучного інтелекту та автоматизованих систем (Інтернет речей, великі дані, віртуальна реальність, доповнена реальність тощо).

Пандемія та самоізоляція стали сильним ударом для більшості галузей, перейти хоча б наполовину в он-лайн. Он-лайн – це ідеальна основа для цифрових технологій, які легко змінюють людей у багатьох професіях. Ураховуючи тренди економіки майбутнього не оминуть зміни, що передбачають зростання напруженості, появу нових сегментів економіки (табл. 1) [1, с.50].

Таблиця 1

Імовірний ступінь впливу трендів на появу, трансформацію або
зникнення робочих місць

Тренд	Поява нових робочих місць	Трансформація робочих місць	Зникнення робочих місць
Цифровізація	Високий	Високий	Середній
Автоматизація	Низький	Високий	Високий
Глобалізація технологій	Середній	Середній	Середній
Екологізація	Високий	Середній	Середній
Мережеве суспільство	Середній	Середній	Низький
Демографічні зміни	Високий	Низький	Впливу майже немає

Джерело: [1]

Розглядаючи розвиток Інтернет речей до 2030 року, кількість підключених пристроїв до IoT складе 25,4 млрд. проти 7,7 млрд., які були зареєстровані за підсумками 2019 року. Датчики, сенсори, засоби передавання сигналів, які вже підключені до глобальної мережі Інтернет, вже зараз використовуються у житті. Наприклад, автоматичний полив квітів після зниження вологості; розумний будинок, у якому відкриваються гаражні двері, коли до них наближається автомобіль [2].

Сумуючи економічну кризу, що починається через зупинки підприємств та стратегію компаній, зі скороченням витрат і максимальну економію, отримаємо масову заміну дорогих і не завжди ефективних людських ресурсів на штучний інтелект або доступні технології з неймовірно стрімким темпом. У такому разі до зони ризику потрапляє діяльність, яку можна розкласти на прості алгоритмічні процеси.

Технології не всемогутні, де з чим справляються гірше за людей, тому ступінь невразливості професій можна визначити за допомогою відповіді на два питання. Наскільки діяльність соціальна, тобто вимагає людського спілкування і наскільки середовище діяльності структуроване чи не передбачуване. Також залежно від специфіки праці (розумової чи фізичної), друге питання може бути уточнене: чи потребує завдання творчого чи стратегічного підходу, чи особлива специфічна навичка. Через що змінюється і ринок праці [3, с.30].

Активний розвиток і поширення інформаційних технологій в суспільстві призвели до формування нової соціально-трудової структури, яка характеризується інноваційними формами зайнятості. Через це постає питання про їх функціонування, проблематизацію і деформованість. Стрімкий технологічний прогрес формує нові вимоги на ринку праці: підвищується рівень вимог до освіти, найми працівників, гнучкість і мобільність [1, с.38].

Поточні технології мають великий потенціал розвитку підприємств. Технології дозволяють створювати споживчий дохід, нові джерела доходу. Ще у далекому 2009 році створили криптовалюту, проте популярність вона отримала нещодавно. Щоб краще засвоїти трейдинг люди відвідують он-лайн курси. Особистості, які діляться своїми знаннями он-лайн, утворюють свій заробіток. Адже навчатись новим навичкам і набувати нового досвіду потрібно завжди, у будь-якому віці. Це один із головних пунктів цифрового ринку праці, оскільки з кожним роком поповнюються технології, програми тощо. Велика кількість підприємств не встигають адаптуватись на ринку, тому ліквідуються. Також впливає тиск з боку споживчого попиту, швидкого удосконалення

розвитку та технологій підвищують складність нововведення в підприємствах, зробивши його дорожчим та ризикованим. Розвиваються нові бізнес-моделі, що ґрунтуються на принципах «економіки спільного споживання» та електронних платформах.

Таким чином, робочі місця стають під загрозою для старшого покоління, молодіж проводить кожен день з Інтернет мережею та більше знають способів заробіть саме он-лайн. Їм пристосуватись не буде тяжко, так як старшим, проте хто хоче той завжди навчиться.

Перелік посилань:

1. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. Київ: Заповіт, 2020. 274 с.
2. Number of Internet of Things (IoT) connected devices worldwide from 2019 to 2030: statista 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/1183457/iot-connected-devices-worldwide/> (дата звернення 29.11.2021).
3. Майбутнє ринку праці (pwc). URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/workforce-of-the-future-ukr.pdf> (дата звернення 29.11.2021).

ТЕНДЕНЦІЇ, ІННОВАЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ

Рибак А.В.

*спеціальність 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність,
бакалавр, 4 курс*

*науковий керівник: канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародної
торгівлі і підприємництва Рижкова Г.А.*

Університет імені Альфреда Нобеля

м. Дніпро, Україна

Інноваційна реклама сьогодні відіграє дуже важливу роль, адже зацікавити аудиторію стає все набагато складніше. Саме нестандартна реклама є ефективним методом впливу на споживачів. Вона виділяється із загального потоку оголошень, роликів, постерів новизною в подачі інформації, незвичайним розміщенням або новими технологіями [1].

Сьогодні інновації у рекламному бізнесі розвиваються дуже швидко. Реклама все більше стає digital, яка стала інноваційним і рентабельним методом залучення клієнтів в Інтернеті. А також її стало простіше застосовувати, а саме тепер це може робити не тільки агентство, а будь-яка людина, яка має ту чи іншу аудиторію у соціальній мережі.

Реклама в Інтернеті стала невід'ємною частиною нашого життя. Тепер не потрібно «вручну» відстежувати свою цільову аудиторію, щоб реклама була найефективнішою. Метод таргетування допомагає пропустити цей маркетинговий крок, відбираючи потрібного клієнта автоматично. Згідно з дослідженнями відомо, що таргетована реклама є ефективною та виправдовує всі вкладені у неї кошти, вона є рентабельною інвестицією, оскільки реакція на неї набагато вище, ніж за традиційних методів.

Але цифрова реклама все одно не повністю замінює зовнішню рекламу, яка зазнала кардинальних змін за останні кілька років, а саме з'явилися нові креативні способи подання цінності продукту до споживача, часто за допомогою використання інформаційних технологій.

По-перше – це digital банери, які більше всього привертають увагу покупців, ніж за допомогою стандартних банерів та вивісок. Це відбувається завдяки яскравим роликам, які тривають у середньому 10 секунд, але встигають показати головний зміст продукту та зацікавити людину. Також така реклама найбільше довго залишається у свідомості покупця, що підтверджується моментальною покупкою товару, який був побачений на тому чи іншому digital-баннері.

По-друге, сьогодні інноваційною вважається також зовнішня реклама, яка заснована на креативному мисленні. Яскравим прикладом є реклама найбільшої у світі мережі ресторанів швидкого харчування McDonald's, яка розмістила оригінальний білборд на одному із закусокних у Чикаго. Завдяки задуму креативного агентства з рекламного щита виростають промені світла, схожі на знамениту картоплю-фрі. Другим прикладом є реклама компанії Nike, де на одній стороні зупинки зображено легкоатлета з Кенії, а на іншій – прозору наклейку з імітацією розбитого скла бігуном [2]. Таких прикладів дуже багато, і всі вони відрізняються унікальним способом донесення змісту товару або послуги до потенційного покупця, кожна по-своєму відображається у людини у свідомості та схиляє його до покупки.

Використовуючи успішний зарубіжний досвід у сфері рекламних інноваційних проєктів, в Україні починають набирати обертів такі інноваційні рекламні технології, як Indoor TV. За допомогою якої на плазмових екранах постійно візуалізується, нагадується та підсвідомо впливає звукова та відео інформація на сприйняття споживачів. За оцінками фахівців, вона привертає увагу більше 90% потенційних покупців.

Інша інновація сучасної реклами – технологія інтерактивної взаємодії Just Touch, що з'явилася в США на початку XXI ст. Вона дозволяє відстежувати рух рук споживача і з їх допомогою управляти функціями меню, розташованого на спеціальному табло. Споживач має можливість легко знайти потрібну йому інформацію, перевірити наявність товару, ознайомитися з програмою закладу, при цьому в полі його зору постійно потрапляє логотип рекламованого бренду.

Великим ефектом впливу володіє ще одна інновація – технологія Ground FX, яка представляє собою надсучасну інтерактивну проекцію. Ця технологія дозволяє споживачеві не просто спостерігати за рекламним сюжетом, а й брати в ньому участь, що досягається шляхом проектування об'ємного зображення на плоску поверхню [3].

Отже, інновації в сфері реклами витісняють стандартні методи. Можна припустити, що традиційна реклама найближчим часом відійде на другий план. Це можна пояснити, тим що споживачі вже втомилися від одноманітності. Адже інноваційні рекламні технології більш захоплюючі, цікавіші та легше засвоюються.

На думку споживачів, реклама має бути короткою та візуалізованою, тому перспективи розвитку в майбутньому отримують: відеореклама, контекстна реклама. Але не можна упускати важливість удосконалення таргетованої реклами, яка є найбільш модернізованим та спрощеним засобом реклами на сьогоднішній день.

Перелік посилань:

1. Степаненко С. Прогноз основных тенденций развития рынка рекламы и маркетинговой активности / Маркетинг и реклама. №1(208). 2014. С. 24-25.
2. Абдульманов С. Евангелист бизнеса. Рассказы о контент-маркетинге и бренд-журналистике. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 216 с.
3. Чухломіна І.П., Матвєєва О.О. Медіа-планування рекламної кампанії на підприємстві / Маркетинг. 2015. № 58. 64 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ

Сластніков О.П.

*спеціальність 124 – Системний аналіз, ОПП «Інтелектуальні технології та
прийняття рішень», 6 курс*

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

Красноруцька О.Ю.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Інформаційні технології та
моделювання в економіці», 6 курс*

*науковий керівник: канд. фіз.-мат. наук, доцент, доцент кафедри економічної
інформатики Лозовська Л.І.*

Український державний університет науки і технологій

м. Дніпро, Україна

Будемо розглядати дискретну модель визначення оптимального моменту поставки з урахуванням невизначеності попиту [1]. Ця економіко-математична модель дозволяє в умовах ризику оптимізувати момент призначення поставки, базуючись на статистичних даних про попит на запаси за попередній період. Наявність статистики попиту дозволяє побудувати розподіл ймовірностей для випадкової величини попиту. Під ризиком в даному випадку розуміється відхилення значень попиту на виробничі запаси від прогнозованих середньоочікуваних показників. Крім того, в цій моделі, робиться припущення про відсутність відхилень в термінах поставки. Критерієм оптимізації в моделі виступають сукупні середні очікувані витрати. В склад сукупних витрат входять, по-перше, витрати, пов'язані зі зберіганням продукції, а, по-друге, збитки, які несе підприємство в наслідок неповного задоволення попиту через несвоєчасний підвіз продукції. З одного боку, можливі витрати внаслідок раннього підвозу виробних запасів приводять як до додаткових витрат на зберігання і обслуговування, так і до втрат через неповне використання, зокрема, до втрат при ліквідації остатків запасу. З іншого боку, можливий дефіцит приводить до недоотриманого прибутку, ризику втрати клієнтів (реальних і потенціальних). Виникають «втрати» від от втрачених можливостей, внаслідок заморожування в запасах капіталу, який потенційно

міг бути розміщений в інших сферах ділової активності та приносити прибуток. Для того, щоб розглянути поведінку витрат, необхідно ввести і описати параметри задачі, що розв'язується.

Тким чином, нам необхідно визначити час, на який призначити поставку t^* , виходячи з невизначеності попиту. Зробимо припущення, що об'єм партії виробничого запасу є фіксованою величиною і дорівнює Q . В умовах нашої задачі будемо інтерпретувати невизначеність попиту через час, за який використовується запас в об'ємі Q [2].

Обрана модель покладена в основу розробки програмного продукту для визначення оптимальних термінів поставок за кількома видами ресурсів в умовах невизначеності. Розроблено програмне забезпечення, яке має зручний інтерфейс та можливість введення вихідних даних з головного екрану:

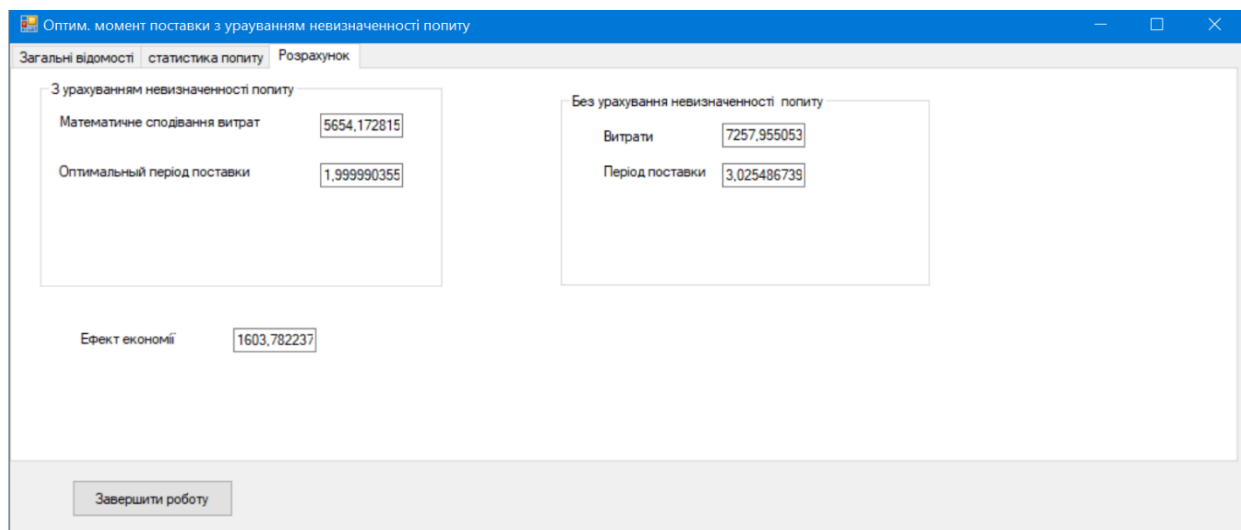


Рисунок 1 - Вкладка «Розрахунок» з розрахованим оптимальним періодом поставки та відповідними витратами

Програмний продукт дозволяє визначати оптимальний період поставки кількох видів ресурсів, сукупні затрати за зберігання і замовлення, ефект отриманої економії, що прискорює та спрощує роботу диспетчера.

Перелік посилань:

1. Класифікація моделей керування запасами [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://lektsii.net/3-27115.html>
2. Оптимізаційні задачі управління запасами [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zavantag.com/docs/611/index-1264545.html?page=3>

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДОБОРУ ІТ-ФАХІВЦІВ

Степанова К.С.

спеціальність 073 – Менеджмент,

ОПП «Менеджмент персоналу», 6 курс

науковий керівник: канд. екон. наук, доц., доцент кафедри соціоекономіки та управління персоналом Даниленко О.А.

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

Попит на фахівців в українській ІТ-галузі зростає кожного року на 30%, що складає приблизно 40 тис. нових вакансій, проте кількість працевлаштованих складає лише 18 тис., що вказує на проблему у сфері наймання ІТ-фахівців. Водночас, українські університети випускають близько 15 тис. технічних фахівців на рік, що є недостатнім для закриття потреби в них.

Крім того, нині ІТ-сфера стикається з унікальними перешкодами, які роблять залучення найкращих фахівців ще складнішим процесом, адже дуже важко знайти не просто ІТ-працівника, а саме того, хто буде мати як технічні, так і не технічні компетентності, такі як, наприклад, soft-skills.

В залежності від попиту на ІТ-фахівця певної спеціалізації обирається один з двох підходів пошуку: стандартний або прямий. Стандартний підхід поділяється на пасивний та напівактивний. Рішення про використання того чи іншого підходу ухвалюється HR-службою після аналізу ринку праці.

Нині основними джерелами пошуку ІТ фахівців є сайти LinkedIn, Djinni та DOU. LinkedIn відносить до прямого підходу пошуку фахівців, коли HR-служба контактує з кандидатами, що не знаходяться в активному пошуку. Djinni та DOU можна віднести до стандартного підходу, де рекрутер має змогу розмістити вакансію та отримати відгуки зацікавлених осіб-кандидатів.

В українській ІТ-галузі зазвичай три-чотири етапи відбору фахівців у технічну команду: інтерв'ю з рекрутером / представником компанії, співбесіда-знайомство, технічна співбесіда / технічне завдання. Через великий попит на технічних фахівців компанії намагаються скорочувати етапи їх відбору.

Отже, щоб залучати компетентних ІТ-фахівців HR-службі потрібно правильно підбирати сучасні технології (підходи, джерела та методи) їх пошуку.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ РОЗРАХУНКУ ВИТРАТ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Хворостянкін С.С.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Інформаційні технології та моделювання
в економіці», 2 курс магістратури*

науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри економічної інформатики

Удачина К.О.

Український державний університет науки і технологій

м. Дніпро, Україна

Сучасний ринок інформаційних продуктів має дуже швидкий розвиток і для того, щоб бути конкурентоспроможним підприємству необхідно автоматизувати всі галузі не тільки виробництва, але і реалізації на підприємстві. Для цього потрібно організувати автоматизований облік готової продукції та її реалізації на підприємстві.

Основні завдання автоматизованого обліку готової продукції та її реалізації:

- документування операцій з обліку готової продукції;
- ведення інформаційної бази про надходження готової продукції з виробництва;
- визначення стану запасів готової продукції;
- перевірка виконання планів із відвантаження й реалізації продукції;
- визначення фінансових результатів від реалізації продукції, робіт і послуг.

Задачі обліку товарів забезпечують автоматизований підрахунок товарів на складах, у місцях їх продажу, реалізації товарів покупцям. А нагромаджені в системі дані уможливають аналіз показників з обліку готової продукції, її відвантаження та реалізації в розрізі аналітичної інформації, що дуже важливо для вирішення задач управлінського обліку та прийняття управлінських рішень.

Автоматизація задач із реалізації продукції одночасно забезпечує і контроль надходження від покупців платежів за відвантажену їм продукцію; облік реалізації в потрібних цінах; визначення податку на додану вартість для віднесення в бюджет; розподіл позавиробничих витрат, пов'язаних зі збутом продукції; формування бухгалтерських записів реалізації продукції.

На практиці перелічені задачі вирішуються шляхом застосування різних варіантів побудови та функціонування інформаційної системи (ІС) обліку готової продукції та її реалізації. Особливості цієї ІС залежать від виду діяльності та розміру підприємства, його організаційної структури, документообігу, використання мережного оброблення даних тощо. У вирішенні задач обліку готової продукції та її реалізації беруть участь такі основні учасники інформаційного обміну, які можуть автоматизувати оброблення своїх даних автономними програмними продуктами (самостійними модулями).

Зустрічається використання таких програмних рішень, що забезпечують облік готової продукції, її відвантаження й реалізацію у відділі маркетингу (комерційному відділі) та в бухгалтерії.

Програмний модуль відділу маркетингу забезпечує облік надходження на склад і відвантаження зі складу готової продукції та дає можливість отримати інформацію про її наявність на складі, про виконання договорів, про виписані рахунки-фактури. Він виконує такі функції, як організація та ведення картотеки складського обліку, відвантаження готової продукції, реклаमाцій, виконання договорів, а також друк реєстрів та сервіс.

В умовах функціонування корпоративних інформаційних систем для обліку готової продукції, її відвантаження й реалізації можуть пропонуватися різні рівні програмних рішень, що забезпечують розв'язання цих задач у регламентному режимі та режимі запиту: «Bookkeeper» [1], «Виробництво» [2], «1С:Підприємство Бухгалтерія», «1С:Підприємство Управління виробничим підприємством», «1С:Підприємство Управління невеликою фірмою», «1С:Підприємство Управління виробничим підприємством» [3].

Таким чином, запровадження інформаційної системи на підприємстві дасть змогу побачити в комплексі витрати на реалізацію та зменшити їх, що призведе до збільшення прибутків самого підприємства.

Перелік посилань

1. Bookkeeper. українська онлайн бухгалтерія [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://bookkeeper.kiev.ua/>.
2. Виробництво [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://erp.foss.ua/production/>
3. Бізнес-програми для обліку та автоматизації [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://a4.com.ua/biznes-programi-obliku-avtomatizatsii/>

ERP-СИСТЕМА - СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Шайдець К.О.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Економічна кібернетика», 3 курс
науковий керівник: асистент Голей Ю.М.*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

У сучасному світі необхідно значну увагу приділяти розвитку перспективних напрямків науки та техніки, а також удосконаленню виробництва, підвищенню його ефективності. Керівництво підприємств намагається вирішити ці питання, але для більш ефективного результату їм необхідна своєчасна та достовірна інформація про стан зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Дієвим способом удосконалення управління бізнесом є впровадження сучасних інформаційних технологій та систем. У наш час інформаційне забезпечення управління реалізовується за допомогою автоматизованих систем управління (АСУ). Автоматизована система управління - система, що складається з персоналу та комплексу засобів автоматизації його діяльності, що реалізує інформаційну технологію виконання тих чи інших завдань [1].

На ринку представлено безліч управлінських інформаційних систем оптимізації процесів на підприємствах. ERP-системи (планування ресурсів підприємства) активно впроваджуються у діяльність різних підприємств. ERP-система - інтегрована інформаційна система управління, що дає змогу створити єдине інформаційне середовище для автоматизації планування, обліку, контролю, управління й аналізу всіх основних господарських процесів підприємства, що реалізовує концепцію ERP [2].

ERP-система включає в себе такі підсистеми [2]: виробництво, постачання і збут, управління запасами, післяпродажне обслуговування виробленої продукції, кадри, наукові дослідження і конструкторські розробки, фінанси.

Впровадження ERP-системи має значні переваги для підвищення ефективності діяльності підприємства, в результаті чого підвищується

конкурентоспроможність. ERP–система об’єднує всі бізнес-процеси, що дозволяє більш ефективно планувати діяльність підприємств. Вона також створює організаційну цілісність підприємства завдяки тому, що створюється єдиний інформаційний простір, це дає можливість різним підрозділам обмінюватися інформацією. За допомогою ERP–системи всю необхідну та важливу інформацію людина може дізнатися в будь-який момент, оскільки інформацію в базу даних вводять одразу, безпосередньо від джерела. Також ERP–система усуває можливість появи інформаційної несумісності.

Не дивлячись на те, що ERP–система має багато переваг, основними недоліками її впровадження є: висока вартість програмного забезпечення; впровадження програми може зайняти тривалий час, оскільки необхідно навчити людей працювати з цією програмою. Для того, щоб результати від впровадження ERP–системи були позитивними, її необхідно налагоджувати саме під завдання підприємства. Тільки добре налагоджена ERP–система може допомагати менеджерам більш ефективно керувати бізнесом.

Таким чином, можна зробити висновки, що інформаційна система ERP покращує продуктивність, якість прийнятих рішень, а також прибутковість. За допомогою ERP–системи можливо якісно планувати виробничу та комерційну діяльність підприємства, що підвищує його конкурентоспроможність на ринку.

Перелік посилань:

1. Плахотнікова М.А. Інформаційні технології в менеджменті / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://stud.com.ua/21181/informatika/informatsiyni_tehnologiyi_v_menedzhmenti
2. Інформаційні системи і технології на підприємствах: підручник /В.Л. Плєскач, Т.Г. Затонацька. – К.: Знання, 2011. – 718с. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidru4niki.com/1211120147759/informatika/mrp_ii-sistema_planuvannya_virobnichih_resursiv

СУЧАСНІ ІТ-ІНСТРУМЕНТИ ПРОСУВАННЯ БРЕНДУ

Яценко В.В.

*спеціальність 075 – Маркетинг, ОПП «Маркетинг», 2 курс магістратури
науковий керівник: д-р екон. наук, доц., професор кафедри маркетингу та
міжнародного менеджменту Зінченко О.А.*

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

Впізнаваність бренду серйозно підвищує цінність товарів чи послуг для споживачів. Саме тому його популяризація має особливе значення. Сьогодні одним із найбільш затребуваних способів розкручування організації є просування компанії в Інтернеті. Онлайн-майданчики дозволяють реалізовувати рекламу практично у будь-яких масштабах. Просування сайту та бренду здійснюється із застосуванням великої кількості методів, багато з яких показують високу ефективність (табл. 1). Використання можливостей глобальної мережі дозволяє швидко досягти впізнаваності компанії та її продуктів, а також регулярно нагадувати про них аудиторії.

Концептуально бренд залишається брендом у будь-якому середовищі – як офф-лайн, так і онлайн. Але робота зі створення, розвитку та просування нового бренду на ринок в Інтернеті має низку відмінностей. При розробці бренду, його символіки, логотипу та промо матеріалів часто потрібні певні коригування та поправки в порівнянні з тим, що вже використовується для офф-лайн-середовища. Основний акцент у маркетингових комунікаціях робиться на створенні або оптимізації та подальшому просуванні сайту та різноманітних креативів під конкретну аудиторію.

Середовище інтернету досить гнучке, досягти результату і навіть обігнати конкурентів цілком можливо навіть новому проекту. Можливості практично не обмежені для кожного бренду. Висока швидкість відгуку в Інтернеті, отримання максимально оперативно будь-якої зворотньої реакції – вигідно відрізняють офф-лайн від он-лайн форматів взаємодії.

Таблиця 1. Методи просування бренду в Інтернеті

Метод	Характеристика	Позитивні можливості
SEO (пошукова оптимізація)	Комплекс заходів для підняття позицій сайту в результатах видачі пошукових систем за певними запитами користувачів з метою збільшення мережевого трафіку	Виведення сайту у топ-10 пошукової видачі допомагає не лише підвищити продажі, а й зміцнити авторитет компанії. Зростає відвідуваність ресурсу, а разом з нею і впізнаваність бренду серед онлайн та офф-лайн-аудиторії. Однією з головних переваг пошукового просування є довгострокові результати.
Медійна реклама	Графічні, відео-, звукові та текстові оголошення, націлені на залучення аудиторії	Інструмент просування бренду в інтернеті, що дозволяє досягти високих результатів за короткий термін - розміщення на сайтах банерів, у тому числі інтерактивних.
Контекстна реклама	Спосіб просування товару чи послуги в Інтернеті, у якому оголошення показуються у відповідь на введені користувачами запити.	Дозволяє реалізувати просування бренду максимально оперативно, однак, він є досить дорогим. Його перевага – спрямованість на конкретну цільову аудиторію, проте як головний інструмент збільшення впізнаваності контекст використовується рідко.
Таргетована реклама	Оголошення у соціальних мережах, націлені на аудиторію з потрібними рекламодавцю параметрами: статтю, віком, інтересами, освітою тощо.	Таргетована реклама працює з доступною інформацією користувачів про себе, тому знайти аудиторію під запити потенційного клієнта не складно.
SMM (соціальні медіа)	Спосіб просування товарів та послуг у соціальних мережах, які сприймаються маркетингом, як соціальні медіа	Просування компаній та брендів у соціальних мережах дозволяє розкрутити як уже відому марку, так і новий бренд. Instagram, Facebook, Twitter – ідеальні майданчики для того, щоб привернути людей до певної компанії, сформувати необхідне уявлення про неї. Представництва у соціальних мережах бажано мати будь-якому бізнесу.
PR-статті	Просування бренду в Інтернеті за допомогою статей, розміщених на авторитетних сайтах	Необхідна думка та впізнаваність при цьому методі формуються ненав'язливо. Особливо вдалим вибором рекламного майданчика може стати популярний блог.
Управління репутацією	Методика виявлення факторів, що впливають на репутацію бізнес-структури чи приватної особи	Створення позитивного іміджу в Інтернеті – запорука успішного просування бренду. Цей метод має на увазі відстеження інформації про компанію на сторонніх сайтах, нівелювання негативу та накопичення позитиву.

Джерело: розроблено автором на основі [1-3]

У сучасних умовах глобалізації та інтернаціоналізації бізнесу, що супроводжуються скороченням життєвого циклу товару, підвищенням обсягу пропозиції товарів зі схожими властивостями, зростанням числа каналів комунікацій та збуту, істотною диференціацією доходів та купівельної спроможності населення, стійка конкурентна перевага компанії вже не забезпечується традиційними маркетинговими факторами успіху (більше висока якість товарів та послуг, низькі ціни, інновації продукту тощо). У зв'язку з цим звертається увага на важливість нематеріальних активів як у підтримці уваги з боку цільових споживачів, і навіть у створенні додаткової цінності фірм. Розглянуті методи просування брендів підтверджують їх важливість у створенні додаткової цінності вироблених товарів та послуг. Цим пояснюється їх широке поширення у практиці провідних компаній та відображає сучасні можливості фірм у використанні інформаційних технологій.

Перелік посилань:

1. Безрукова Н. В., Тимченко Л. В. Брендинг в мережі інтернет як засіб глобальної маркетингової комунікації. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3625>
2. Просування бренду в мережі Інтернет. *Сайт веб студії PBB design* URL: <https://pbb.lviv.ua/statti-i-novyny/statti-po-seo/prosuvannya-brendu-v-merezhi-internet>
3. Дядик Т. В. Брендинг та інтернет-брендинг – найважливіші інструменти формування бренду підприємства. *Економічний простір*. 2020. № 156. С. 124-128. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/156-22>

СЕКЦІЯ 2

РОЗРОБКА І ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Безверхній В.В.

*спеціальність 051 – Економіка, «Економіка підприємства», 4 курс
науковий керівник: канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки, обліку
та підприємництва Мігай Н.Б.*

*Національний університет кораблебудування ім. адм. Макарова
м. Миколаїв, Україна*

В сучасних умовах становлення та розвиток більшості підприємств в Україні та світі залежать від рівня ефективності застосування амортизаційної політики, як специфічного джерела фінансування відтворення основних засобів, що забезпечує головні пріоритетні напрями фінансово-економічного розвитку підприємств. Безпосередньо, достатність та сприятливе використання амортизаційної політики на підприємстві має вплив і на зростання продуктивності праці, покращення фінансових результатів і, як наслідок, на поліпшення фінансового стану підприємства.

Амортизаційна політика в цьому аспекті має всіма засобами сприяти забезпеченню виваженого рівня оновлення фондів підприємства з дотриманням умов відтворення і поточного стану ринкової кон'юнктури, які склалися на ринку. Ефективність впровадження амортизаційної політики, має суттєве значення щодо формування інвестиційної привабливості підприємств, що є одним із основних напрямів упровадження дієвих джерел фінансування.

Проблема формування амортизаційної політики є актуальною як в Україні, так і за кордоном і розглядається багатьма українськими та закордонними науковцями. Серед них: Баб'як Н.Д. [1], Бетге Й., Городянська Л.В. [2], Меліс Д., Пилипенко Л.М. [3], Понедільчук Т.В. [3], Тивончук О.І., Шмеленбах Е., Шумейко О.Ю. та інші.

Амортизаційна політика, як і будь-яка інша політика підприємства, формується роками і достатньо інертна. Вона не піддається змінам у результаті моментних коливань зовнішніх і внутрішніх факторів. Проте, амортизаційна політика не є назавжди встановленою відтворювальною стратегією підприємства. Вона періодично коректується в результаті змін, які

відбуваються як в середині самого підприємства, так і в зовнішньому середовищі.

Розглядаючи основні етапи формування амортизаційної політики підприємства, слід розглянути наступні.

На першому етапі відбувається вибір способу групування амортизаційного майна підприємства. Групування дає можливість застосування єдиної методики розрахунку амортизації об'єкту засобів праці, що входить в відповідну групу, і вибору найбільш ефективного методу нарахування для різних груп.

Різноманітність екзогенних та ендогенних факторів, що впливають на розробку процесу відшкодування зносу засобів праці, призводить до необхідності їх угруповання за основними складовими фінансово-господарської стратегії підприємства. У цьому полягає другий етап формування амортизаційної політики.

На третьому етапі визначається сила впливу екзо- та ендогенних факторів та здійснюється побудова моделей розрахунку амортизації за виділеними складовими фінансово-господарської стратегії підприємства. Побудовані на третьому етапі економіко-математичні моделі дозволяють розробити ряд методів визначення величини амортизаційних відрахувань. Вибір того чи іншого методу є завданням четвертого етапу формування амортизаційної політики.

Перелік посилань:

1. Баб'як Н.Д. Вплив амортизаційних відрахувань на результати фінансово господарської діяльності підприємства// Фінанси України. - 2001. - №11. С. 34.
2. Городянська Л.В. Амортизаційна політика та на прями відтворення фінансово економічних ресурсів у бухгалтерському обліку// Фінанси України. - 2009. - № 11. - С. 112—121.
3. Пилипенко Л.М. Концептуально-методологічні підходи формування амортизаційної політики підприємства та держави/ Л.М. Пилипенко, О.І. Тивончук // Modern Economics. - 2018. - №10. – С. 82-88– С. 51-54.
4. Понедільчук Т.В. Проблемні аспекти формування амортизаційної політики підприємства /Т.В.Понедільчук, А.М. Пащенко// Інвестиції: практика та досвід. – 2021. - №17.

МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ІНВЕСТИТОРІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ В УМОВАХ ЕКОЛОГІЧНИХ ОБМЕЖЕНЬ

Бондаренко С.І.

спеціальність 292 – Міжнародні економічні відносини,

ОПП «Міжнародні економічні відносини», 4 курс

науковий керівник: канд. екон. наук, старший викладач кафедри міжнародних

економічних відносин Мареха І.С.

Сумський державний університет

м. Суми, Україна

Низька інвестиційна привабливість сільського господарства [1] визначається природно-ресурсною особливістю галузі і пов'язаними з цим екологічними ризиками. В умовах нераціонального агрогосподарювання має місце обмеження присутності інвестиційного капіталу з огляду на природно-ресурсну залежність галузі і пов'язані з цим екологічні ризики. З точки зору предмета нашого дослідження найбільш прийнятним критерієм оптимізації портфеля інвестицій у сільському господарстві в умовах впливу екологічного фактора вважаємо такий, що гарантує отримання інвестором певного доходу за мінімального рівня ризику, оскільки:

1. В умовах антропогенного природогосподарювання кількісна визначеність інвестиційного ризику тісно пов'язується з економічним збитком від порушення природних компонентів агрогосподарського виробництва, відтак критерій мінімізації інвестиційного ризику відповідає загальному критерію мінімізації екологічно обумовлених втрат очікуваного доходу інвестора.

2. Стале агрогосподарювання обов'язково передбачає його стійкий розвиток, що вимагає інвестування, а тому ризик, як об'єктивно існуюча можливість негативних коливань агрогосподарської системи і небезпеки виникнення збитків для інвесторів, виступає кардинальним обмежувальним чинником інвестиційної привабливості агрогосподарювання, оптимізація якої досягається шляхом мінімізації відхилень фактичного доходу інвестора, викликаних погіршенням стану системи, від його очікуваного значення.

3. Висока залежність економічних процесів відтворення від несприятливих природнокліматичних умов разом із чутливістю комерційних

результатів сільськогосподарської діяльності до непередбачуваних цінових коливань обмежують присутність інвестиційного капіталу з огляду на пов'язані із цим ризики. При цьому несхильність до ризику учасників фінансових відносин в аграрному секторі економіки робить методологічно виправданим, на наш погляд, застосування критерію мінімізації інвестиційного ризику при оцінці якості інвестицій у сільському господарстві.

Таким чином, необхідно констатувати, що прагнення інвесторів мінімізувати ризики у зв'язку з екологічним фактором закономірно піднімає питання про формування оптимальної структури портфеля інвестицій на засадах еколого-економічного моделювання.

Для вирішення проблеми підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарського землекористування шляхом оцінки мотивування здійснення інвестиційних вкладень нами з'ясовано, які критерії відбору об'єктів для інвестування інвестор вважає пріоритетними. Нами пропонується виокремити чотири типи інвесторів та відповідні їм критерії відбору об'єктів інвестування, які ми назвемо індивідуальними перевагами портфельних інвесторів. Так, критеріями відбору культур сільськогосподарського землекористування для формування портфеля інвестицій на регіональному рівні можуть виступати наступні мотиви: у рамках державної стратегії – внесок сільськогосподарської культури у забезпечення продовольчої безпеки регіону; для банківської стратегії – рентабельність виробництва сільськогосподарської культури; з погляду стратегії самоінвестування – рівень витратності виробництва сільськогосподарської культури; з позиції іноземного інвестування [2] – місце сільськогосподарської культури у сировинно-продовольчій структурі регіонального експорту.

Перелік посилань:

1. Мацибора, Т.В. (2018), Інвестиційна привабливість аграрного сектору України: регіональний аспект. *Економіка АПК*, №. 3, С. 49–55.

2. Mishenin, Ye., Yarova, I. and Koblianska, I. (2021), Ecologically harmonized agricultural management for global food security. In Jhariya, M. K., Meena, R. S., Banerjee, A. (Eds.) *Ecological Intensification of Natural Resources for Sustainable Agriculture*. Springer Nature Singapore Pte Ltd., 665 p. <https://doi.org/10.1007/978-981-33-4203-3>

ІГРОВІ МОДЕЛІ ДИНАМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Бурка Б.В.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Економічна кібернетика та
бізнес-аналітика», 4 курс*

*науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри кібербезпеки, цифрової та
міжнародної економіки Квасній М.М.*

Університет банківської справи

м. Львів, Україна

Питання вибору найкращої стратегії поведінки завжди актуальне, оскільки люди запрограмовані на отримання якнайбільшого виграшу, при можливому якнайменшому програші. В економічній сфері це завдання особливо важливе через «великі ставки» і значну кількість учасників. Психологічних моделей поведінки у таких випадках уже не достатньо, тому на допомогу приходять математичні моделі теорії ігор. Сучасні підходи до побудови таких моделей допомагають вирішити і складні динамічні дилеми, зокрема конкуренцію. Через глобалізаційні та технологічні процеси це питання потребує актуальних досліджень [1].

Конкурентоспроможність підприємств – одна з головних категорій ринкової економіки. Вона характеризує здатність підприємства адаптуватися до нових умов конкурентного середовища та показує її ефективність. У межах існуючих підходів конкурентоспроможність розглядається як статична інтегральна оцінка стану підприємства або ж з позицій можливості збереження цієї характеристики в наступному аналізованому періоді. Для більш точної оцінки конкурентоспроможності цю характеристику потрібно розглядати з позицій динамічного аналізу та необхідності прогнозування траєкторії її змін.

У складному, відкритому та динамічному конкурентному середовищі надзвичайно важливо для виживання та розвитку фірм адаптуватися до змін навколишнього середовища та розвивати нові технології та продукти швидко. Ці обставини можна розглядати як ігрову проблему, пов'язану з неоднорідною фірмою, яка приймає рішення щодо незалежних досліджень та розробок або впровадження технологій. Крім того, в динамічному середовищі здатність конкурента імітувати та знищувати конкурентну перевагу іншої фірми значно посилюється, а захисний механізм, який складається з імітаційної перешкоди та

переваги першого рушія, втрачає захисний ефект. Отже, будь-яка конкурентна перевага може розсіятися [2].

Розглянемо динамічну гру конкуренції двох технологічних фірм, яка в сучасних умовах стрімкого технічного прогресу особливо актуальна. Оскільки неможливо досконало математично описати поведінку економічного суб'єкта слід виділити певні допуски гри [3].

Згідно з попередніми припущеннями та матрицею виплат за еволюцію інноваційної поведінки фірм А та В, встановлюються рівняння динаміки реплікатора. У даному випадку використовується метод пов'язаних досліджень для вирішення рівнянь динаміки реплікатора в цій моделі.

Отже, в даній роботі конкуренція розглянута як динамічний процес. Особливість даного процесу в тому, що економічні суб'єкти застосовують інноваційні методи, чим стимулюють розвиток ринку. Тобто, важливим є включення показника впровадження технологій.

У розглянутому прикладі суперництва двох технологічних фірм врахована особливість динамічної конкуренції. Представлена модель дає можливість визначити оптимальну стратегію для кожної фірми між впровадженням технологій та незалежним дослідженням і розробкою в умовах конкуренції.

У підсумку варто зазначити, що моделювання динамічної конкуренції за допомогою теорії ігор є перспективним напрямком, з огляду на технологічний прогрес, і потребує подальших досліджень.

Перелік посилань:

1. Шиян А.А. Теорія ігор: основи та застосування в економіці та менеджменті [Текст]: навч. Посібн. – Вінниця: ВНТУ, 2009. – 164 С.
2. Гладкова Л.А., Наумова МА.. Застосування теорії ігор в економіці [Текст]: пер. вид. Наукові записки. Серія: Проблеми методики фізико-математичної і технологічної освіти. Випуск 4 (II) – Кривий ріг: Видавничий дім, 2013. – С. 16-21.
3. Ruihan Zhang, Bing Sun. A competitive dynamics perspective on evolutionary game theory, agent-based modeling, and innovation in high-tech firms [Текст]: пер. вид. Management Decision. – Emerald Publishing Limited, 2020. Vol. 58 No. 5 – С. 948-966.

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Глазунов М.С.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Інформаційні технології та моделювання
в економіці», 2 курс магістратури*

науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри економічної інформатики

Удачина К.О.

Український державний університет науки і технологій

м. Дніпро, Україна

Сьогодні існує достатня кількість підходів, методів і моделей управління фінансовою діяльністю підприємства. Предметом фінансового управління виступає регулювання фінансових потоків. Об'єктами є фінансові відносини у сфері товарно-грошового обігу.

Для управління фінансовою діяльністю можна використовувати теорію прийняття рішень: методи спостереження, формування гіпотези, верифікацію [1]. До загальновідомих методів теорії прийняття рішень також відносять платіжну матрицю та дерево рішень, яке використовується для вибору оптимального варіанту із альтернативних.

Серед методів імітаційного моделювання виділяють дискретно-подієве, системно-динамічне та агентне моделювання [1]. Одним із сучасних методів управління фінансовою діяльністю виступає метод системної динаміки, що з'явився як різновид балансової динамічної моделі та імітаційного моделювання. Головний принцип динамічно-системного підходу – укрупнене управління потоковими процесами у динаміці, що найбільш точно відповідає особливостям фінансових потоків, де більшу частину операцій можна уявити у вигляді динамічного потоку.

До методів фінансової математики відносять методи нарахування простих відсотків, нарощення та дисконтування за складними відсотковими ставками, визначення інших параметрів угод із відсотковими ставками, неперервні відсотки, неперервне нарощення та дисконтування, еквівалентність відсоткових ставок [2].

Використання дескриптивних, предикативних, нормативних моделей дозволяє структурувати ідентифікувати взаємозв'язки між основними та опосередкованими показниками [3].

На основі дескриптивних моделей будуються системи звітних балансів; фінансові звіти у різноманітних аналітичних розрізах; виконуються вертикальний та горизонтальний аналіз звітності; трендовий аналіз результативних показників, аналіз відносних показників та коефіцієнтів, порівняльний або просторовий аналіз, факторний аналіз [3].

Предикативні моделі використовуються для прогнозування доходів та витрат підприємства, його майбутнього фінансового стану:

- розрахунки точки критичного обсягу продажу (аналіз беззбитковості);
- побудова прогностичних фінансових звітів;
- моделі динамічного аналізу;
- моделі ситуаційного аналізу.

За допомогою нормативних моделей можна порівняти фактичні результати діяльності підприємства з нормативними. Ці моделі використовуються переважно у внутрішньому фінансовому аналізі. Їх сутність полягає у встановленні нормативів на кожну статтю витрат для відповідних технологічних процесів, видів виробів та з'ясування причин відхилень фактичних даних від цих нормативів [3].

Використання перелічених методів та моделей дозволить своєчасно виявляти і усувати недоліки у фінансовій діяльності та знаходити шляхи раціонального використання фінансових ресурсів.

Перелік посилань:

1. Мельничин А.В. Основи фінансового аналізу: тексти лекцій / А. В. Мельничин. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2013. – 80 с.
2. Березька К.М., Неміш В.М. Фінансова математика: навчальний посібник / К.М. Березька, В.М. Неміш. – Тернопіль: 2010. – 195 с.
3. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика / І.В. Кривов'язюк. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.

ТЕОРЕТИКО-ІГРОВА МОДЕЛЬ РОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Дідич В.О.

спеціальність – 122 Комп'ютерні науки, освітня програма «Консолідована інформація», 2 курс магістратури

науковий керівник: канд. техн. наук, доцент, доцент кафедри інформаційних систем у менеджменті Мельник Б.К.

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

Важливим завданням керівництва найвищого рівня корпорації є ефективний розподіл наявних ресурсів між різними її підрозділами. З цього погляду підрозділи відіграють роль внутрішньо корпоративних конкурентів. Основним ресурсом комерційного банку є фінанси, якими він розпоряджається. Якщо цей ресурс обмежений, то неявна конкуренція ведеться між відділеннями банку за ті частки загального обсягу фінансів, які потрібно розподілити між ними. Тобто у межах банку між окремими його відділеннями існує конфліктна ситуація. Однак, цей конфлікт потрібно розв'язати так, щоб це пішло на користь банку в цілому. Отже, кожне з конкуруючих відділень повинно взаємодіяти з іншими відділеннями в межах спільних для них загальної концепції розвитку і політики функціонування банку. При цьому, кожне з відділень, зазвичай, бореться за найвигідніший для нього обсяг фінансових ресурсів, які розподіляються у банку в цілому, за рахунок обсягів інших відділень. Така конфліктна ситуація, коли між конфліктуючими сторонами діють певні правила взаємодії, а кожна конфліктуюча сторона намагається отримати максимальну для себе вигоду, називають ігровою. Конфліктуючі сторони називають гравцями, а вигоду, яку отримує чи втрачає та чи інша сторона, – ціною гри. Підходи до розв'язування ігрових задач розроблено у межах теорії ігор [1].

Сформулюємо ігрову задачу нашого дослідження. Нехай між відділеннями банку ведеться конкурентна боротьба за частки фінансових ресурсів, які призначені на видачу клієнтам банку різних кредитів. У цій боротьбі, яку можна розглядати як спосіб досягнення власної вигоди у відповідному конфлікті інтересів, кожне відділення діє виходячи з власних можливостей і розуміння ситуації. Залежно від регіону розміщення відділення

для нього визначаються пріоритети щодо наповнення статей кредитування (споживчі кредити, автокредити, іпотека тощо) і загального обсягу фінансового ресурсу, який виділяється йому на кредитування. Очевидно, що для відділення, яке функціонує у сільській місцевості стаття іпотечного кредитування не є суттєвою, а для міського відділення ця стаття є доволі важливою. Крім того, обсяги кредитування у селі і місті відчутно відрізняються. Щоб оптимально розподілити наявні кредитні ресурси керівництво банку повинно враховувати ці й низку інших обставин.

Звичайно у структурі банку існує велика кількість відділень. Однак, кожне з них не можна розглядати як окремого гравця, оскільки його дії як окремого суб'єкта не дають змоги розв'язати ігрову задачу. Натомість група відділень, які розміщені у певному регіоні країни, зазвичай, мають спільні інтереси у грі і їхні спільні дії впливають на способи залагодження конфлікту між цією групою і групами відділень у інших регіонах. Тому доречно вважати гравцями саме регіональні групи відділень. Крім того, в межах одного регіону можуть виділятися підгрупи відділень, які мають спільні інтереси в розподілі кредитних ресурсів і які відрізняються від інтересів інших підгруп відділень у цьому регіоні. У такому випадку гравцями необхідно вважати підгрупи відділень у регіоні. Саме цей випадок ми будемо розглядати під час розв'язування задачі нашого дослідження.

Для спрощення задачі обмежимося грою двох гравців. Першим гравцем є підгрупа відділень банку, яка з певних причин зменшує кредитування за окремими статтями, внаслідок чого загальний обсяг кредитного портфелю цієї підгрупи зменшується. Другим гравцем буде підгрупа відділень, які намагаються збільшити обсяг свого кредитного портфеля завдяки збільшенню обсягів кредитування за всіма статтями. Для досягнення своєї мети кожна з підгруп застосовує низку стратегій, числове представлення яких визначає частку кредитних ресурсів, які виділяються підгрупі на конкретну статтю кредитування. Для визначення оптимального розподілу загального обсягу цих ресурсів нами пропонується застосувати методику, яку представлено в [2].

Перелік посилань:

1. Dixit A.K., Nalebuff B.J. The Art of Strategy: A Game Theorist's Guide to Success in Business and Life. – N.Y.: W.W. Norton & Company, 2008.
2. Мельник Н.Б., Приймак В.І. Оптимізаційна модель конкурентної боротьби продавців на роздрібному ринку за умов невизначеності. Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка. 2018. Вип. 797. С. 47-56.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Дмитрук І.Я.

*спеціальність 072 – Фінанси, банківська справа та страхування, 5 курс
науковий керівник: д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри фінансів*

Стащук О.В.

Волинський національний університет ім. Лесі Українки

м. Луцьк, Україна

Кризові явища та глобальні зміни на міжнародному ринку спонукають підприємства до пошуку нових шляхів розвитку та пошуку адекватних механізмів реагування на динамічні зміни зовнішнього середовища. Світові економічні тенденції свідчать про об'єктивну необхідність забезпечення інноваційного розвитку підприємства як передумови його виживання у глобальному конкурентному середовищі.

Проблематика здійснення та розширення інноваційної діяльності підприємствами України у своїх працях розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені й практики, як О. І. Амоша, І.Т. Балабанов, В. Р. Волощук, В. О. Коюда, Л. А. Лисенко, О. В. Тарасова та інші. Метою нашого дослідження є виявлення проблем розвитку інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1]. Варто погодитися із тим, що інновації, як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств - це науково-технічні, технологічні, економічні та організаційні зміни у виробництві, відмінні від існуючої практики, що спрямовані на вдосконалення виробничого процесу з метою забезпечення конкурентоспроможності на ринках.

Використання інноваційних технологій дає змогу зменшувати витрати, ефективно управляти ресурсами компанії, збільшувати прибуток, що забезпечуватиме конкурентоспроможність інноваційної діяльності підприємств та гарантуватиме їх сталий розвиток діяльності. Вважаємо, що чинниками, які сприяють інноваційному розвитку, і навпаки, стримують його є такі, як відображено нами у таблиці 1.

Чинники, що сприяють або стримують інноваційну діяльність підприємств України

Сприяють розвитку інноваційної діяльності підприємств	Стримують розвиток інноваційної діяльності підприємств
Державна підтримка інноваційної діяльності	Обмежений вибір джерел фінансування
Законодавчі заходи, що заохочують інноваційну діяльність підприємств	Недосконалість законодавчої бази з питань інноваційної діяльності
Зростання конкуренції на ринку	Відсутність стимулів та умов для праці
Наявність фінансових ресурсів та матеріально-технічних заходів	Низький рівень аналітично-інформаційної бази підприємства
Використання «зелених облігацій» для фінансування інноваційних проєктів	Скорочення обсягів фінансування інвестиційних проєктів.
Гарантії державним та приватним підприємствам під здійснення інноваційної діяльності	Непрогнозовані загрози розвитку суб'єктів господарювання.

*систематизовано автором на основі [2; 3]

Державна політика, що спрямована на підвищення сприйняття інновацій підприємствами, повинна забезпечувати формування та ефективне функціонування системи механізмів, здатних стимулювати попит на інновації збоку виробників, зокрема, купувати інноваційне обладнання і технології, нарощувати нематеріальні активи, оновлювати асортимент продукції та покращувати її якість [4]. Вище зазначене є підґрунтям для подальших досліджень, адже впровадження інновацій на підприємствах є дуже динамічним процесом, який потребує постійного моніторингу та вдосконалення.

Перелік посилань:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 лип. 2002 р. № 40-IV. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 23.11.2021).
2. Костюк А. К., Бояринова К.О. Інноваційний розвиток підприємств: економічні умови, проблеми та перспектив. URL: http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2011_7.pdf (дата звернення 23.11.2021)
3. Карлін М., Стащук О., Борисюк О. (2021). ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ВРАХУВАННЯ НОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*, 4 (39), 376–386. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i39.241330>
4. Сірнов О.О. Вплив інновацій на підвищення конкурентноспроможності персоналу промислових підприємств. *Ефективна економіка*. 2010. №9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=318> (дата звернення 23.11.2021)

ВПЛИВ ПДФО НА ЕКОНОМІЧНУ ПОВЕДІНКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Дмитрук І.Я.

*спеціальність 072 – Фінанси, банківська справа та страхування, 5 курс
науковий керівник: д-р екон. наук, доц., професор кафедри фінансів Тоцька О.Л.
Волинський національний університет імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

В умовах динамічних змін, нестабільності економічної кон'юнктури та низького рівня податкової дисципліни в Україні податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) є одним із основних соціально-економічних важелів регулювання добробуту громадян і водночас вагомим джерелом наповнення доходної частини держбюджету України. Тому важливо створити дієву систему оподаткування доходів фізичних осіб, яка б відповідала потребам соціально-економічного розвитку як підприємств, так і держави, забезпечила б зниження податкового навантаження на малозабезпечених громадян і сприяла підвищенню фіскальної та соціально-регулюючої ролі цього податку.

Податок на доходи фізичних осіб – це податок, який сплачується з доходу фізичних осіб, тому обсяги його сплати швидко реагують на зміни в економіці, зокрема на кризові економічні явища [1]. Факторами, які впливають на рівень податкового навантаження доходів фізичних осіб є: загальноекономічна ситуація в країні; рівень зайнятості населення; елементи системи оподаткування (суб'єкт, ставка, база оподаткування, пільги); господарська діяльність фізичної особи.

Податкові платежі значно впливають на всі показники діяльності організації не тільки в поточному періоді, а й у майбутньому. Негативний вплив податків для суб'єктів господарювання проявляється в прямому зниженні доходів та інвестиційних можливостей організації. До позитивних ефектів можна віднести непряме стимулювання підприємств до пошуку способів підвищення ефективності використання ресурсів, ефективності праці, виробництва й управління в організації. З метою підвищення ефективності діяльності організації необхідно систематично проводити аналіз впливу податкових платежів на фінансові результати роботи підприємства.

Для визначення податкового навантаження підприємств використовують як абсолютні, так і відносні показники. Абсолютними показниками є сума всіх податків і зборів, які підлягають сплаті до бюджетів та цільових фондів за звітний період, а також величина окремих податків і зборів, зокрема податку на прибуток підприємств, ПДФО, ПДВ, єдиного соціального внеску тощо.

Для повного уявлення про ступінь впливу сукупності податків і зборів на результати діяльності підприємства доцільно розраховувати показники відносного податкового тиску [2].

Зокрема, коефіцієнт податкового навантаження витрат із ПДФО має такий економічний зміст: частка податку з доходів фізичних осіб у загальній сумі витрат суб'єкта господарювання [2].

На сьогодні суб'єкти господарювання, зокрема малі підприємства, розглядають можливості зниження витрат за рахунок платежів, пов'язаних зі заробітною платою (ПДФО, ЄСВ, військовий збір), на жаль, нелегальними способами. Така ситуація відображає сутність трудових відносин підприємств з найманими працівниками, а це вже питання не тільки економії коштів, а й соціальної відповідальності. Громадяни, які погоджуються отримувати зарплату «у конвертах», не лише сприяють розвитку тіньових схем, а й позбавляють себе соціальної захищеності. Однак, свідомість українських роботодавців щодо сплати належних сум податків до бюджету, зокрема ПДФО із заробітної плати, все ще залишається на низькому рівні.

Отже, податкові платежі здійснюють різноспрямований вплив на показники діяльності підприємства. Саме тому, господарюючим суб'єктам необхідно проводити регулярний аналіз впливу податків на ефективність діяльності та прагнути посилити позитивний вплив податків і зменшити негативний.

Перелік посилань:

1. Яроцька Т. Р. ПДФО: вітчизняні та іноземні антикризові заходи під час пандемії Covid – 19. URL: <https://www.ndifp.com/1507/> (дата звернення 29.11.2021).

2. Ткачук Н. Вплив податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання в умовах реформування фінансової системи України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки*. 2015. № 4. С. 121–127.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО - ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дрига І.О.

спеціальність 275 – Транспортні технології (на автомобільному транспорті),

ОПП «Митна справа у транспортній галузі», 1 курс

асистент кафедри транспортних систем та безпеки дорожнього руху

Сауляк Л.В.

науковий керівник: канд. техн. наук, старший викладач кафедри міжнародних

перевезень та митного контролю Лужанська Н.О.

Національний транспортний університет

м. Київ, Україна

Основні причини створення транспортно-експедиторського підприємства:

1. Підприємство створюється працівниками, що звільнилися з інших організацій. В умовах повної нематеріальності експедиторського бізнесу головну роль відіграють знання і професійні навички працівників компанії і клієнтські бази даних. Працівник йде зі своїми клієнтами. Орієнтація клієнтів на конкретного працівника, а не на компанію. Стратегія такої компанії в сфері пошуку клієнтів – використання «запозиченої» клієнтської бази [1].

2. Підприємство створюється для обслуговування торгової або промислової компанії. Є можливість окрім обслуговування основного замовника послуг залучати інших клієнтів. Дана стратегія бізнесу є різновидом аутсорсингу.

3. Транспортно-експедиторське підприємство створюється як регіональний агент і представник вітчизняного або іноземного транспортного або транспортно-експедиторського холдингу [2].

Процес транспортно-експедиторського обслуговування забезпечується наступними підрозділами підприємства: відділ по роботі з клієнтами (відділ маркетингу та продажів); транспортний відділ (відділ морських, залізничних, повітряних і автомобільних перевезень); фінансовий відділ (бухгалтерія); логістичний відділ; відділ технічної експлуатації; ІТ – відділ.

Основна діяльність експедитора зводиться до двох складових: вибір оптимального варіанту доставки (перевізників і варіанту маршруту);

калькуляція тарифу за виконані роботи та послуги [3] До основних функцій експедитора, що організовує міжнародні перевезення належать:

1. Мінімізація транспортної складової в ціні товару за рахунок оптимального вибору: маршруту перевезення; виду (видів) транспорту; страхових і транспортних компаній. Наприклад, розробка оптимальної схеми перевезення вантажів на умовах клієнта; розробка раціонального завантаження транспортного засобу та інші.

2. Вирішення всіх питань, пов'язаних з документальним оформленням доставки товару, в тому числі митних. Це послуги :оформлення транспортних і інших товаросупровідних документів на вантаж відповідно до міжнародних норм і правил; оформлення документів, необхідних для проведення санітарно-епідеміологічного, фітосанітарного, тощо.

3. Організація транспортування вантажів зі складу відправника на склад вантажоотримувача з перевантаженням (при необхідності) з одного виду транспорту на інший в терміни, передбаченими умовами зовнішньоторговельної угоди. Вона включає в себе: вибір оптимальної схеми перевезення вантажів за умовами клієнтів; виконання навантажувально-розвантажувальних робіт; перевірка стану транспортного засобу і документів вимогам нормам міжнародних правил і угод та багато інших

4. Організація проміжного зберігання вантажів клієнта за його заявками. При виконанні вказаної функції експедитор може надавати наступні види послуг: вибір складу для проміжного зберігання; оформлення договору з власником складу; прийняття вантажів зі складу вантажовідправника (від перевізника), доставка і здача вантажу на склад, тощо[2].

Перелік посилань:

1. Литвиненко С.Л. та ін. Транспортно-експедиторська діяльність: Навчальний посібник 2-е видання. – К.: Кондор, 2016. – 184с.

2. Нагорний Є.В. Транспортно - експедиторська діяльність / Є.В. Нагорний, Д.В. Ломотько, Н.Ю. Шраменко та ін. : підручник. – Х. : ХНАДУ, 2012. – 352 с.

3. Запара В. М. Транспортно-експедиторська діяльність: Навч. посібник / В. М. Запара, С. М. Продащук, А. Л. Кравець та ін. – Харків: УкрДУЗТ, 2017. – 214 с.

БАНКІВСЬКІ СТРАТЕГІЇ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Засць І.І.

*спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування, 6 курс
науковий керівник: кан. екон. наук, доц., доцент кафедри банківської справи*

Гаркуша Ю.О.

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

В умовах нестійкого економічного розвитку країни з високим рівнем невизначеності банк повинен розробляти множини стратегій функціонування на різних сегментах ринку. Найкращою стратегією буде та, яка максимально підвищує ефективність діяльності банку та призведе до досягнення стратегічної цілі з найменшим ризиком. Отже формування стратегії кредитування малого та середнього бізнесу потребує науково-обґрунтованого та методично вивіреного підходу.

Стратегічне управління кредитними операціями являє собою діяльність щодо розробки кредитних стратегій банківської установи, формування цілей та задач, вибору методів їх досягнення. В основі стратегічного управління лежить аналіз факторів, які впливають на кредитні операції, стратегічне планування, механізм ув'язування стратегічних і тактичних рішень, контроль за реалізацією стратегії та можливість своєчасного її корегування [1, с. 59].

На кредитну стратегію банку впливають як зовнішні чинники (макроекономічна ситуація в країні, грошово-кредитна політика НБУ, конкуренція на ринку кредитування, фінансові можливості і фінансова обізнаність потенційних позичальників) так і внутрішні (стабільність депозитів, кредитний потенціал банку, кредитний ризик окремих позичок і кредитного портфеля загалом, кваліфікація персоналу, рівень менеджменту та маркетингу тощо).

Кредитна стратегія повинна базуватися на відповідних принципах, серед яких обов'язковими є наступні: - Якість кредитів. Під поняттям якісний кредит розуміється, кредит, який забезпечує адекватний процентний прибуток незалежно від макроекономічної ситуації в країні чи за зміни умов ведення бізнесу і може бути погашений у зазначений в договорі термін. -

Прибутковість. Вартість кредиту повинна відповідати прогнозованому (розрахунковому) ступеню ризику. Кредитна стратегія банку повинна акцентуватися на стабільних прибуткових для банку взаємовідносинах з клієнтами. - Розумне зростання кредитного портфеля. Стратегічною ціллю банку є стабільний розвиток і зростання прибутковості бізнесу. Для досягнення цієї цілі кредитний портфель банку повинен бути відповідної якості, співвідношення між прибутковістю і ризиком – оптимальним. Контроль за формуванням кредитного портфеля повинен спрямовуватися в тому числі в напрямку уникнення концентрації ризику у відповідних галузях, регіонах, за типами позичальників [2, с. 298].

Важливою характеристикою стратегії кредитування є вибір її типу відповідно до кредитного ризику. Виділяють такі типи кредитної стратегії (рис. 1)

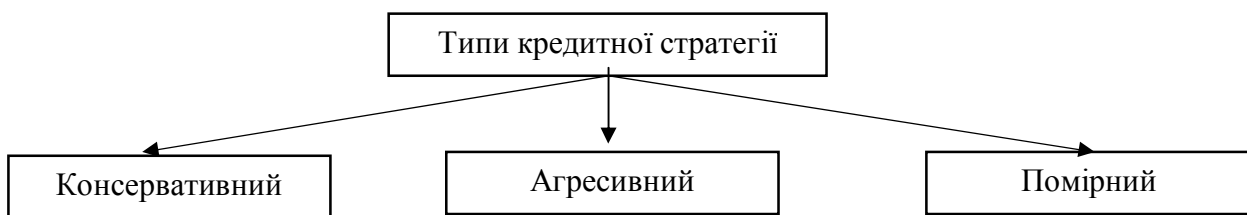


Рис. 1. Типи кредитної стратегії

Джерело:[3]

Консервативний (пасивний) тип характерний діями, спрямованими на мінімізацію кредитного ризику. Обравши такий тип стратегії банк застосовує жорсткі критерії оцінки кредитоспроможності позичальників, мінімізує строки кредитування та їх обсяги, застосовує складні умови надання кредитів. Як наслідок банк не отримує значних прибутків від кредитування, але залишається ліквідним. Якщо банк визначив для себе як орієнтир максимізацію прибутку, він обирає агресивний тип кредитної стратегії, для якого характерним є розширення кредитування, практично не враховуючи можливі ризики. Кредити надаються позичальникам часто з низькою кредитоспроможністю, збільшуються терміни і обсяги кредитування, знижується вартість позики, більш лояльні вимоги до застави. Такі дії банку можуть спричинити формування неякісного кредитного портфелю та виникнення проблемної заборгованості. Помірний тип кредитної стратегії характерний

загальноприйнятими критеріями банківської практики кредитування і поєднує ознаки консервативного і агресивного типів [4, с. 161].

Не зважаючи на нестійкий характер економічного розвитку в країні, банкам обов'язково необхідно формувати стратегію розвитку кредитування малого та середнього бізнесу, що дасть можливість системно організувати роботу усіх структурних підрозділів банку в процесі фінансування даного типу суб'єктів економіки.

Перелік посилань:

1. Карабівничий І.В. Стратегічне управління кредитної діяльності банківської установи. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. 2007. Т.20. С. 58-64.
2. Міщенко В.І., Слов'янська Н.Г., Коренева О.Г. Банківські операції: підручник. К.: Знання, 2007. 767 с.
3. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібник. Суми. Вид-во «Університетська книга», 2017, 314 с.
4. Ткаченко О.І., Фоменко Ю.С. Кредитна політика банків України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. №2. С. 158-165. URL: [http://zt.knute.edu.ua/files/2015/1\(79\)/uazt_2015_2_20.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2015/1(79)/uazt_2015_2_20.pdf)

БІЗНЕС-МОДЕЛІ, ЩО СПРИЯЮТЬ НОВИМ СПОСОБАМ ВЗАЄМОДІЇ В ЛАНЦЮЖКУ ВАРТОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Перетяцько Костянтин

спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Економіка», 3 курс

науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри аналітичної економіки

Калініченко З.Д.

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

м. Дніпро, Україна

Четверта промислова революція – поняття, що означає розвиток і злиття автоматизованого виробництва, обміну даних і виробничих технологій в єдину саморегульовану систему, з якнайменшим або взагалі відсутнім втручанням людини у виробничий процес. Термін був визначений як «збірне поняття для

технологій і концепцій організації ланцюжка створення додаткової вартості» із використанням кіберфізичних систем, Інтернету речей, Інтернету послуг, Розумних заводів. Фаза промислової революції, яка характеризується злиттям технологій, що розмиває межі між фізичною, цифровою та біологічною сферами.

Промисловість 4.0 дає змогу збирати та аналізувати дані з різних машин, забезпечуючи більш швидкі, більш ефективні та більш гнучкі процеси виробництва товарів вищої якості за зниженими цінами. Також вона викликала появу абсолютно нових бізнес-моделей, які сприятимуть радикально новим способам взаємодії в ланцюжку вартості.

Вперше термін «*Industrie 4.0*» (укр. *Промисловість 4.0*) став відомим у квітні 2011 року, коли на Ганноверському ярмарку група «*Industrie 4.0*» виступила з ініціативою підвищення конкурентоздатності німецької економіки.

У роботі «*Design Principles for Industrie 4.0 Scenarios*» авторами було визначено такі ключові складові Промисловості 4.0:

- кіберфізична система — це вбудовані комп'ютерні і мережеві технології, що дозволяють спостерігати і керувати процесом фізичного виробництва і отримувати зворотню інформацію;
- інтернет речей — поєднання різних складових (сенсори, смартфони) через інтернет, що уможливорює їхню взаємодію між собою для досягнення спільних цілей.
- інтернет послуг — надання послуг постачальниками через інтернет
- розумний завод (англ. *Smart Factory*) — це завод, обладнання на якому автоматизоване, управляється комп'ютером і яке може отримувати зворотню інформацію про стан об'єкта у просторі за допомогою сенсорів [1].

Є шість ключових принципів проектування Промисловості 4.0: взаємодія - спільна діяльність різних виробничих систем; віртуалізація — можливість кіберфізичної системи спостерігати за фізичними процесами; децентралізація — планування і керування виробничим процесом без втручання центру; режим реального часу — збір й аналіз виробничих даних у режимі реального часу; орієнтація на поточне обслуговування — створення продукту, виходячи із

побажань кожного окремого клієнта; модульність — пристосування до зміни вимог через забирання чи додавання окремих виробничих модулів.

Частина дослідників довгих хвиль Кондратьєва приділила немало уваги вивченню інноваційного процесу. Вже Йозеф Шумпетер помітив, що розвиток інновацій є дискретним у часі. Відрізки часу, в які відбувається сплеск інновацій, Шумпетер назвав «кластерами» (пучками), проте більше закріпився термін «хвилі інновацій» (англ. *waves of innovation*). Дискретність науково-технічних революцій визнавав також Саймон Кузнець.

Термін «технологічний устрій» використовується у вітчизняній економічній науці як аналог понять «хвилі інновацій», «техніко-економічна парадигма» і «технічний спосіб виробництва». Уперше він був запропонований в 1986 році радянськими економістами Д. С. Львовим і С. Ю. Глазьевим у статті «Теоретичні і прикладні аспекти управління НТП» [2].

Технологічний устрій це декілька взаємозв'язаних і послідовно змінюючих один одного поколінь техніки, що еволюційно реалізують загальний технологічний принцип. Обвал фінансових ринків на початку низхідної фази кондратьєвської хвилі сприяє перетіканню капіталів у виробництво — інвестори віддають перевагу ефективнішим технологіям, тому починається зростання нового технологічного устрою. Зростання проходить в два етапи, що відповідають двом ритмам Ковалю. На першому етапі здійснюється повільна структурна перебудова економіки: новий устрій росте за рахунок ресурсів попереднього технологічного устрою, домінують інвестиції у виробництво засобів виробництва. На другому етапі ядро нового устрою, що сформувалося, здатне саме пред'являти попит на нові технології: починається підвищувальна фаза довгої хвилі, домінують інвестиції у виробництво предметів споживання. Потім у міру насичення попиту починає діяти закон убуючої доходності, і ефективність нового техноустрою знижується. Вільні капітали йдуть на фінансовий ринок, що призводить до зростання цін і подальшого зниження ефективності виробництва. Починається новий виток технічного розвитку.

Вважається, що у світі пройдено 5 технологічних устроїв, зараз настає Шостий техноустрій.

Таблиця 1. Технологічні устрої

I	Початок Першої промислової революції	1772 рік	Створення Річардом Аркрайтом прядильної машини "Water frame" і будівництво ним текстильної фабрики в Кромфордї.
II	Епоха пари	1825 рік	Паровоз Locomotion № 1, будівництво залізниці Стоктон - Дарлінгтон.
III	Епоха сталі (Друга промислова революція)	1875 рік	Винахід бессемерівського процесу, створення на базі конвертера Бесемера заводу Edgar Thomson Steel Works у Пітсбурзі.
IV	Епоха нафти	1908 рік	Впровадження на підприємствах Форда стрічкового конвеєра, початок випуску автомобіля Ford Model T.
V	Епоха комп'ютерів і телекомунікацій (Науково-технічна революція)	1971 рік	Перше вживання назви "Кремнієва долина", поява першого мікропроцесора Intel 4004.
VI	Нанотехнології	2004 рік	Графен - моношар атомів вуглецю, отриманий в жовтні 2004 року у Манчестерському університеті.
VII	Епоха когнітивних (пізнавальних) технологій	2060 рік	

Деякі економісти критикують теорію циклів і відповідно технологічних устроїв з тих позицій, що вважає економічне зростання функцією від міри господарського освоєння доступних територіальних ринків. На їх думку, розвиток ринку полягає у максимально можливому зростанні спеціалізації. Як тільки максимально можливе значення досягнута, подальше зростання неможливе не дивлячись ні на які технічні нововведення.

Перелік посилань:

1. Василенко В. Технологические уклады в контексте стремления экономических систем к идеальности. Соціально-економічні проблеми і держава : журнал. Тернополь, 2013. Т. 8, № 1. С. 65-72. .
2. Глазьев С. Ю., Львов Д. С., Фетисов Г. Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. М. : Наука, 1992. 207 с.
3. Владленова И. В. Формирование NBIC — конвергентной парадигмы в современной науке. Практична філософія. 2018. № 4 (38). С. 20-26.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Плужнікова Ю.О.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Інформаційні технології та моделювання в економіці», 2 курс магістратури
науковий керівник: старший викладач кафедри економічної інформатики
Климкович Т.О.
Український державний університет науки і технологій
м. Дніпро, Україна*

Прибуток є основним показником ефективності діяльності підприємства. Тому важливо виявити та оцінити фактори, які впливають на формування прибутку. Їх можна поділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори також поділяються на основні та неосновні. До основних внутрішніх факторів можна віднести фактори, які залежать від роботи підприємства, до неосновних – фактори, що пов'язані з порушенням господарської дисципліни: погіршення умов праці та вимог до якості продукції. Зовнішніми факторами є фактори, які не залежать безпосередньо від роботи підприємства, тобто є економічними умовами господарювання [1].

Визначити вплив окремих чинників на зміну показника можливо за допомогою факторного аналізу. Факторний аналіз – це методика комплексного системного вивчення і вимірювання впливу факторів на величину результативних показників. За допомогою прийомів факторного аналізу вдається встановити, який із чинників робить вирішальний вплив на досліджуваний показник [2].

Методи факторного аналізу поділяються на методи детермінованого аналізу, методи стохастичного аналізу, методи самоорганізації. Основним прийомом детермінованого факторного аналізу є послідовне елімінування факторів. Елімінувати – значить усунути, виключити вплив всіх факторів на величину результативного показника, крім одного [2].

Прибуток (П) від реалізації окремих видів продукції залежить від трьох чинників: обсягу реалізації продукції (ВРП), собівартості (С) і рівня середньореалізаційних цін (Ц) [3]:

$$П = ВРП \times (Ц - С) \quad (1)$$

Для визначення впливу кожного фактора на величину прибутку від реалізації видів продукції буде використано прийом елімінування. Початковими даними для факторного аналізу прибутку від реалізації видів продукції є обсяг реалізованої продукції, собівартість і ціна продукції за два періоди (базовий і звітний).

Вплив факторів на суму прибутку від реалізації видів продукції визначається розрахунком зміни суми прибутку за рахунок кожного фактора у наступній послідовності:

розрахунок прибутку від реалізації продукції за даними базового періоду (Π_0);

розрахунок прибутку за даними обсягів реалізації продукції звітного періоду, собівартості і ціни базового періоду ($\Pi_{ум1}$);

розрахунок прибутку за даними обсягів реалізації продукції і ціни звітного періоду, собівартості базового періоду ($\Pi_{ум2}$);

розрахунок прибутку від реалізації продукції за даними звітного періоду (Π_1);

розрахунок зміни загальної суми прибутку звітного і базового періодів;

розрахунок зміни прибутку за рахунок обсягу реалізації ($\Pi_{ум1} - \Pi_0$);

розрахунок зміни прибутку за рахунок ціни ($\Pi_{ум2} - \Pi_{ум1}$);

розрахунок зміни прибутку за рахунок собівартості ($\Pi_1 - \Pi_{ум2}$).

Ефективне управління прибутком, яке ґрунтується на наукових підходах, сприяє підвищенню конкурентоспроможності, зниженню ризику неплатоспроможності.

Перелік посилань:

1. Джеджула В. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств / В. В. Джеджула, І. Ю. Єпіфанова, Т. В. Іванчик // *Modern Economics*. – 2019. – № 14. – С. 81 – 86. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://doi.org/10.31521/modecon.V14\(2019\)-13](https://doi.org/10.31521/modecon.V14(2019)-13).

2. Казакова Н. А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Казакова. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 539 с. — Режим доступу: https://stud.com.ua/73026/finansi/finansoviy_analiz

3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. — [3-тє вид., випр. і доп.]. — К.: Знання, 2007. — 668 с.

НОВІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ РОЛЬ В РУЙНУВАННІ СТЕРЕОТИПІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Савчук Дарія

спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Економіка», 3 курс

науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри аналітичної економіки

Калініченко З.Д.

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

м. Дніпро, Україна

Важливою характеристикою змін в моделі економічної поведінки підприємств в ринкових умовах господарювання є руйнування стереотипів.

Первинною характеристикою економічної поведінки підприємства є сукупність результатів господарювання, а конкретні дії є лише передумовою для отримання цих кінцевих чи проміжних результатів. Вченим, який визначив особу підприємця основною рушійною силою економічного розвитку, був Й. Шумпетер. Саме підприємець через запровадження інновацій та оптимальне поєднання виробничих ресурсів забезпечує найефективніше їх використання.

Більше ста років тому він зробив висновок про те, що «соціальні факти є, принаймні, безпосередньо – результатами людської діяльності, а економічні факти – результатами господарської діяльності. Останню можна визначити як поведінку з метою набуття благ» [1, с. 22]. Таким чином, Й. Шумпетер визначив господарську діяльність як поведінку з метою набуття благ ще на початку XX століття. Це означає, що економічна думка на той час підготувала ґрунт для таких висновків. Тобто для отримання визначених результатів господарської діяльності необхідною умовою є відповідна поведінка. Іншим важливим теоретичним висновком з висловлювання Й. Шумпетера є те, що економічні факти є результатами поведінки і відповідно є суттєвими її характеристиками.

У праці «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер при описі економічного обігу комбінації засобів виробництва у відповідь на суттєві застереження з боку тогочасних критиків свого підходу зауважив, що розглядувана поведінка специфічна у двох аспектах.

По-перше, підприємницька поведінка має інші цілі й передбачає діяльність, що відрізняється від іншої поведінки інших суб'єктів. У цьому

зв'язку обидва типи поведінки можна було б звести до ширшої категорії, але це не змінює того факту, що між ними є релевантна для теорії відмінність і що лише один з них адекватно описує економічна теорія.

По-друге, «тип розглядуваної поведінки не лише відрізняється від інших своїм властивим предметом («інновація»), а й тим, що проти простої раціональної економічної поведінки якісно, а не лише кількісно відмінні здібності» [1, с. 88]. Виділяючи серед усіх підприємців особливий тип, а саме тих, які здатні запроваджувати у своїй діяльності інновації, вчений зробив висновок, що саме такий тип підприємців є джерелом змін в економічній системі та першоосновою економічного розвитку суспільства. В основі вчинків таких підприємців лежить їхня економічна поведінка, яка в багатьох випадках суперечить загальноприйнятим для даного етапу розвитку суспільства нормам.

Такий тип економічної поведінки, на думку Й. Шумпетера, характерний для дуже незначної частини підприємців, але саме вони, руйнуючи старі стереотипи господарської діяльності, створюють нові його основи і таким чином стають рушійною силою економічного розвитку.

Наголошуючи на особливій ролі підприємців в економічному розвитку, вчений дав поштовх розвитку такого розділу економічної науки, як теорія підприємств. Цілком зрозуміло, що підприємство, як особливе об'єднання людей, поєднаних між собою з метою досягнення певних економічних цілей (як правило, отримання якомога більшого за масою обсягу прибутку) має свою специфічну економічну поведінку, яка спрямована на досягнення цих цілей і передбачає відповідні дії економічного характеру.

Таблиця 1. Характеристика теоретичних підходів до суті економічної поведінки підприємств

Підхід	Коротка суть економічної поведінки підприємств	Мета підприємства
Неокласичний	Раціональна поведінка у процесі перетворення ресурсів на готову продукцію	Максимізація прибутку
Інституціоналізм	Економічна поведінка коаліції людей задля ефективного використання їхніх здібностей	Мінімізація трансакційних витрат
Біхевіоризм	Обмежена чи перемінна раціональність економічної поведінки у процесі пошуку прийнятних рішень	Отримання задовольняючого обсягу прибутку
Теорія корпорації Дж. Гелбрейта	Економічна поведінка спрямована на стабільність і безпеку бізнесу	Мінімізація ризиків, планове зростання бізнесу
Еволюційна теорія підприємства	Економічна поведінка відповідає економічній культурі в суспільстві та корпоративній культурі	Стійкий розвиток

В результаті реалізації неокласичного та неоінституціонального підходів в економічній науці сформувався цілий розділ мікроекономіки як науки про поведінку окремих економічних суб'єктів та механізми її взаємоузгодження – теорія фірми. Вона містить теоретичні положення про логіку поведінки фірми в ринковій економіці. При цьому слід розрізняти фірму як основну організаційну одиницю бізнесу та підприємство як технологічну одиницю.

На основі оцінки результатів господарської діяльності підприємств в економічній науці будуються різноманітні показники, найважливішими серед яких слід назвати показники економічної ефективності та конкурентоспроможності. З цією метою використовується ціла система показників результатів господарської діяльності, яка співставляється з величинами показників затрат.

Результатами регулювання поведінкових моделей суб'єктів ринку праці є:

- підвищення конкурентоспроможності економіки; підвищення рівня національного доходу; зростання обсягів виробництва; підвищення соціальних показників; досягнення соціальної стабільності в суспільстві; підвищення інтелектуального та освітнього рівнів; забезпечення збалансованості ринку праці; підвищення рівня зайнятості населення; підвищення ефективності праці і суспільного відтворення; людський і соціальний розвиток;

- підвищення рівня ефективності діяльності підприємства; скорочення витрат на пошук персоналу, його навчання; зниження рівня плинності кадрів, забезпечення оптимальної кадрової структури, стабільності персоналу; розвиток трудового потенціалу підприємства; підвищення якості трудового життя.

Для оцінки економічної поведінки підприємств слід використовувати систему показників результатів господарювання. Але ця система є принципово відмінною від тієї системи показників, яка використовується, наприклад, для визначення ефективності виробництва.

Такий підхід до оцінки економічної поведінки підприємств через аналіз її результатів ніяким чином не суперечить загальнолюдській оцінці. Як правило, за інших рівних умов, кожен з нас отримує те місце в суспільстві, якого він гідний в результаті своєї суспільної поведінки.

Перелік посилань:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. М.: Директмедиа Паблшинг, 2007. 400 с.

МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ РИНКУ

Садовий М.В.

*спеціальність 073 – Менеджмент, ОПП «Менеджмент», 4 курс
науковий керівник: канд. екон. наук, доц., професор кафедри економіки та
менеджменту Квасній Л.Г.*

*Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка
м. Дрогобич, Україна*

Історія та сучасність показують, що замкнені моделі поведінки суб'єктів господарювання в економічних системах приречені на бідність і безвихідь. Фактом є також те, що зростаючий в останні роки популізм піддав критичний перегляд ефективності невизначених ринкових відносин з точки зору зростаючого суспільного добробуту та інформаційного розвитку. Крім цього, неприборкане «корпоративне его останніх десятиліть» призвело до нерівномірного розподілу матеріальних наслідків економічної діяльності, збільшення майнового розриву між багатими та бідними, звуження середнього класу і, по суті, деформації економічних і соціальних гарантій. На фоні цих процесів зростає недовіра громадян до державних інституцій, їх відчуження від держави і часто навіть спостерігаємо відкрите протистояння з нею. У цьому зв'язку виникла необхідність переосмислення сучасної ролі держави, а також доцільність оцінки ефективності ортодоксальних моделей («регуляторних» і «проринкових») та пошук альтернативних відповідно до зростаючих потреб цифровізації та інформатизації ринку.

Найпоширенішими моделями соціально орієнтованої економіки є наступні: західно-європейська; північно-американська; скандинавська та японська. «Найнижчий ступінь державного впливу спостерігається в країнах американської моделі соціально орієнтованої економіки, а найбільший вплив на економіку мають країни зі скандинавською моделлю соціально-економічного розвитку».[2] Вважаємо, що однією з альтернатив є версія змішаної економічної моделі «держави добробуту». Цей варіант став особливо помітним у країнах Північної Європи.

Говорячи про вільну економіку, перше, що спадає на думку – це невеликий уряд, раціональне витрачання бюджету, майже повна приватизація і, можливо, навіть мінімальні податки. Однак подекуди реальна ситуація може бути протилежною. Наприклад, для скандинавських країн фактично характерні високі податки, оскільки на бюджет Данії лягає значне витратне навантаження, а в Норвегії держава володіє низкою державних активів. Таким чином, низькі податки не є надійним показником економічної свободи в країні, а є ключовим питанням того, наскільки добре громадянин може реалізовувати економічні та соціальні права та свободи. Іншими словами, наскільки інклюзивним є економічний устрій країни і наскільки вона справедлива в перерозподілі продуктів економічної діяльності.

Економічна модель добробуту цінна ще й тим, що її основною ознакою є соціальна справедливість, яка забезпечує невідчуження людей від держави, використання трудових ресурсів за призначенням, справедливий і збалансований перерозподіл національного продукту. Тут слід підкреслити, що перерозподіл національного продукту, природно, насамперед потребує його створення. Це неможливо без врахування принципів ринкової економіки, тобто, що економічне зростання, досягнуте на основі цього, закладе основу для соціальної справедливості та стабільності, притаманних моделі добробуту. Таким чином, при створенні такої моделі об'єктом загальної згоди та зусиль має бути практичне встановлення цінностей, необхідних для вільної економіки, а саме: безперешкодний вхід і вихід суб'єкта на ринок, вільна торгівля, необмежений рух людських ресурсів, право вибору роботи, впровадження нових інформаційних технологій, чесна конкуренція, свобода інвестування та багато іншого, що формує основи вільної ринкової економіки.

Аналіз показує, що головною метою економічної моделі добробуту є встановлення балансу між приватними та суспільними інтересами, що досягається на основі встановлення та дотримання адекватних правил поведінки. Зрозуміло, що в даному випадку мова не йде про повну гармонію в економічному житті, але в результаті цього можна отримати якнайбільше передумов для збільшення потенціалу країни, збільшення прибутків господарюючих суб'єктів, створення рівних можливостей для громадян і, таким

чином, створення інклюзивного інформаційного та економічного середовища. Тому всі учасники процесу розробки правил повинні мати максимальну відповідальність, щоб роль регулювання не перетворилася на деструктивне втручання. Наслідки цього залежатимуть від правил формування та прийняття рішень самою державою. Враховуючи це, важливо врахувати, що якість демократії та демократичного управління є невід'ємною та життєво важливою умовою економічної моделі процвітання. Без нього ця модель була б неможлива, оскільки саме в умовах повної демократії можливе мирне врегулювання іманентного конфлікту між ринковою економікою та соціальною справедливістю. Як і елемент демократії, модель добробуту набуває здатності адаптуватися до змін середовища. Така здатність є особливо результативною під час «творчої флуктуації», або коли старе і ретроградне демонтується і замінюється новими і прогресивними технологіям на фоні масової інформатизації. Наприклад, принципова зміна торговельної кон'юнктури або заміна людських ресурсів автоматизованими технологіями.

Вважаємо, що саме у випадку повної демократії можливе мирне врегулювання іманентного конфлікту між ринковою економікою та соціальною справедливістю.

Перелік посилань:

1. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Т.2. М. : Прогресс, 1985. С.101.
2. Щербак С.М. «Держава добробуту» як варіативна концептуальна модель сучасної соціально орієнтованої ринкової економіки. *Modern Economics*. №25 (2021). С 166-171. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua>.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АГРЕГОВАНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Саєнко М.О.

*спеціальність 072 – Фінанси, банківська справа та страхування,
ОПП «Управління діяльністю банків на фінансовому ринку», 6 курс
науковий керівник: д-р екон. наук, проф., професор кафедри банківської справи
Коваленко В.В.*

*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

Здатність банку відповідати запитам клієнтів порівняно з іншими аналогічними банками підвищує їх конкурентоспроможність. Це здатність протистояти на ринку, як по мірі задоволення клієнтів своїми продуктами або послугами конкретної потреби, так і ефективності маркетингової і фінансової діяльності. Підвищення конкурентоспроможності досить тривалий процес, під час якого банк повинен розвиватися і реалізуватися, при цьому враховуючи всі зміни, що відбуваються на ринку і зміни, що відбуваються усередині самого банку. Наслідки масового банкрутства банків можуть стати вихідною крапкою для початку повномасштабної економічної кризи.

Для визначення рівня інтегрального показника фінансової стійкості банків було використано метод побудови функції належності з використанням теорії нечіткої множини (метод Т. Сааті) [1, с. 37-38; 87-89].

Алгоритм розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості банків представлено на рисунку 1.

Випадковий ваговий вектор усереднених бальних оцінок кожної групи показників у системі всіх груп нормативів буде:

$$\overline{g_n} = (0,39465; 0,373237; 0,152373; 0,07974)$$

Таким чином, знайдені середньозважені оцінки груп показників фінансової стійкості банків, які в процентному відношенні відповідно дорівнюють: 39,5; 37,3; 15,2 та 8,0 %.

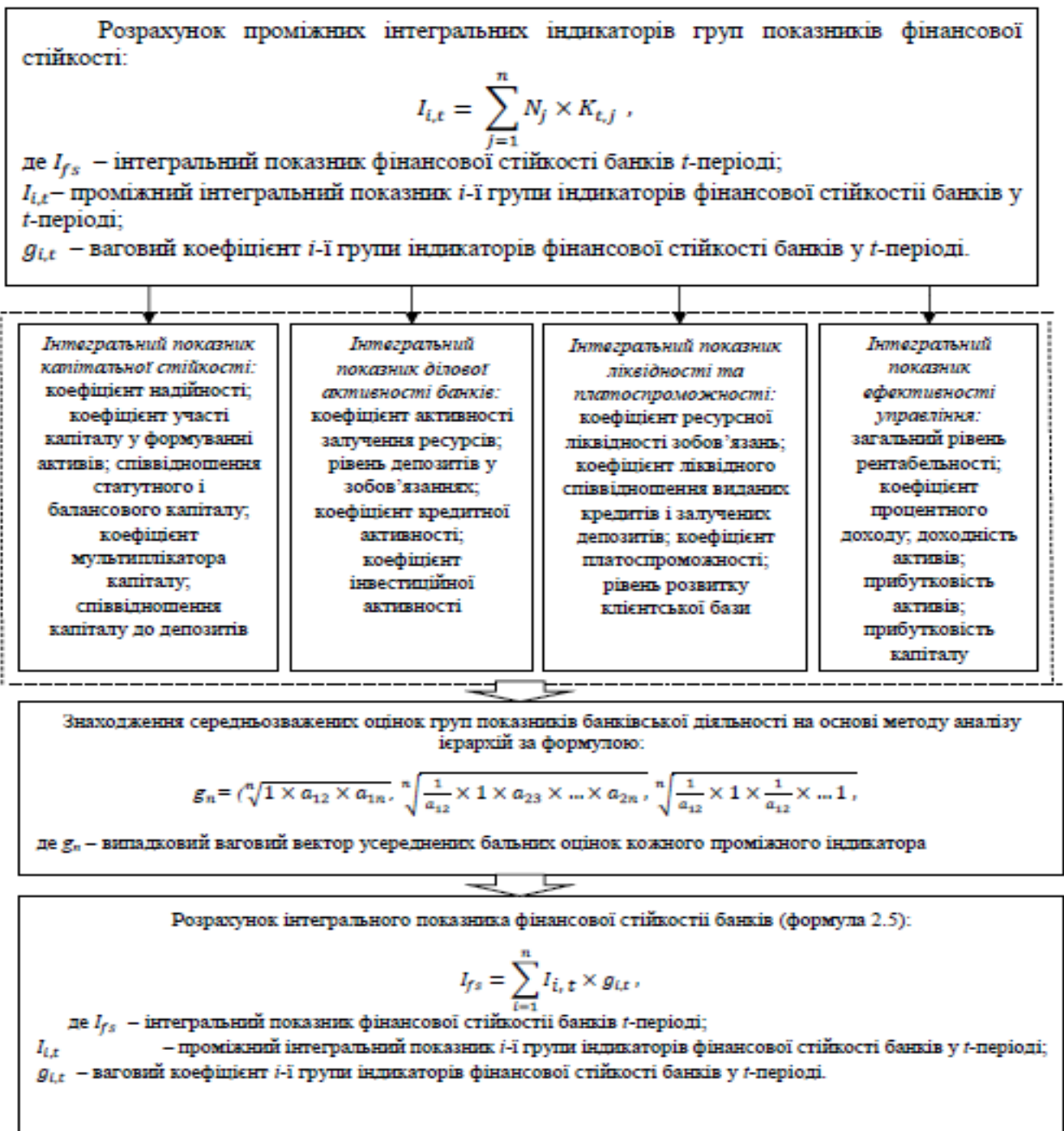
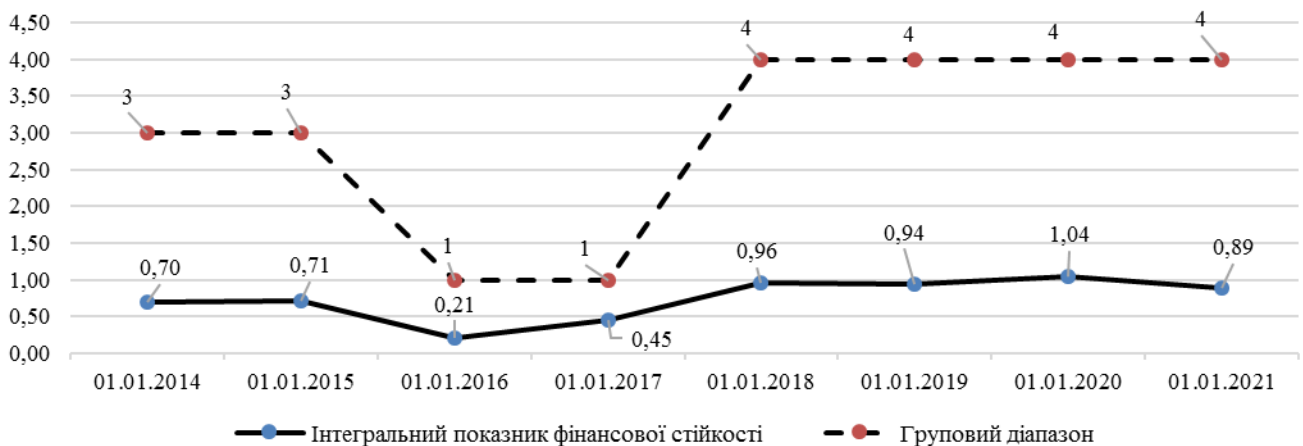


Рис. 1 Алгоритм розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості банків

Джерело: розроблено автором з використанням матеріалів [1, с. 37-38; 87-89; 2].

На підставі згрупованих нормалізованих значень показників діяльності банків та випадкового вагового вектору усереднених бальних оцінок кожної групи розраховано інтегральний показник фінансової стійкості банків.

Динаміка значень інтегрального показника, розрахованих за групами показників за період 2013-2020 рр. подана на рисунку 2.



Джерело: розраховано автором

Виходячи із представлених даних слід відмітити, що найбільш нестійкій фінансовий стан банків відзначається у 2015 р. та характеризується віддаленням поточного фінансового стану банку від бажаного та є критичною.

Таким чином, порівняння фактичних значень, отриманих за результатами оцінювання фінансової стійкості, підтверджує гіпотезу, про те, що запровадження в період карантинних обмежень сучасних інноваційних технологій обслуговування клієнтів позитивно вплинуло на рівень їх фінансової стійкості. Зазначене зумовлює вирішення стратегічних завдань, таких як: встановлення реального рівня фінансової стійкості банків та визначення типу стратегії інноваційного розвитку банків, яка найбільш адекватна з позиції наявного рівня фінансової стійкості.

Перелік посилань:

1. Саати Т. Принятие решений: метод анализа иерархий. Пер. с английского Р.Г. Вечнадзе. М.: «Радио и связь». 1993. 278 с.
2. Коробов В.Б. Анализ методов определения весовых коэффициентов «влияющих факторов». *Социология: методология, методы, математическое моделирование* (4М). 2005. № 20. С. 54-73.

МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ

Сухіна Р.І.

спеціальність – 073 «Менеджмент», магістр 2-го курсу

науковий керівник: канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту,

бізнесу та професійних комунікацій Христофорова О.М.

ННІ «Каразінський банківський інститут» ХНУ імені В.Н. Каразіна

м. Харків, Україна

У сучасних економічних умовах функціонування банківської системи країни пов'язане з різноманітними ризиками. Правильна оцінка та управління ризиками зменшить негативні наслідки та максимізує результати діяльності комерційного банку. Діагностика ризику включає оцінку ймовірності настання подій, що призводять до збитків, а також оцінку суми понесених і потенційних збитків.

Основними завданнями діагностики банківських ризиків є [1]:

- проведення кількісної та якісної оцінки ризиків банку на основі показників, які визначили;
- ідентифікація та моніторинг порушення лімітів;
- створення методик оцінки та аналізу ризиків;
- аналіз всіх можливих сценаріїв;
- загальний опис ризикових позицій банку;
- запропонування рекомендацій з метою визначення тактики роботи з виявленими ризиками.

На рис 1. наведено основні методи діагностики банківських ризиків.

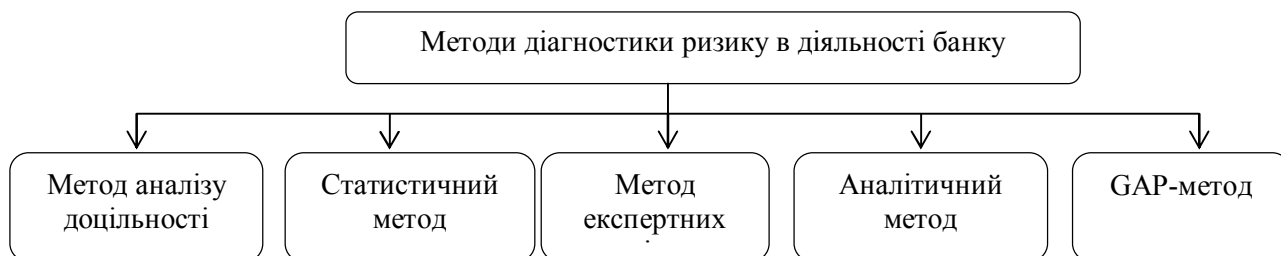


Рис. 1. Види методів діагностики ризиків в діяльності банку [1-3]

Метод оцінки фінансової стійкості (аналізу доцільності витрат) покликаний оцінювати фінансову стійкість підприємства та ідентифікувати зону потенційного ризику [2].

Статистичний метод визначає вірогідності виникнення втрат на основі статистичних даних попереднього періоду та встановленні області (зони) ризику, коефіцієнту ризику тощо

Метод експертних оцінок являє собою суму математико-статистичних та логічних методів і процедур з обробки результатів опитування групи експертів, при цьому такі результати – єдине джерело інформації. У такому випадку існує можливість використання життєвого та професійного досвіду учасників, а також їх інтуїції.

Аналітичний метод допомагає окреслити шанси виникнення втрат на основі математичних моделей та використовується часто для аналізу ризику інноваційних і інвестиційних проектів [3].

Також для оцінки процентного ризику та ризику ліквідності використовують GAP-метод. Згідно з цим методом деякі активи та пасиви розподіляються на часові періоди. Порівнюючи потоки, отримані від розміщених активів і зобов'язань за кожен часовий період, визначають та оцінюють рівень ліквідності.

Банки у своїй діяльності можуть застосовувати різні методи діагностики ризику. Кожен з існуючих має свої як переваги, так і недоліки. Тому доцільним є комплексне використання одночасно декількох методів.

Отже, в управлінні ризиками банк повинен широко використовувати методи їх діагностики, удосконалювати відомі та шукати нові шляхи для вирішення проблем ризикової діяльності.

Перелік посилань:

1. Граділь А.І. Фінансові ризики у банківській діяльності: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит». Харків: ХНУ, 2014. 20 с.
2. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків. *Вісник НБУ*. 2015. № 4. С. 44-48.
3. Федій А.А., Христенко О.В. Теоретичні основи системи управління ризиками в діяльності банку. *Фінансовий простір*. №2. 2018. С 112-118.

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМ РОЗМІЩЕННЯ СТАНЦІЙ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Ус Є.Ю.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Інформаційні технології та
моделювання в економіці», 6 курс
науковий керівник: канд. фіз.-мат. наук, доцент, доцент кафедри економічної
інформатики Лозовська Л.І.
Український державний університет науки і технологій
м. Дніпро, Україна*

На сьогоднішній день залишається актуальною проблема моделювання системи розміщення станцій обслуговування. Зазначена проблема може бути сформульована як задача оптимального розбиття множини.

Нехай Ω – обмежена, вимірна за Лебегом множина у n -вимірному евклідовому просторі E_n . Сукупність вимірних за Лебегом підмножин $\Omega_{11}, \dots, \Omega_{N1}, \dots, \Omega_{NM}$ з $\Omega \subset E_n$ назовемо можливим розбиттям множини, якщо

$$\bigcup_{i=1}^N \bigcup_{j=1}^M \Omega_{ij} = \Omega, \text{ mes}(\Omega_{ik} \cap \Omega_{jl}) = 0, i \neq j \vee k \neq l, i, j = 1, 2, \dots, N, k, l = 1, \dots, M,$$

де $\text{mes}(\cdot)$ – означає міру Лебега.

Позначимо клас усіх можливих розбиттів множини Ω через Σ_{Ω}^{NM} . Введемо функціонал

$$MF(\{\Omega_{11}, \dots, \Omega_{N1}, \dots, \Omega_{NM}\}) = M \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M \int_{\Omega_{ij}} (c(x, \overline{\tau_i}, \overline{\xi_i}) + a_i + c(x, \overline{\tau_j}, \overline{\xi_j}) + b_j) \rho(x, \xi_0) dx, \quad (1)$$

де функції $c(x, \overline{\tau_i}, \overline{\xi_i})$, $c(x, \overline{\tau_j}, \overline{\xi_j})$ – дійсні, обмежені, визначені на $\Omega \times \Omega$, вимірні за x при будь-якому фіксованому $\overline{\tau_i} = (\overline{\tau_i^{(1)}}, \dots, \overline{\tau_i^{(n)}})$ з Ω для всіх $i = 1, 2, \dots, N$ і $\overline{\tau_j} = (\overline{\tau_j^{(1)}}, \dots, \overline{\tau_j^{(n)}})$ з Ω для всіх $j = 1, 2, \dots, M$ відповідно, борелевські за $\overline{\xi_i}$ та $\overline{\xi_j}$ на множині значень випадкових величин; $\rho(x, \xi_0)$ – обмежена, вимірна, невід’ємна на Ω функція, борелевська за ξ_0 на множині значень випадкової величини; $a_1, \dots, a_N, b_1, \dots, b_M$ – задані невід’ємні числа. Тут інтеграли розуміються у сенсі Лебега. M – означає операцію визначення математичного сподівання. Будемо вважати, що міра множини межових точок Ω_{ij} , $i = 1, 2, \dots, N$, $j = 1, \dots, M$ дорівнює нулю. Тоді під стохастичною задачею оптимального розбиття множини Ω з E_n на її неперетинні підмножини $\Omega_{11}, \dots, \Omega_{N1}, \dots, \Omega_{NM}$ без обмежень з заданими

координатами центрів-входів $\overline{\tau}_1, \dots, \overline{\tau}_N$ та центрів-виходів $\overline{\tau}_1, \dots, \overline{\tau}_M$, будемо розуміти наступну задачу.

$$\min_{\{\Omega_1, \dots, \Omega_{NM}\} \in \Sigma_{\Omega}^{NM}} MF(\{\Omega_1, \dots, \Omega_{N1}, \dots, \Omega_{NM}\}),$$

де $x = (x^{(1)}, \dots, x^{(n)}) \in \Omega$, $\overline{\tau} = (\overline{\tau}_1, \dots, \overline{\tau}_N) \in \Omega^N$, $\overline{\tau}_i = (\overline{\tau}_i^{(1)}, \dots, \overline{\tau}_i^{(n)})$, $\overline{\tau} = (\overline{\tau}_1, \dots, \overline{\tau}_M) \in \Omega^M$, $\overline{\tau}_j = (\overline{\tau}_j^{(1)}, \dots, \overline{\tau}_j^{(n)})$, $a_1, \dots, a_N, b_1, \dots, b_M$ – задані невід’ємні числа.

Пропонуємо непрямий метод розв’язання стохастичної задачі оптимального розбиття, оснований на заміні вихідної стохастичної задачі детермінованим еквівалентом, точним для лінійних і квадратичних відносно випадкових параметрів функцій, що входять в постановку задачі, і наближеним в інших випадках. Перехід до детермінованого еквіваленту виконується за допомогою представлення випадкових функцій від параметрів стану, що входять до цільового функціоналу, у вигляді розкладу в ряд Тейлора в околі математичних сподівань випадкових параметрів зі збереженням лінійного і квадратичного членів розкладу. Збереження квадратичних членів розкладу надає можливість урахувати розмах параметрів стану задачі, іншими словами, урахувати можливі помилки і неточності, а також неоднозначність думок групи експертів при розрахунках апіорних суб’єктивних імовірнісних характеристик випадкових параметрів.

Для розв’язання детермінованого еквіваленту застосовується метод, запропонований в [1], що полягає в приведенні детермінованого еквівалента, який являється безкінечномірною задачею оптимізації, через функціонал Лагранжа до двоїстої конечномірної задачі з негладкою цільовою функцією, для розв’язання якої застосовуються алгоритм узагальнених псевдоградієнтів з розтягненням простору, близький до г-алгоритму [2].

Перелік посилань:

1. Кісельова О.М. Алгоритм розв’язання спеціального типу задачі оптимального розбиття множин у разі обмежень на потужності із заданим розташуванням центрів підмножин / О.М. Кісельова, Л.М. Бандоріна, Л.І. Лозовська // Зб. наук. праць «Питання прикладної математики і математичного моделювання». – Д.: ДНУ, 2015. – С.88-98.

2. Шор Н.З. Методы минимизации недифференцируемых функций и их приложение. – К.: Наукова Думка. – 1979. – 199с.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛІ ТРАДИЦІЙНОЇ ДИХОТОМІЇ

Федишин В.М.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Економіка», 6 курс
науковий керівник: канд. техн. наук, професор кафедри менеджменту
організацій, економіки та підприємництва Шульжик Ю.О.
Прикарпатський інститут імені М.Грушевського ПрАТ «ВНЗ МАУП»
м. Трускавець, Україна*

Усіх зараз цікавить питання: як ми уявляємо розвиток економічної формації нашої країни на фоні стрімкої трансформації світогосподарських відносин та масової інформатизації усіх сфер життя суспільства? Щоб відповісти на ці запитання, ми часто використовуємо тексти чи уривки з різних державних програм та виступів. Крім того, інколи намагаємося адаптувати кроки до економічного розвитку країни до того чи іншого теоретичного вчення чи ідеології і, таким чином, знайти механізми правильного реагування на накопичені виклики. І кожна така спроба цікава для аналізу.

Незважаючи на велику кількість базових теоретичних моделей, їх можна класифікувати на дві великі групи: регульовані і нерегульовані.[1] Необмежені ринкові відносини свідчать про те, що ринок, здебільшого, повинен регулювати існуючі відносини без надмірного державного втручання. Цікаво, що, незважаючи на принципові відмінності між цими двома великими групами, вони водночас мають спільну рису: обидві спрямовані на створення можливостей для повної реалізації економічного та соціального потенціалу громадянина у вільному суспільстві. Саме в цій загальній цілі наближення принципова різниця між цими двома групами поступово розширюється і на зміну їм приходять якісь змішані, синергетичні моделі як найбільш оптимальне рішення для економічного життя. Існує думка, що в умовах такої синергії сучасній державі можливо якнайкраще виконувати державні послуги та забезпечити соціальну стабільність. У цьому процесі уряд не повинен порушувати тонкий баланс між необхідним для вираження індивідуалізмом і більшістю, необхідною для ефективного управління; і забезпечити верховенство права, представницьку демократію та конкурентоспроможність у

ринкових відносинах, необхідних для розвитку суспільства, як найбільш оптимальне рішення для господарського життя.

Примітно, що різноманітність змішаних економічних моделей характерна не лише для теорії, а й на практиці.[2] Більше того, практично немислимо, щоб ця модель була статичною в існуванні, оскільки вона постійно модифікується у відповідь на зміни обставин. У такій адаптації чи модифікації необхідною умовою є звільнення від теоретичних догм та ідеологічних обмежень. В іншому випадку - змішана модель втратить гнучкість і не виконає свою поставлену місію. Більше того, досвід повинен відображати найкращі практики як «регуляторного» (помірне втручання держави), так і «проринкового» (вільне економічне існування). Оригінальність цієї моделі полягає в тому, що вона може найкращим чином сприяти співіснуванню сильної, інноваційної та динамічної держави, а також сильного, інноваційного та динамічного ринку.

В Статті 21 Конституції України зазначено, що «Усі люди є вільні і рівні у своїй гідності та правах. Права і свободи людини є невідчужуваними та непорушними».[3] Слід зазначити, що на практиці вже запроваджено низку ініціатив та програм, які перетворюють конституційні норми в дію. Такі дуже специфічні ініціативи пов'язані з різними сферами, зокрема: охороною здоров'я, освітою, соціальним та банківським бізнесом, власним підприємництвом та технологічними інноваціями. Ми вважаємо, що наведені положення вже є основою для подальшого формування української економічної моделі добробуту.

Проте в країні не створено належної бази для ефективного правового регулювання та стимулювання підприємницької та інвестиційної діяльності, що неодноразово згадувалося в міжнародних оцінках. Незважаючи на конкретні заходи, все ще існує явний дефіцит системного бачення та практичного підходу з боку держави. Картина посилюється тим, що значна частина суспільства стоїть осторонь поточного процесу і не відчуває себе його учасником.

Нинішня ситуація змушує вважати, що всім нам потрібна «творча флуктуація», яка розриває порочне коло, встановлює реальне, а не фіктивне партнерство між політичним класом і бізнесом, робить принаймні критичну частину суспільства реальним партнером і бенефіціаром. поточного процесу. Усе це не відбувається само по собі, оскільки потребує формування

реалістичної та збалансованої економічної політики. В наших умовах української реальності це легше сказати, ніж зробити. Досягнення поставленого завдання вимагає волі, зусиль і компетентності усіх учасників господарських процесів.

Перелік посилань:

1. Амоша О.І. Проблеми та шляхи забезпечення соціальної орієнтації економіки України. *Журнал європейської економіки*. 2015. Т.4 (№2). С. 184-196.
2. Гэлбрейт Дж. Общество изобилия: Пер. с англ. М. : Изд-во «Олимп-Бизнес», 2018. 404 с.
3. Конституція України. URL: <https://www.president.gov.ua>

СТРАТЕГІЯ ВАРІАЦІЇ, ЯК ВИД ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Хуторний І.В.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Економіка», 4 курс
науковий керівник: д-р екон. наук, доц., професор кафедри маркетингу та
міжнародного менеджменту Зінченко О.А.*

*Дніпровський Національний Університет ім. Олесь Гончара
м. Дніпро, Україна*

Стратегія варіації (модифікації) має на увазі зміну відомих властивостей товару.

Поява абсолютно нових ідей і товарів, як правило, здійснюється нечасто і нерівномірно, що може позначатися на життєвому циклі товарної номенклатури організації. Зміна ЖЦТ, необхідність підтримки обсягу продажів і їх динаміки вимагають пошуку інших методів активізації попиту, особливо в моменти, коли зростання обсягу продажу товару сповільнюється, тобто коли ЖЦТ наближається до стадії зрілості або насичення.

З метою підтримки безперервності збуту використовується модифікація існуючих товарів, яка стабілізує збут, а нерідко і сприяє зростанню обсягу продажів і прибутку, не змінюючи в корені склалося поведінку покупця. [1]

Модифікація товару - найбільш часто вживана форма активізації товарної політики. Вона є однією з стратегій збільшення тривалості етапу зрілості товару в його життєвому циклі. Поряд зі стратегіями модифікації ринку і модифікації маркетингових засобів модифікація товару націлена на розширення сфери застосування існуючих товарів і залучення нових покупців для його покупки.

Фактори модифікації і варіації товару

Ф. Котлер пов'язує модифікацію товару зі зміною таких характеристик товару, як його якість, властивості і зовнішнє оформлення. Х.-К. Вайс модифікацію товарів, які вже містяться у виробничій програмі, називає варіацією товару. [2]

Х. Мефферт вважає, що варіація товару менше сприяє насиченню обсягу продажу в ході адаптації товару до умов конкуренції, ніж поліпшенню репрезентативності товару в очах покупців. Під варіацією він розуміє насамперед зміна стилю і зовнішньої форми самого товару, його упаковки, марки товару і зміна його найбільш істотних техніко-експлуатаційних властивостей, що характеризують не зміна стану товару, а зміна форми і технічного оснащення існуючого товару. Тоді як модифікація припускає зміни не тільки в частині поліпшення якості товару, але і в частині вдосконалення його функціональних характеристик, що більше відноситься до диференціювання товару, тобто до його інновації. [3]

Таким чином, варіація товару пов'язана зі стратегією підвищення концентрації корисності споживчого ефекту від використання існуючого товару конкретного призначення. З погляду виробника, варіація сприяє формуванню оптимального співвідношення між витратами, ефектом від використання товару і поведінкою покупця. [4]

Предметом варіації товару можуть бути один або декілька наступних елементів товару: фізичні та функціональні властивості (наприклад, вид матеріалу, технічна конструкція, якість оснащення, збереженість і т.д.); естетичні властивості (дизайн, колір, форма, упаковка); ринкова атрибутика товару (ім'я, марка, товарний знак); додаткові, супроводжуючі товар послуги (гарантії, обслуговування покупця, консультації і т.д.).

У зв'язку з цим мета варіації полягає не в докорінній зміні існуючої виробничої програми, а в її відносно невеликого коректування. Таким чином, введення новизни в репрезентативність, показність товару покликані зміцнювати існуюче довіру у покупця як прихильника марки товару і даної фірми.

Варіація товару за рахунок поліпшення його властивостей робить його більш уніфікованим, комплексним і зручним. Завдяки варіації товару фірма розвиває свій імідж і формує імідж фірми-новатора, що дозволяє їй розширити сферу своєї діяльності на ринку, завоювати сегменти на нових ринках. Крім того, варіація товару підвищує привабливість товару, виділяє його завдяки унікальності та престижності його зовнішнього оформлення.

При розробці концепції варіації товару особливу увагу необхідно звертати на наступні моменти: наявність переваг вводиться нововведення стосовно існуючому товару; поєднання нововведення з досвідом споживання товару покупцями, тобто на сумісність нововведення з вимогами та культурою споживання товару; ступінь ускладнення товару зважаючи на його удосконалення, оскільки зайва складність може послужити гальмом до визнання його споживачем.

Перелік посилань:

1. Парсяк В.Н. Маркетинг: сучасна концепція та технології : підручник / В.Н. Парсяк. – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 324 с.
2. Котлер Ф. основи маркетингу: короткий курс / Ф. Котлер; пер. з англ. - М.; СПб. ; К.: Вільямс, 2011. – 488 с.
3. Ортинська В.В. Маркетингові дослідження : підручник / В.В. ортинська, О.М. Мельникович. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 455 с.
4. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків : підручник / А.О. Старостіна. – К. : ЛазаритПоліграф, 2012. – 480 с.

ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ КОРУПЦІЙНИХ ВПЛИВІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Чемерис Р.В.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Економічна кібернетика та
бізнес-аналітика», 4 курс*

*науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри кібербезпеки, цифрової та
міжнародної економіки Квасній М.М.*

Університет банківської справи

м. Львів, Україна

Кожна галузь економіки в розрізі розмірів і специфіки компаній є під впливом корупції. Будь яка перепона чи ускладнена процедура створює можливості для спекуляцій. Методи ідентифікації корупційних ризиків, затверджені законом, є сумнівні і не включають математичних та статистичних інструментів, що є великим мінусом для такої методології [1].

СРІ та кількість поданих корупційних справ до суду не корелюють взагалі. Це можна пояснити тим, що це зовсім два різних фактори, які мали б бути пов'язаними, але в силу певних обставин такими не є. По-перше СРІ це лише суб'єктивна оцінка, чи б то власне відчуття того, наскільки корупція проникла у ваше ділове життя. Статистика МВС - це скоріше формальна частина питання боротьби з корупцією, ті справи, які все таки дійшли до фінального етапу і записані в статистиці. Не зважаючи на це, зв'язок даних МВС і кількість виробітку дуже тісний, за винятком одного параметру, кількості прецедентів у районних адміністраціях(72-75%), що в нашому досить приблизному дослідженні означає часткову залежність, або взагалі відсутність. Це означає, що боротьба з корупцією і подання все більшої кількості справ до суду, розривають корупційні зв'язки на найнижчому управлінському рівні, є мотиватором того, щоб невеликі компанії виходили з площини корупції [2].

Моделювання залежності корупції показало, що приріст супротиву корупції збільшує в геометричному порядку обсяги виробництва. Як не дивно, в основі моделі експоненціальна залежність. Це можна пояснити тим, що ринкова економіка перебуває в стані перманентного зростання. Корупція скоріше гальмує цей ріст. Будь-які витрати на те, щоб пройти штучно створенні ускладнення, чи не допустити санкцій корупціонерів, стягують на себе ресурси.

Тому кожен раз позбуваючись все більшої частки корупції, ми отримуємо приріст не на 20%, а у півтора або навіть 2 рази. Прогноз заснований на оцінках СРІ – оптимістичний, боротьба з корупцією має рости в геометричному порядку. На нашу думку, з кожним роком українське суспільство стає все більш зрілим та організованим, а отже, і цілеспрямованої політики щодо зменшення корупції, ніхто не чекає і діє самостійно, об'єднуючись в громади. Що ж до справ МВС - тренду немає, оскільки частина справ перебуває в тіні [3].

Виходячи з вищесказаного, слід звернути увагу на такі проблеми.

Проблема чесності. Слід вирішувати її двома прийомами – зарплати і санкції. Заробітна плата має бути виправданою. Звичайно, все майно має бути декларовано в обов'язковому порядку. Санкції мають бути жорстокі, з повною конфіскацією і доказовим процесом нелегально отриманих грошей. На сьогодні цей процес як мінімум довгий. Як максимум, без підписів і узгоджень.

Проблема беззахисності. Слід берегти і підтримувати ті підприємства, яким вигідний чесний бізнес. Сільське господарство, мікропідприємництво в цілому, зокрема, ФОПи повинні бути захищені законом, мати спрощені процедури і жорстко регламентуватись з приводу оподаткування. Тому слід добре контролювати діяльність цих суб'єктів. З приводу реєстрації, Україна має успіхи, взявши приклад з Європи, спростила процес реєстрації суб'єктів господарювання.

Таргетування. Слід працювати з окремими галузями. До прикладу, в такій галузі як ФОП - суб'єкт малого підприємництва в галузі мистецтв та спорту, від'ємна слабка кореляція, що означає ігнорування корупції. Де корупція вигідна, слід цьому запобігти, де не вигідна – підтримати. Це робиться шляхом реструктуризації механізму нагляду, або, посилюючись на попереднє твердження, спрощенням процедур.

Перелік посилань:

1. Сайт законодавства України [<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1718-16#Text>]: методологія оцінки корупційних ризиків.
2. Сайт індексу сприйняття корупції [<http://cpi.ti-ukraine.org/#/>]: методологія визначення індексу сприйняття корупції (CPI).
3. Сайт МВС [<https://mvs.gov.ua/uk/activity/statistika>] : звіти про стан протидії корупції.

СЕКЦІЯ 3

**НАПРЯМКИ І СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ
СИСТЕМАМИ**

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Антонюк В.П., Шевченко О.В., Кірічок О.Г.

*Відкритий структурний підрозділ «Рівненський автотранспортний фаховий коледж Національного університету водного господарства та природокористування»
м. Рівне, Україна*

Сучасний етап розвитку економіки України пов'язаний з переходом до ринкових відносин, характеризується підвищенням соціальних, організаційних, екологічних та технологічних вимог щодо функціонування і розвитку транспортного комплексу. Схильність до співробітництва в різних галузях суспільного виробництва в соціальній сфері викликає необхідність удосконалення міжнародних перевезень та зміцнення позицій вітчизняного перевізника на транспортних ринках [1].

Економічна криза на транспорті, як і в інших галузях, у значній мірі є наслідком намагання створити у стислі терміни самостійну національну маршрутну систему, на теренах якої значна кількість транспортних підприємств і перевізників сьогодні не в змозі ефективно функціонувати, що перешкоджає формуванню спільного ринкового простору. У сучасному світовому поділі виробництва відсутні приклади навіть серед розвинених держав, щоб транспортні системи були відокремлені і не базувались на інтеграційних принципах. Ігнорування цього факту, недостатність законодавчої, нормативно-правової, технологічної та інформаційної бази міжнародних перевезень призводить до того, що Україна, яка знаходиться на перехресті головних транспортних напрямків Євразійського континенту, що мають тисячолітню історію, не повністю реалізує ці переваги в розвитку національної транспортної системи на мережі міжнародних транспортних коридорів.

Міжнародні пасажирські перевезення характеризуються показниками матеріальних, трудових, фінансових ресурсів та доходів, і вони майже не поступаються вантажним перевезенням.

Таким чином, вирішення нагальних проблем автомобільного транспорту безпосередньо впливає на міжнародні перевезення пасажирів. Розвиток міжнародного туризму, ділових, культурних, спортивних, науково-технічних та

інших видів міжнародних зв'язків, кількісне і якісне збільшення транспортних засобів, удосконалення шляхів сполучення і організації перевезень сприяють зростанню їх обсягів.

Одночасно, слід наголосити на тому, що мало уваги приділяється технологічному та правовому забезпеченню міжнародних пасажирських перевезень. Це пов'язано з тим, що, перш за все, пріоритет на сьогодні набули завдання розширення географії перевезень, вдосконалення їх організації, підвищення інтенсивності використання транспортних засобів.

Основою міжнародних пасажирських перевезень є туризм та перевезення пасажирів на регулярних автобусних лініях.

Валютні надходження від транспортної складової міжнародних зв'язків досить суттєві і складають біля 30% від загальної суми валютних надходжень, що становить щорічно 4 млрд дол. США.

Роль міжнародного автобусного транспорту серед інших видів транспорту в історичному контексті суттєво змінювалась [2]. Це пояснюється тим, що даний вид транспорту відноситься до популярних і недорогих видів сполучення. Проте до середини 60-х років він не користувався великою популярністю з причини обмеженості супутнього сервісу та комфортності поїздки. Таким чином, поступово складається стабільний ринок міжнародних транспортних послуг з перевезення пасажирів, який поряд з розширенням системи міжнародних маршрутів характеризується облаштуванням їх сучасними автостанційними терміналами, розширенням кола надання супутніх послуг.

Відомо, що в другій половині 70-х років міжнародні автобусні перевезення зазнали суттєвого спаду, який був викликаний наслідками енергетичної кризи. Однак вже на початку 80-х років міжнародний автобусний транспорт набуває популярності серед населення розвинених країн, особливо Європи та Америки. Це пояснюється, перш за все, тим, що виробництво міжнародних автобусів наближається по комфортності до залізничних вагонів, легкових автомобілів і літаків, а за окремими показниками їх перевершує, а саме: автобуси обладнуються зручними кріслами з відкидними сидіннями, кондиціонерами, радіоприймачами, барами, телевізорами, громадськими вбиральнями, засобами телекомунікаційних технологій тощо. Разом з тим, конструкція сучасних міжнародних автобусів за бажанням пасажирів дозволяє

здійснити їх переобладнання для тривалого відпочинку. Місткість автобусів, як правило, коливається в межах від 40 до 70 пасажирів, а тому такі автобуси обладнуються потужними економічними двигунами і характеризуються високими швидкостями пересування, що значно підвищує конкурентоспроможність автомобільного транспорту порівно з іншими видами. Це дозволяє органічно поєднувати швидкість доставки пасажирів до місця призначення з супутньою можливістю для пасажирів з салону оглядати пам'ятки і місцевість, по якій вони проїжджають.

Перелік посилань:

1. Киричок А., Швець Н. Роль транспортной отрасли в устойчивом развитии экономики Украины / Международный журнал «Устойчивое развитие». – № 15, февраль. – 2014. – Варна : Евро-Эксперт ЕООД, ТУ – Варна. – С. 69-74.
2. Сорока В., Пальчевская А., Киричок А. Оптимизация системы транспортного обслуживания населения : монография. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2015. – 158 с. – ISBN 978-3-659-78463-7.

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Баб'як А.О.

спеціальність 081 – право, 3 курс

*науковий керівник: д-р екон. наук, проф., професор кафедри фінансових та
стратегічних розслідувань Паршин Ю.І.*

*Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна*

Бюджетне підприємство – це некомерційні організації, що створюються Україною. На відміну від підприємців їхня головна мета не отримання прибутку, а культурна, соціальна, освітня спрямованість.

В даний час бухгалтерський облік коштів підприємства, їх готівкової та безготівкової форми контролюється Центральним Банком України. Для здійснення контролю за грошовими коштами підприємств Центральний Банк

розробляє та затверджує інструкції, положення, накази відповідно до яких здійснюється обіг грошових коштів, їх зберігання та ліміт у касах організацій, та порядок дій при освіті понад ліміт готівки.

Кошти на підприємстві займають одне з важливих місць у всій господарській виробничій діяльності підприємства.

Кошти організації – це готівка, що перебувають у касі підприємства, на особових рахунках у банках, а також у вигляді не переведених у готівку цінних паперів.

У кожному підприємстві обов'язково має бути приміщення для зберігання, надходження та видачі коштів – це каса підприємства. Зберігання готівки як у основній валюті, іноземній валюті, цінних паперів і фінансові документи бланки суворої звітності, що зберігаються у організації становлять касу підприємства.

На розрахунковому рахунку зосереджуються вільні кошти та надходження за реалізовану продукцію, надходження від підприємницької діяльності, виконані роботи та послуги, короткострокові та довгострокові позички, які отримують від банку, та інші зарахування від постачальників та підрядників.

Бухгалтерський облік коштів грає значної ролі у правильності ведення організації бухгалтерського обліку грошового звернення.

У бухгалтерському обліку за операціями з надходженням і витрачанням грошима, підприємство переслідує основну мету – дотримання касової дисципліни та контролювання коштів, правильність та ефективність використання коштів, забезпечення безпеки готівки та грошових документів у касі підприємства [1]. Організація бюджетного бухгалтерського обліку включає кілька напрямів.

Бюджетний бухгалтерський облік є упорядкованою системою збору, реєстрації та узагальнення інформації у грошах про стан фінансових і нефінансових активів і зобов'язань.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік» основними завданнями бухгалтерського обліку є:

- формування повної та достовірної інформації про діяльність організації та її майнове положення, необхідну внутрішнім користувачам бухгалтерської звітності – керівникам, засновникам, учасникам та власникам майна організації, а також зовнішнім – інвесторам, кредиторам;

- забезпечення інформацією, необхідної внутрішнім та зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності для контролю за дотриманням законодавства України при здійсненні організацією господарських операцій та їх доцільністю, наявністю та рухом майна та зобов'язань, використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів відповідно до затверджених норм, нормативів та кошторисів;

- запобігання негативним результатам господарської діяльності організації та виявлення внутрішньогосподарських резервів забезпечення її фінансової стійкості. Основними завданнями бухгалтерського обліку коштів є:

- точний, повний та своєчасний облік коштів та операцій з їхнього руху;
- контроль за наявністю грошових коштів та грошових документів.

Наведені функції забезпечують і кількісний, і якісний облік виконання бюджетів усіх рівнів, змін, внесених до нього у виконання. Відповідальність за організацію бюджетного обліку в організації, дотримання законодавства у виконанні господарських операцій несе керівник організації. За ведення бухгалтерського обліку відповідальний головний бухгалтер, який і розробляє облікову політику з урахуванням нових законодавств [2].

Кожна господарська операція на облікових рахунках фіксується виключно на первинних документах обліку. Установи, які перебувають на держбюджеті, складає план, який має бути визначений для кожного виду діяльності н включати інформацію щодо надходження витрачання коштів. Твердження робочого плану рахунків відбувається у складі облікової політики установи. При веденні бухобліку повинен використовуватися метод подвійного запису.

Отже, бюджетний бухгалтерський облік суворо регламентований і має специфічні особливості, на відміну бухгалтерського обліку комерційного підприємства.

Перелік посилань:

1. Григоревська О.О., Каленченко Т.С. Проблеми своєчасного та повного відображення грошових коштів у системі бухгалтерського обліку. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppcu_2015_4_51 (дата звернення 27.11.2021).

2. Табалюк А.С. Актуальність проблеми організації обліку грошових коштів. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua> (дата звернення 27.11.2021).

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ ЖИТТЯ ТА ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

Баранник О.О.

спеціальність: 072 – Фінанси, банківська справа та страхування,

ОПП «Фінанси, банківська справа і страхування», 2 курс

науковий керівник: канд. економ. наук, доцент,

доцент кафедри фінанси, банківської справи та страхування Павленко О.П.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

м. Дніпро, Україна

Страхування здоров'я включає такі види, як медичне страхування, страхування на випадок захворювання, страхування критичних ризиків та страхування від нещасного випадку. Розмір страхової виплати у разі компенсації медичних витрат визначається у відсотках від страхової суми згідно з договором страхування залежно від захворювання. Страхова сума за програмою страхування використовуватиметься для оплати лікувальних медзакладів за надані медичні послуги, або аптекам – за куплені медичні препарати. Метою страхування на випадок хвороби є надання фінансової підтримки для компенсації непередбачених витрат у разі захворювання та втрати працездатності. При страхуванні здоров'я на випадок критичної хвороби страхувальники можуть отримати страхову виплату при захворюваннях, які також не покриваються традиційними страховками, тобто самі вирішують, як використати страхову виплату. Страхування здоров'я забезпечує не тільки фінансовий захист, але і також дозволяє не думати про те, де взяти гроші на лікування. Крім того, страховий поліс допомагає компенсувати витрати не лише за медикаменти чи лікування, а й за період тимчасової непрацездатності [1].

Страхування життя включає всі види страхування, де як об'єкт страхування виступає життя людини. Тобто, основним ризиком, від якого захищає страхування життя, є ризик смерті застрахованого та фінансових втрат вигодонабувачів. Українські страхові компанії за підсумками січня-червня 2021 року збільшили премії зі страхування життя до 2,7 млрд. грн. Страхові виплати клієнтам зросли до 376 млн. грн. Загальна кількість лайфових страхових компаній в Україні станом на 30 червня 2021 становить

20. За накопичувальне страхування життя отримано 1,77 млрд грн премій та виплачено майже 297 млн грн, з іншого страхування життя, яке включає банківське страхування та страхування критичних захворювань, отримано 733 млн грн та виплачено 68 млн грн. Кількість договорів страхування життя, укладених протягом січня-червня 2021 року, становила 1516970 шт. Кількість застрахованих фізичних осіб за 1півріччя 2021 року зросла до 1080222 чол., кількість застрахованих на кінець звітного періоду склала 5319328 чол. За січень-червень 2021 року на частку ТОП-3 найбільших лайфових страховиків припадає 1,6 млрд. грн. премій або 59,3% усіх премій ринку страхування життя, а також 271 млн. грн. страхових виплат або 72% усіх виплат. На ТОП-10 страховиків життя припадає 2,5 млрд. грн. або 93% премій і 361 млн. грн. або 96% лайфових виплат [1].

Таблиця 1

ТОП-5 страховиків життя за преміями та виплатами, 1 півріччя 2021

№	Страховик	Премії, тис грн	Страховик	Виплати, тис. грн.	Викупна сума, тис. грн.
1	МЕТЛАЙФ	954 406	МЕТЛАЙФ	135 812	32 410
2	ТАС	359 958	ТАС	76 986	12 687
3	PZU УКРАЇНА	298 890	ARX LIFE	25 116	25
4	УНІКА ЖИТТЯ	252 750	PZU УКРАЇНА	23 544	7 318
5	ARX LIFE	159 104	УНІКА ЖИТТЯ	20 783	6 120

Договір страхування життя укладаються терміном щонайменше року (у накопичувальному страхуванні життя 5-20 років), у страхуванні життя може поєднуватися накопичувальна і ризикова функції (змішане страхування у разі смерті і дожиття). Вартість страхування життя залежить від віку, статі та здоров'я застрахованого. Однією з основних цілей страхування життя є накопичення певних коштів, до виходу на пенсію, до повноліття, у разі втрати здоров'я від нещасного випадку; при настанні смерті застрахованої особи або до інших подій у житті застрахованої особи передбачених страховим договором.

Перелік посилань:

1. Офіційні дані журналу Форіншурер. – URL: <https://forinsurer.com/ratings/life> (Дата звернення: 29.11.2021).

ФАКТОРИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВИРОБНИКІВ ЕЛЕКТРОСТАЛІ КОЛІСНОГО СОРТАМЕНТУ

Басов М.О.

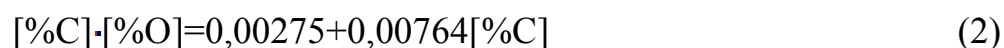
*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Міжнародна економіка», 5 курс
науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління Леонідов І.Л.*

*Український державний університет науки і технологій
м. Дніпро, Україна*

Міжнародна конкурентоспроможність виробників колісної сталі залежить від якості її мікроструктури в частині чистоти від неметалевих включень і газів, оптимального режиму термообробки тощо. В науковій літературі дослідження факторів міжнародної конкурентоспроможності виробників колісного металу розділяються в напрямках: механічного відновлювального ремонту на спеціальних колесообробних верстатах (В.Д. Ковальов [3]), надання колісній сталі необхідних фізичних властивостей та їх хімічного вдосконалення (М.І. Гасік [4]), прогнозування впливу фактору зношення залізничних коліс для організації заходів з їх ремонту й заміни (В.Ф. Ушкалов [5]) та інші. Ціллю роботи є виявлення такого фактору управління, як технології виробництва високоякісної колісної сталі.

З авторського погляду, етапами конкурентоспроможного виробництва колісної сталі є наступні: 1) підготовка печі до нової виплавки (очищення від залишків металу та шлаку від попередньої плавки, та відновлення цілісності футерівки); 2) завантаження в піч шихтових матеріалів (металевий брухт, металізовані окатиші, дрібна стружка і т.д.) та їх розплавлення; 3) окисний період, тобто окислення шкідливих домішок в металічній ванні, знеуглецювання сталі, перемішування ванни та видалення в певній мірі розчинених газів – водню та азоту.

В традиційній технології видалення домішок та окислення вуглецю відбувається згідно з реакціями:



Для підвищення конкурентоспроможного виробництва колісної сталі результат реакції – напівпродукт піддається позапічній обробці сталі для корегування хімічного складу (видалення шкідливих домішок, легування, вакуумування) та надання сталі потрібної температури.

Позапічна обробка сталі проводиться на двох основних агрегатах:

1) «ківш-піч» – час обробки не більше 50 хв.

2) «вакууматор» – загальний час не менше 20 хв., з них при залишковому тиску $2,4318 \cdot 10^2$ Па – не менше 7 хвилин.

Після 5-8 хвилинного випуску електросталі, сталерозливний ківш передається на агрегат «ківш-піч». Рекомендується відразу ж починати обробку сталі присадкою з шлакоутворюючих матеріалів (для зниження вмісту сірки).

Відбір проб сталі на хімічний аналіз проводити після перемішування її аргоном протягом 3-5 хвилин. Перша стадія легування сталі починається після відбору її першої проби (5 хвилин після початку обробки та усереднення по температурі і хімічному складу). Друга стадія легування починається після отримання результатів хімічного аналізу сталі. При цьому, нагрів зупиняється на 2-4 хвилини, сталь інтенсивно перемішується для гомогенізації і десульфурзації, відбираються проби і вимірюється температура.

Остаточне доведення сталі на агрегаті «ківш-піч» починається після підтвердження результатів хімічного аналізу і полягає у введенні останньої порції присадки та продуванні сталі протягом 5 хвилин.

Вакуумна обробка електросталі необхідна для десорбції газів – водню, азоту і кисню, присутність яких знижує якість сталі за механічними властивостями і службовими характеристиками. Протікання вакуумних процесів характеризується законом Сівертса, виходячи з якого концентрація газів в металі при заданій температурі визначається парціальним тиском газу над металом.

$$[H] = K_H \sqrt{p_{H_2}} \quad (3)$$

$$[N] = K_N \sqrt{p_{N_2}} \quad (4)$$

Після позапічної обробки сталь подається на машину безперервного лиття заготовок.

Висновки. Запропонована технологія виробництва високоякісної колісної сталі може бути фактором управління міжнародною конкурентоспроможністю

виробників колісної сталі. Важелем впливу цього фактору управління є якість мікроструктури сталі, що забезпечується дотриманням наведених технологічних параметрів її хімічного складу з мінімальним вмістом «шкідливих домішок».

Перелік посилань:

1. Ковальов В.Д. Розробка підсистеми визначення припуску для системи адаптивного керування обробкою на колесотокарному верстаті / В.Д. Ковальов, С.О. Гаков – Надійність інструменту та оптимізація технологічних систем. (зб. наук. праць.) вип. 23. – Краматорськ-Київ: ДДМА, 2008. – С. 127-132.

2. [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Spm_2016_19\(1\)_14.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Spm_2016_19(1)_14.pdf)

3. Ушкалов В. Ф., Мокрій Т. Ф., Малишева І. Ю., Безрукавий Н. В. Прогнозування зносу головок залізничних рейок в процесі експлуатації // Техн. механіка. – 2019. – № 3. – С. 66-76.

ОСОБЛИВОСТІ ЗБЕРЕЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

Белиба С.В.

спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Інформаційні технології та моделювання в економіці», 2 курс магістратури

науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри економічної інформатики

Удачина К.О.

Український державний університет науки і технологій

м. Дніпро, Україна

Вагомим фактором сучасної економіки є суперництво, яке значною мірою визначає форми господарської діяльності людей і найбільш яскраво проявляється в такій економічній категорії, як конкуренція. Суть конкурентної боротьби полягає в поліпшенні або збереженні позиції підприємства на ринку, що досягається завдяки відмінності товарів та послуг, що надаються даним підприємством, та подібними підприємствами-конкурентами.

Головна мета конкуренції – утримання своїх позицій на ринку та завоювання ще більшої долі ринку і, як наслідок, отримання більш високого прибутку. Тому у сучасних конкурентних умовах керівникам слід розуміти рівень конкурентоспроможності підприємства, щоб розробити певну стратегію для підвищення ефективності його функціонування.

Для забезпечення неперервного функціонування ринку конкуренція виконує певні функції [1, с. 20-21] (рис. 1).

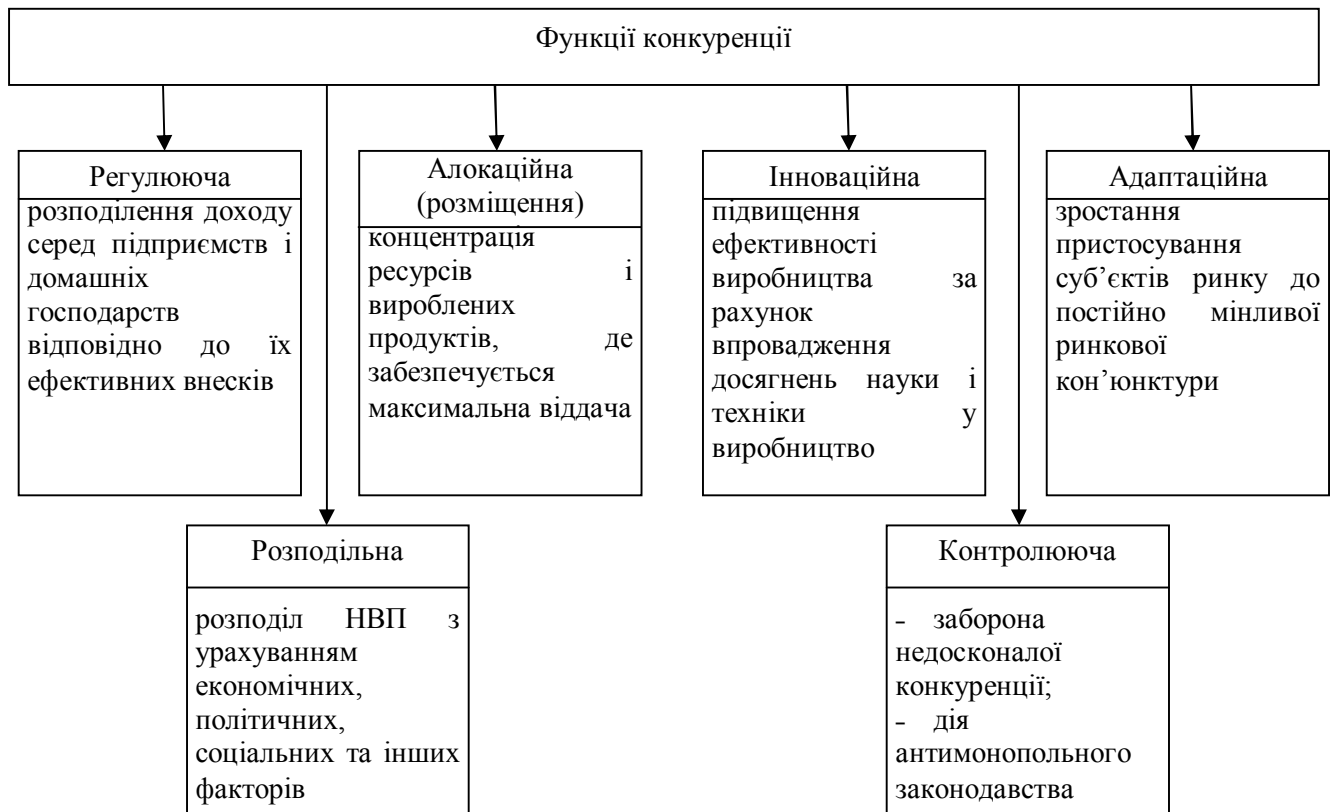


Рисунок 1 – Функції конкуренції [1]

Конкурентний статус підприємства безпосередньо залежить від його конкурентних переваг, які в більшій своїй частині залежать від ефективності використання різних видів ресурсів в процесі виробництва, збуту і подальшого сервісного обслуговування покупців.

Конкурентні переваги формуються за рахунок різних сфер діяльності підприємства: виробничої, маркетингової, фінансової, інноваційно-інвестиційної, науково-дослідної, інформаційно-захисної, техніко-технологічної.

Конкурентним перевагам підприємства характерні наступні властивості:

- мінливість – динамічний розвиток конкурентних переваг внаслідок впливу факторів конкуренції;
- відносність – порівняння характеристик підприємства з характеристиками аналогічних підприємств-конкурентів в межах регіону, країни, галузі;
- прив’язаність до певних умов та причин – рівень конкурентної переваги проявляється в межах певного географічного ринку.

Ступінь адаптації підприємства до умов ринкової конкуренції визначається рівнем конкурентоспроможності.

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства забезпечує:

- визначення управлінських завдань – підходів до виробництва, технології, збуту, найму трудових ресурсів, фінансування матеріального, інформаційного та організаційного забезпечення);
- прийняття управлінських рішень – скорочення витрат, зосередження уваги на конкретному сегменті ринку, укладення певних контрактів);
- розробку заходів, спрямованих на розвиток і підтримку конкурентних переваг;
- здійснення інновацій, підтримка довгострокових переваг, упередження дій учасників, розробка заходів освоєння нових ринків і залучення коштів інвестора);
- адаптацію підприємства до ринкових умов господарювання, здатних забезпечити перемогу в конкурентній боротьбі за споживача та ринки збуту [2, с. 183-184].

Отже, завдяки управлінню конкурентоспроможністю підприємства зменшується вплив небажаних факторів на рівень конкурентоспроможності шляхом вчасної реакції на їх дію; робиться акцент на використання позитивних зовнішніх факторів впливу з метою посилення та реалізації конкурентних переваг підприємства; забезпечується гнучкість управлінських дій і рішень за рахунок аналізу динаміки дії негативних і позитивних факторів конкуренції на ринку.

Перелік посилань

1. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів: Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с.
2. Яцковий Д. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д. Яцковий // Вісник соціально-економічних досліджень – 2013. – Вип. 4 (51). – С. 183–188.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ НА ЗАСАДАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

Борисевич В.В.

*спеціальність 073 - Менеджмент, ОПП «Менеджмент», ОС Магістр
науковий керівник: д-р екон. наук, проф., професор кафедри менеджменту
організацій і адміністрування ім. М.П. Поліщука Кравчук І.І.*

Поліський національний університет

м. Житомир, Україна

Використання сучасних інформаційних технологій в розвитку управлінських систем різних ієрархічних рівнів зумовило активізацію діджиталізації бізнес-комунікацій, в результаті якої створюються нові моделі організації бізнесу та взаємодії стейкхолдерів, підвищується ступінь інтелектуалізації розвитку соціально-економічних систем. До основних проблем управління розвитком сільських територій з використанням сучасних інформаційних технологій відносяться: повільне впровадження діджиталізації в системи регіонального менеджменту; недостатність знань, навичок і вмінь локальних бізнес-суб'єктів в частині формування та ефективного використання діджитал-потенціалу організацій; повільність працівників у навчанні та використанні новітніх досягнень діджитал технологій (іноді – відсутність мотивації для професійного саморозвитку), що зумовлює необхідність окреслення перспектив та пропозиції механізмів управління розвитком сільських територій на засадах діджиталізації.

Формування механізмів регіональної координації розвитку сільських територій забезпечується на рівні обласних державних адміністрацій, зокрема шляхом розробки та реалізації регіональних програм та планів розвитку, пошуку та залучення інвесторів, міжнародних грантів та фондів співучасті, проведення піар-акцій та рекламних кампаній щодо переваг туристичного потенціалу регіону тощо. Важливим елементом означених заходів є подання зацікавленим стейкхолдерам спеціальної інформації про стан територіальних локацій для ведення бізнесу (розвиток інфраструктури, стан підприємницького та інституційного середовища, а також – ступінь розвитку діджиталізації комунікацій в системі «локальні стейкхолдери – місцева влада – регіональна влада») [1, с. 143; 2, с. 347] . Пропонується організаційна модель діджиталізації

регіональної координації розвитку сільських територій, що забезпечується таким алгоритмом операцій: формування місії та цілей, розробка операційної карти процесу (формування та підтримання контенту), удосконалення операцій (збирання, обробка та оновлення спеціальної інформації, оптимізація операцій).

Організаційну модель діджиталізації локальної координації розвитку сільських територій пропонується формувати на засадах змістовної контентної взаємодії суб'єктів підприємництва, керівництва ОТГ, інших зацікавлених стейкхолдерів. Ефективність цієї взаємодії залежить від якості структури діджитал-середовища, ступінь якої вимірюється швидкістю отримання результатів від змін напрямів координації локального бізнесу, що здійснюються на основі використання постійно оновлюваної контентної інформації.

Навички та вміння працівників щодо виконання організаційних технологій на засадах діджиталізації мають формуватися на основі завдань координації, що містяться у посадових інструкціях, організаційних завданнях. Це зумовлює необхідність універсалізації діджиталізованих управлінських операцій з використанням алгоритму: 1) постановка задачі діджиталізованої комунікації, 2) визначення термінів виконання (складання графіку, наприклад оновлення контенту на сайті локальної організації, або моніторингу завдань регіонального рівня координації), 3) здійснення аналітичних розрахунків щодо можливості формування потенціалу співучасті, 4) контроль результатів та внесення коректив у наступні цикли діджиталізованих комунікацій. В цьому сенсі креативні риси керівників та їх здатність до постійних удосконалюючих трансформацій в координації діджиталізації управління розвитком сільських територіях сприятимуть інтелектуалізації бізнес-процесів та розвиткові стейкхолдерів, в результаті чого розвиватиметься сільська економіка, територіальні бізнес-анклави із специфічними характеристиками й моделями економічного зростання.

Перелік посилань:

1. Ракович О. І. Формування підприємницького потенціалу сільських територій. *Дисертація на здобуття ОС Доктор філософії спец. 076. Підприємництво, торгівля, біржова діяльність*. Житомир 2021. С. 142-144.

2. Skydan, O., Nykolyuk, O., Pyvovar, P., Martynchuk I. Methodological approach to the evaluation of agricultural business system flexibility. *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. 2019, vol. 41, no. 4, p. 444-462.

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Булавко І.Д.

спеціальність 081 – право, 3 курс

*науковий керівник: д-р екон. наук, проф., професор кафедри фінансових та
стратегічних розслідувань Паршин Ю.І.*

*Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна*

Серед комплексу складових управління економічною безпекою підприємств вагоме місце відведено аналітичному забезпеченню. Саме від точності, своєчасності, доречності та достовірності інформації залежить ефективність управлінських рішень менеджерів різних ланок та груп щодо зміцнення рівня економічної безпеки підприємств. Економічна безпека як суперечлива та складна категорія піддається особливій методологічній модифікації управлінських процесів та обліково-аналітичному забезпеченню.

Метою зміцнення економічної безпеки є досягнення безперервності виробничо-фінансової діяльності, а також сприяння зміцненню конкурентного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності, в основі чого лежить отримання прибутку, що є кінцевим результатом господарювання.

Економічна безпека підприємства як складний і багатofункціональний механізм базується на використанні системи збалансованих фінансових інструментів, спрямованих на сталий розвиток суб'єкта. Важливим завданням досягнення економічної безпеки підприємства є виявлення та ідентифікація загроз діяльності підприємства на основі облікових та аналітичних даних [1].

Найважливішими факторами, що мають вплив на економічну безпеку суб'єктів господарювання є досконала законодавча база, система оподаткування, участь у роботі міжнародних ринків, інвестиційна привабливість певних районів та держави в цілому. Тобто, економічна безпека того чи іншого підприємства, насамперед, залежить від економічної безпеки тої держави чи регіону, в яких функціонує, адже, вона тримається на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі і це безпосередньо впливає на перспективи розвитку суб'єкта господарювання [2].

Аналітичне забезпечення відіграє важливу роль у системі управління підприємством. Оскільки інформація виступає рушійною силою у веденні бізнесу, то вона допомагає правильно сформулювати і досягти поставлених цілей та завдань в діяльності підприємства. Тому аналітична інформація є головним чинником, що характеризує рівень економічної безпеки аграрного бізнесу.

Аналітична інформація дозволяє керівництву реалізувати основну мету управління фінансовою стійкістю підприємства, яка полягає в постійній підтримці заходів, спрямованих на запобігання кризовим ознакам втрати стабільності діяльності, платоспроможності та кредитоспроможності.

Даному питанню необхідно постійно приділяти увагу, відстежуючи прояви затримки платежів покупцями продукції, прогнозуючи витрачання коштів на сплату кредитних зобов'язань, податкових платежів та витрат за іншими напрямками, тобто слід підтримувати збалансований рух грошових коштів.

Отже, підсумовуючи можемо сказати, що аналіз інформації сприяє економічному обґрунтуванню управлінських рішень, виявленню і повнішому використанню резервів виробництва. Без нього неможливо дієво, по-науковому керувати підприємством, досягти високих результатів господарювання. Він дає змогу оцінити рівень господарської діяльності підприємств і їх окремих ланок, діагностувати характер і місце порушення нормального протікання виробничого процесу, визначати конкурентоспроможність того чи іншого суб'єкту господарювання. Саме за допомогою злагодженого функціонування підсистем аналізу, обліку та аудиту здійснюється прийняття управлінських рішень що забезпечує належний рівень економічної безпеки підприємств.

Перелік посилань:

1. Пилипенко О.І. Джерела ризиків в бухгалтерському обліку для управління економічною безпекою підприємства. *Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація*: збірник тез доповідей учасників XIX Всеукраїнської наукової конференції. К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2021. С. 137–139.

2. Беженар Ю.В. Організація обліку економічної безпеки підприємства: *Вісник студентського наукового товариства «Ватра»*. Вінниця: КНТУ. 2021.

АНАЛІЗ РИНКУ БАВОВНЯНИХ ТКАНИН

Бурдимова К.В.

*спеціальність 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність,
бакалавр, 4 курс*

*науковий керівник: канд. екон. наук., доц., доцент кафедри міжнародної
торгівлі і підприємництва Рижкова Г.А.*

Університет імені Альфреда Нобеля

м. Дніпро, Україна

Здавна бавовна відіграє важливу роль у економіці країн. Ще з давніх часів вона була цінним товаром, який обмінювали на золото. Теж саме можна сказати і про бавовняні тканини, без яких наразі не можна уявити текстильну промисловість. Ця група тканин дуже цінуються та користуються великим попитом завдяки своїм споживчим властивостям. Тож розвиток такої промисловості очевидний.

Український ринок бавовняних тканин представлений незначною кількістю вітчизняних виробників. Зокрема, найбільшими з них є відкрите акціонерне товариство «Херсонський бавовняний комбінат», відкрите акціонерне товариство «Тернопільське об'єднання «Текстерно», Чернівецьке виробниче підприємство «Черемош», товариство з обмеженою відповідальністю «Бавовнопрядильна фабрика «Рілакс», а також товариство з обмеженою відповідальністю «Гемрес-ЛТБ».

Серед усіх значно виділяється підприємство «Текстерно», оскільки в Україні, воно включає прядильну, ткацьку та оздоблювальну фабрики, і є єдиним, яке має повний цикл переробки бавовняної сировини до готової продукції. Наразі, це робить його лідером за рівнем насичення українського ринку, оскільки дане акціонерне товариство забезпечує вітчизняний ринок бавовняними тканинами на 60% [1].

На сьогодні український ринок бавовняних тканин представлений більшою мірою імпортними товарами, оскільки наші підприємства більшою мірою працюють на закордонній сировині.

Проведений аналіз обсягу імпорту за період з 2016 по 2020 роки показав динаміку зменшення потужності надходження бавовняних тканин. Зокрема її пік був у 2017 році і склав 157273,3 тис. дол. США, рис. 1. На 2020 рік розмір

імпорту 132280,6 тис. дол. США. Сьогодні ж, цей показник знаходиться на рівні 103291,4 тис. дол. США, що складає 112,9 % такого ж проміжку у попередньому році.

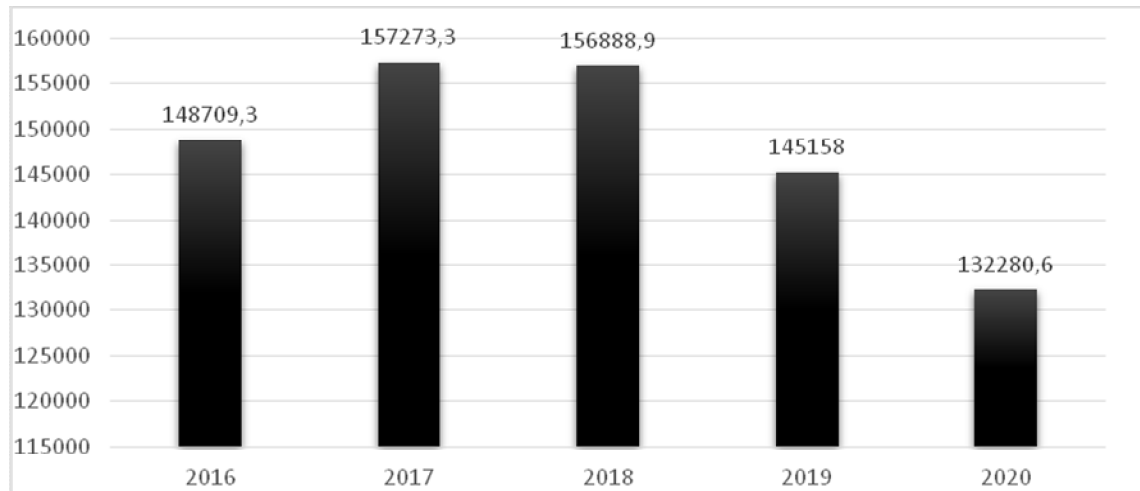


Рис. 1 – Динаміка обсягу імпорту бавовняних тканин в Україні за 2016 – 2020 р. (у тис. дол. США)

Також проведений аналіз дав змогу визначити найбільших постачальників бавовняних тканин в Україну. Світовими лідерами-постачальниками таких тканин є Китай, США, Індія, Пакистан та В'єтнам, але для українського ринку цей рейтинг дещо інший. Таким чином лідерами вітчизняного ринку є Китай, Узбекистан, Туреччина, Німеччина та Пакистан [2].

Тож, робимо висновок, що бавовняна промисловість – одна з найбільш перспективних текстильних галузей. Загалом можна сказати, що в Україні вона має потужний потенціал, але відсутність власної сировинної бази значно стримує її. Імпортна продукція може легко витіснити національних постачальників, тож не дивно, що останнім часом спостерігається закриття вітчизняних підприємств даної галузі.

Перелік посилань:

1. Мальований М.С., Боголюбов В.М., Шаніна Т.П., Шмандій В.М., Сафранов Т.А. Техноекоекологія: підручник / За ред. М.С. Мальованого. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2013. – 424 с.

2. Економічна статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm

СКЛАДОВІ І ФАКТОРИ СТАБІЛЬНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ведькал А. О.

спеціальність 073 – менеджмент, ОПП «Менеджмент організацій»,

2 курс, магістратура

науковий керівник: д-р екон. наук, проф. кафедри економіки та менеджменту

Дорошенко Г.О.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

м. Харків, Україна

Стабільність функціонування підприємства - це його здатність до безвідмовного функціонування, тобто до виконання власних зобов'язань у певній проміжок часу. Зазначене поняття не є динамічним, на відміну, наприклад від сталого розвитку, але певна прив'язка до часового інтервалу за аналогією з технічним визначенням стабільності присутня: безвідмовність функціонування не може бути нескінченною - мова може йти тільки про якийсь горизонт розгляду функціонування підприємства. Цільові установки як і зобов'язання також затверджуються для якогось часового інтервалу, протягом якого їх треба досягти. Отже, мова йде виключно про таку здатність на часовому інтервалі, що розглядається.

У теоретичних джерелах використовуються різні поняття: «економічна стабільність підприємства» [1], «стабільність підприємства» [2], «стабільність функціонування підприємства».

Характеристика (властивість) діяльності підприємства у всіх перерахованих термінах, на погляд автора, практично збігається і вичерпується поняттям «стабільність функціонування підприємства».

Для визначення ряду показників, за допомогою яких можна оцінити рівень стабільності функціонування підприємства, пропонується проаналізувати прояви стабільності функціонування підприємства та фактори, що її обумовлюють.

Автором виділено чинники, що забезпечують стабільність діяльності підприємства:

- здатність до виконання зобов'язань перед зацікавленими особами;
- здатність до досягнення поставлених цілей;
- здатність до збереження свого існування.

Сутнісний аналіз стабільності вимагає встановлення визначальних її факторів. Необхідно не просто вичленувати певні чинники, але й певним чином упорядкувати, систематизувати їх, забезпечивши повноту аналізу. Виділені фактори можуть дозволити сформувати систему показників, які оцінюють вплив кожного фактору на стабільність функціонування підприємства [4].

Виявленню та створенню переліку факторів, що складають стабільність підприємства, допомагає поділ підприємства як системи на окремі складові, їх елементи і встановлення того, що впливає на стабільність кожного фактору/елементу системи.

Основними факторами, що пов'язані зі стабільністю функціонування підприємства прийнято вважати: ризики, що пов'язані з якісними характеристиками кожного з елементів; ризики, що пов'язані з побудовою зв'язків між елементами; ризики, що пов'язані з кількісними характеристиками кожного з елементів.

Щодо стабільності технічної системи, то вона визначається стабільністю окремих елементів та їх з'єднання (зв'язків між ними). На погляд автора, класифікація факторів-аргументів стабільності діяльності підприємства дійсно можна побудувати на аналогії з зазначеними складовими стабільності технічної системи (тому, що на підприємстві виділено існує три рівня наявності ресурсів: недостатній, критичний, оптимальний, надлишковий) і включивши до складу зв'язків організаційно-управлінські, привносять в них елемент суб'єктивності [1].

У результаті складовими, що складають стабільність компанії, є наступні:

- стабільність елементів виробничої системи;
- стабільність організаційно-управлінських зв'язків між елементами;
- ступінь забезпеченості системи кожним елементом.

Чинники стабільності за складовими - це і є фактори, котрі заважають появі ризику певного виду, звідси, аналіз ризиків сприяє встановленню самих

чинників. При цьому слід конкретизувати, що саме закладається під кожним елементом, що характеризує стабільність.

При аналізі стабільності елементів виробничої системи розглядаються наступні складові:

- трудові, матеріальні ресурси та устаткування, їх сталість;
- забезпеченість матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами та основними засобами;
- сталість факторів логістики, інформаційного забезпечення, організаційно-управлінських, фінансових та обслуговуючих зв'язків.

Отже, при побудові єдиної логіки, цілісно відбивається зміст поняття стабільності функціонування підприємства, а також при визначенні показників для оцінки її складових, вважається обґрунтованим відштовхуватися від ризик-факторів стабільності, які виникають у діяльності компанії і пов'язані з тією чи іншою складовою системи [2].

Таким чином, аналіз складових стабільності з метою виявлення чинників і показників стабільності включає в себе встановлення загроз для стабільності (ризиків), пов'язаних з даним елементом, факторів стабільності (факторів усунення або зниження цих загроз) і відповідних показників, кількісно оцінюючих ці чинники.

Перелік посилань:

1. Матвіївська В. Р. *Стабільність систем*: навч. пос. Харків, ХНУРЕ, 2012, 113 с.
2. *Менеджмент: простір варіантів*: навчальний посібник. За заг. ред. проф. Г. О. Дорошенко. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2020. 520 с.
3. Кабанов В. Н. *Економічна стабільність компанії*. В. Н. Кабанов, С. Н. Михайлов // *Управління компанією*, 2007. № 10.

МОДЕЛЬ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ МАТЕМАТИЧНОЇ ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ ПОНТРЯГІНА

Герій Д.Р.

спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Економічна кібернетика та

бізнес-аналітика», 4 курс

*науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри кібербезпеки, цифрової та
міжнародної економіки Квасній М.М.*

Університет банківської справи

м. Львів, Україна

Оскільки основними джерелами забруднення виступають промислові відходи, контроль за величиною відходів можна проводити з використанням виробничої функції та функції корисності. Нехай інтереси суспільства описує функція корисності $u(c, P)$, де аргументи позначають об'єми споживання та забруднення відповідно [1].

За критерій оптимізації береться інтеграл від функції корисності вздовж конкретної траєкторії $(c(t), P(t))$ із врахуванням дисконтування:

$$W = \int_0^T u(c, P) e^{-rt} dt. \quad (1)$$

За виробничу функцію візьмемо неокласичну функцію Кобба-Дугласа $F(K, L)$ з аргументами K та L – об'ємами основного капіталу та праці відповідно. Для спрощення припустимо, що об'єм L та темп амортизації μ не змінюються в часі. Припустимо також, що об'єм забруднення пропорційний об'єму випуску продукції і складає частку від нього $0 < \varepsilon < 1$.

Оскільки природа здатна до самовідновлення, введемо показник γ – доля загального обсягу відходів, яку природа може «поглинути». Припустимо також, що ефективність затрат на зменшення забруднень постійна, при цьому затрата одиниці продукції зменшує забруднення на δ одиниць ($\delta > 1$).

Суть задачі управління зводиться до визначення частки α і β випуску, призначених для споживання та зменшення забруднення. Задача зводиться до наступної системи рівнянь:

$$c = \alpha F(K, L), \quad (2)$$

$$K' = (1 - \alpha - \beta)F(K, L) - \mu K, \quad (3)$$

$$P' = (\varepsilon - \delta\beta)F(K, L) - \gamma P, \quad (4)$$

$$0 \leq \alpha(t) \leq 1, 0 \leq \beta(t) \leq 1, \alpha(t) + \beta(t) \leq 1. \quad (5)$$

Тут і далі штрих означає похідну за часом.

У наведеній постановці вважається, що технологія виробництва залишається незмінною, оскільки вона визначається конкретним видом виробничої функції $F(K, L)$, що задається апіорі.

Сформульована задача (2) - (5) є задачею управління. Шукатимемо рішення задачі знаходження оптимальних траєкторій з використанням принципу максимуму Понтрягіна [2].

Для цього введемо спряжені змінні ψ_1 та ψ_2 , які відповідають рівнянням (3) і (4) та є об'єктивно зумовлені оцінки капіталу $K(t)$ та забруднення $P(t)$ відповідно в момент часу t . В цих змінних гамільтоніан запишемо у вигляді:

$$H = u(c, P)e^{-rt} + \psi_1[(1 - \alpha - \beta)F(K, L) - \mu K] + \psi_2[(\varepsilon - \delta\beta)F(K, L) - \gamma P]. \quad (6)$$

та знайдемо максимальні значення функціоналу H .

Перелік посилань:

1. Благун І.С., Сисак Л.І., Солтисік О.О. Моделювання сталого розвитку регіону. Монографія. – Івано-Франківськ.: Видавничо-дизайнерський відділ Центру інформаційних технологій, 2006. – 166 с.

2. Красс М.С., Чупринов Б.П. Математические методы и модели для магистрантов экономики: Учебное пособие / М.С Красс., Б.П.Чупринов. – СПб.: Питер, 2006. - 496 с.

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА, ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Гореленко В.С.

*спеціальність 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність,
ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 2 курс
науковий керівник: д-р екон. наук, доцент, завідувач кафедри економіки та
бізнесу Лохман Н.В.*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна*

Для оцінки ефективності управління прибутком ПП НВФ «Барбер», як економічної системи, доцільно застосувати інтегральне оцінювання, як інструмент тактичного та оперативного аналізу. В якості показників оцінювання застосовані відносні показники приросту та рентабельності [1, 2] (таблиця 1).

Таблиця 1 - Вихідна інформація для інтегральної оцінки ефективності управління прибутком ПП НВФ «Барбер»

Показники	Значення показників		Співвідношення значень	Коефіцієнт вагомості
	ТОВ ПП НВФ «Барбер»	Еталон		
Показники, які характеризують оперативну ефективність управління підприємством				
Приріст чистого прибутку	0,997	0,997	1,00	0,3
Приріст виручки від реалізації продукції	0,902	0,966	0,93	0,1
Рентабельність комерційна	0,900	0,900	1,00	0,2
Рентабельність операційної діяльності	0,093	0,971	0,10	0,2
Коефіцієнт затратовіддачі	0,125	0,956	0,13	0,2
Показники, які характеризують стратегічну ефективність управління підприємством				
Рентабельність продажу	0,866	0,972	0,89	0,4
Рентабельність активів	0,264	0,322	0,82	0,2
Рентабельність власного капіталу	0,874	0,984	0,89	0,3
Рентабельність капіталу	0,839	0,950	0,88	0,1

Інтегральний показник, що характеризує ефективність управління прибутком підприємства розраховується наступним чином:

$$I_{\text{такт і опер}} = 1,0 * 0,3 + 0,93 * 0,1 + 1,0 * 0,2 + 0,1 * 0,2 + 0,13 * 0,2 = 0,639$$

$$I_{\text{страт}} = 0,89 * 0,4 + 0,82 * 0,2 + 0,89 * 0,3 + 0,88 * 0,1 = 0,875$$

Загальний інтегральний показник ефективності управління прибутком підприємства:

$$I_{\text{загал}} = \sqrt{0,639 * 0,875} = 0,747$$

Шкалу, за допомогою якої можна оцінити ефективність управління прибутком підприємства:

менше 0,2 – дуже низька;

0,2 – 0,4 – низька;

0,3 – 0,7 – середня;

0,7 – 0,9 – висока;

0,9 – 1 – дуже висока.

Згідно запропонованій шкалі, ефективність управління прибутком на ПП НВФ «Барбер» є високою, що забезпечує безкризовість існування досліджуваного підприємства [3].

Отже, запропоновані тактичні інструменти оцінки ефективності управління прибутком підприємства мають забезпечити об'єктивну інформаційну базу для прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства, як економічної системи.

Перелік посилань:

1. Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е.С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. Економіка та суспільство. 2016. No 4. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.

2. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах: автореф. дис. кан. екон. наук: 08.00.08. Тернопільський національний економічний університет, 2010. 18 с.

3. Мельник Т.Ю. Формування інформаційних ресурсів управлінського обліку для контролювання фінансових результатів підприємства. Молодий вчений. 2015. No 8 (23), Ч. 2. С. 63–68.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Дейкун Я.О.

спеціальність 051 – економіка, ОПП «Інформаційні технології та моделювання в економіці», 6 курс

науковий керівник: ст. викладач кафедри економічної інформатики

Савчук Р.В.

Український державний університет науки і технологій

м. Дніпро, Україна

У діяльності банку важливим моментом є не тільки формування ресурсів, а й ефективне їх розміщення. Тому одним з основних напрямів підвищення ефективності та результативності банківського кредитування є формування оптимального кредитного портфеля.

Проблема кредитних ризиків та шляхів зниження їх рівнів у процесі активної діяльності комерційних банків, раціонального та безпечного управління кредитним портфелем є найголовнішою для банків, особливо на сучасному етапі економічного реформування в Україні. Успішне її вирішення сприятиме надійному функціонуванню, фінансовій стійкості не тільки самого комерційного банку, але й тієї сфери, в якій він провадить свою діяльність.

Механізм управління кредитним ризиком портфеля банківських позичок має на меті передусім зменшення впливу різноманітних чинників на кредитну діяльність банку, більшість яких можна нівелювати шляхом розробки і реалізації адекватної кредитної політики та раціоналізації відносин комерційного банку із позичальниками на всіх етапах організації кредитного процесу шляхом посилення контролю у процесі здійснення позичкових операцій[1].

Потрібно відзначити, що у вітчизняній банківській практиці при оцінці основних методів управління кредитним ризиком на рівні портфеля банківських позичок в цілому головним чином виділяється три основні методи: 1) лімітування, 2) диверсифікація та 3) формування резервів [2]. І якщо формування резервів є обов'язковим засобом управління кредитним ризиком, регламентованим відповідними нормативними актами Національного банку України, то решта методів можуть розглядатися з точки зору їхнього

використання чи невикористання відповідно до тих пріоритетів і цілей кредитної політики, котра розробляється вітчизняними банківськими установами згідно того, як саме вони позиціонують себе на кредитному ринку та наскільки ризиковою їм видається обрана стратегія організації кредитних відносин із клієнтами.

На сьогодні домінуючу роль у вітчизняній банківській практиці управління ризиком кредитного портфеля відіграє лімітування. Завдяки встановленню лімітів кредитування банки можуть уникнути критичних втрат внаслідок необдуманого концентрації будь-якого виду ризику.

Необхідно також відзначити організаційний аспект діяльності банку щодо управління кредитним портфелем. У вітчизняній банківській практиці головна увага у цьому процесі приділяється аналізу індивідуальних кредитних ризиків окремих позичальників. При цьому даний процес забезпечують не окремі підрозділи, а ті ж структури які виконують технологічні функції організації кредитування. Зрозуміло, що такий підхід є неприйнятним, оскільки він пов'язаний із недостатнім розвитком методів оцінки кредитних ризиків і управління кредитним портфелем.

Відтак, потрібно, враховуючи досвід банківських установ розвинутих країн, запровадити практику, згідно якої окремо працюють аналітичні кредитні відділи, котрі безпосередньо займаються оцінкою кредитного ризику і управлінням кредитним портфелем, та відділи, які займаються власне технологією кредитування, тобто видачею і погашенням позички, оформленням договорів, контролем за їх виконанням, за станом застави і поточним станом справ боржника.

Перелік посилань:

1. Єлейко І.В. Особливості мінімізації кредитного ризику банківської установи / І.В.Єлейко, О.В. Сідак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – С.150-158.
2. Верхуша Н. П. Методи мінімізації кредитного ризику банку / Н.П. Верхуша // Вісник Української академії банківської справи : науково-практичний журнал. – 2010. – Вип. № 2(29). – С. 23.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Дем'янчук М.А.

д. е. н., доц., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Дроздина А.А.

спеціальність 072 – Фінанси, банківська справа та страхування

ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування»,

І курс другого (магістерського) рівня вищої освіти

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

м. Одеса, Україна

Під впливом розвитку інноваційних технологій ринок страхових послуг зазнає значних змін, які відображаються у якісних змінах діяльності страхових компаній, що обрали вектор цифрового розвитку. Досвід іноземних страхових ринків показує, що добре налагоджений страховий ринок активно сприяє розвитку бізнесу та вирішенню соціальних проблем [1]. Це є певним стимулом досягненням європейського рівня розвитку соціально-економічних відносин, підприємницької діяльності і пожвавлення інвестиційного клімату в Україні.

Запровадження технологічно-інноваційних економічних рішень, які здатні до введення якісних змін на ринку страхування, у діяльності страхових компаній сприятимуть стабілізації економіки та економічному зростанню, внаслідок нагромадження фінансових ресурсів, створення додаткових робочих місць та зменшення впливу ризиків. Тому додаткового вивчення потребують питання щодо особливостей функціонування страхового ринку України в умовах невизначеності.

Ринок страхування у системі вітчизняної економіки має істотне значення, оскільки неврегульована система державного нагляду унеможливорює ефективне функціонування суб'єктів страхового ринку. Це спричиняє необхідність забезпечення гідного рівня національного нагляду і контролю за страховою діяльністю в Україні з метою можливістю еволюції видів страхових послуг та інтеграція вітчизняного страхового ринку у світовий страховий простір.

Наразі в Україні відбуваються трансформаційні зміни у державному регулюванні небанківського сектору. З 01.07.2020 року відповідно до [2] Національний банк України перейняв на себе функції регулятора ринку небанківських фінансових послуг, у тому числі страхових компаній. Метою таких змін є оновлення застарілої законодавчої бази, цифровізація та відродження довіри населення до сектору небанківських фінансових установ, впровадження фінансової екосистеми, інтенсифікація захисту прав і інтересів споживачів відповідних послуг та подальший інноваційний розвиток ринку надання небанківських послуг.

Виконання етапів, цілей та задач, які передбачені [3], сприяють цифровій трансформації страхового ринку. Зокрема у 2020 році [4] здійснені такі головні заходи: остаточне виконання закону про «спліт», запровадження InsurTech для регулювання і розширення спектра фінансових послуг, наголошення на екосистемах як комплексного розвитку фінансового ринку та інші.

Тобто на даний момент функціонування страхового ринку України знаходиться в умовах певної невизначеності, яку спричиняють трансформаційні зміни у сфері державного регулювання, заходи із цифровізації та технологізації діяльності його суб'єктів, світова пандемія тощо. За таких умов існують певні особливості функціонування та розвитку страхового ринку України, у тому числі:

- утвердження у фінансовій екосистемі такого вагомого компонента як FinTech та InsurTech, що поєднує основних стейкхолдерів: державу, бізнес і населення;
- зростання ролі InsurTech у якості детермінанти цифрових трансформацій страхового ринку та інноваційно-технологічного розвитку України;
- розробка та впровадження нових цифрових страхових продуктів.
- цифрова зміна діяльності страхових компаній;
- розвиток культури та поведінки споживачів страхових послуг.

Таким чином, закономірності розвитку цифрової економіки і реалії практичної діяльності страхових компаній в умовах невизначеності зумовили необхідність подальшого розвитку соціально-економічних систем і сформували потребу у створенні новітніх стратегій розвитку бізнесу, які повинні базуватись на теорії випереджального інноваційно-технологічного розвитку.

Перелік посилань:

1. Про затвердження Положення про здійснення установами фінансового моніторингу: Постанова Правління Національного банку України від 28.07.2020 р. № 107. Дата оновлення: 15.01.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0107500-20#Text2> (дата звернення 28.11.2021)

2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій з державного регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.09.2019 р. №79-IX. Дата оновлення: 28.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20#Text> (дата звернення 28.11.2021)

3. Національний банк України. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Березень 2021. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4 (дата звернення 28.11.2021)

4. Національний банк України. Звіт НБУ про виконання дорожньої карти. Березень 2021. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Zvit_vikonannya_dorozhnoi_karti_SRFS_2020.pdf?v=4 (дата звернення 28.11.2021)

ПРАВОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Довбенко В.І., к.е.н., доцент

*спеціальність 081 Право, ОПП «Господарське право», магістрант 2-й курс
науковий керівник: канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедри цивільного,
господарського та трудового права Біда К.М.
Академія праці, соціальних відносин і туризму,
м. Київ, Україна*

В останні десятиліття в Україні відбулися суттєві втрати інноваційного потенціалу, чому сприяли непродумана приватизація промислових підприємств і неконтрольований вивіз передових технологій за кордон та «відтік мізків». У результаті, як стверджує Л.Федулова, ми програли практично всім сусідам, втративши високотехнологічні ринки та науково-технологічний потенціал [1, с.50]. Через слабкий внутрішній попит на вітчизняні інновації, недосконале регулювання процесів розвитку економіки, інноваційний процес загальмовано.

Існуюча нормативно-правова база у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності неоднозначно трактує ряд понять. Це вимагає розробки нових норм та удосконалення існуючих з урахуванням сучасних вимог, які б стимулювали активність учасників інноваційного процесу. Слід розробити струнку законодавчу базу сприяння інноваційним процесам, яка б допомагала своєчасно виводити на ринок якісні інноваційні продукти. У табл. 1 наведено ряд стимулів підтримки інноваційної діяльності, які застосують у світі.

На сьогодні вітчизняне законодавство у сфері інновацій має надто вузьке коло впливу на реальні економічні відносини. Ряд пільг щодо стимулювання інноваційної діяльності було скасовано, державні гарантії мають декларативний характер, нормативно-правова база недосконала, відсутня цілеспрямована, послідовна державна політика у цих сферах, що стримує створення сучасної інноваційної екосистеми, яка б підтримувала інноваційний процес.

Для створення належних умов для інноваційної діяльності має бути розроблена сучасна модель інноваційного розвитку, яка передбачає створення середовища сприйняття інновацій за рахунок відповідних механізмів, які покликані сприяти успішній інноваційній діяльності (табл.2).

Таблиця 1

Стимули підтримки інноваційної діяльності¹

Об'єкти стимулювання	Зміст заходів з підтримки інновацій
1. Підприємства, їх об'єднання	Вирахування інвестицій у R&D з бази оподаткування, пільгові ставки податків і кредити, «податкові канікули», гранти, прискорена амортизація основних засобів, звільнення від земельної ренти, страхування інноваційного експорту, державні закупівлі інновацій
2. Центри трансферу технологій	Передача технологій, спільне проведення R&D, допомога в оформленні дозвільних документів тощо
3. R&D-центри	«Податкові канікули», сприяння трансферу технологій
4. Технологічні зони	Сприяння створенню технополісів і технопарків

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

Таблиця 2

Механізми та завдання регулювання інноваційного розвитку¹

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

¹складено автором з використанням [3, с.28]

Для ефективного функціонування інноваційної екосистеми необхідно забезпечити тісну взаємодію експертних, інформаційних, виробничо-технологічних і фінансових інститутів та інститутів регулювання, контролю і підготовки відповідних кадрів у сфері інноваційної діяльності з використанням механізмів державно-приватного партнерства. Тому важливо оновити існуючу правову базу, яка б належним чином регулювала інноваційні процеси від початку створення інноваційного продукту до його виведення на ринок.

Перелік посилань:

Федулова Л. І. Розвиток високотехнологічного сектору промисловості як стратегічний напрям посилення соціально-економічного розвитку України /Л.І.Федулова. Економічна теорія та право. 2019. № 3 (38). – с. 41–61.

2. Любич А.М. Стимулювання інновацій в державному секторі: зарубіжний досвід /А.М.Любич. Право та інновації № 1 (29) 2020. – с.22-27.

3. Мойсеєнко І.П. Інституційні основи регулювання інноваційного розвитку /І.П.Мойсеєнко. Інноваційна економіка. № 1-2'2019. – с.25-32.

ОСОБЛИВОСТІ РЕКРУТИНГУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Донець Д.В.

*спеціальність 073 – Менеджмент, ОПП «Менеджмент персоналу», 6 курс
науковий керівник: канд. екон. наук, доц., доц. кафедри соціоекономіки та
управління персоналом Вонберг Т.В.*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В.Гетьмана»
м. Київ, Україна*

Пандемія та карантин радикально переструктурували ринок праці. Більша частина компаній перейшла на віддалену роботу, або мікс з офісу та remote. Із введенням карантину компанії не лише почали процес скорочення персоналу, але й активно продовжують набирати нових працівників у штат.

Діджиталізація охопила більшість сфер, рекрутмент не став виключенням, адже використання digital-можливостей є нашим сьогоденням. А компанії, що бажають залишатися на ринку та розвиватися мають, як мінімум, слідкувати за основними тенденціями розвитку і, за можливістю, впроваджувати новинки світу digital. Зрозуміло, використання digital-інструментів дозволять рекрутерам максимально швидко охопити ринок та активно взаємодіяти з кандидатами [1, С.317].

Змінився процес рекрутингу: добір співробітників від менеджерських позицій до лінійного персоналу почав проходити виключно в онлайн-форматі. Таким чином, рекрутери позбулися зайвих формальностей, заощадили часові ресурси обох сторін і змогли забезпечити безпеку учасникам співбесіди. Деякі компанії й досі продовжують співбесіди виключно у форматі онлайн. Як результат, кандидатам не потрібно витрачати свій час, аби приїхати до офісу компанії для офлайн інтерв'ю – співбесіди проводять онлайн, в зручний для кандидатів час.

Разом із тим, наявні й певні недоліки, зокрема неможливо правильно та адекватно оцінити поведінку кандидата та побачити всі невербальні сигнали під час розмови в дистанційному форматі.

Проте, на наш погляд, плюсів все ж більше, адже для кандидатів онлайн співбесіди є менш стресовими, ніж звичайні, адже він знаходиться в комфортному для себе місці- вдома, де відчуває себе більш впевнено та менше нервує.

Важливо пам'ятати, що проводити ефективні дистанційні інтерв'ю можливо лише за умови правильної організації робочого часу та забезпечення рекрутерів сучасною технікою та зв'язком. Адже неможливо проводити якісно інтерв'ю, якщо навіть немає швидкого інтернету, або старий ноутбук.

Наостанок, підсумуємо, карантинні обмеження на ринку праці призвели до нових моделей взаємовідносин між спеціалістами та компаніями. Карантин та віддалена робота дали можливість подивитися на ринок значно ширше. Тому сьогодні компанії активно шукають таланти не тільки в локаціях, де є офіси, а й у всіх інших регіонах. В рекрутменті й надалі відбуватимуться кардинальні зміни, пандемія лише пришвидшує їх.

Перелік посилань:

1. Вонберг Т. В., Головка А. А. Рекрутинг персоналу в епоху діджиталізації. *Бізнес Інформ*. 2020. №6. С. 313–318. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-6-313-318>.

НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ІТ-КОМПАНІЇ

Донець Д.В.

*спеціальність 073 – Менеджмент, ОПП «Менеджмент персоналу в бізнесі»,
магістр*

*науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри соціоекономіки та
управління персоналом Леонтенко О.М.*

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

За умови правильної стратегії управління персоналом нематеріальна мотивація працівників може виявитися ефективнішим інструментом, аніж матеріальна. Зазвичай, якщо підвищення заробітної плати мотивує працівників певний час, то нематеріальні заходи покликані впливати на трудову діяльність людини протягом усього часу її роботи в організації. Такі напрями нематеріальної мотивації, як система корпоративного навчання, підвищення кваліфікації, професійний розвиток, кар'єрне просування стимулюють працівників до покращення продуктивності праці та збільшують рівень лояльності до компанії.

Наразі, компанії які працюють в іт-сфері, активно «хантять» одна у одної фахівців. Але, самі працівники, часто надають перевагу організаціям, які пропонують не тільки конкурентний рівень оплати праці, а й надають широкий перелік соціальних гарантій та пільг. Тому, формування системи нематеріальної мотивації є досить актуальним у діяльності сучасних іт-компаній і потребує постійної уваги з боку керівництва.

На думку професорів А.М. Колота та С.О. Цимбалюк «мотивація є своєрідним результатом узгодження внутрішніх мотивів людини й зовнішніх стимулів трудової діяльності».[1]

Серед основних мотивів, що рухають вчинками людей у трудовій діяльності виділяють: самоствердження, ідентифікація, влада, процесуальний зміст, зовнішня діяльність, саморозвиток, досягнення, афіліація.[2]

При створенні та вдосконаленні системи нематеріальної мотивації працівників варто враховувати ці мотиви, аби поведінку персоналу, збільшувати продуктивність працівників, їх лояльність до компанії тощо.

Напевно, немає такого співробітника, який працює виключно заради оплати праці. Кожна людина хоче реалізації своїх творчих здібностей та отримання відповідного визнання з боку керівництва.

На нашу думку, нематеріальну мотивацію можна розглядати з наступних позицій:

1. *Соціальна мотивація* (медична страхування, навчання та саморозвиток, визначення перспектив професійного зростання, можливість брати участь у прийнятті рішень).
2. *Психологічна мотивація* (в колективі враховуються інтереси усіх працівників).
3. *Моральна мотивація* (публічна похвала, дошка пошани, відзнаки та грамоти за активність та ефективну роботу).
4. *Організаційна мотивація* (комфортна організація робочого місця, корпоративне харчування, придбання нової техніки для роботи співробітників, облаштування спортивного залу, кімнати відпочинку тощо).

Як зазначає О.М. Леонтенко, останнім часом «зростає роль розвитку стратегії соціальної відповідальності бізнесу, яка набуває все більшої популярності в українському суспільстві. Соціальна відповідальність бізнесу щодо власного персоналу передбачає створення якісних і безпечних умов праці, адекватну систему мотивів і стимулів до продуктивної творчої праці, формування корпоративної культури та патріотизму у співробітників». [3]

Таким чином, кожна іт-компаній має впроваджувати власні інструменти нематеріального стимулювання персоналу, які будуть залежати від її фінансових можливостей та специфіки діяльності.

Перелік посилань:

1. Колот А.М., Цимбалюк С.О. Мотиваційний менеджмент : підручник. К.: КНЕУ. 2014. 479 с
2. Новак В.О. Організаційна поведінка : підручник. К.: Кондор-Видавництво, 2013. 498 с.
3. Леонтенко О.М. Нова роль служб персоналу у сучасних умовах економічного розвитку Збір. наук. праць *Соціально-трудові відносини: теорія та практика* 1(7) / 2014. – с. 260-266. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/5157/-260-266.pdf?sequence=1> (дата звернення 25.11.2021р)

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ

Дуброва І.О.

*спеціальність 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність,
ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 2 курс
науковий керівник: д-р екон. наук, доцент, завідувач кафедри економіки та
бізнесу Лохман Н.В.*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна*

Характер життєвого циклу підприємства пов'язаний із закономірностями ринкової економіки і полягає, по-перше, у періодичному виникненні кризових ситуацій на усіх стадіях життєвого циклу підприємства, а по-друге, у математично визначеній для малих і середніх підприємств тривалості фаз спаду і підйому. Наразі немає єдиного підходу до визначення поняття ЖЦП, класифікації його стадій. Проте підприємство, як і людина, проходить усі стадії у своєму розвитку: від народження до припинення існування. Життєвий цикл підприємства – це сукупність етапів, які проходить підприємство за період свого функціонування [1].

Без цілеспрямованого проведення моніторингу життєвого циклу підприємство ризикує у певні періоди свого існування потрапляти у ситуації, коли стратегічні напрями і поточна діяльність не узгоджуватимуться з цілями і засобами, які б мали здійснюватися на відповідній стадії ЖЦП, що, звичайно, погіршуватиме становище підприємства на ринку [2].

Обґрунтування стратегії розвитку підприємства базується на визначенні стадії життєвого циклу ТОВ «Маркет плюс» з метою максимально прийнятного стратегічного аналізу і розробки стратегії (таблиця 1). Підприємство може зберегти життєдіяльність і перейти знову до наступного циклу розвитку лише в тому випадку, якщо знайде новий, привабливий для споживача товар, нове місце на ринку. Якщо йому це вдалось, то воно знову у перетвореному вигляді переживає стадії формування, інтенсивного росту і стабілізації, які неминуче будуть змінені новою кризою [3].

Таблиця 1 - Характеристики стадій життєвого циклу ТОВ «Маркет плюс»

	Впровадження	Рост	Зрілість	Насичення	Спад
Попит	Попит не сформований	Росте високими темпами	Росте більш низькими темпами	Стагнація. Ознаки зниження	Різне падіння
Конкуренція	Практично немає	Слабка, здійснюється у формі «якості»	Сильна, в формі «війни цін»	Сильна, можливо провести реструктуризацію	Пошук шляхів виходу із конкурентної боротьби
Стратегія маркетингу	Диференціація	Диференціація і низькі витрати	Низькі витрати	Низькі витрати диференціації	Диференціація
Стратегія управління	Стратегія росту	Стратегія росту	Стратегія обмеженого росту	Стратегія обмеженого росту і стратегія скорочення	Стратегія скорочення / ліквідації
Цінова політика	Політика «зняття вершків»	Політика «зняття вершків»	Цінова диференціація, гнучка система знижок	«збитковість лідера»	«збитковість лідера»
Прибуток і фінансові результати	Немає прибутку, можливі збитки	Монопольний прибуток	Прибуток на рівні середньогалузевого	Беззбитковість чи мінімальний прибуток, скорочення витрат	Беззбитковість чи виникнення збитків

В результаті визначення стадії ЖЦП ТОВ «Маркет плюс» можна помітити, що мають місце окремі ознаки стадій: зрілості, насичення і спаду. Вважаємо, що ТОВ «Маркет плюс» знаходиться на стадії «насичення», оскільки більшість ознак характерних підприємству, відповідають саме цій стадії.

Перелік посилань:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / пер. с англ. Москва: Экономика, 1989. 519с.
2. Балабанова Л.В., Балабаниць А.В., Германчук А.М. Стратегічний менеджмент: науково-методичні рекомендації щодо вивчення дисципліни. Донецьк : [ДонНУЕТ], 2008. 162 с.
3. Садеков А.А., Бакунов О.О., Лісова Н.О., Хлевицька Т.Б. Стратегія підприємства. Донецьк : [ДонНУЕТ], 2009. 120 с.

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ РІВНОВАЖНИХ ЦІН

Дудек О.А.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Економічна кібернетика та
бізнес-аналітика», 4 курс*

*науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри кібербезпеки, цифрової та
міжнародної економіки Квасній М.М.*

Університет банківської справи

м. Львів, Україна

Для реалізації концепції «сталого розвитку» необхідне розроблення обґрунтованої довгострокової стратегії дій з боку всіх учасників регіональної чи глобальної діяльності з урахуванням всієї складності взаємодій економічних, екологічних та соціальних факторів. Тому моделювання та управління економіко-екологічними системами набувають все більшої актуальності внаслідок реалізації основного завдання концепції «сталого розвитку» – досягнення оптимальних результатів з мінімальним збитком для природного середовища [1].

В останній час збитки, спричинені зовнішньому середовищу, зазвичай компенсуються екологічним податком та штрафами, що приводить до подорожчання випущеної продукції. В цій постановці задачі припускається, що об'єми валових випусків та внутрішньогалузеве споживання незмінні, тобто, матриця прямих витрат A не змінюється [2].

Будемо використовувати вартісну модель рівноважних цін. У матричній формі вона має вигляд

$$\vec{p} = A^T \vec{p} + \vec{w}, \quad (1)$$

де $\vec{p}$ та $\vec{w}$ - відповідно вектор цін на продукцію галузей та вектор доданої вартості [3]. Засоби, які скеровуються на усунення забруднень, збільшують компоненти вектора доданої вартості $\vec{w}$. Нехай вектор $\vec{w}_{ec} \geq 0$ - екологічне навантаження у вигляді податків, штрафних санкцій, видатків на інженерно-

профілактичні заходи та інше. Тоді вектор цін на продукцію галузей при затратах на екологію визначається із рівняння

$$\vec{p}^* = (E - A^T)^{-1} (\vec{w} + \vec{w}_{ec}). \quad (2)$$

Таким чином, зміна цін на продукцію галузей із урахуванням співвідношення (2) складає

$$\Delta \vec{p} = \vec{p}^* - \vec{p} = (E - A^T)^{-1} \vec{w}_{ec}. \quad (3)$$

Оскільки, компоненти матриці $(E - A^T)^{-1}$ в силу продуктивності матриці витрат A є невід'ємні, то $\Delta \vec{p} \geq 0$. Відмітимо, що в цьому випадку витрати ресурсів на випуск продукції залишаються незмінними.

Подорожчання екологічно чистої продукції стає вже майже нормою. Особливо це спостерігається у виробництві сільськогосподарської продукції. Основною причиною є використання традиційних технологій, що вимагають значних затрат на мінімізацію техногенного впливу на біосферу.

Перелік посилань:

1. Квасній М.М. Моделювання усталеного розвитку економічної системи в умовах глобалізації // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Перспектива розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України в контексті процесів глобалізації: Щорічник наукових праць. Випуск XXVIII / НАН України. Інститут регіональних досліджень. Редкол.: Відп.ред.академік НАН України М.І.Долішній. – Львів, 2001. – С.166-170.
2. Благун І.С., Сисак Л.І., Солтисік О.О. Моделювання сталого розвитку регіону. Монографія. – Івано-Франківськ.: Видавничо-дизайнерський відділ Центру інформаційних технологій, 2006. – 166 с.
3. Красс М.С., Чупринов Б.П. Математические методы и модели для магистрантов экономики: Учебное пособие / М.С Красс., Б.П.Чупринов. – СПб.: Питер, 2006. - 496 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СТРАХУВАННІ: ПЕРСПЕКТИВИ І ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ ЗАХИСТУ ВІД КІБЕР-РИЗИКІВ

Заїка К.А.

спеціальність: 072 – Фінанси, банківська справа та страхування,

ОПП «Фінанси, банківська справа і страхування», 2 курс

науковий керівник: канд. економ. наук, доцент,

доцент кафедри фінанси, банківської справи та страхування Павленко О.П.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

м. Дніпро, Україна

Обговорюючи тенденцію до цифровізації галузі перестраховики вважають, що майбутнє страхування кібер-ризиків «радикально змінить» традиційне страхування [2]. Це призведе до появи нових галузей ризику, які вимагатимуть страхових рішень. Munich Re вже заклало основи для прибуткового зростання завдяки своїм численним цифровим та інноваційним проектам. Визначення майбутніх тенденцій та участь у партнерських відносинах з ризиками в галузі нових технологій – це суть стратегії Munich Re, але саме кібер-ризик як і раніше представляє велику проблему та можливість. Перестраховик вважає, що економічна значущість кібер-ризиків і, отже, попит на кіберстрахування, помітно зростатиме найближчими роками, особливо після різкого зростання кібератак після переходу на роботу з дому через пандемічні обмеження. З огляду на зростаючу кількість збитків ціни на кіберстрахування різко зросли, а страховики обмежили свої можливості, що призвело до величезного попиту на страхування та сервісні рішення. Число атак програм-вимагачів серйозно позначається на економіці [3].

Галузь страхування кібер-ризиків допомагає компаніям стати більш стійкими до кібер-атак та зменшити збитки у разі атаки. Однак деякі системні ризики можуть керуватися лише державою у взаємодії зі страховою галуззю. Ці ризики варіюються від терористичних чи політично мотивованих атак до кібер-війн та переважно покриваються пулами. Більше того, в загальних інтересах внести ясність обсяг страхового покриття за допомогою відповідних

формулювань [4]. Зі свого боку, Munich Re утримує зростаючі збитки від програм-вимагачів на керованому рівні, частково завдяки стабілізуючому ефекту зростання цін у ринковому середовищі, що посилюється. Таким чином, перестраховик дотримується свого плану прибуткового зростання, виходячи з поточної ринкової частки приблизно в 10%. Розглядаючи ширші можливості аналізу даних та штучного інтелекту, Munich Re, як і раніше, бачить потенціал для оптимізації процесів продажу, взаємодії з клієнтами, врегулювання претензій та андеррайтингу [1].

Зростання використання технологій машинного навчання та штучного інтелекту в бізнесі також призвело до динамічного ринкового середовища з безліччю нових галузей ризику та потребою в нових страхових рішеннях. Тепер у нас є всесвітня мережа із сотнями спеціально найнятих експертів з аналізу даних та навчених фахівців, які займаються цією темою, заявили у відділі даних та аналітики Munich Re.

Перелік посилань:

1. Офіційні дані журналу Форіншурер. – URL: <https://forinsurer.com/news/21/07/07/39974> (Дата звернення: 28.11.2021)
2. Приказюк Н.А., Гуменюк Л.С. Кібер-страхування як важливий інструмент захисту підприємств в умовах цифровізації економіки / Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2020. – №4. – URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/4_2020/8.pdf (Дата звернення: 28.11.2021)
3. Приказюк Н. В. Необхідність та можливість впровадження нових страхових продуктів у страховій системі (на прикладі кіберстрахування) / Н. В. Приказюк // Економіка і фінанси. – 2016. – № 12. – С. 109–117.
Якушев В.О., Кібербезпека-2018: чого чекати бізнесу? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/openmind/20180414-kiberbezpeka-2018-chogo-chekati-biznesu/> (Дата звернення: 06.04.2020).

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТАБІЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Златьєва В.В.

спеціальність 072 – Фінанси, банківська справа та страхування,

ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування», 4 курс

науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри економіки,

підприємництва та фінансів Жваненко С.А.

Бердянський державний педагогічний університет

м. Бердянськ, Україна

Умови ринкової економіки України визначаються необхідністю посилення діяльності підприємств для розширення своєї діяльності, виходу на світові ринки, підвищення конкурентоспроможності продукції та забезпечення стабільного економічного зростання. Це вимагає формування системи адекватного управління економічною стабільністю та стратегічного підходу.

На кожне підприємство впливають зовнішні умови, які у разі непередбачуваності можуть призвести до серйозних наслідків, наприклад, припинення його діяльності. Щоб мати можливість своєчасно та правильно відреагувати на вплив навколишнього середовища, необхідно зосередитися на внутрішній структурі підприємства, знати сильні та слабкі сторони, межі впливу на фінансовий стан та важелі, які можуть виконати цей вплив.

Захист економічної стабільності можливий лише при формуванні відповідного механізму управління, що означає інтегровану систему пов'язаних економічних, організаційних, соціальних, фінансових та інших форм та методів управління, методів, інструментів та важелів впливу на процеси функціонування, що відповідають параметрам внутрішнього та зовнішнього середовища.

Для швидкого виявлення фінансової кризи та банкрутства, встановлення причин та проведення антикризових заходів на підприємствах, доцільно використовувати систему раннього попередження та реагування (СРПР).

Система раннього попередження та реагування - це спеціальна інформаційна система, яка попереджає керівництво про потенційні загрози, які можуть виникнути в компанії у зовнішньому та внутрішньому середовищах [3].

Метою системи раннього попередження та реагування є виявлення можливих кризових явищ; виявлення прихованого банкрутства; незаплановане виділення коштів; неефективне використання фінансових ресурсів.

Прогнозування банкрутства - основне завдання СРПР, метою якої є своєчасна розробка контрзаходів, вкладених у подолання негативного на компанію. Зміст прогнозування визначає прогноз та оцінку можливих негативних подій підприємства, які можуть призвести до неплатоспроможності та втрати ліквідності. Система раннього попередження працює у кілька етапів:

- визначення зон спостереження;
- виявлення індикаторів раннього попередження, які можуть запобігти розвитку негативного процесу;
- визначення цільових індикаторів та інтервалів зміни для кожного індикатора;
- постановка завдань на обробку інформації;
- визначення інформаційних каналів: формування інформаційної взаємодії між джерелами інформації та системою раннього реагування, між системою та її користувачами – менеджерами всіх рівнів [2, с. 49].

У процесі своєї діяльності підприємство здійснює постійний моніторинг та аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, визначає свою позицію, що дозволяє проводити постійну перевірку, забезпечуючи активні стратегії економічної стійкості фірми. Якщо перевірка є позитивною, то компанія повертається до моніторингу. Тобто є два шляхи:

- поповнити пакет активних стратегій новими моделями з існуючого банку стратегій;
- удосконалювати існуючі стратегічні моделі та методи, що забезпечують їх реалізацію.

СРПР заснований на використанні систем показників, які дозволяють не лише кількісно оцінити та оцінити ситуацію, а й встановити причини їх виникнення, провести структурний та логічний аналіз факторів впливу.

Система показників спрямована на усунення домінування показників фінансового управління на підприємстві, доповнення системи внутрішньої звітності, удосконалення системи зовнішньої звітності, удосконалення процесу планування, спрощення процесу узгодження цілей. Але кожна фірма має свою стратегію, тому набір показників для її реалізації буде різним.

Типовий набір показників верхнього рівня, не пов'язаних безпосередньо з обраною стратегією підприємства, включає: виручку, прибуток, рентабельність капіталу, вартість бізнесу, частку дефіциту, завантаженість потужностей, плинність кадрів, актуальних для більшості компаній незалежно від обраної стратегії. Також важливо, щоб показники включали параметри, пов'язані із прогнозуванням корпоративного банкрутства або наближенням до нього.

Отже, СРПР - невід'ємна частина будь-якого менеджменту кризової ситуації. Основне завдання – своєчасно виявити ознаки кризи на підприємстві, тобто спрогнозувати можливе банкрутство, тобто швидше відреагувати на виникнення кризової ситуації. Розробка, формування та впровадження СРПР на підприємстві необхідне для успішного та стабільного розвитку та функціонування кожного господарюючого суб'єкта в сучасних умовах економічного розвитку.

Перелік посилань:

1. Партин Г. О. Фінансовий контролінг: навч. посіб. / Г. О. Партин, Р. І. Задерецька. Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2013. 232 с
2. Сітак І. Л., Мурашко І. М. Система раннього попередження та реагування як засіб забезпечення стійкості підприємства *Економіка та управління підприємствами*. Випуск 2(13) 2019. С. 172-178 URL: 29.pdf (kpu.zp.ua)
3. Шишпанова Н. О., Чебан Ю. Ю., Мозговий О. М. Фінансовий контролінг: навч. посіб. Миколаївський національний аграрний університет, 2017. URL: Фінансовий контролінг : Державний університет телекомунікацій (dut.edu.ua)

ПОРІВНЯННЯ УКРАЇНСЬКОГО І СВІТОВИХ ФОНДОВИХ РИНКІВ НА ОСНОВІ ІНДЕКСА БАФФЕТУ

Іванов М.В.

*спеціальність 072 – Фінанси, банківська справа та страхування,
ОПП «Управління діяльністю банків на фінансовому ринку», 6 курс
науковий керівник: канд. екон. наук, доцент.,
доцент кафедри банківської справи Онищенко Ю.І.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

Сполучені Штати часто називають економічною наддержавою, оскільки їхній валовий внутрішній продукт становить майже чверть світової економіки, а його основою є розвинена інфраструктура, технології та багаті природні ресурси. За останні кілька десятиліть Китай зазнав експоненційного зростання, подолавши бар'єри закритої економіки, заплановані центральним урядом, і ставши центром світової виробничої та експортної промисловості. Враховуючи його величезну виробничу та експортну базу, Китай часто називають «світовою фабрикою». Проте з роками роль сфери послуг поступово збільшувалася, а внесок виробництва у ВВП зменшувався.

Ще в 1980 році Китай був сьомою за величиною економікою з ВВП 305,35 мільярдів доларів США, тоді як розмір Сполучених Штатів на той час становив 2,86 трильйона доларів США [1]. З початку ринкових реформ у 1978 році темпи економічного зростання азіатського гіганта становили в середньому 10% на рік [2]. Останніми роками зростання сповільнилося, але все ще є високим порівняно з подібними країнами.

Адже банки, як потенційні інвестори, стоять перед вибором інвестування на фондовому ринку і не лише цікавляться розміром економіки країни. Аналогічно, щоб зрозуміти економічну привабливість країн/регіонів, куди банки мають інвестувати, використовуйте так званий «індекс Баффета» [3]. За цим показником можна оцінити макроекономічну привабливість регіону, яка визначається показником ринкової вартості, пов'язаним із валовим внутрішнім продуктом (ВВП) країни. Зазвичай результат понад 100% свідчить про те, що ринок переоцінений, тоді як значення близько 50% вказує на те, що ринок

недооцінений. Якщо коефіцієнт оцінки падає з 50% до 75%, ринок можна вважати помірно заниженим [2].

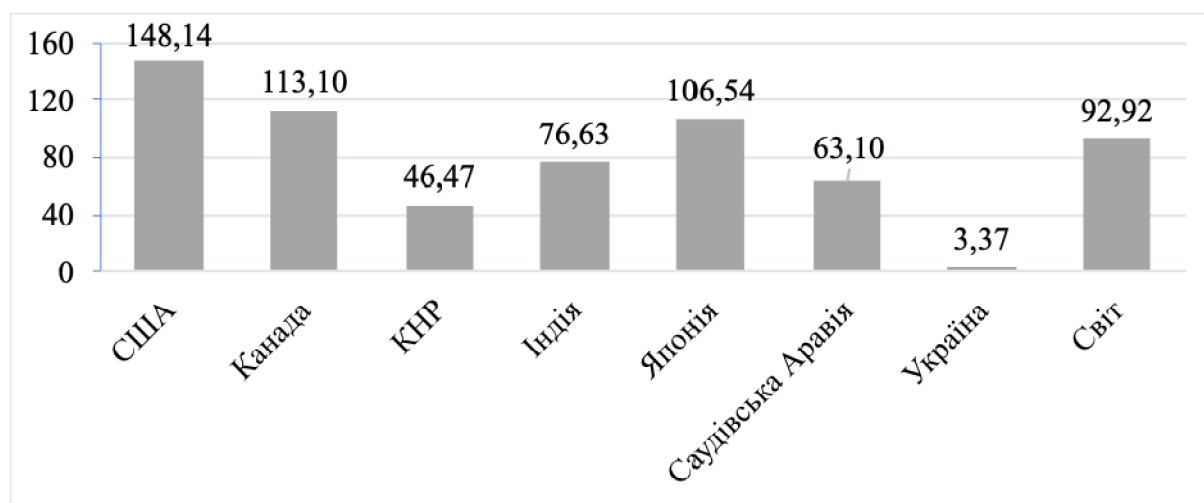


Рис.1. Сукупна ринкова капіталізація вітчизняних компаній, що котируються на біржі (% від ВВП) за 2018 рік

Джерело: власна розробка за даними [2]

Як видно з рисунка 2.4, показники нижче 100% спостерігаються лише в чотирьох країнах: Китаї (46,47%), Індії (76,63%), Саудівській Аравії (63,10%) та Україні (3,37%). Варто зазначити, що Україна посідає друге місце в світі за цим показником – 3,37%. Ми вважаємо, що таку ситуацію можна пояснити трьома основними причинами, які також впливають на те, що бізнес-моделі банківського інвестування ще не популярні в Україні:

- Відсутність зручної інвестиційної інфраструктури, оскільки основними учасниками українського фондового ринку є банки, які купують ОВДП, а частка компаній у вільному обігу дуже мала.

- Політична нестабільність в Україні є основною перешкодою для залучення іноземних інвесторів.

- Репутація країни з високим рівнем корупції призвела до того, що потенційні іноземні інвестори не мають довіри до вітчизняної судової системи та верховенства права.

Перелік посилань:

1. Дані сайту Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/263591/gross-domestic-product-gdp-of-the-united-states/>
2. Дані Світового банку. URL: <https://data.worldbank.org/country/CN>
3. Індекс Баффета. URL: <https://www.currentmarketvaluation.com/models/buffett-indicator.php>

ПРИНЦИПИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Іванова Ю.О.

*спеціальність 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність,
ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», магістрант
науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Рижкова Г.А.*

Університет імені Альфреда Нобеля

м. Дніпро, Україна

Загальновідомо, що зовнішньоекономічна діяльність кожної країни є важливою умовою її економічного зростання. Особливо це актуально за сучасних умов, коли набувають інтенсивного розвитку процеси транснаціоналізації, глобалізації світового господарства, міжнародної економічної інтеграції, міжнародного поділу праці.

Одним із основних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є підприємство. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок [1].

Як відомо, розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює діяльність підприємств, умови їх функціонування на ринку. Тому підприємствам для того, щоб вижити, необхідно правильно визначати свою стратегію та тактику поведінки на ринку та систематично проводити управління зовнішньоекономічною діяльністю.

В умовах поглиблення євроінтеграційних процесів України, важливим є дотримання підприємствами принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності при виході на ринки країн-членів Європейського Союзу. В економічному розумінні термін «принцип» являє собою головне, вихідне положення, правило діяльності організації в якій-небудь сфері. Тобто, підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність повинні керуватись певними правилами, нормами, положеннями, які регулюють відносини між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на національному, так і на міжнародному рівня.

Так, дослідження питання про сферу зовнішньоекономічної діяльності виявило, що до основних принципів, якими повинно керуватися підприємство у

здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, відносяться наступні [2]: *принцип суверенітету народу України* (право народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України; обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин); *принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва* (право підприємства добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки; право підприємства здійснювати зовнішньоекономічної діяльності в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України; обов'язок дотримуватися при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України; право власності підприємства на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності); *принцип юридичної рівності і недискримінації* (рівність перед законом підприємства, незалежно від форм власності, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; заборона будь-яких, крім передбачених цим Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація підприємства); *принцип верховенства закону* (регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України; заборона застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для зовнішньоекономічної діяльності умови, менш сприятливі, ніж ті, які визначені законами України); *принцип захисту інтересів підприємства* (Україна як держава забезпечує рівний захист інтересів підприємства на її території згідно з законами України та за межами України згідно з нормами міжнародного права); *принцип еквівалентності обміну*, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів порівнянність витрат виробництва на національному і світовому рівнях.

На наше переконання, зовнішньоекономічна діяльність сучасного підприємства може успішно здійснюватися тільки за умови дотримання вищезазначених принципів.

Перелік посилань:

1. Торгова Л.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навчально - методичний посіб./ Торгова Л.В., Хитра О.В. - Львів: «Новий світ - 2000», 2006. - 512 с.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» N 959-XII від 01.08.2021.

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Карамішева К.В.

*спеціальність 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність,
ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 2 курс
науковий керівник: канд. екон. наук, старший викладач кафедри економіки та
бізнесу Кореніцина Т.В.*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна*

Для забезпечення високого рівня фінансово-економічної стійкості та, як наслідок, високої прибутковості та можливостей подальшого розвитку, необхідна раціонально обґрунтована та стратегічно орієнтована ефективна система моніторингу [2, с. 20]. Пономаренко В.С. [1, с.35] трактує механізм моніторингу як сукупність форм, структур, методів і засобів оцінки, об'єднаних спільністю мети, за допомогою яких здійснюється ув'язування та узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечується функціонування і розвиток підприємств як соціально-економічної системи.

До основних елементів системи стратегічного моніторингу фінансово-економічною стійкістю торговельних підприємств, на нашу думку, відноситься: розкриття сутності та об'єктів фінансово-економічною стійкістю торговельних підприємств; характеристика завдань та механізмів їх реалізації в процесі моніторингу; визначення суб'єктів моніторингу; обґрунтування принципів, змісту критеріїв ефективності та функціонального змісту моніторингу фінансово-економічною стійкістю торговельних підприємств [2, с.21].

Об'єктами стратегічного моніторингу виступає фінансова та економічна складова, результати оцінки кожної з яких дозволяють оцінювати рівень фінансово-економічної стійкості підприємства на основі методів моделювання (двовимірна матрична модель) [3, с.203].

Зовнішніми суб'єктами стратегічного моніторингу фінансово-економічною стійкістю торговельного підприємства є державні органи, що встановлюють нормативну та законодавчу базу формування й розподілу

фінансових результатів, схеми оподаткування тощо. До внутрішніх суб'єктів відноситься керівництво та управлінський персонал підприємства, що визначають загальну стратегію діяльності, функціональні стратегії, зокрема стратегію фінансово-економічної стійкості, облікову політику, політику управління структурою та використанням капіталу, цінову політику [5, с.203].

Принципи стратегічного моніторингу економічних показників діяльності підприємства, або його окремої системи чи підрозділу визначають основні вимоги до процесу організації, складу елементів певного управлінського процесу. На нашу думку, це мають бути наступні принципи: системність, цілеспрямованість, гнучкість, варіативність стратегічних рішень, наукова обґрунтованість, комплексність.

Функції стратегічного моніторингу дозволяють розкрити сутність будь-якої діяльності, її основний зміст та спрямованість. До основних функцій стратегічного моніторингу фінансово-економічної стійкостю торговельного підприємства вважаємо доцільним віднести: спостереження, аналіз, оцінювання, планування, організація та моделювання.

Таким чином, стратегічний моніторинг фінансово-економічної стійкостю торговельного підприємства, на нашу думку, являє собою систему принципів, функцій та методів розробки і реалізації стратегічних управлінських рішень, головною ціллю якої є забезпечення такого механізму формування та розподілу ресурсів і фінансових активів, який би дозволив підприємству ефективно розвиватися на основі зростання прибутку від основної діяльності та капіталу при достатньому рівні кредитоспроможності і платоспроможності та фінансової рівноваги.

Перелік посилань:

1. Пономаренко В.С. Механізм управління підприємством: стратегічний аспект. Харків: Изд. ХГЭУ, 2002. 252 с.
2. Сагалакова Н. О. Система показників-індикаторів економічної діагностики діяльності торговельного підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 2. Т. 2. С.19-23.
3. Сергєєва О.В., Кучеренко Ю.О. Стратегічний підхід до управління економічною стійкістю торговельного підприємства. Проблеми сталого розвитку: економічне зростання та соціалізація : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 30-31 жовт. 2008 р. 358 с. С. 202-204.

МАТРИЧНІ МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКУ

Карняк І.Т., Пилявка М.В.

*спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,
ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування», 4 курс
науковий керівник: д-р екон. наук, доц., професор кафедри фінансового
консалтингу та банківництва Тяжкороб І.В.*

Університет банківської справи

м. Львів, Україна

Стратегія виступає певною концепцією діяльності банку, формування та реалізація якої дозволяє максимально ефективно використати як внутрішній потенціал банку, так і сприятливі зовнішні фактори для уникнення або мінімізації можливих фінансових втрат в разі виникнення негативних подій. В цьому зв'язку підвищується роль інструментів стратегічного фінансового менеджменту, серед яких особливий інтерес представляють матричні методи управління фінансами.

Так, не дивлячись на дещо суб'єктивний характер матричного аналізу, статичний характер матриць та відносно обмежену кількість застосовуваних показників для їх побудови (як правило, два), матричні методи мають беззаперечні переваги. Зокрема, матриці дозволяють узагальнити результати стратегічного аналізу й надати їх у зручній для використання формі, а також уможливають відстеження взаємозв'язку факторів, які утворюють основу матриці, та їх взаємоузгоджений вплив на стратегічну діяльність банку.

Однією із придатних для практичного застосування у банківській діяльності методик стратегічного фінансового аналізу є матриця фінансових стратегій французьких вчених Ж. Франсона та І. Романе, яка ґрунтується на розрахунку показників господарської (РГД), фінансової (РФД) та фінансово-господарської діяльності (РФГД), що детально інтерпретовано вітчизняними науковцями [1; 2]. Зазначена матриця дозволяє розглядати проблему співвідношення мети і ресурсів розвитку банку в динаміці, формулювати його фінансову стратегію, визначати пріоритетні сфери фінансового розвитку, що забезпечуватимуть її реалізацію.

Побудуємо матрицю фінансових стратегій для АТ «Приватбанк» після обчислення необхідних параметрів на основі [3] та визначимо положення фінансово-господарської діяльності банку у 2019-2020 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця фінансових стратегій АТ «Приватбанк»

РГД \ РФД	РФД<<0	РФД≈0	РФД>>0
РГД>>0	РФГД≈0 1	РФГД> 0 4	РФГД>>0 8
РГД≈0	РФГД< 0 7	РФГД≈ 0 2	РФГД> 0 5
РГД<<0	РФГД<< 0 9	РФГД< 0 6	РФГД≈ 3

Отже, можна зазначити, що позиція банку відповідає квадранту 1 та свідчить про нестійку фінансову рівновагу в аналізованому періоді. Таке положення банку характеризується проти фазою РФД і РГД. Негативний РГД можна пояснити тим, що банк або здійснив інвестиційний проект, або скоротив фінансово-експлуатаційні потреби за рахунок наростання кредиторської заборгованості. Відтак альтернативними для нього стратегічним напрямками розвитку є квадранти 4, 2 та 7, тобто підвищення ефективності господарської діяльності за наявних умов для самофінансування та розвитку, а також зменшення заборгованості за рахунок позитивного фінансового результату від господарської діяльності.

Таким чином, застосування матриці фінансових стратегій на основі результатів фінансового аналізу дозволить прийняти об'єктивні управлінські рішення щодо комплексного використання фінансових ресурсів, спрямованих на досягнення стратегічної фінансової мети, модифікувати фінансову стратегію внаслідок зміни важливих параметрів функціонування банку.

Перелік посилань:

1. Семенов, А. Г. Матриця фінансових стратегій. *Вісник економічної науки України*. 2008. №2. С. 139-146.
2. Горова, О. О. Аналіз стратегічних альтернатив підприємства на основі позиціонування в матриці фінансової рівноваги. *Управління розвитком*. 2013. №18. С. 110-114.
3. Фінансова звітність АТ «Приватбанк» URL: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost>

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ З УРАХУВАННЯМ ЇХ АДАПТИВНОСТІ

Кізіченко Н.В.

спеціальність 051 – економіка, ОПП «Інформаційні технології та моделювання в економіці, 6 курс

*науковий керівник: ст. викладач кафедри економічної інформатики Савчук Р.В.
Український державний університет науки і технологій
м. Дніпро, Україна*

Однією з основ сталого розвитку економіки підприємства та його конкурентоспроможності є впровадження інновацій. Традиційно процес управління інноваційною діяльністю починається з маркетингового дослідження ринкового попиту, пошуку, оцінки і вибору ідеї. Цей етап вважається самим відповідальним, ризикованим і найменш формалізованим у системі управління проектами розвитку. Тому значна увага приділяється проведенню попередньої оцінки інноваційних проектів з метою відбору найбільш перспективних розробок. Можна констатувати факт, що ефективне управління інноваційною діяльністю зводиться до рішення задачі оцінки ефективності проектів.

Зазначимо, що всі моделі оцінки проектних рішень за кінцеву мету мають або пошук найкращого варіанту на заданій множині критеріїв, або формування списків проектів, упорядкованих відповідно до отриманого рангу за тими ж критеріями. В економічній літературі активно дискутуються питання стосовно оцінки економічної ефективності проектних рішень. Проаналізуємо існуючі підходи до оцінки ефективності інвестицій в інноваційні проекти. По перше їх можна поділити на дві групи за призначенням, а саме оцінка доцільності державних і приватних інвестиційних проектів. Для оцінки інвестиційних проектів з боку державного або суспільного сектора розглядаються методи аналізу суспільної користі і витрат [1,2]. При фінансовій оцінці корпоративних інвестиційних проектів у приватному секторі використовуються методи аналізу доцільності капіталовкладень [1,2].

Таким чином, для врахування особливостей інноваційної діяльності існує потреба уточнення методики селекції пріоритетних проектних рішень. Для цих цілей пропонується модель кількісної оцінки адаптивних властивостей проекту.

Ступінь адаптивності проекту характеризується різноманітністю умов, до яких може пристосуватися проект в процесі своєї реалізації.

Для кількісної оцінки ступеня адаптивності проекту пропонується використання так званого „моменту витрат” [2]. Цей показник виступає специфічною мірою адаптивності проекту, що впроваджується. Доцільність використання вимірників адаптивності проекту пов’язана з невизначеністю і вірогідним характером умов реалізації інноваційних проектів.

Для урахування адаптивних властивостей інноваційних проектів у задачах їх оцінки і селекції пропонується будувати показник „момент витрат” за принципом дисконтування витрат з урахуванням двох коефіцієнтів. Перший – звичайний, що враховує різну значимість витрат за роками їх здійснення, а другий – спеціальний, для кількісної оцінки адаптивних властивостей проекту. Таким чином розрахунок ефективності проектного рішення здійснюємо за наступною формулою:

$$NPV = \sum_i^T INV_i \times D_i \times A_i,$$

де INV_i – витрати i -го періоду;

D_i – коефіцієнт дисконтування витрат за роками їх здійснення;

A_i – коефіцієнт, що враховує адаптивні властивості проекту.

Модель оцінки проектних рішень з урахуванням їх адаптивності дозволяє на практиці втілити системне дослідження проблеми ефективного використання інвестиційних коштів для інноваційного розвитку підприємства.

Перелік посилань:

1. Сіднев С. П., Шарапов О. Д. Математичні методи підвищення якості управлінських рішень. - К.: 1997.
2. Эффективность научно-технических проектов и программ / Пилипенко О.В., Переверзев Е. С., Алпатов А. П., Марченко В. Т. и др. – Днепропетровск: Пороги, 2008. - 509 с.

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ

Ковальчук К.С.

спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа і страхування»,

ОПП «Фінанси, банківська справа і страхування», 4 курс

науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри «Фінанси, облік і аудит»

Левковець Н.П.

Національний транспортний університет

м. Київ, Україна

Фінансова політика держави реалізується через фінансовий механізм. Його структура визначається рівнем розвитку економіки, відносинами власності, особливості окремої країни. Фінансовий механізм стимулює весь процес відтворення: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Він забезпечує сприятливі умови для макроекономічних процесів, а на мікрорівні – сприяє чіткій взаємодії усіх його елементів

Фінансовий механізм – це сукупність форм, методів і важелів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

Складовими елементами фінансового механізму є (рис. 1):

- фінансові методи,
- фінансові норми та нормативи,
- фінансові ліміти і резерви,
- фінансові стимули,
- фінансові санкції,
- нормативно-правове забезпечення. [1]

Способом впливу фінансових відносин на господарський процес є фінансові методи, які включають фінансове планування, оперативне управління, фінансовий контроль, фінансове забезпечення та фінансове регулювання.

Фінансове планування – діяльність зі складання планів формування, розподілу і використання фінансових ресурсів на рівні окремих суб'єктів господарювання, їх об'єднань, галузевих структур, територіально-адміністративних одиниць та країни в цілому, спрямована на досягнення поставлених цілей і вирішення певних завдань. [1]

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ					
ФІНАНСОВІ МЕТОДИ					
Фінансове планування	Фінансовий контроль	Фінансове оперативне управління	Фінансове забезпечення	Фінансове регулювання	
ФІНАНСОВІ НОРМИ І НОРМАТИВИ					
Ставки податків та неподаткових платежів	Норми амортизаційних відрахувань	Норми витрат в бюджетних установах	Норми бюджетного забезпечення	Розміри дотацій, субвенцій, субсидій	Ставки заробітної плати, пенсій і стипендій
			Норми обов'язкового резервування		Облікова ставка, валютний курс
					Норми соціальних стандартів
ФІНАНСОВІ ЛІМІТИ І РЕЗЕРВИ					
Фінансові резерви підприємств	Резервний фонд Кабінету Міністрів	Резервні фонди місцевих бюджетів	Ліміти бюджетного фінансування	Резервні фонди комерційних банків і страхових компаній	Валютні резерви Національного банку України
ФІНАНСОВІ СТИМУЛИ					
Податкові пільги	Податкові канікули	Відстрочення зі сплати податків	Списання заборгованості за податками	Надання фінансової допомоги	
ФІНАНСОВІ САНКЦІЇ					
Санкції за порушення податкового законодавства	Санкції за нецільове використання бюджетних коштів	Пеня за несвоєчасну сплату платежів	Зменшення або припинення бюджетного фінансування	Вилучення до бюджетів коштів використаних не за призначенням	Відміна наданих пільг
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ					
Конституція України	Закони України	Постанови ВРУ	Укази Президента	Нормативні акти Міністерств	Нормативні акти місцевих рад

Рисунок 1 - Склад фінансового механізму

Джерело: узагальнено автором

Перелік посилань:

1. Фінанси / За загальн. ред. А.В. Базилюк. – К.: 2012. – 295 с.

АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БАНКІВ УКРАЇНИ

Ковальчук А.Ю.

*спеціальність 072 – Фінанси, банківська справа та страхування,
ОПП «Управління діяльністю банків на фінансовому ринку», 6 курс
науковий керівник: канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри банківської
справи Онищенко Ю.І.*

*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

Для правильно функціонування банку, головною складовою є фінансові ресурси, тому що від їх структури залежать найважливіші показники функціонування банків, а саме рентабельність, що підтримує фінансову стійкість окремого банку та в свою чергу забезпечує функціонування банківської системи в цілому.

Проблема формування фінансових ресурсів банками вивчалася багатьма вітчизняними вченими, серед яких можна виділити наступних: Ю.Галіцейська, І.Дяконов, О.Дзюблюк, К.Шульга та інші. Треба звернути увагу, що вони в своїх працях аналізують проблеми формування фінансових ресурсів банків.

В сучасних умовах розвитку банківської системи України є важливим для нашого дослідження визначити та проаналізувати розподіл банків України в залежності від їх конкурентних стратегій на ринку залучення фінансових ресурсів, а точніше в залежності від структури та співвідношення основних джерел залучення фінансових ресурсів на ринку: власні кошти, залучені кошти або запозичені. Визначити групи банків із спільними стратегіями щодо залучення фінансових ресурсів можливо на основі використання кластерного аналізу.

Кластерний аналіз проведемо на основі методу k-середніх, який можна реалізувати в програмі STATISTICA в модулі «Кластерний аналіз» (Cluster Analysis). Кластерний аналіз проводився на два звітних періоди: на 1 січня 2016 року серед 113 банків та на 1 січня 2021 р. серед 73 банків.

Розподіл банків за джерелами формування фінансових ресурсів проводиться на основі наступних показників:

- питома вага власного капіталу у пасивах, який дозволяє в структурі пасивів банку визначити пріоритетність власних ресурсів при формуванні фінансових ресурсів банку;

- питома вага коштів клієнтів у пасивах, який дозволяє в структурі пасивів банку визначити пріоритетність залучених ресурсів при формуванні фінансових ресурсів банку;

- питома вага запозичених ресурсів у пасивах, який дозволяє в структурі пасивів банку визначити пріоритетність запозичених ресурсів при формуванні фінансових ресурсів банку.

За результатами кластерного аналізу було сформовано три кластери в залежності від переважного джерела формування фінансових ресурсів. Результати кластерного аналізу наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Результати кластерного аналізу щодо групування банків в залежності від джерела формування фінансових ресурсів

Кластер		01.01.2016				01.01.2021			
		Кількість банків в кластері	Питома вага ВК/П*	Питома вага ЗК/П*	Питома вага МК/П*	Кількість банків в кластері	Питома вага ВК/П*	Питома вага ЗК/П*	Питома вага МК/П*
1	середнє значення	20	0,71	0,21	0,07	12	0,53	0,24	0,21
	ст. відх.		0,19	0,17	0,09		0,17	0,13	0,22
	дисперсія		0,04	0,03	0,01		0,29	0,16	0,47
2	середнє значення	72	0,17	0,71	0,11	49	0,16	0,74	0,08
	ст. відх.		0,12	0,12	0,1		0,08	0,08	0,06
	дисперсія		0,01	0,01	0,01		0,68	0,61	0,33
3	середнє значення	21	0,23	0,24	0,51	12	0,14	0,54	0,32
	ст. відх.		0,11	0,14	0,14		0,06	0,05	0,07
	дисперсія		0,01	0,02	0,02		0,42	0,29	0,55

*ВК – власний капітал; МК – міжбанківські кредити; ЗК – залучені ресурси; П – пасиви.

Джерело: розраховано автором за даними [1]

Як видно з таблиці, на банківському ринку України переважають банки, основним джерелом формування ресурсної бази для яких є залучені ресурси.

Так, на 1 січня 2016 року другий кластер складався з 72 банківських установ, а станом на 1 січня 2021 року – з 49. Зазначимо, що така кількісна зміна банків у другому кластері обумовлена не зміною пріоритетного джерела залучення фінансових ресурсів, а скороченням кількості банків у 2016-2021 рр. на 40 банківських установ. Зазначимо, що структура формування фінансових ресурсів у 2 кластері практично не змінилася за 2 кластером: середнє значення питомої ваги залучених коштів до пасивів змінилося всього на 3 п.п.

Варто підкреслити, що на вітчизняному банківському ринку є банки (перший кластер), що в основному здійснюють активні операції за рахунок власних коштів. Їх кількість за період, що аналізується, зменшилася з 20 до 12 банківських установ. До них відносяться в основну маленькі банківські установи, обсяги активних операцій яких є невеликим.

Значних змін протягом останніх трьох років зазнав 3 кластер. Якщо у 2016 році у структурі фінансових ресурсів даного кластеру переважали запозичені фінансові ресурси, а саме міжбанківські кредити, то у 2021 році зберігаючи велику питому вагу запозичених ресурсів, на рівні 30%, в структурі сформованих фінансових ресурсів починають домінувати депозити фізичних та юридичних осіб – 54%.

Проаналізувавши джерела, за допомогою яких формуються фінансові ресурси банків, ми бачимо, що у більшості банків основним джерелом є залучені ресурси. При цьому банкам для забезпечення стабільної діяльності та платоспроможності необхідно нарощувати власний капітал, хоча він і не повинен бути основним джерелом фінансових ресурсів.

Перелік посилань:

1. Дані Національного банку України. URL:
<https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist>

DIRECTIONS OF FINANCIAL ECOSYSTEM DEVELOPMENT IN UKRAINE

O. Kolesnikova

specialty – 072 «Finance, Banking and Insurance», V-th year student

Supervisor: Ph.D. in Linguistics, Assoc. Prof. T. Karavaeva

Odessa National University I.I. Mechnikova

Odessa, Ukraine

The transition to the digital world has become a common trend for all financial market participants. According to forecasts, by 2030 all financial institutions will function electronically as services, personal electronic assistants and applications. Current trends in the financial sector indicate that in the future financial institutions will cease to be financial institutions and transform into ecosystems that accumulate not only financial services but also the services of partner companies. With access to a huge audience of their customers, they can categorize them into specific segments and offer them effective solutions. Everything is aimed at ensuring that the client of a financial institution receives the widest possible range of services that would cover the problems of one or another part of his daily life, and services not only financial but also close to financial. This is fully justified not only in an individual financial institution, but also in the entire financial system of Ukraine. That is why the problem of development of the financial ecosystem of Ukraine has become extremely important in recent years. At the same time, in order to solve this problem, it is necessary to regulate a wide variety of factors, elements of such an ecosystem, and to form an appropriate development strategy in order to set priorities, identify problems and ways to overcome them. Despite the fact that the number of publications in this area is actively growing, there is no unity among scholars in defining the basic concepts. Among domestic scientists who study the digital transformation problem of financial institutions, we can highlight T. Vasiliev, A. Dolgushin, S. Kyrylenko, V. Kornivska, L. Kuznetsova, S. Leonov, N. Poltoradnev, P. Rubanov, O. Stepanenko. Studies have shown that by 2020, Ukraine has conducted significant work with the financial sector to prepare it for the introduction of the financial ecosystem. To this

end, a significant number of regulations were adopted by the National Bank of Ukraine (NBU), aimed at [1]:

1) improvement and modernization of the procedure for issuing electronic means of payment and operations with their use, protection of consumer rights and taking into account current market trends;

2) creating conditions for increasing cashless payments through the introduction of a new type of account - escrow account;

3) creation of an Expert Council on communication with innovative companies and projects;

4) making changes to the Software products used in the stock market and software of automated, information and information and telecommunication systems intended for professional activities in the stock market, depository activities of the Central Securities Depository.

5) promoting the use of the latest IT technologies by financial sector participants and ensuring the reliability of the NBU's IT infrastructure some measures of the NBU regulator's main data processing center new equipment in the existing server premises of the NBU with the possibility of further transfer of this equipment to the new main data center of the NBU;

6) development of a draft National Strategy for Improving Financial Literacy.

The implementation of the Comprehensive Program for the Development of the Ukrainian Financial Sector until 2020 has allowed to improve certain indicators that indicate the readiness of the financial sector to implement the financial ecosystem. However, FinTech in Ukraine is in its infancy and has more than 60 companies with varying degrees of maturity. In fact, the largest FinTech example in the country is JSC CB "Privatbank" (before nationalization), whose technological services were ahead not only of the local Ukrainian market, but also the European one [2]. Among the services of the financial ecosystem of JSC CB "PrivatBank" the greatest demand is for services that are in the segment of payments and mobile wallets and retail banking ("Privat24", "IPAY", "PhotoCashier"), which is explained by a significant number of users of these services; multifunctional interface; lack of competitors; earlier implementation compared to other services. It is worth noting

that the much smaller volume of requests for blockchain, crowdfunding and financial management services is due to the limited and very specific consumer range of these services. However, it's not only banks that are trying to create their own ecosystems. In Ukraine, the mobile operator PJSC "Kyivstar" offers a mobile payment platform "Smartgroshi", which was used by more than 1 million customers. Since its launch, more than 150,000 customers with an average check of UAH 350 have joined Vodafone Pay - services from PJSC "VF Ukraine".

Thus, it can be argued that today in Ukraine there is a situation where infrastructure and other factors are favorable for the implementation of the financial ecosystem. Despite a certain lag, Ukraine has significantly advanced from the planned indicators on the digitalization's path of financial services, as evidenced by the growing partnership of banks and other financial institutions in this area.

Перелік посилань:

1. Звіт про виконання комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/CP_finsektor_2020_report_2020-final.pdf?v=4 (дата звернення 17.11.2021).

2. Клименко К.В. Актуальні проблеми модернізації фінансової системи України модернізації фінансової системи України. *Ефективна економіка*. 2015 №7. С. 65-72.

3. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог. URL: https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf (дата звернення 17.11.2021).

НЕДОСТАТНЯ ІНФОРМОВАНІСТЬ СПІВРОБІТНИКІВ В КОНТЕКСТІ ПРОБЛЕМ ВНУТРІШНЬОЇ КОМУНІКАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Кочко В.К.

*спеціальність 075 – Маркетинг, ОПП «Маркетинг», 3 курс
науковий керівник: старший викладач кафедри маркетингу та міжнародного
менеджменту Смирнова Т.А.*

*Дніпровський національний університет ім. Олеса Гончара
м. Дніпро, Україна*

Необхідність дослідження проблем внутрішньої комунікації співробітників організації полягає в їх безпосередньому зв'язку з аспектами ефективного управління підприємством та інструментами впливу на внутрішнє середовище підприємства. Наслідком погано організованого процесу комунікацій є недостатня інформованість співробітників, що призводить до менш продуктивної діяльності всієї компанії.

Комунікацію можна визначити як форму зв'язку, один із проявів інформаційного обміну між живими істотами у процесі їх безпосереднього спілкування. Внутрішні комунікації – це усні або письмові, безпосередні чи віртуальні, особисті або групові комунікації всередині організації, головна мета яких – встановлення ефективних і лояльних відносин між працівниками та керівництвом. «Згідно з дослідженням «PR&Communications Guide-2011» працівники відіграють важливу роль у формуванні репутації всієї компанії, – коментує Євгенія Панкратьєва, генеральний директор PR-компанії Noblet Media CIS. – Тому внутрішні комунікації є значущою складовою PR-у в кожній організації. Поганий внутрішній PR, не кажучи вже про його відсутність, може негативно вплинути не тільки на репутацію, а й позначитися на прибутках і ефективності організації» [1].

Одним з ймовірних наслідків недостатньо організованих комунікацій є погана інформованість співробітників щодо особливостей діяльності компанії,

цілей роботи, неволодіння актуальною інформацією, що позбавляє їх можливості повного розуміння поставлених завдань та принципів їх виконання. В результаті цього можуть виникнути розбіжності та розлад в роботі різних відділів підприємства, якість виконаної роботи окремими співробітниками не буде відповідати очікуваним стандартам. За результатами дослідження особливостей роботи з клієнтами різних компаній світу, проведеного IBM Institute for Business Value (IBV) разом з Oxford Economics, було виявлено, що співробітники лише третини з опитаних компаній вважають концепцію розвитку та довгострокові цілі однією з головних цінностей компанії, при чому тільки половина має розуміння самої концепції [2].

Аналізуючи можливі шляхи вирішення даної проблеми, можна виділити наступне: Процес ефективної комунікації повинен починатися зі своєчасного надання інформації у вигляді зручного для сприйняття повідомлення, продовжуватись відповідними діями в каналах передачі інформації. Завершальним етапом даного процесу виступає підтвердження адресата відносно розуміння отриманої інформації, що здійснюється за допомогою зворотнього зв'язку.

Як висновок можна сказати, що аспект комунікацій та, зокрема, високий рівень інформованості співробітників дозволяє налагодити процеси внутрішньої взаємодії та управління організацією.

Перелік посилань:

1. Грицак Н. Внутрішні комунікації: вчимося розмовляти [Електронний ресурс] / Н. Грицак // Агробізнес сьогодні. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://agro-business.com.ua/agro/kermo-kerivnyka/item/1989-vnutrishni-komunikatsii-vchymos-rozmovliaty.html>
2. От клиентского опыта к корпоративному // IBM Corporation. – 2020. – С. 3.

ІННОВАЦІЇ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ЇХНЬОЇ ОЦІНКИ

Крупа М.І.

спеціальність 073 – менеджмент, ОПП «Менеджмент організацій»,

2 курс, магістратура

науковий керівник: д-р екон. наук, проф. кафедри економіки та менеджменту

Дорошенко Г.О.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

м. Харків, Україна

Під інноваційною діяльністю розуміють інноваційний процес підприємства, який спрямовано на обґрунтування та впровадження результатів закінчених наукових досліджень або науково-технічних розробок у нові продукти, послуги, технології, процеси, іншими словами - в інновації. Інноваційна діяльність підприємства являє собою складний механізм, який вимагає багатьох сил, відповідальності і компетенцій.

Основна суть інновацій міститься в її функціях. Всього виконується три функції: відтворювальна, інвестиційна та стимулююча [1]. З цих функцій можна побачити, що отримання прибутку від інновацій безпосередньо і є головною метою будь-якого підприємства. Аналіз та оцінку інноваційної діяльності компанії здійснюють формальним, ресурсним та результативним методом [2].

За формального підходу встановлюється приналежність підприємств до класу інноваційно-активних. Це визначається на основі числа застосованих інновацій та їх обсягів. При використанні формального підходу можуть бути розраховуються такі кількісні показники, як: число видів діяльності з впровадження інновацій, що здійснюються організацією; число інноваційних проектів, що знаходяться на стадії підготовки в межах кожного виду діяльності і в загальній кількості (критерій характеризує процес використання інноваційного потенціалу); число інноваційних проектів, які знаходяться на стадії реалізації в межах кожного виду діяльності і в загальній кількості. Критерій характеризує результат використання інноваційного потенціалу.

Ресурсний або *ресурсно-витратний* підхід спрямований на дослідження витрат і величини застосування різних ресурсів в інноваційній діяльності. Головне завдання аналітика в даному підході полягає в визначення витрат і всіх ресурсів, які розглядаються при оцінці інновацій.

При оцінці інноваційної активності розраховуються показники у якісному та кількісному вимірах, що відображають використання (споживання) різних ресурсів на всіх стадіях інноваційного процесу в абсолютному і відносному вираженні. Основні показники ресурсного методу: забезпеченість інтелектуальною власністю; частка персоналу, який зайнятий в НДР і ДКР; коефіцієнт майна, призначеного для НДР і ДКР; коефіцієнт освоєння нової техніки; коефіцієнт освоєння нової продукції; коефіцієнт інформаційних технологій; коефіцієнт управління ризиком [2].

Критерії ресурсоемності і витратоемності при витратному підході: частка вартості основних засобів, які застосовуються в ході інноваційної діяльності; питома вага інноваційних витрат у виручці від реалізації продукції; інноваційні витрати в розрахунку одного працівника в організації.

У двох попередніх підходах головним недоліком є те, що на підприємствах не можуть виявити економічну ефективність від використання інновацій. Це досягається використанням результативного підходу [3].

Результативний підхід заснований на виявленні результату та ефекту від інновації, впроваджених на підприємство. Головним завданням фахівців вважається розпізнавання і вартісний аналіз від введення інноваційних технологій для встановлення можливостей підприємства розвивати їх. Основні показники результативного підходу:

- ефекти економії витрат;
- ефекти вкладу в зростання ринкової вартості підприємства.

До першої групи належать: економія витрат на виробництво і реалізацію продукції за період впровадження техніко-технологічних інновацій; економія трансакційних витрат; оптимізація податкових платежів з податку на прибуток; економія виплат, пов'язаних з виробничим травматизмом, профзахворюваннями, екологічних штрафів.

До ефектів вкладу в ринкову вартість бізнесу належать: внесок матеріальних активів, створених в результаті продуктивних і техніко-технологічних інновацій; внесок нематеріальних активів; внесок неідентифікованих елементів інтелектуального капіталу, що відображає результат організаційно-управлінських та соціальних інновацій [3].

Використовуючи такі критерії, як вплив на зростання доходів, задоволеність клієнта, зростання доходів від інновацій, збільшення продуктивності праці, змін прибутку, фахівці здійснюють оцінку результативному підходу [3].

Більшість досліджень і наукових робіт присвячено оцінці ефективності науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт на рівні підприємств. Підходи орієнтовані в основному на оцінку фінансових показників діяльності, крім підходу М. Brown і R. Svenson, що пропонує оцінку НДДКР як багатofазних процес з розробкою результуючих показників. Інтегральним ефектом може вважатися чиста приведена або чиста сучасна вартість, чистий приведений ефект або сума чистого дисконтованого доходу [1].

Перелік посилань:

1. Валдайцев С. В. *Управление инновационным бизнесом: уч. пос.* / С. В. Валдайцев. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2018 . 343 с.
2. Томасова Д. А. *Підходи і методи оцінки інноваційної активності підприємства*/ Д. А. Томасова. Київ: КПІ, 2015. 234с.
3. Яресь О. Б. *Оцінка рівня інноваційної активності підприємства* / О. Б. Яресь, Е. В. Муханова. Київ: КНТЕУ, 2012 р., 184 с.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Курбет М.Ю.

спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Інформаційні технології та моделювання в економіці», 2 курс магістратури

науковий керівник: старший викладач кафедри економічної інформатики

Климкович Т.О.

Український державний університет науки і технологій

м. Дніпро, Україна

В умовах сьогодення, коли для ринку характерна нестабільність, виникає необхідність у досконалому вивченні фінансового стану підприємства. Під фінансовим станом розуміють здатність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю [1].

Для побудови ефективних прогнозів результатів діяльності підприємства є потреба у наявності актуальної та якісної інформації щодо фінансового стану підприємства та рівня його фінансового потенціалу. Лише в такому випадку можна швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища та вносити необхідні корективи у процес управління підприємством [2].

У хорошому фінансовому стані зацікавлено, насамперед, саме підприємство. З іншого боку, безпосередньо від підприємства залежить міра його економічної привабливості для всіх юридичних осіб, які завжди мають права вибору між багатьма підприємствами, здатними задовольнити той же самий інтерес. Таким чином, необхідно систематично, детально й у динаміці аналізувати фінанси підприємства, оскільки від поліпшення його фінансової діяльності залежить його економічна перспектива.

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є фінансова стійкість (стабільність). Фінансова стійкість – це рівновага між власними та залученими засобами, надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури та партнерів, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування, довіра кредиторів та інвесторів, а також рівень залежності від них.

Тому актуальним є питання визначення показників, які дають змогу дати оцінку фінансової стійкості підприємства. У світовій та вітчизняній практиці для оцінки фінансової стійкості підприємств використовуються наступні показники [3]: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт поточних зобов'язань, коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів, коефіцієнт довгострокових зобов'язань, коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу (фінансової стійкості), коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансового ризику, фінансування).

При оцінці фінансового стану підприємств часто виникає ситуація, коли одні показники, що оцінюються, перевищують нормативні значення, а інші, навпаки, досягають критичної межі. У зв'язку з цим виникають складнощі в загальній оцінці стану підприємства, тому багато аналітиків рекомендують проводити інтегральну оцінку фінансового стану.

Розрахувати інтегральний показник дозволяють моделі ймовірності банкрутства. Однією з таких моделей є п'ятифакторна модель Альтмана, яка дає змогу констатувати наявність чи відсутність фінансової стійкості, її порушення, передкризовий стан або ж високу ймовірність банкрутства підприємства

Перелік посилань:

1. Подольська В.О., Фінансовий аналіз / В. О. Подольська, О. В. Яріш // Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
2. Хринюк О. С. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства / О. С. Хринюк, В. А. Бова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2018. – №2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/2_2018/46.pdf
3. Кемарська Л.Г. Оцінка фінансової стійкості ПАТ «ДНІПРОАЗОТ» / Л. Г. Кемарська, І. В. Дідик, Н. Ю. Федько // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 10.

ОСНОВНІ ЗАДАЧІ СИСТЕМИ РИЗИК МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Лабуз О.А.

*спеціальність 051 – економіка, ОПП «Інформаційні технології та
моделювання в економіці, 6 курс*

*науковий керівник: канд. екон. наук, професор кафедри економічної
інформатики Савчук Л.М.*

*Український державний університет науки і технологій
м. Дніпро, Україна*

Ефективність ризик-менеджменту в банку визначається наявністю своєчасної та достовірної інформації про ризик, тобто дієвості функціонування інформаційної підсистеми. При цьому якість інформаційної бази залежить від наступних чинників: рівня кваліфікації менеджерів банку, ступеня їх підготовки до використання сучасних методів оцінки банківських ризиків; технічної та програмної можливості банку для оцінки ризиків; можливості залучення до оцінки складних банківських ризиків кваліфікованих експертів.

Функціонування банківської системи в цілому, так і окремого банку, здійснюється на основі прийняття стратегічних, тактичних і оперативних рішень. Однак їх реалізація знаходиться під впливом об'єктивно суттєвої невизначеності. Будь який прояв невизначеності може затримати настання прогнозованих подій, змінити їх зміст або кількісну оцінку, викликати небажаний розвиток подій як очікуваних, так і неочікуваних. У результаті обрана мета діяльності, за для якої приймаються рішення, не буде досягнута. Можливість відхилення від мети, тобто розбіжність фактично отриманого результату з прогнозованими під час прийняття рішень, характеризуються за допомогою категорії «ризик».

Комплекс дій з ризик-менеджменту має на меті забезпечити досягнення таких цілей: ризики мають бути зрозумілими та усвідомлюватися банком та його керівництвом; бути в межах рівнів толерантності, установлених спостережною радою; рішення з прийняття ризику мають відповідати стратегічним завданням діяльності банку; мають бути конкретними і чіткими; очікувана дохідність має компенсувати прийнятий ризик; розподіл капіталу має

відповідати розмірам ризиків, на які наражається банк; стимули для досягнення високих результатів діяльності мають узгоджуватися з рівнем толерантності до ризику [10].

Мета управління ризиками – сприяти підвищенню вартості власного капіталу банку, одночасно забезпечуючи досягнення цілей багатьох зацікавлених сторін, а саме: клієнтів і контрагентів; керівників; працівників; спостережної ради й акціонерів (власників); органів банківського нагляду; рейтингових агентств, інвесторів і кредиторів; інших сторін [11 с. 160].

Узагальнивши напрацювання вітчизняних та зарубіжних науковців з проблем управління ризиками, зазначимо що основними завданнями ризик-менеджменту є:

- зниження невизначеності при ухваленні управлінських рішень;
- зменшення початкового рівня ризику до прийнятного рівня;
- зниження витрат, пов'язаних з ризиком;
- визначення і контроль стану різних сфер діяльності або ситуацій, що виникають у результаті можливих небажаних змін;
- досягнення балансу між вигодами від зменшення ризику і необхідними для цього витратами;
- прогнозування настання ризикових ситуацій.

Таким чином, аналізуючи вище наведені трактування управління ризиками, слід зазначити, що в сучасних умовах необхідним є застосування системного підходу в управлінні ризиками, який поєднує всі аспекти даної проблеми.

Перелік посилань:

1. Управління банківськими ризиками : навч. посіб. / [Л. О.Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та ін.] ; за заг. ред. Л. О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.

2. Коваленко В. В. Монографія Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти / за ред. В. Коваленко // Банківська справа. – 2017 – С. 44-46.

ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Ледовська Л.В.

спеціальність 072 – Фінанси, банківська справа та страхування,

ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування», 6 курс

науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри економіки,

підприємництва та фінансів Жваненко С.А.

Бердянський державний педагогічний університет

м. Бердянськ, Україна

Основна особливість ринкової економіки - оптимальне поєднання ринкових механізмів з державним регулюванням соціально-економічних явищ в загальному світі. Державний бюджет грає ключову роль як в системі ринкових економічних відносин, так і в механізмі їх регулювання державою. Тому дуже важливо з'ясувати характер державного бюджету, особливості його функціонування та формування, а також способи його використання для ефективного розвитку суспільства.

Державний бюджет як центральна ланка економічної системи України займає важливе місце серед економічних категорій. Вчені розглядають бюджет як складну економічну категорію, виражаючи грошові відносини, що виникають між державою, з однієї сторони, і фізичними особами та установами, організаціями, підприємствами всіх форм власності - з іншої, формування централізованого грошового фонду, його управління на виконання державних функцій. Бюджетування дозволяє державі керувати фінансовими ресурси на важливих напрямках соціально-економічного розвитку [1, с. 111].

Ефективне виконання бюджету вимагає забезпечення виконання бюджету відповідно до певних правил (рис. 1).

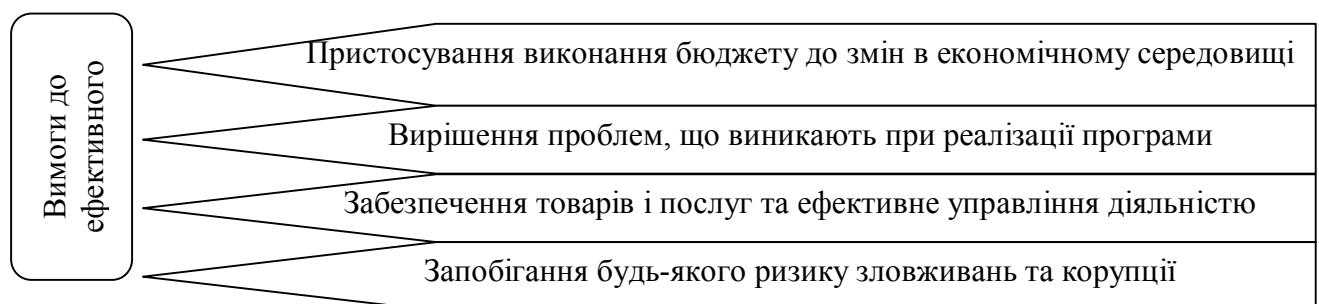


Рис. 1 Основні вимоги до ефективного виконання бюджету

Ключовим питанням у виконанні бюджету є те, як забезпечити відповідний баланс між контролем та гнучкістю. З одного боку, необхідний контроль для забезпечення дотримання бюджету, що затверджується, та уникнення безправного управління. Але з іншого боку, занадто контрольований

підхід може завдати шкоди ефективному управлінню та наданню послуг: менеджерам потрібно забезпечити розумну впевненість у наявності коштів та розумну гнучкість у розподілі ресурсів для досягнення очікуваних результатів.

Важливість виконання бюджету відображається в його внеску в економічне зростання. Ефективне використання місцевих коштів покращує спроможність влади та її системи використовувати ресурси для досягнення цілей зростання та розвитку. Відповідальність за виконання затверджених бюджетів покладена на органи місцевого самоврядування та органів виконавчої влади. Виконання бюджету передбачає фінансовий контроль та управління. Останніми роками фокус менеджменту змістився від вимірювання результатів та показників навантаження на роботу до системи управління фінансами на основі результатів. Коли економічний спад або інший несприятливий розвиток потребують скорочення управління, виконавча влада може використовувати свої встановлені законом повноваження для зменшення бюджетів до стратегічного ефекту [2, с. 129]. Виконання бюджету - це спільна функція декількох державних органів.

Управління бюджетними коштами є важливою частиною бюджетної політики і в значній мірі визначається станом бюджетного процесу, порядком планування, затвердження і виконання бюджету в частині витрат, а також контролем його виконання.

Таким чином, вдосконалення практики бюджетування слід розглядати як важливий інструмент підвищення ефективності та результативності від державних витрат. Дохідна частина місцевих бюджетів складається з власних доходів і надходжень від регулюючих доходів, вона також може включати фінансову допомогу в різних формах (дотації, субвенції, кошти фонду фінансової підтримки муніципальних утворень), кошти за взаємними розрахунками [3, с. 612].

Отже, кожен місцевий орган може на власний розсуд обирати шляхи та механізм наповнення доходної частини бюджету, залучення додаткових коштів, щоб спрямовувати їх потім на заходи покращення соціально-економічного клімату території.

Перелік посилань:

1. Булгакова С.О. Бюджетна система України : навч. посібник. К.: КНЕУ, 2012. 288 с.
2. Бюджетний менеджмент: підручник / за ред. В.Г. Дем'янишина, Г.Б. Погрішук. Тернопіль : Крок, 2015. 522 с.
3. Слободянюк Н.О., Коніна М.О. Проблеми формування доходної частини місцевих бюджетів умовах фінансової децентралізації. *Економіка і суспільство*. 2016. Випуск 2. С. 611–616.

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ЯК ОДНА З ЕКОНОМІЧНИХ ЗАГРОЗ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Лініченко Ю.А.

спеціальність 081 – право, 2 курс

*науковий керівник: д-р екон. наук, проф., професор кафедри фінансових та
стратегічних розслідувань Паршин Ю.І.*

*Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна*

Одним із найважливіших завдань будь-якої держави є досягнення такого рівня безпеки, який забезпечував би внутрішню стабільність, активну діяльність країни на міжнародній арені та одночасно гарантував би її державну безпеку. Економічна безпека держави є невід’ємною частиною національної безпеки, під якою розуміють стан захищеності національної економіки від різноманітних загроз, при якому вона здатна забезпечувати поступальний розвиток суспільства, його економічну і соціально-політичну стабільність в умовах наявності несприятливих зовнішніх і внутрішніх факторів.

В сучасних умовах розвитку держави важливу роль відіграють державні запозичення. Політика здійснення державних запозичень в Україні проводиться органами державної влади. Державні запозичення стали суттєвою складовою державної фінансової політики у сфері фінансування державного бюджету.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, «державний борг – загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов’язань держави, включаючи боргові зобов’язання держави, що вступають в дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов’язання, що виникають на підставі законодавства або договору» [1]. А відповідно до законодавства України державні запозичення поділяються на внутрішні та зовнішні. Політику щодо здійснення державних запозичень визначає Міністерство фінансів України.

Основними чинниками, що спричинили неефективну боргову політику уряду України, є: девальвація гривні (що призвело до збільшення боргу та вартості його обслуговування); падіння реального валового внутрішнього продукту; зниження внутрішнього споживчого попиту внаслідок інфляційних процесів та безробіття; негативний вплив реальної відсоткової ставки

Національного банку України на боргову сферу та обмеження функціонування ринку позичкового капіталу. Крім цього, наявна низка бюджетних проблем: необхідність покриття дефіциту Пенсійного фонду, фінансування за рахунок державних запозичень державного бюджету, невиконання планів надходжень від приватизації державного майна, необхідність державної підтримки державних підприємств та банків [2].

Тенденція зростання частки гарантованого державою боргу вплинула на зниження рівня боргової безпеки країни. Збільшення частки державного боргу в іноземній валюті сприяє зростанню валютних витрат уряду з обслуговування боргових зобов'язань, створює загрозу подальшої девальвації гривні [2].

Основними причинами, які призвели до зростання державного і гарантованого державою боргу в Україні, є [3]:

- 1) необхідність нарощування валютних резервів, які значно вичерпалися валютною інтервенцією Національного банку України;
- 2) залежність України від імпорту енергоносіїв;
- 3) технічна відсталість значної частини сфер національної економіки тощо.

У сучасній Україні повинна бути вироблена стратегія з питань залучення державних запозичень та управління ними на основі узгодження між собою бюджетної, валютної, грошово-кредитної, інвестиційної та податкової політики. В умовах загрозового стану боргової безпеки першочерговим повинна бути розробка довгострокових планів залучення і управління державними запозиченнями, де мають міститися напрями залучення коштів та критерії ефективності їх використання.

Перелік посилань:

1. Бюджетний кодекс України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 15.11.2021).
2. Сальникова Т.В. Державний борг України: оцінка та напрями підвищення ефективності управління. URL: www.oaji.net/articles/2017/1900-152546353.pdf (дата звернення: 17.11.2021).
3. Сокирко О.С. Аналіз сучасного стану державного боргу України. *Східна Європа: Економіка, Бізнес та Управління*. Випуск 6 (11) 2017 URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/123456789/2488> (дата звернення: 10.11.2021).

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ

Максимчук А.В.

спеціальність 071 – Економіка, «Облік і оподаткування», 3 курс

науковий керівник: ст. викладач Гордєєва-Герасимова Л.Ю.

Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

У 2020 році людство зіткнулося з новою загрозою: пандемією COVID-19, яка вразила практично всі сфери суспільства, включаючи економіку та бізнес. Враховуючи, що персонал організації є специфічним ресурсом, але водночас стратегічно важливим, в системі антикризового управління слід приділяти особливу увагу управлінню людськими ресурсами. Пандемія 2020 року та запровадження карантинних заходів суттєво вплинули на роботу багатьох компаній, і тема безпечних умов праці для працівників стала пріоритетною. Сьогодні багато підприємців опинилися в умовах пандемії, коли необхідно приймати швидкі рішення за короткий проміжок часу. При цьому, керівникам необхідно дистанційно контролювати та мотивувати працівників виконувати свої завдання, стежити за станом здоров'я кожного працівника, створювати безпечні умови праці.

Управління антикризовими кадрами з різних аспектів здійснювали такі вітчизняні вчені, як Данюк В., Дороніна О., Жильченкова В., Костишина Т., та дослідження проблематики управління персоналом в умовах пандемії серед українських дослідників займалися Г. Жосан, Т. Жолонко, М.Пристапа, В. Тищенко та інші. Дане питання досліджувалось й на світовому рівні, представниками інших країн, зокрема І.Гігаурі, В.Грегорі, Д.Вічер та різними дослідницькими компаніями: KPMG, Deloitte та ILO. Дослідження іноземних науковців внесли важливі зміни в сферу антикризового управління. Проте нові виклики зовнішнього середовища, пов'язані з пандемією COVID-19 для всього світу та України, у сучасних умовах потребують додаткових досліджень у сфері антикризового управління людськими ресурсами з метою розробки нових антикризових механізмів.

Метою дослідження є визначення проблеми управління персоналом компанії в умовах карантину та врахування принципів управління робочим часом компанії та співробітників для ефективного робочого часу, роботи та дистанційного медіа-планування, щоб контролювати це.

Важливо розуміти, що криза штовхає українські компанії на дійсно героїчні та безпрецедентні заходи. Потрібні швидкі та глибокі зміни: вийти з вузького сприйняття норм людського капіталу та усвідомити ступінь ролі людей у роботі, переосмислити, єдині підходи до роботи з працівниками, пошук та закріплення нових практик, які враховують потреби працівників, умови їх проживання, стан здоров'я, покликання та можливості. На думку експертів, головним викликом було те, що компаніям довелося швидко перейти на роботу від офісу до віддалених робочих систем за допомогою інтернет-інструментів.

Визначемо, що управління персоналом – це системний комплексний підхід, який враховує постійно мінливі потреби організації в людських ресурсах, забезпечуючи ефективність функціонування компанії. Людські ресурси— сукупність робітників з кваліфікацією до розробки або підтримки продукту або сервісу. Саме людина виступає у ролі найціннішого, невідновлюваного ресурсу, що є єдністю 3-х компонентів: трудових функцій, введення в систему соціальних зв'язків, володіння унікальними професійно-особистими якостями, що дають змогу продуктивно використовувати їх в організації виробничих ресурси. Отже, саме технології управління персоналом, його методи та інструменти здійснюють виключно важливий вплив на результативність діяльності суб'єкта господарювання, а їх дієвість та гнучкість впливають на результативність інших підсистем менеджменту.

На сучасному етапі економічного розвитку вся діяльність підприємства характеризується високою нестабільністю, спричиненою низкою факторів, серед яких: зміна внутрішнього середовища, структурні зміни в економіці, втрата зв'язків, конкурентний тиск, зміни законодавчої бази, дисбаланси на ринку праці тощо.

Дослідження вказують, що під час кризи скоротився робочий день на 8,8%. У порівнянні з кризою 2008 року – це у 4 рази більше.

За прогнозами загальна кількість робочих годин у 2021 році буде більш ніж на 3% меншою, ніж у 2019 році, що відповідає приблизно 90 мільйонам робочих місць на повний робочий день, згідно зі звітом Міжнародної організації праці (МОП).

Зрозуміло, що є сенс застосовувати антикризове управління, що супроводжується організаційними змінами, які здійснюються поетапно за основними функціями управління:

1. Фаза планування – формування бачення бажаного стану компанії подолання кризи та стабілізація позицій у кризовому середовищі. Тому слід

переглянути стратегічні плани, які мають включати стратегічні зміни у структурі персоналу, організаційній культурі, системах мотивації та стимулювання та інших аспектах управління персоналом у міру розвитку кризи.

2. Організаційний етап. Якщо планування було зроблено методично правильно, з урахуванням пріоритету людського фактора, основних принципів управління людськими ресурсами, то основними труднощами, які можуть виникнути на організаційному рівні, можуть бути непередбачувані процеси та явища, джерелом яких є кризи.

3. Фаза мотивації. Враховуючи складність організаційних змін під час економічної кризи, особливо опір змінам, демотивація працівників тощо. На етапі мотивації доцільно зосередитися на питаннях, які найбільше хвилюють працівників.

4-й рівень контролю. Він об'єднує вищезазначені кроки в єдине ціле і забезпечує адекватну та достатню якість антикризового управління в світлі організаційних змін.

Нажаль пандемія COVID дуже негативно впливає на світовий ринок праці. Зокрема, очікується, що через COVID будуть звільнені 25 мільйонів робочих місць у всьому світі. Введення карантину для уповільнення поширення епідемії призвело до серйозних змін на ринку праці. Національний ринок праці швидко відреагував на кризу та падіння ділової активності в більшості галузей економіки з квітня 2020 року. Більшість тенденцій актуальні й сьогодні, що підтверджує аналіз офіційних даних Держпраці України. Однією з найважливіших тенденцій кризи на початку є значне збільшення кількості безробітних. Багато середніх і великих компаній скоротили свою робочу силу на 15-40% у 2020 році, а більше 15% штатних працівників перейшли на дистанційну роботу. За даними Державної служби зайнятості України, офіційні дані про кількість безробітних за період з березня по серпень 2020 року становили від 350 до 520 тисяч осіб. У березні в Україні було 349 тисяч офіційно зареєстрованих безробітних, у квітні цей показник зріс до 457 тисяч, у травні – до 511 тисяч. І лише в липні безробіття почало знижуватися.

Збільшення кількості безробітних в Україні у 2020-21 роках супроводжується зменшенням кількості вакансій, що призвело до посилення напруженості на ринку праці та значного збільшення обсягів роботи на 1 робоче місце з квітня 2020 року і цей час.

На нашу думку, впровадження поєднаних елементів корпоративного та особистого тайм-менеджменту допоможе персоналу більш продуктивне

працювати, а керівникам – зменшити заходи контролю, що призведе, у тому числі, до зменшення напруженості у колективі. Основні принципи тайм-менеджменту включають:

1. Позаштатна робота (робота над собою). Людина може лише самостійно розробити ефективну та якісну організаційну систему свого часу.

2. Індивідуальність рішення. При організації особистого часу важливі не загальні правила, а індивідуальний стиль, який людина знаходить для себе.

3. Необхідність контролювати власну ефективність. За допомогою синхронізації можна визначити непрості моменти, які розкривають ваші приховані резерви.

4. Ефективне мислення. Головну роль відіграє безпосередня зміна думки.

5. Наявність і невичерпність резервів ефективності. Основний принцип, з яким не буває незрівнянних технологічних проблем. Якщо припустити, що резерви ефективності, розвитку та самовдосконалення не тільки реально досяжні, але й потенційно невичерпні, пошук правильного рішення та розробка правильного методу є суто тактичними та розв'язними питаннями.

Тому у дуже складний економічний період, перебуваючи на карантині через пандемію, компанії змушені приділяти належну увагу власним працівникам. Чіткий план дій і стратегія мають вирішальне значення для ефективного управління кризою. Нинішні процеси, які відбуваються в компаніях у відповідь на пандемію, є складними і мають багато негативних наслідків, але вони приносять і позитивні результати. Співробітники та організації пристосовуються до нової реальності для досягнення результатів. Управління персоналом робить значний внесок, запроваджуючи онлайн-процеси управління персоналом, навчаючи працівників не лише навичкам, необхідним для виконання поточної роботи, а й розвитку навичок, необхідних на майбутнє у разі зміни обставин. Управління людськими ресурсами має вирішувати ці питання в програмах розвитку персоналу. З одного боку, компанії повинні розвивати свої людські ресурси, оскільки працівники повинні вдосконалювати свої навички та знання, щоб краще справлятися з невизначеністю.

Перелік посилань:

1. Державна служба статистики України – Режим доступу : [\[http://www.ukrstat.gov.ua\]](http://www.ukrstat.gov.ua)

2. Бовтрук А.П., Храмов В.О. Основи управління персоналом: навч.пос. К: МАУП, 2016. С. 16-20.

3. Скібіцький О.М. Антикризисний менеджмент : навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 568 с.

4. Державний центр зайнятості України: офіційний сайт. URL: [https://www.dcz.gov.ua]

5. Глущенко О. Актуальні тенденції фінансового ринку України в умовах пандемії Covid-19. Збірник наукових праць Логос. 2020. №2. С.47–50

6. Пандемія COVID-19 спричинила втрату чверті мільярда робочих місць – звіт МОП. URL: [https://www.dw.com/uk/pandemiia-covid-19-sprychynyla-vtratu-chverti-miliarda-robochykh-mists-zvit-mop/a-56340090]

7. Сутність управління персоналом як складової системи менеджменту сучасного підприємства – Режим доступу : [http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2020/v4/10.pdf]

8. Особливості HR-менеджменту в умовах пандемії України – Режим доступу : [http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2020/v4/10.pdf]

9. Конспект лекцій з навчальної дисципліни особистий, корпоративний та публічний тайм-менеджмент – Режим доступу : [https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/10/ПублТаймМенКонспект.pdf]

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТА, ОЦІНКА НЕОБХІДНОСТІ ТА ДОЦІЛЬНОСТІ

Маляренко К.О.

спеціальність 073 – менеджмент, ОПП «Менеджмент організацій»,

2 курс, магістратура

науковий керівник: д-р екон. наук, проф. кафедри економіки та менеджменту

Дорошенко Г.О.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

м. Харків, Україна

Реструктуризація зазвичай включає в себе серйозні зміни на підприємствах в їх численних відділах і підрозділах, включаючи процедури і процеси. Теоретично реструктуризація веде до більш ефективного і модернізованого підприємства, однак вона також може привести до скорочення робочих місць та звільнення персоналу.

Для того щоб провести компанію через перехід, процедура реструктуризації повинна враховувати здатність співробітників адаптуватися, а

також ефективність організації. Компанія у цьому разі зможе краще зосередитися на першочергових цілях, оскільки будуть реалізовані більш адекватні стратегічні і фінансові плани. Зміни організаційної структури є ефективним інструментом поліпшення діяльності компанії, підвищення продуктивності, встановлення зв'язків всередині організації [1]. Але, навіть за наявності безлічі досліджень в області структурних змін, це питання не втрачає своєї актуальності. Організаційна реструктуризація - це процес, за допомогою якого організація змінює свою внутрішню структуру шляхом реорганізації підрозділів, власності або операцій і процесів.

Мета реструктуризації-зробити організацію більш прибутковою і інтегрованою. Реструктуризація - це, як правило, серйозна зміна для промислової компанії, що включає в себе безліч відділів і підрозділів, комп'ютерні системи та мережі, правові наслідки та серйозні зміни в процедурах і процесах [2].

Керівники, які беруть участь в реструктуризації, часто наймають фінансових і юридичних консультантів, які допомагають в деталях і переговорах. Реструктуризація також може бути проведена новим генеральним директором, найнятим спеціально для керівництва компанією в процесі переходу.

Реструктуризація зазвичай включає фінансування боргу, продаж частини компанії інвесторам і реорганізацію або скорочення операцій.

Процес реструктуризації повинен враховувати здатність співробітників адаптуватися, а також ефективність підприємства. Після того, як співробітники адаптуються до змін, нове середовище повинне дозволити організації краще зосередитися на своїх цілях, працюючи з більш адекватними стратегічними і фінансовими планами.

Чим чіткішою є структура компанії, тим легше операційне повсякденне життя, оптимізація продуктивності та інші важливі чинники, що впливають на успіх компанії і щоденні процеси [3]. Більшість великих компаній вже накопичили великий досвід в управлінні проектами, спрямованими на реорганізацію їхніх підприємств та більш ефективне виконання робочих процесів в них [1].

Очевидно, що при цьому можна констатувати зростання професіоналізму персоналу таких компаній. Проте, відповідальні особи в компаніях як і раніше часто скаржаться, що в таких проектах стратегічні та бізнесові цілі часто досягаються тільки частково.

Основною причиною цього є те, що якщо компанії хочуть здійснити реструктуризацію та підвищити ефективність робочих процесів в своїй організації, то відповідальні особи при плануванні, ініціюванні, проектуванні та управлінні пов'язаними з ними проектами змін зазвичай звертають свою увагу в першу чергу на власні структури. До того ж вони нехтують культурними аспектами, пов'язаними з будь-якою структурною зміною, оскільки в структурі компанії також відбивається її культура. А це, в свою чергу, впливає на бізнес-успіх проектів [4].

Щодо структурних змін сучасна спеціалізована та наукова література розкриває різні причини, за якими організації реорганізують свою діяльність за допомогою процесу реструктуризації. Згадані причини варіюються від ділових і економічних чинників, змін у навколишньому середовищі і політичних чинників до глобалізації, і це лише деякі з них [1].

Причини реструктуризації включають в себе вихід на нові регіони ринку, додавання нових продуктових ліній і виробничих потужностей, точок обслуговування, а також рішення про залучення нових груп клієнтів.

Основна мета організації в цих випадках полягає в тому, щоб зберегти відповідний рівень ресурсів в структурі, яка підвищить як проактивний, так і реактивний потенціал організації відповідно до нових вимог [4].

Таким чином, процес реструктуризації може привести або до скорочення, або до збільшення чисельності персоналу. У будь-якому випадку результат спричинить за собою зміну розміру організації, а також реорганізацію робочих процесів і відносини власності. Зокрема, лінії відповідальності і повноважень повинні бути структуровані таким чином, щоб сприяти продуктивному й ефективному використанню ресурсів [6].

Перелік посилань:

1. Портнова Г.О. Механізм вибору виду й оцінки ефективності реструктуризації промислового підприємства: дис. канд. екон. наук.: 08.00.04—Донецьк, 2008

2. Аістова М.Д. *Реструктуризація підприємств: питання управління. Стратегії, координація структурних параметрів, зниження опору претворень: монографія.* Київ: "Баланс Бізнес Букс", 509 с.

3. *Менеджмент: простір варіантів:* навчальний посібник. За заг. ред. проф. Г. О. Дорошенко. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2020. 520 с.

4. *Реструктуризація регіонального промислового комплексу: від індустріальної до соціально-орієнтованої моделі.* Монографія. За заг. ред. А. І. Татаркіна. - К.: Вид-во «Економіка», 2015. 1560 с.

ПЛАНУВАННЯ ТРУДОВОЇ КАР'ЄРИ ТА УПРАВЛІННЯ НЕЮ

Михайленко Т.А.

спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Управління персоналом та економіка праці», 4 курс

науковий керівник: д-р екон. наук, доцент кафедри управління персоналом і маркетингу Дашко І.М.

*Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна*

Важливим напрямом розвитку персоналу є планування кар'єри працівника, його просування по кваліфікаційних або службових рівнях (ступенях) за визначеною схемою, що є альтернативою стихійним переміщенням персоналу.

Кар'єра в загальному розумінні цього слова означає успішне просування в галузі суспільної, службової, наукової або виробничої діяльності, досягнення популярності, слави. Під трудовою кар'єрою мається на увазі індивідуальна послідовність важливих змін праці, що пов'язані зі зміною становища працівника на вертикальній шкалі складності праці або соціальній драбині робочих місць, посад [3].

Під трудовою кар'єрою розуміють індивідуальну послідовність змін у праці особистості, що зумовлена зміною її становища на вертикальній шкалі складності праці або соціальній драбині робочих місць, посад [5].

На думку Е. В. Маслова, трудова кар'єра працівника може бути стабільною, якщо його діяльність тривалий час проходить у межах однієї посади (робочого місця одного соціального рангу) та динамічною, тобто пов'язаною з частою зміною робочих місць або посад [3]. Водночас динамічну трудову кар'єру залежно від направленості переходів поділяють на горизонтальну і вертикальну (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Типи трудової кар'єри залежно від направленості переходів

№ п/п	Назва типу кар'єри	Характеристика типу
1	Горизонтальний тип	Означає його просування у кваліфікаційному плані до визначення його як професіонала у своїй справі, робить професію престижною та привабливою, розглядається оточуючими як успіх у певній сфері трудової діяльності.
2	Вертикальний тип	Передбачає перехід працівника в інші категорії персоналу, просування фахівців на посади керівників. Цей тип просування працівника можна поділити на висхідну кар'єру (систематичне просування вгору по службовій драбині) і низхідну

З табл. 1 можна зробити висновок, що трудовий шлях працівника може містити періоди як підйомів, так і спадів.

Планування трудової кар'єри має бути спрямоване на забезпечення зв'язку між цілями кар'єри персоналу, їхніми потребами відповідно до стратегії управління організацією. Підвищення рівня професіоналізму, самоствердження працівників є важливими чинниками вдосконалення соціальної структури персоналу [2].

Напрями професійно-кваліфікаційного просування робітників можна розглянути на рис. 1 [4].



Рис. 1. Напрями професійно-кваліфікаційного просування робітників

Внутрішньопрофесійне просування робітників відбувається в межах своєї професії та розряду (категорії, класу) за рахунок опанування суміжних операцій та прийомів, розширення зон обслуговування й оволодіння передовими методами праці; підвищення кваліфікаційного розряду, категорії, класу; оволодіння кількома суміжними професіями.

Міжпрофесійне просування робітників супроводжується зміною професії працівника для опанування нової, змістовнішої та складнішої.

Отже, трудова кар'єра являє собою індивідуальну послідовність змін у праці особистості, що зумовлена зміною її становища на вертикальній шкалі складності праці або соціальній градації робочих місць, посад.

Перелік посилань:

1. Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. Управління персоналом. URL : http://www.dut.edu.ua/uploads/1_623_99319263.pdf
2. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия. URL : <http://enbv.narod.ru/text/Econom/maslov/str/13.html>
3. Планування трудової кар'єри в організації. URL : <https://lubbook.org/book>
4. Управління розвитком персоналу. URL : <https://library.if.ua/book/104/70>

ВИМІРЮВАННЯ ВПЛИВУ ТУРИЗМУ НА НАВКОЛИШНЄ СЕРЕДОВИЩА, ЯК КЛЮЧОВИЙ КРОК ДО ДОСЯГНЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Мухін В.С.

аспірант кафедри економіки, підприємництва та фінансів

спеціальність 051 – Економіка, 4 курс,

науковий керівник: д-р екон. наук, проф., професор кафедри економіки,

підприємництва та фінансів Захарченко П.В.

Захарченко П.В.

доктор економічних наук, професор,

професор кафедри економіки, підприємництва та фінансів

Бердянський державний педагогічний університет

м. Бердянськ, Україна

Туризм є однією з найбільших і швидко зростаючих галузей економіки, при цьому він має значні, як позитивні, так і негативні екологічні, соціальні та економічні наслідки. Туризм може бути основним інструментом економічного розвитку, але, якщо його не спланувати належним чином, він може мати руйнівний вплив на довкілля. Негативний вплив туризму на навколишнє середовище підриває основний ресурс туризму в прибережних районах і суттєво впливає на інші нетуристичні види економічної діяльності. Щоб уникнути цього впливу, туризм необхідно планувати, керувати та здійснювати таким чином, щоб він був екологічно стійким, соціально вигідним та економічно життєздатним. Негативний вплив туризму виникає, коли рівень використання відвідувачів перевищує здатність навколишнього середовища впоратися з цим використанням. Неконтрольований туризм створює потенційну загрозу багатьом природним зонам у всьому світі [1, с. 118].

Відносини туризму з навколишнім середовищем складні. Воно включає багато видів діяльності, які можуть мати несприятливий вплив на навколишнє середовище. Багато з цих впливів пов'язані із будівництвом загальної інфраструктури, наприклад доріг, а також туристичних об'єктів, включаючи курорти, готелі, ресторани. Негативний вплив розвитку туризму може поступово руйнувати екологічні ресурси, від яких він залежить.

У зв'язку з цим виникає потреба в оцінці впливу курортно-рекреаційної сфери на навколишнє середовище та економічні показники. Бекен та Пітерсон пропонують два підходи до обліку викидів вуглекислого газу від туризму: аналіз знизу вгору (a bottom-up analysis), що включає аналіз промисловості та туризму, і аналіз зверху вниз (a top-down analysis) з використанням екологічного обліку [2]. Аналіз «знизу-вгору» надає детальну інформацію про кінцеве використання енергії та основні чинники викидів двоокису вуглецю. Ці результати можуть бути використані для розробки цільових галузевих стратегій скорочення викидів парникових газів. Аналіз «зверху-вниз» дає змогу оцінити туризм як сектор економіки в цілому, наприклад, з метою порівняння екологічної ефективності туризму з іншими секторами або впливу макроекономічних інструментів, таких як збори за викиди вуглецю.

Враховуючи особливості туристичної галузі, пропонуються також застосування моделі «витрати-випуск» (Input–output analysis) для вимірювання економічних та екологічних ефектів туризму. Ця методологія може бути використана для вимірювання внеску туризму в економічний результат; з подальшим поширенням на використання енергії та викиди в навколишнє середовище [3, с. 14]. Тобто, можна побачити зв'язок між економічним зростанням чи результатами туризму, енергією та викидами вуглецю.

Таким чином, можемо спостерігати зростаючий тиску на курортно-рекреаційну сферу з метою імплементації сталих походів до її розвитку. У зв'язку з цим виникає необхідність у розробці методології оцінки впливу різних секторів курортної сфери на навколишнє середовище, а також економічний ефект цього впливу. Особливо це є важливим у постковідний період, коли потреба у курортно-рекреаційному комплексі зростає, і є можливість розбудови цієї сфери згідно зі сталими принципами.

Перелік посилань:

1. Afrin S., Rahman A., Islam F.: Environmental effects of tourism. American Journal of Environment, Energy and Power Research 1(7), 117–130 (2013).
2. Kirillova T., Zhilinkova I., Fimlo A.: The dynamic model for the sustainable development of the domestic tourism. E3S Web of Conferences 284, 10008 (2021).
3. Yalan Shi, Miaoqing Yu: Assessing the Environmental Impact and Cost of the Tourism-Induced CO₂, SO_x Emission in China. Sustainability 13, 605 (2021).

ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ОСНОВІ МОНІТОРИНГУ РИНКУ ПРАЦІ

Нехайчук О.С.

*спеціальність 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність,
ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 2 курс
науковий керівник: д-р екон. наук, доцент, завідувач кафедри економіки та
бізнесу Лохман Н.В.*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна*

У сучасних умовах важливу роль в ефективному використанні трудового потенціалу відіграє економічна та соціальна політика держави. Її вплив на макро- і мікрорівні на ефективність суспільного виробництва здійснюється через: практичну діяльність урядових установ і державних структур; різноманітні види законодавства; фінансові заходи та стимули (податки, тарифи, фінансова підтримка великих науково-технічних і виробничих проектів, фінансування соціальних програм, регулювання відсоткових ставок для кредитів); запровадження та контролювання економічних правил і нормативів; створення ринкової, виробничої та соціальної інфраструктури; макроекономічні структурні зміни; програми роздержавлювання власності і приватизації державних підприємств; комерціалізації організаційних структур невиробничої сфери тощо [2, с. 80].

Проте в Україні трудовий потенціал, все ще використовується неефективно. Існує багато проблем, які знижують його якість.

Кількість зайнятого населення віком 15–70 років у I півріччі 2020р., порівняно з I півріччям 2019р., зменшилась на 118,4 тис. осіб, або на 0,7%, та становила 16,1 млн. осіб, з нього у працездатному віці – 15,4 млн. Найвищий рівень економічної активності мали особи з повною вищою освітою (76,8%) та з професійно-технічною освітою (69,4%), найнижчий – з базовою загальною (20,4%) та початковою загальною або не мали освіти (5,6%). У розподілі рівня економічної активності за статтю перевагу за рівнем освіти мали чоловіки (рисунок 1).

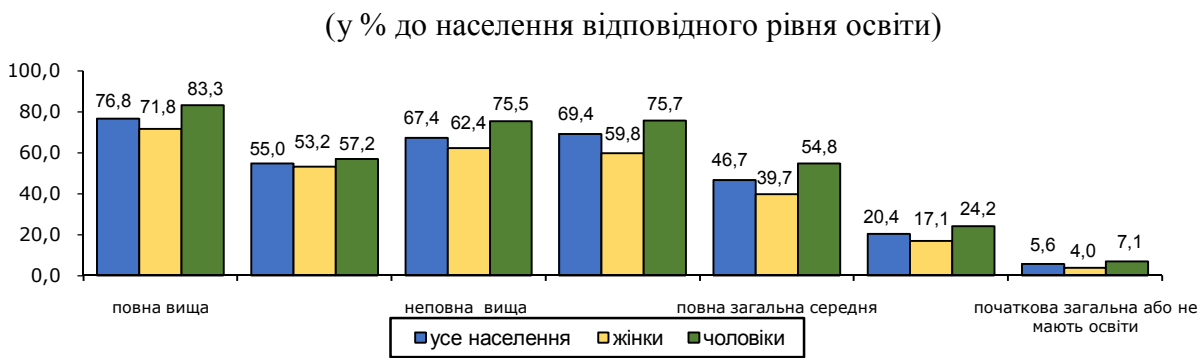


Рисунок 1 - Рівень економічної активності населення віком 15-70 років за статтю та рівнем освіти в I півріччі 2020 року [3]

Щоб розв'язати ці проблеми ринку праці та зайнятості, потрібно створити конкурентне середовище, яке сприяло б перебудові підприємств і зумовлювала значні зміни у структурі зайнятості. Є потреба також у створення широкої мережі інкубаторів бізнесу, інноваційних центрів тощо, де надаватиметься потрібна допомога потенційним підприємцям і тим, які вже починають власну справу, в управлінні фірмою, в організації доступу до нових технологій, до кредитів [1, с.65]. Заходи, які можливо прийняти для реалізації напрямів підвищення продуктивності праці: допомога та сприяння у працевлаштуванні на підприємствах, в організаціях і установах різних форм власності; профорієнтація, підготовка та перепідготовка кадрів; громадські роботи; підтримка підприємництва; диференційний підхід до банкрутств підприємств і збереження робочих місць; розвиток Державної служби зайнятості та підвищення якості її роботи в усіх напрямках; здійснення контролю за додержанням законодавства про зайнятість населення; соціальний захист безробітних і членів сімей, які перебувають на їх утриманні [2, с.38].

Механізм обґрунтування управлінських рішень на підприємстві має бути спрямований на здійснення випереджувальних заходів щодо можливих змін на ринку праці країни та регіону.

Перелік посилань:

1. Качан Е. П., Шушпанов Д. Г. Управління трудовими ресурсами. Київ: Юридична книга, 2005. 257 с.
2. Осовська Г.В., Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами. Житомир: ЖІТІ, 2006. 303 с.
3. Ринок праці в I півріччі 2020 року. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Петренко Р.А.

*спеціальність 073 – Менеджмент, ОПП «Міжнародний менеджмент», 5 курс
науковий керівник: д-р екон. наук, доц., професор кафедри маркетингу та
міжнародного менеджменту Джусов О.А.*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

Сучасний етап розвитку ринкових взаємин у світі характеризується значним посиленням конкуренції. Конкуренція, що постійно посилюється, як на внутрішньому, так й на зовнішньому ринках зумовлює необхідність вирішення актуальної проблеми, пов'язаної із забезпеченням високого рівня конкурентоспроможності промислових підприємств.

Конкурентоспроможність підприємства – здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких привабливіші, ніж в аналогічній продукції конкурентів. [1]

Конкурентоспроможність промислового підприємства може бути оцінена тільки в рамках групи підприємств, що належать до однієї галузі, тому оцінка ступеня конкурентоспроможності підприємства передбачає насамперед вибір базових об'єктів для порівняння.

Основними факторами, які визначають конкурентоспроможність підприємства можна виділити: стратегію підприємства, наявність матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, інноваційний потенціал, частку ринку, ефективність менеджменту, випуск конкурентоспроможної продукції та послуг.

Для підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства, важливе значення має виявлення факторів, що обумовлюють рівень підприємства. Ці фактори діляться на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів відносять: умови інвестування в галузі, регіоні, країні; тенденції технічного розвитку; рівень конкуренції; ресурсозабезпеченість і т.д.

До внутрішніх факторів відносять: впровадження у виробництво нової техніки, прогресивної технології, дієвих економічних стимулів; підвищення

кваліфікаційного рівня працівників; формування системи конкурентних відносин у діяльності персоналу та ін. [2]

Забезпечення стійких конкурентних позицій промислових підприємств передбачає розробку шляхів підвищення ефективності виробництва за наявності розроблених стратегій функціонування в конкурентному середовищі.

Узагальнення шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства й збільшення його частки на ринку дає можливість визначити такі, які найбільш часто використовуються: виведення на ринок новий вид продукції; зниження ціни на продукцію або послуги; широке використання рекламних заходів; реалізація товару через більшу кількість торгових представників.

Підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств неможливе без розробки стратегії їх розвитку, визначення основних цілей діяльності з урахуванням конкурентних переваг та сучасних форм та методів конкурентної боротьби.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати як довгостроковий послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний плановірно, відповідно до обраної стратегії довгострокового розвитку. [3]

Перелік посилань:

1. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник/ Должанський І. З., Загорна Т. О. — Київ: Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.

2. Савицька О. М. Передумови формування стратегії маркетингових комунікацій на засадах системного підходу оцінювання рівня конкурентоспроможності та стану ресурсного забезпечення підприємства / О. М. Савицька, Д. С. Лізягіна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». — 2017. — № 1.

3. Портер, М. Международная конкуренция; пер. с англ. [Текст]; под ред. В.Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.

МЕТОДИ ТА ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У СТРАХОВОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Плиса М.В.

спеціальність 081 – Право, ОП «Право», 1 курс

*науковий керівник: канд. екон. наук, проф., професор кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту Плиса В.Й.*

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

Прискорення реалізації „сценарію цифрового розвитку національних економік, активізація створення та стрімкий технологічний розвиток цифрових інфраструктур як основи використання переваг цифрового світу у повсякденному житті та платформи для досягнення ефективності економіки взагалі”[1], стрімке збільшення числа користувачів *Internetu*, сигналізують страховому бізнесу в Україні про можливості розширення клієнтської бази та побудови нового каналу – онлайн-продаж.

Використання того чи іншого метода управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів у страховому підприємстві багато в чому визначається цілями та задачами, які ставить перед собою страховик, а також ситуації на ринку та в самій страховій організації. Разом з тим ризик-менеджер повинен володіти певним набором методів управління ризиками, потрібним для страхової компанії у даній ситуації. До числа основних методів управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів у страховому підприємстві відносимо: ухилення від ризиків; передача ризиків (трансферт партнерам); локалізація (лімітування) ризиків; розподіл ризиків; компенсація ризиків.

Вивчивши досвід управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів у банківській сфері та на фінансовому ринку ми сформулювали принципи управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії, згрупувавши їх у такі три групи. 1. „*Нагляд з боку вищого керівництва страхової компанії*” (створення ефективної системи спостереження за операціями, що проводяться електронним способом; впровадження всебічної процедури контролю над підтриманням необхідного рівня інформаційно-технологічної безпеки; організація спостереження за партнерами, яких залучають до супроводження цифрової трансформації

окремих бізнес-процесів страхової компанії). 2. „*Забезпечення безпеки у сфері інформаційних технологій*” (автентифікація клієнтів (страхувальників), котрі користуються електронними каналами обслуговування; недопущення відмови від зобов’язань за онлайновими трансакціями та суворе відповідальність за їх проведення; розмежування функцій, виконуваних працівниками страхових компаній у процесі роботи в системах сфери електронних страхових послуг (е-страхування), з базами даних і додатками; ефективний контроль над процедурою авторизації і отримання доступу до системи е-страхування, бази даних і прикладними програмами; забезпечення цілісності даних щодо операцій і записів в сфері онлайнових страхових послуг; своєчасне, повне та достовірне облікове відображення трансакцій, що здійснюються електронним способом; збереження конфіденційності ключової страхової інформації). 3. „*Управління правовим і репутаційним ризиком*” (розкриття необхідної інформації електронного страхового сервісу на *Web*-сайті страхової організації; запобігання несанкціонованого доступу до клієнтської інформації; утримання систем е-страхування у постійній експлуатаційній готовності; створення ефективного механізму реагування на несподівані інциденти – зовнішні і внутрішні атаки на системи сфери електронних бізнес-процесів страхової компанії (е-страхування)).

Досліджуючи методи та принципи управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів у страховому підприємстві в подальшому потрібно: здійснити науковий аналіз теоретичних і практичних підходів до дослідження механізму управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів страхової компанії; виявити специфіку основних етапів та розкрити основні закономірності генези цифрової трансформації бізнес-процесів у страховому підприємстві; розробити методичку оцінки ефективності та виробити конкретні рекомендації щодо підвищення ефективності у сфері управління ризиками цифрової трансформації бізнес-процесів у страховій справі.

Перелік посилань:

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації. Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text> (дата звернення: 24.11.2021).

ORGANIZATION OF ACTIVITIES OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Polishchuk Snizhana

051 Economics, EPP International Economics, 2 course

*Supervisor: Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Department of
Finance, Accounting and Taxation Vladyka Yuliya Pavlivna*

National Aviation University

Kyiv, Ukraine

Effective tools for improving the efficiency of business structures in the application of process management are modeling and analysis of enterprise processes. The model of functioning of business structures allows identifying its elements, flows resources and information, and therefore, is the basis for further optimization of the operating system. At the same time, conditions should arise for the formation of a new model of management of business structures that direct their activities to the development of innovation processes [1].

Among the strategic guidelines of the operating system of business structures should be noted:

First, reengineering is restructuring the modern information and technological basis of the organization of production and management, which considers new impulses to increase efficiency associated with the reduction of size and optimization of economic entities. The management mechanism is set up to master the market, for which an analysis of its capacity, the organization of sales of goods, ways to stimulate sales, ensuring the competitiveness of goods and services;

Secondly, the transfer of patterns and principles of market economy in the internal activities of business structures. Such transformations should cover all departments linear, functional, marketing, as well as management;

Thirdly, the use of the theory of associative forms of organization and management. Integration processes in management, focused on more efficient use of all types of resources, lead to the emergence of various forms of business edifice [2].

Entrepreneurial structures for effective innovation need such a state research and novelty strategy, which would be based on the following principles:

- the priority of innovation over traditional production;

- ensuring the freedom of scientific and scientific and technical creativity, legal protection of intellectual property;
- promoting the elaboration of competition in the fields of science and technology, cost-effectiveness of novation processes;
- identification of priority areas;
- flexibility of innovation strategy;
- integration of education, science and entrepreneurship;
- promoting the progress of international cooperation [3].

In order to successfully interact with other subjects of the business process, to ensure a dynamic competitive advantage in a timely manner, modern business structures need to have a significant resource base. Their development is considered effective when resources are directed to those areas where they can ensure maximum competitiveness over a long period. The proposed measures will increase the efficiency of using the economic potential of business structures in accordance with the laws of innovative development to increase their competitiveness.

REFERENCES

1. Kochubei R. V. “Business structure” concept essence / R. V. Kochubei // *Menedzhment y marketynh ynnovatsyi*. – 2012. – # 1. – pp. 64 – 68.
2. Erokhyna E. A. Theory of economic development: system-senergetic approach / [WWW resourse] / E. A. Erokhyna. – Available at: <http://orel.rsl.ru/nettext/economic>
3. Bileha O. V. Formation of competitive business net structures uvannia as key elements of the region and country economies [WWW resourse] / O. V. Bileha.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ДИНАМІЧНОЇ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ РЕГІОНУ

Поліщук А.С.

спеціальність 051 – Економіка, 4 курс аспірантури

*науковий керівник: д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри міжнародної
економіки та бізнесу Петкова Л.О.*

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

Формування стратегії розвитку економічного простору регіону вимагає оцінки ефективності функціонування локальних територій, що входять до складу регіону на початковому етапі та досягнення позитивної динаміки розвитку за результатами реалізації стратегії.

Процес функціонування і розвитку локалізованої території доцільно представити у вигляді послідовної трансформації «потенціал – ресурси – результат» [1], тому доцільно виділити дві підсистеми показників оцінки ефективності: 1) функціонування регіональної системи, що характеризує ступінь відповідності фактичних результатів потенціалу; 2) розвиток регіональної системи, що визначає зростання потенціалу, ступінь його трансформації. Відповідно, для оцінки ефективності регіональних процесів слід у якості об'єкта дослідження розглядати не лише обсяги потенціалу локалізованої території на конкретний момент часу, а й власне процес його перетворення в ресурси з подальшим їх використанням для досягнення певного результату. У розробленій динамічній моделі функціонування і розвитку економічного простору регіону кожен базовий елемент процесу (потенціал – ресурси – результат) характеризується комплексом оціночних показників, що дозволяють якісно виокремити та кількісно оцінити процеси формування і перетворення потенціалу, використання ресурсів і досягнутий соціально-економічний результат, тобто оцінювати ефективність процесів в межах локалізованої території. За такого підходу, крім оцінки потенційних можливостей і соціально-економічного стану локалізованої території (як результату активізації даних можливостей), оцінюється й організація процесів в системі.

Формування системи оціночних показників ефективності процесів враховує ступінь використання потенціалу, який, насамперед, визначається можливими режимами функціонування (досягнення цілей) економічного простору: а) фактичним; б) відповідно до потенціалу; в) відповідно до програми (стратегії) розвитку. Фактичне функціонування – реальний процес формування результату, який може відповідати програмним показникам функціонування, або ж не відповідати їм (бути нижчими або кращими за заплановані).

Функціонування відповідно до потенціалу є оптимальним, адже повністю використовує наявний потенціал системи. Витрати матеріальних, фінансових, людських, енергетичних, інформаційних та інших ресурсів на одиницю результату за таких умов є гранично економічними. Результати найбільш повною мірою задовольняють суспільні потреби. Функціонування відповідно до програми розвитку (програмне, планове функціонування) відповідає вимогам стратегії (програми, плану) соціально-економічного розвитку системи та є базовим. Його особливість – динамічне саморегулювання регіональних процесів. Воно може відповідати функціонуванню відповідно до потенціалу або в тій чи іншій мірі наближатися до нього.

Очевидно, що оцінка ефективності функціонування будь-якого об'єкту управління має здійснюватися з позицій програмного функціонування з урахуванням можливостей (потенціалу). Тому ефективність функціонування системи відповідно до запропонованої методології визначається як ступінь відповідності фактичного функціонування програмному (плановому), а у граничному випадку – потенційному. Доцільно виділити дві підсистеми показників оцінки ефективності: функціонування економічного простору, що характеризує ступінь продуктивного використання наявного потенціалу; ефективності розвитку, що характеризує приріст потенціалу та відображає забезпечення території ресурсами для її стійкого соціально-економічного розвитку.

Перелік посилань:

1. The risks of rapid urbanization in developing countries. URL: <https://www.zurich.com/en/knowledge/articles/2015/01/the-risks-of-rapid-urbanization-in-developing-countries>.

РОЛЬ КІБЕРБЕЗПЕКИ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Рудченко Денис Олександрович

*магістрант Українського державного університету науки і технологій,
м. Дніпро*

Маймур Євгенія Феліксівна

*студентка Інституту права Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, м. Київ*

Петренко Віталій Олександрович

*доктор технічних наук, професор,
професор Українського державного університету науки і технологій, м. Дніпро*

Під безпекою слід розуміти захищеність підприємства від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників, що дозволяє надійно зберегти і ефективно використати його матеріальний, фінансовий і кадровий потенціал.

«До критеріїв визначення ефективності служби безпеки на підприємстві слід віднести: відсутність або своєчасне виявлення спроб несанкціонованого проникнення на об'єкт захисту зі злочинною метою; недопущення фактів витоку, розголошування відомостей, що становлять комерційну таємницю; втрати важливих документів, виробів; попередження протиправних і негативних проявів з боку персоналу об'єкта...» [1].

Передача даних через мережу інтернет, електронні підписи, сертифікація ключів, електронні угоди та розрахунки – все це може бути об'єктом протиправних дій.

На думку авторів [2, с. 106], «найбільш перспективними напрямками розвитку національної системи кіберзахисту є: вдосконалення правової основи кіберзахисту об'єктів критичної інфраструктури; впровадження системи незалежного аудиту інформаційної безпеки на об'єктах критичної інфраструктури; створення галузевих центрів реагування на кіберінциденти; розвиток міжнародного співробітництва у сфері забезпечення кібербезпеки; розвиток системи підготовки кадрів у сфері кібербезпеки; підвищення цифрової грамотності (правил кібергігієни) громадян та культури безпекового

поводження в кіберпросторі, впровадження систем інформаційного комплаєнсу...».

Причинами, за якими конфіденційною інформацією можуть оволодіти треті особи, на думку автора [3], є елементарне недотримання керівниками та персоналом певних правил безпеки: незнання та недотримання персоналом організації необхідних норм захисту конфіденційної інформації; недостатній контроль у дотриманні норм захисту інформації інженерно-технічними, організаційними та правовими методами; застосування для обробки конфіденційної інформації технічних приладів, що не пройшли атестацію; організаційні помилки, завдяки яким виток інформації відбувається через працівників ІТ-сфери. Існують інформаційні віруси, шкідливі програмами, основним завданням яких є шпигунство за інформацією, розміщеною на комп'ютерах, а також псування програмного забезпечення та баз даних, що являє собою пряму диверсію проти підприємства.

Для забезпечення кібербезпеки необхідно вдосконалювати законодавчу базу, яка сприятиме ефективній системі захисту інформації та розробці дієвих механізмів притягнення до відповідальності шахраїв за незаконні дії [4, с. 138]. Бажано створити спеціальні підрозділи з боротьби з кіберзлочинністю в територіальних підрозділах Національної поліції. Потрібна ефективна система підготовки та перепідготовки висококваліфікованих кадрів у сфері кібербезпеки.

Перелік посилань:

1. Чернявский А.А. Безопасность предпринимательской деятельности. К.: МАУП, 1998. 124 с.
2. Бакалінська О., Бакалинський О. Правове забезпечення кібербезпеки в Україні. *Підприємництво, господарство і право*. 2019. № 9. С. 100-108. doi: 10.32849/2663-5313/2019.9.17.
3. Відоменко О.І. Використання технічних засобів як складова системи економічної безпеки підприємства. *Ефективна економіка*, 2017. № 7.
4. Петренко В.О., Рудченко Д.О., Маймур Є.Ф. Питання правового забезпечення кібербезпеки в Україні. Причорноморські публічно-правові читання: Матеріали міжнародної наукової конференції, м. Миколаїв, 10–12 вересня 2021 р. Миколаїв: Видавничий дім «Гельветика», 2021. Ч. 1. 212 с. С.135-138.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Ружило М.М.

*спеціальність 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність,
ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 2 курс
науковий керівник: канд. екон. наук, старший викладач кафедри економіки та
бізнесу Кореніцина Т.В.*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна*

Ринок праці окремого регіону має свої особливості, і тенденції розвитку. Наслідки економічної кризи знайшли своє відображення у погіршенні демографічної ситуації, збільшення рівня безробіття та в зростанні проблем зайнятості економічно активного населення майже во всіх регіонах України.

Гострими проблемами залишаються забезпечення економіки висококваліфікованими робочими кадрами, професійно-кваліфікаційний дисбаланс, невідповідність напрямів і обсягів професійного навчання потребам ринку праці, низька якість вільних робочих місць за умовами та рівнем оплати праці, молодіжне безробіття, міграційний відтік робочої сили на ринки праці інших регіонів України та інших держав, наявність тіньової зайнятості та нелегальної трудової міграції.

За результатами обстеження робочої сили в I кварталі 2021р. кількість зайнятого населення Донецької області у віці 15 років і старше становила 699,6 тис. осіб, а у віці 15–70 років – 697,7 тис. осіб. Кількість безробітного населення віком 15 років і старше та у віці 15–70 років склала по 131,6 тис. осіб.

Середня номінальна заробітна плата штатного працівника підприємств, установ та організацій Донецької області у травні 2021р. становила 14457 грн (рисунок 1), що у 2,4 раза вище рівня мінімальної заробітної плати (6000 грн). Порівняно з квітнем 2021р. розмір середньої номінальної заробітної плати збільшився на 4,1%, а за останні 12 місяців (відносно травня 2020р.) – на 22,0%.

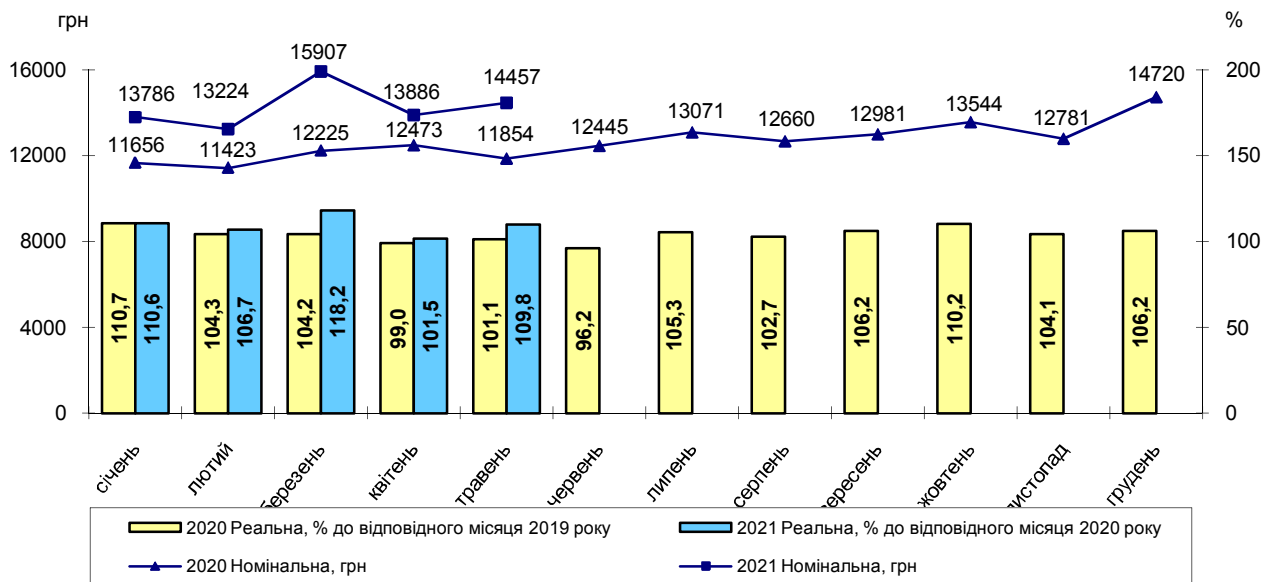


Рисунок 1 - Динаміка середньої заробітної плати у 2020–2021 роках [2]

Індекс реальної заробітної плати у травні 2021р. порівняно з квітнем 2021р. становив 102,9%, а відносно травня 2020р. – 109,8%.

Перспективи покращення ситуації на ринку праці Донецької області є:

1. Покращення умов праці, зниження частки робочих місць з важкими, шкідливими та небезпечними умовами праці.
2. Формування науково-обґрунтованих обсягів і структури регіонального замовлення на підготовку кадрів відповідно до потреби економіки регіону.
3. Створення якісних робочих місць, передусім для жінок і молоді, в містах і районах області, де доходи населення є на низькому рівні.

Функціонування ринку праці області постійно знаходиться у колі зору держави та органів місцевого самоврядування. Основна форма прямої участі держави в регулюванні регіонального розвитку - здійснення державних регіональних програм, які фінансуються за рахунок бюджету, окремих структуроутворюючих інвестиційних проектів, розміщення замовлень на поставку продукції для загальнодержавних потреб.

Перелік посилань:

1. Зайнятість та безробіття населення Донецької області в I кварталі 2021 року, http://donetskstat.gov.ua/express/index_n.php?dn=0621
2. Заробітна плата у Донецькій області у травні 2021 року http://donetskstat.gov.ua/express/index_n.php?dn=0621

РИЗИК МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ ТА ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ

Солохненко В.Є.

*спеціальність 073 – Менеджмент, ОПП «Менеджмент», 2 курс
науковий керівник: канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту*

Стожок Л.Г.

Державний університет телекомунікацій

м. Київ, Україна

Молодіжна політика є ключовим напрямом стратегічного розвитку України як соціальної держави. Але незважаючи на це, за період незалежності, так і не було досягнуто результативності за напрямом соціального захисту молоді. Напруженість на ринку праці у молодіжному сегменті, що швидко вчиться та легко адаптується до змін [1] лише підкреслює недосконалість функціонування ринку праці в цілому. Таким чином, питання захисту молоді на ринку праці є актуальними і нагальними у сучасному вимірі.

Вважаємо, що головною проблемою працевлаштування молоді, зокрема і адаптації молодого працівника на робочому місці, є неузгодженість між попитом та пропозицією на ринку праці. Це свідчить про те, що у державі відсутній налагоджений механізм функціонування системи освіти та ринку праці. За даними Державної служби статистики, найвищий рівень безробіття (за методологією МОП) за перше півріччя 2021 року спостерігався серед молоді у віці до 25 років (18,4%) [2].

Прагнення до незалежності, надмірні запити щодо розміру заробітної плати, з однієї сторони, і відсутність можливості якісних місць роботи за фахом, з іншої, що є одним з аргументів формування наміру виїзду за кордон, а також недостатність практичного досвіду, що є головним чинником небажання роботодавців працевлаштовувати випускників, є головними проблемами ефективної реалізації прав на молодіжному сегменті ринку праці.

Враховуючи сучасний стан в державі: наявність політичних, фінансових, соціальних ризиків, COVID-19, на нашу думку, першочерговими заходами мінімізації ризиків молодіжного безробіття є:

- надання можливостей формування практичних вмінь та навичок вже під час навчання в учбових закладах;

- підтримка молоді залученої до роботи в сільській місцевості;
- підтримка молоді, яка поєднує навчання і роботу, навчання, зайнятість і сімейні обов'язки шляхом законодавчого врегулювання питань соціального захисту та соціального страхування;
- підтримка студентів, які офіційно працевлаштовані за спеціальністю, яку отримують з метою забезпечення продуктивної зайнятості;
- недопущення соціального відчуження, деградації шляхом забезпечення неперервності в трудовій діяльності;
- посилення престижності робітничих спеціальностей шляхом формування активної підтримки зі сторони територіальних громад, малого та середнього бізнесу;
- посилення якості трудового потенціалу серед молоді шляхом зменшення тривалості роботи в неформальному секторі.

Отже, забезпечення ефективної молодіжної політики щодо реалізації конституційно закріплених прав повинні бути першочерговими заходами в стратегічних планах, програмах соціально-економічного розвитку держави. Незаперечним є те, що неперервні інвестиції в молодь є запорукою соціально-економічної стабільності в державі. Відповідно, держава повинна надати можливість забезпечити реалізацію конституційно закріплених прав, успішний старт в сфері праці, неперервність в трудовій діяльності з метою формування стабільності на всіх етапах життя та впевненості в майбутнє.

Перелік посилань:

1. Яценко Л.Д. Проблеми молодіжної зайнятості в Україні та шляхи їх подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/socialna-politika/problemi-molodizhnoi-zaynyatosti-v-ukraini-ta-shlyakhi-ikh>
2. Ситуація на ринку праці та діяльність державної служби зайнятості у січні-серпні 2021 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://www.dcz.gov.ua/sites/default/files/infofiles/08_sytuaciya_na_rp_ta_diyalnist_dsz_robocha_syla_i_pivrichchya_2021.pdf

ОРГАНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Станецька Д.О.

*спеціальність 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність,
ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 2 курс
науковий керівник: д-р екон. наук, доцент, завідувач кафедри економіки та
бізнесу Лохман Н.В.*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Україна*

До організації інноваційної діяльності відносяться розподіл прав, обов'язків та відповідальності між підрозділами, що беруть участь в реалізації інноваційних проектів та створення (вдосконалення) організаційної структури щодо управління інноваційною діяльністю. [1, с.103] При виборі типу організаційної структури управління інноваційною діяльністю керівництво торговельного підприємства повинно враховувати цілі, стратегічну спрямованість інноваційної діяльності, орієнтацію інноваційної діяльності на певний фактор оточення підприємства і наявні ресурси. Також особливу увагу слід приділити добору персоналу, що буде зайнятий в процесі управління інноваційною діяльністю. Інноваційною діяльністю повинні займатись працівники з достатнім потенціалом, тобто вони повинні володіти певними знаннями та навичками; стратегічно мислити; мати певні особисті якості, притаманні інноваційним менеджерам; бути певним чином мотивовані щодо інноваційної діяльності підприємства [3, с.45].

Система організації інноваційної діяльності підприємства повинна містити в собі наступні підсистеми: організаційної структури служби інноваційного розвитку підприємства, добору спеціалістів з управління інноваційним розвитком та підсистему розподілу функціональних обов'язків [2, с.147]. Здійснення інноваційної діяльності підприємства вимагає створення адекватної організаційної структури управління інноваційною діяльністю.

Організаційна структура підрозділу інноваційного розвитку підприємства залежить від ряду факторів, основними з яких є масштаби інноваційної діяльності підприємства; кількість напрямків, кількість інноваційних проектів;

забезпечення інноваційної діяльності підприємства необхідними ресурсами; час реалізації певних проектів; взаємозалежність інноваційних програм, що реалізуються та інше. І в залежності від даних факторів підприємство повинно обрати таку структуру підрозділу інноваційного розвитку підприємства, що найбільш відповідає наступним вимогам: доцільність організаційної структури, економічність, придатність для ефективного використання ресурсів, гнучкість, адаптивність та раціональність організаційної структури.

Ефективність роботи будь-якого підрозділу на підприємстві залежить від вірно здійсненої роботи щодо набору спеціалістів. Для підвищення ефективності добору спеціалістів до підрозділу інноваційного розвитку підприємства необхідно щоб добір персоналу проводився відділом щодо роботи з персоналом разом з керівником (керівниками) підрозділу інноваційного розвитку підприємства. При доборі спеціалістів до підрозділу інноваційного розвитку підприємства доцільно враховувати їх кваліфікацію; освітній рівень; досвід роботи; спроможність інноваційно мислити; професійну компетенцію; порядність; підприємницький дух; потенціал кандидата; зацікавленість в роботі; спроможність до швидкої адаптації до нових умов роботи; здатність кандидата працювати в групі; обізнаність в питаннях, що пов'язані з інноваційною діяльністю підприємства.

Розподіл функціональних обов'язків між учасниками інноваційної діяльності повинен передбачати розподіл функцій, затвердження прав, обов'язків і відповідальності, а також визначення повноважень в залежності від посад, що обіймають спеціалісти, що займаються інноваційною діяльністю.

Таким чином, інноваційна діяльність окремого підприємства потребує певної уваги з боку керівництва і має охоплювати ряд етапів.

Перелік посилань:

1. Гохберг Ю.А., Кучеба П.К., Поважный С.Ф. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. Донецк: ДонГАУ, 1995. 139 с.
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібник. Суми: Університетська книга, 2006. 278с.
3. Менян М.Г. Инновационный вызов времени. Москва: Сумма технологий, 2002. 200с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ І ВИБОРУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Старченко А. В.

спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Інформаційні технології та моделювання в економіці», магістр, II курс

науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної інформатики, завідувач кафедри економічної інформатики Бандоріна Л.М.

Український державний університет науки і технологій

м. Дніпро, Україна

Відбір інвестиційних проектів, на наш погляд, повинен здійснюватися на трьох рівнях. На першому рівні, згідно із запропонованою класифікацією, відбираються проекти, що задовольняють пріоритетам розвитку промислових підприємств та проводиться їх первинна експертиза. На другому рівні проекти проходять комплексну фінансово-економічну експертизу та, отримавши позитивний висновок, передаються на третій рівень – перевірку відповідності критеріям відбору для промислових підприємств.

Проблема вибору інвестиційного проекту включення до комплексної програми соціально-економічного розвитку РМ, передусім, пов'язана з вибором і обґрунтуванням критеріїв оцінки та відбору ефективності проектів. На нашу думку, критерії, які використовуються для відбору проектів, мають розглядатися відповідно до пріоритетів розвитку підприємства [4, с. 105].

Для вирішення проблеми раціонального використання коштів, що інвестуються, слід використовувати трирівневу систему відбору пріоритетних інвестиційних проектів за ступенем їх ефективності. На першому рівні формується реєстр пріоритетних проектів, які підлягають підтримці та прямому фінансуванню з боку регіональних органів влади.

На наступному рівні відбору проект проходить комплексну фінансово-економічну експертизу, що включає комплексний аналіз господарської діяльності підприємства, аудиторську перевірку, оцінку комерційної ефективності проекту, а також аналіз ризиків. Отримавши позитивний висновок, проект переходить на третій рівень відбору – перевірку відповідності проектів критеріям відбору, а саме: забезпечення зайнятості населення,

розвиток інфраструктури, зростання доходів бюджету, рівень виробництва, екологічна безпека, зростання технічного потенціалу, обсяг фінансування, величина чистого дисконтованого доходу та індекс рентабельності, термін окупності.

Інвестиційні проекти оцінюються за бальною шкалою, яка дозволяє розрахувати їхній рейтинг [3, с. 102].

Оцінка проектних, економічних, фінансових, соціальних, екологічних ризиків здійснюється у кілька етапів. Їх комплексна оцінка проводиться перед прийняттям рішення про фінансування інвестиційного, проекту та перед оформленням відповідних договорів. На окремих етапах реалізації та фінансування проекту проводиться локальна оцінка ризиків в залежності від загальної ситуації, що склалася на даний момент.

Ухвалення рішення про підтримку виробництва, затвердження складу структур, що супроводжують даний проект, а також уповноважених професійних інститутів виконуються на III рівні та є правомочністю конкурсної комісії. Конкурсна комісія здійснює [2, с. 40]:

- 1) перевірку відповідності проекту критеріям відбору для розвитку підприємства;
- 2) підбір уповноважених фінансових, менеджерських, аудиторських та інших організацій для управління проектом і фінансового моніторингу; контроль за цільовим використанням коштів;
- 3) запозичення коштів та обслуговування позики.

Для здійснення інвестиційних проектів у рамках оголошеного конкурсу можуть виступати будь-які юридичні особи, а також підприємці без утворення юридичної особи, які незалежно від організаційно-господарської форми та адміністративної підпорядкованості надають повні відомості, які розкривають фінансове становище та правомочності, що гарантують реалізацію інвестиційного проекту та повернення позикових коштів [1, с. 15].

Вибір проектів не може бути здійснений на основі одного як завгодно складного формального критерію. Це стосується всіх інвестиційних проектів промислових підприємств. Рішення має прийматися з урахуванням безлічі різних, часто суперечливих кількісних чи якісних характеристик проекту та його учасників [5, с. 10].

Вирішення складних проблем, як правило, пов'язане з множинністю критеріїв, що використовуються на різних стадіях аналізу проблем. Не завжди критерії можуть бути зведені до одного, а отже, не всі цілі можуть бути представлені одним критерієм. Отже, існує необхідність використання взаємопов'язаної та несуперечливої системи критеріїв, що використовується на різних етапах відбору та оцінки проекту.

Відомо, що за великої кількості критеріїв завдання може бути нерозв'язним через труднощі, пов'язані з прийняттям рішення за умови багатокритеріального підходу. З іншого боку, необґрунтоване скорочення кількості критеріїв відбору може призвести до вибору нераціонального варіанта. При всьому різноманітті набору критеріїв, на нашу думку, вони можуть бути об'єднані в такі групи: відповідність проекту економічним пріоритетам розвитку промислових підприємств; оптимальність проекту з боку технологічних, виробничих та екологічних складових; відповідність фінансово-економічних показників проекту нормативам; прийнятний рівень ризику; надійність здобувача та гарантованість повернення коштів.

Запропонована система відбору інвестиційних проектів може бути використана державними органами управління, інвестиційними фондами та різними структурами підтримки підприємництва, а також безпосередньо підприємствами.

Перелік посилань:

1. Аптекарь С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів, 2007. 49 с.
2. Балацький О.Ф. Управління інвестиціями. Суми: Унів. кн., 2019. 232 с.
3. Брігхем, Е. Ф. Основи фінансового менеджменту. Київ: Молодь, 2019. 1000 с.
4. Пересада А. А., Майорова Т. В. Інвестиційне кредитування: посібник. Київ: КНЕУ, 2002. 271 с.
6. Чигрин О.Ю. Проблеми оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Житомир: ЖДТУ, 2019. 56 с.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Фатєєва Т. С.

спеціальність: 072– Фінанси, банківська справа та страхування,

ОПП «Фінанси, банківська справа і страхування», 2 курс

науковий керівник: канд. економ. наук, доцент кафедри фінанси,

банківської справи та страхування Павленко О.П.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

м, Дніпро, Україна

Страхування туристів - страхування тих, хто виїжджає за кордон, забезпечує туриста-страхувальника захистом від шкоди своєму майну, життю та здоров'ю, при поїздки за кордон.

Страхування подорожей відшкодовує внаслідок нещасного випадку чи несподіваної хвороби витрати на надання першої допомоги, лікування та лікарню (стоматологія, хірургія, евакуація), а також у разі хвороби чи смерті транспортування застрахованого на батьківщину (репатріацію, компенсацію похорону, виклик члена сім'ї). Також можуть покриватися витрати, які можуть виникнути внаслідок скасування поїздки, запізнення або переривання поїздки, втрати або крадіжки багажу та ін. витрати, встановлені договором страхування.

Страховий захист починається тоді, коли турист перетинає кордон своєї країни і закінчується, коли турист повертається назад. Винятком є ситуація, коли витрати пов'язані зі скасуванням поїздки.

Нагадаємо, що Vodafone запустив програму Smart Travel у серпні 2018 року. За два роки страховкою скористалося кілька тисяч українських мандрівників.

Поліс туристичного страхування діє виключно у регіоні, вказаному у страховому полісі.

Smart Travel зі смартфоном. Тепер страховку можна оформити онлайн через п'ять хвилин, заплативши з мобільного рахунку та заощадивши до 20% відсутність паперового оформлення та логістики.

Smart Travel – це поліс туристичного страхування, що забезпечує медичну допомогу за кордоном, організацію та оплату медичного обслуговування. Мета поїздки, що покривається полісом, передбачає екскурсійний туризм, активний відпочинок та аматорський спорт, навчання, пляжний відпочинок та інтелектуальну працю.

Страхування покриває надання невідкладної медичної допомоги при захворюваннях, пов'язаних із особливо небезпечними інфекціями, у тому числі з COVID-19. Сюди відносяться діагностика захворювання за допомогою тестів за наявності симптомів хвороби органів дихання та лікування в межах страхового ліміту.

У разі користування страховкою сплата зніматиметься лише за дні фактичного перебування за межами України. Страховий період – від одного дня.

Клієнти Vodafone передплатеної форми зв'язку можуть сплатити страхування з мобільного рахунку – за всі дні перебування або за певні дні на вибір. Також доступна оплата карткою за всі дні перебування - і абонентам передоплати, і для контрактних клієнтів. Розглянемо приклад, якщо страхова сума становить 30 тис. EUR , тоді вартість страхового платежу – від 25 грн на день, залежно від країни перебування [1].

Таким чином, страховий поліс туристичного страхування дозволяє віддалено оформити страховку для закордонної поїздки, без необхідності звертатися до офісу страхової компанії.

Перелік посилань:

1. Офіційні дані журналу Форіншурер. – URL: <https://forinsurer.com/news/21/07/07/39974> (Дата звернення: 27.11.2021)

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ РАЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Харченко Л.С.

*спеціальність 051 – економіка, ОПП «Інформаційні технології та
модельовання в економіці, 6 курс*

*науковий керівник: канд. екон. наук, професор кафедри економічної
інформатики Савчук Л.М.*

*Український державний університет науки і технологій
м. Дніпро, Україна*

Проблема вибору підприємством тієї чи іншої структури його капіталу може бути вирішено лише за умови вибору певної критеріальної характеристики оптимальності співвідношення структурних елементів капіталу. Різні автори трактують оптимальність структуризації капіталу диференційовано за певними критеріальними показниками.

Найбільш детально проблему розглянуто І.О.Бланком. Зокрема ним виділено [1]:

- метод оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу). Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності при різній структурі капіталу;

- метод оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного та запозиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства;

- метод оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Він пов'язаний із процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства: необоротних активів, оборотних активів.

Отже, раціональна структура капіталу підприємства буде досягнута при одночасній мінімізації середньозваженої вартості капіталу та мінімізації ризику

зайвої залежності від поточних зобов'язань. Основі заходи, мета та очікуваний ефект від зміни структури капіталу зображено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Мета, заходи та ефект вибору раціональної структури капіталу

Заходи	Мета	Ефект
Збільшення частки позикового капіталу	Використання ефекту податкової економії	Мінімізація середньозваженої вартості капіталу
Зменшення частки короткострокового позикового капіталу	Зменшення ризику пов'язаним з переважним використанням поточних зобов'язань.	Мінімізація ризику від зайвої залежності від короткострокових позикових коштів

Щоб зробити висновки щодо правильності формування як майнової, так і фінансової структури капіталу, необхідним є визначення групи показників платоспроможності підприємства. На наш погляд, при виборі раціональної структури капіталу підприємства за визначенням рівня грошового забезпечення його зобов'язань домінантним є такий показник, як коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності. Отже, використовуючи дану модель, підприємства України мають змогу сформувати раціональну структуру капіталу для поєданого ефекту мінімізації середньозваженої вартості капіталу та зменшення ризику зайвої залежності від короткострокових позикових коштів.

Керівництво при управлінні структурою капіталу має спиратися на відповідну концепцію формування капіталу у відповідності до тих пріоритетних чинників, які є важливими саме для цього підприємства та відповідати даному етапу його розвитку.

Перелік посилань:

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: Навчальний курс. / І.А. Бланк – К.: Ніка-Центр, Ельга, 2006. – 528 с.
2. Куліченко Ю. Л. Фінансові ресурси підприємства та їх оптимізація / Ю. Л. Куліченко // Молодіжний вісник УАБС НБУ, Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bulletin.uabs.edu.ua/..B726B86443B5FFB6C3>

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СПОРТУ

Чала А.О.

*спеціальність 073 – Менеджмент, ОПП «Міжнародний менеджмент», 5 курс
науковий керівник: д-р екон. наук, доц., професор кафедри маркетингу та
міжнародного менеджменту Зінченко О.А.*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

Спортивна індустрія розвивається пришвидшеними темпами і користується розширеними можливостями та більшими перевагами глобалізації. Однак критичні та складні проблеми все більше виникають в управлінні спортивними командами, лігами та організаціями.

У час активних перетворень у всіх сферах бізнесу, спричинених глобалізацією економічних відносин, все більшої актуальності набувають питання ефективного менеджменту в контексті транснаціонального співробітництва та крос культурного суспільного розвитку.

Завдяки сприянню більш вільної торгівлі сектори бізнесу стають все більш інтернаціоналізованими, оскільки обмін товарами, послугами та робочою силою стає набагато зручнішим і доступнішим, ніж будь-коли раніше. Багато корпорацій активно шукають можливості для транскордонного бізнесу та стають багатонаціональними. Тенденція прискорюється ще швидше завдяки стрімкому розвитку транспорту, зв'язку та інформації. Відповідно до основного бізнесу, спортивна індустрія швидко розвивалася відповідно до глобальних тенденцій і приносила користь у різних аспектах. Спортивна індустрія в цілому вийшла на світовий ринок через конкурентну природу ліг та організацій, які наймають гравців, тренерів і адміністраторів з різних частин світу, щоб мати найкращі таланти, які вони можуть знайти.

Перші сучасні Олімпійські ігри, що відбулися в Афінах, Греція, у 1896 році, зібрали 311 спортсменів з більш ніж 13 країн [1]. Ця глобальна зустріч найкращих спортсменів світу стала самим початком розвитку спортивної індустрії за кордоном. Без глобалізаційних сил популярність багатьох

професійних видів спорту, таких як футбол і баскетбол, була б обмежена в країні походження виду спорту і не могла б привернути таку глобальну увагу, якою вони користуються зараз.

Міжнародне зростання багатьох аматорських і професійних видів спорту допомогло створити величезний попит на спортивні товари як у професійних спортсменів, так і у рекреаційних. Не дивно, що велика кількість виробників спортивних товарів швидко розвивається і працюють фабрики по всьому світу для задоволення потреб споживачів. Наприклад, компанія Nike, яка була зареєстрована в 1967 році, має міжнародні філії та дочірні компанії в 51 країні [2]; Станом на 31 травня 2021 року в іноземних дочірніх компаніях утримувалися 5,8 мільярдів доларів із 6,2 мільярда готівки, їх еквівалентів та короткострокових інвестицій [3].

Спортивна трудова міграція є ще одним свідченням інтернаціоналізації спорту. У більшості професійних спортивних клубів і ліг як у країнах з розвиненою економікою, так і в країнах, що розвиваються, не важко знайти іноземних спортсменів у списку. Ці спортсмени не тільки відіграють ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності та високої якості ігор, але також приваблюють іноземні ЗМІ та вболівальників, що часто призводить до кращих фінансових результатів спортивних організацій.

Таким чином, без глобалізації міжнародний рух талановитих спортсменів був би обмеженим, а переваги, якими користуються багато професійних команд, набираючи їх, були б незначними.

Перелік посилань:

1. Олимпиада // Большая олимпийская энциклопедия: В 2 т. / Автор-составитель В. Л. Штейнбах. М.: Олимпия Пресс, 2006.
2. Nike on the Forbes Global 2000 List. Forbes
3. NIKE, Inc. Reports Fiscal 2011 Fourth Quarter and Full Year Results

ПЕРСПЕКТИВНІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ

Шуба О.І.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Економіка», 2 курс магістратури
науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки,
підприємництва та фінансів Кіркова Н.П.*

Бердянський державний педагогічний університет

м. Бердянськ, Україна

Кіркова Н.П.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та фінансів

Бердянський державний педагогічний університет

м. Бердянськ, Україна

Формування в Україні національно-економічної системи ринкового типу, намагання в перспективі увійти в європейську економічну систему висувають перед господарством вимоги реорганізації транспортно-економічних зав'язків, підвищення основних техніко-економічних показників діяльності всіх видів транспорту. Скорочення транспортних витрат і підвищення кількісних та якісних показників перевезень - одна з найважливіших проблем у реорганізації транспортної системи України [1].

Питанням проблем та перспектив розвитку транспортного комплексу України, зокрема залізничного транспорту, широко висвітлюються у працях вітчизняних учених економістів та провідних спеціалістів, а саме: Дейнека О.Г., Дергоусова А.О., Дикань О. В., Диколенко О. Г., Ганич Л. Н., Познанська І.В., Рибіна О. І., Шапочка М. К. та ін. Однак, і до сьогодні багато аспектів зазначеної проблематики залишаються невирішеними й малодослідженими.

Метою даної роботи є пошук перспективних шляхів розвитку логістичної системи залізничного транспорту в Україні. При проведенні дослідження були використані такі методи, як індукція, дедукція, аналіз, синтез.

Збільшення вантажопотоків залізницями України виявило слабкі місця даного сегмента інфраструктури, серед яких застарілий парк вантажних вагонів і недостатня їх кількість. Особливо це торкнулося перевезень зерна, обсяги

яких зросли майже в 2 рази. Таким чином, у сфері залізничних перевезень назріла необхідність реформ.

Наприкінці 2020 початку 2021 років було прийнято рішення про реформування системи управління вагонним парком України та залізничних вантажних перевезень. Експлуатація загального інвентарного парку призвела до того, що вагони не поверталися в країну приписки, при цьому власники вагонів повинні були нести всі витрати по їх експлуатації та ремонту [2].

Ще одним вузьким місцем залізничних перевезень зерна є великий період оборотності вагонів, що становить близько 10 днів, в середньому по Україні. Це призводить до затримок поставок вагонів під завантаження на елеватори, перевантажувальні потужності яких і без того не забезпечують належну інтенсивність завантаження.

Одним з рішень даної проблеми є «робота маршрутами», що полягає в тому, що на елеваторах завантажуються не окремі вагони, які потім пристиковуються на станціях до складів, а повноцінні склади, які відразу направляються в пункт призначення.

Таким чином, основними шляхами розвитку залізничної інфраструктури, що забезпечують зерновий ринок України, можна назвати наступні:

- оновлення парку вагонів-зерновозів, в тому числі і за рахунок великих торгових компаній;
- оптимізація управління переміщенням вагонів всередині країни;
- збільшення пропускної спроможності та оптимізації роботи припортових станцій;
- прозорість в тарифікації залізничних перевезень;
- оптимізація вантажно-розвантажувальних робіт на елеваторах, а також формування складів для відправки в порти.

Перелік посилань:

1. Залізничний транспорт України. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Залізничний_транспорт_України.

2. Кононенко А.В. Логістика: навч. посіб. до виконання практ. робіт / А. В. Кононенко, Ю. О. Романенков, В. П. Гатило. – Харків: Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т», 2019. – 56 с.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕТАП У ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ ЩОДО ІННОВАЦІЙ

Щуклін Є.В.

спеціальність 073 – Менеджмент, 4 курс

*науковий керівник: к.н.держ.упр., доцент, доцент кафедри маркетингу та
міжнародного менеджменту Волкова Н.В.*

Дніпровський національний університет ім. О.Гончара

м. Дніпро, Україна

Інновації та комплексна модернізація відіграють важливу роль у стратегічному розвитку підприємства та передбачають економічне обґрунтування управлінських рішень, залученість та психологічну готовність персоналу до процесів перетворень. Класичною сферою застосування інновацій є технічна сфера, в якій модернізація стосується технологій та засобів виробництва. Основою прийняття виважених управлінських рішень, орієнтованих на успіх, є повна та достовірна інформація про стан ринку, виробничі, фінансові, кадрові та виробничі процеси, зокрема про стан використання основних фондів.

Аналітична оцінка основних засобів розпочинається, як правило, з визначення забезпеченості ними. Для цього має бути з'ясовано достатність наявності фондів для виконання виробничої програми, можливості належного ними обслуговування виробничого процесу та сфери управління, їх динаміку, структуру, технічний стан, рівень ефективності використання. Показники оцінки технічного стану (відтворення) дають змогу оцінити наявний технічний стан основних засобів, визначити інтенсивність їх оновлення через визначення коефіцієнтів вибуття, зносу та інтенсивності відновлення основних засобів. Показники ефективності використання основних засобів дають змогу оцінити наявний технічний стан основних засобів та визначити інтенсивність їх оновлення, а також оцінити кінцевий результат їх використання. Система показників зносу дозволяє визначити основні переваги та недоліки політики підприємства в аспекті основних засобів, а також розробити напрями підвищення ефективності використання основних засобів підприємства. Важливим напрямом підвищення ефективності використання основних фондів є виведення з експлуатації зайвого та непродуктивного обладнання, підвищення якості

ремонтних робіт, реконструкція, вдосконалення організації виробництва [1, с. 350].

Найважливішими факторами, що впливають на структуру основних фондів, є характер продукції, що випускається, рівень автоматизації і механізації, рівень спеціалізації і кооперування, кліматичні умови. Склад основних фондів зумовлює їх роль у розширеному відтворенні. Позитивна динаміка показників використання об'єктів основних виробничих фондів сприяє зростанню обсягів випуску продукції, зниженню величини витрат на виробництво продукції, її трудомісткості, і в кінцевому підсумку – зростання прибутковості підприємства.

Забезпеченість основними засобами виробництва та ефективність їх використання впливають на результати фінансово-господарської діяльності підприємства. По суті, від ефективності та інтенсивності використання основних засобів залежить фінансовий стан підприємства і конкурентоспроможність продукції, що випускається. Тому аналізу забезпеченості організацій основними засобами надається важливе значення. Аналіз поводить за допомогою показників фондівіддачі, фондомісткості, фондорентабельності і фондоозброєності [2, с. 71].

Інноваційний розвиток не є самоціллю, а є способом функціонування підприємства в умовах конкуренції. Вибір конкурентної стратегії, курсу на інновації у технічній сфері, запровадження новітніх технологій можливе лише після здійснення аналізу кокурентного середовища, бенчмаркінгу, оцінки фінансових можливостей та аналізу ефективності використання основних фондів на основі формалізованих методів оцінки.

Перелік посилань:

1. Протасов, В.В. (2020). Економічна оцінка загальних показників ефективності використання основних фондів. *Облік, аналіз і контроль в стратегії розвитку економіки України: матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. (25 квітня 2020 р).* / відп. ред. В.В. Чудовець. Вип. 13. Ч. 1. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2020. 500 с. С. 348-351. URL: http://oia.lntu.edu.ua/files/_1_25_05_2020.pdf#page=348

2. Економічна сутність та відтворення основних фондів / О.І. Карінцева та ін. // Економіка і бізнес : підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 315 с.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19

Яцук Г.М.

*спеціальність 051 – Економіка, ОПП «Економіка підприємства», 3 курс
науковий керівник: канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри управління
персоналом та економіки підприємства Корнілова О.В.*

*Донецький державний університет управління
м. Маріуполь, Україна*

Розвиток малого підприємництва відіграє важливу роль як для економіки України в цілому, так і для окремих економічних суб'єктів. Наприкінці 2019 року людство стикнулось з таким явищем, як пандемія COVID-19, наслідки якого відчуються на протязі останніх років.

В умовах пандемії COVID-19 господарська діяльність підприємств малого бізнесу стає найбільш вразливою, оскільки підприємства малого бізнесу є досить активною формою організації діяльності, які працюють у тісному спілкуванні з користувачами їх послуг. У цьому разі, зупинення діяльності підприємств малого бізнесу може мати незворотні негативні наслідки для їх подальшого розвитку.

В Україні малий бізнес складає лише 12-14 % від ВВП. Мілі і середні підприємства України дають 37 відсотків податкових надходжень. На малих підприємствах працює 11 % всього зайнятого населення країни [1].

На розвиток малого бізнесу в Україні безпосередньо впливає негативна динаміка основних макроекономічних показників. Сучасна макроекономічна кон'юнктура та пандемія створюють додаткові складнощі для малих підприємств.

Одна з них - це нестача обігових грошей і висока вартість кредитних ресурсів. Під час пандемії COVID -19 кредитування малого бізнесу, а саме, банківські позики, що видаються суб'єктам малого підприємництва стають неефективними. Однією з основних, якщо не головною, проблемою при кредитуванні малого бізнесу є відсутність дешевих довгострокових кредитів, які б припиняли нарахування процентів за кредит, під час введення локдауну.

Високі процентні ставки, що встановлюються відповідно до норм Національного банку України для одержувачів невеликих кредитів, найчастіше, є недосяжними для підприємств малого бізнесу. За умовами банку підприємства повинні працювати без збитку протягом як мінімум 6 місяців. А це вряд чи можливо за умов пандемії COVID -19.

Як свідчать дані експертів, потреба в початковому капіталі підприємств малого бізнесу задоволена в Україні лише на 4-7% [2].

Наступною проблемою для розвитку малого бізнесу є низька конкуренція на внутрішніх ринках. У багатьох сферах спостерігається висока концентрація підприємств, а показники виходу на ринок нових фірм залишаються низькими [3]. В умовах пандемії COVID -19 малим підприємствам, які нещодавно з'явилися на ринку виробництва товарів і послуг, важко зміцнити свої позиції.

На конкурентне середовище, де діють підприємства малого бізнесу, великий вплив мають великі підприємства та їх об'єднання. Також, забагато секторів економіки України мають високу концентрацію фірм і олігопольних структур, які призводять до встановлення підконтрольних цін.

Однією з проблем діяльності малого бізнесу під час пандемії є циклічність встановлення зон і відповідних їм карантинних обмежень. Найсуворіші обмеження, на кшталт локдауну вводять у «червоній» зоні карантину. Тут забороняється робота кафе, ресторанів, кінотеатрів, ТРЦ, ринків, фітнес-центрів, басейнів, невеликих магазинів, що реалізують непродовольчі товари та товари тривалого користування.

Крім того, місцева влада може вводити додаткові обмеження. Не дотримуватися обмежень підприємствами малого бізнесу дозволяється за умови 100%-ої вакцинації двома дозами працівників та відвідувачів (для них також є альтернатива – ПЦР- тест).

Особливою проблемою на даний час, в умовах карантину, є те, що малий бізнес недоотримує стимулювання своєї діяльності з боку держави. Підприємці, особливо, фізичні особи – підприємці, втрачають доходи та заробітну плату, і, відповідно до цього, більшість людей залишаються без роботи, тим самим збільшуючи рівень безробіття в країні.

Держава на даний період представила багато програм для підтримки бізнесу, які зменшують бар'єри для просування та роботи малого бізнесу.

Програми включають як фінансову підтримку, а саме доступні кредити «5-7-9», одноразову допомогу ФОПам у розмірі 8000 грн, податкові канікули, так і безліч інших заходів підтримки, які допоможуть кожному бізнесу залишатися на плаву [4].

На сьогодні в Україні діє Державна Програма стимулювання економіки для подолання негативних наслідків, спричинених обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню і поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, на 2020-2022 роки. Одним з пунктів цієї програми є підтримка малого та середнього бізнесу в період пандемії. Одним із шляхів подолання негативних наслідків пандемії COVID-19 є розширення доступу до ринків підприємств малого бізнесу та їх залучення до здійснення заходів із соціально-економічного розвитку окремих територій.

Треба підтримувати розвиток електронної комерції та поширення виконання робіт та надання послуг підприємствами малого бізнесу на електронні замовлення споживачів, організовувати підтримку роботи онлайн-платформ органами місцевого самоврядування які містять корисну інформацію про діяльність підприємств малого бізнесу.

Перелік посилань:

1. Підтримка малого і середнього підприємництва : Урядовий портал. URL.: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/pidtrimka-malogo-i-serednogo-pidpriyemnictva>
2. Проблемы кредитования малого бизнеса: <http://oldconf.neasmo.org.ua/>
3. Тимченко О.І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в умовах пандемії COVID-19. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». URL.: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/92.pdf
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : підтримка для підприємців <https://www.me.gov.ua/>

CONSUMER BEHAVIOR AS A BASIS FORMATION OF MAIN TRENDS OF INNOVATIVE ACTIVITY DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Bondar-Pidhurska O.V.,

Doctor of Economics, Associate Professor, Associate Professor of Management Department, Poltava University of Economics and Trade, Poltava, Ukraine

Karangwa Charles,

Graduate of the degree of Doctor of Philosophy, Postgraduate Student, Department of Management, Poltava University of Economics and Trade, Project Manager, Volkswagen Financial Services (Germany), Poltava, Ukraine

Strengthening the role of socio-psychological aspects of the development of innovation is now becoming an important area of behavioral economics and requires additional research results. Today, the basis for the formation of the main trends in the development of innovation in any industry are the needs, desires and requirements of consumers. Therefore, during the study of machine-building enterprises (in particular, vehicles) it is necessary to focus on their capabilities in changing jobs and leisure; travel planning and coordination, enjoyment or whites of movement; improvement of cars for the disabled; take into account the experience of being behind the wheel of a driver [1]. Thus, the implementation of the concept of sustainable development of the XXI century in all socially oriented countries requires taking into account consumer behavior in the management of innovation and increase its efficiency in the automotive industry as one of the basic sectors of the national economy [2-4].

The first trend is the intertwining of autonomous mobility and new digital communications as the basis for coordinating digitalization, social networks and the mobile self. In this context, analyzing long-distance road travel in the UK develops the concept of "miniaturized mobility" to show how communication technologies used while driving can create new relationships with other people at a distance, including numerous processes of coordination, and sync with others.

The second trend is the impact of strategic travel planning on the schedule in the world of autonomous mobility. Mobility studies have demonstrated a variety of ways to plan and coordinate city travel. In this case, the choice of travel mode and decision on time and route around the city can be transferred to an automated system that coordinates and makes decisions, as well as associated with personal schedules.

This possibility is offered in forecasts for shared vehicles on demand, where the passenger does not interact with driving practice at all. Automated travel planning becomes more complex if we consider how autonomous vehicles can interact with other options for urban mobility (trains, buses, cycling and walking), forming a system of "uninterrupted travel".

The third trend shows that by releasing the driver from driving, an autonomous vehicle can become a new type of private and professional residence. Yes, car designers have been trying for some time to turn vehicles into mobile entertainment and communication devices. At the same time, passengers in autonomous vehicles can perform tasks involving significant cognitive work, with fewer distractions than participants. Autonomous vehicles also open up new opportunities for social interaction. Note that the car can become a "home", a privatization zone between points of departure and arrival.

The fourth trend is related to autonomous vehicles, which can transform the sensory dimensions of being in motion from the intensity of anger while traveling to the more enjoyable pleasures that driving brings. This is especially important for people with disabilities.

The selected trends, which are based on the desire of consumers to feel comfortable, should be taken into account when developing and implementing strategies and models of behavior of mechanical engineering enterprises, in particular when managing their innovation activities.

References:

1. Gerard Goggin. Disability, Connected Cars, and Communication. *International Journal of Communication*. 2019. №13. P. 2748–2773.
2. Bondar-Pidhurska O. V., Hliebova A. O. National industry building as the basis for satisfaction Ukrainian population's vital interests. *Економіка і регіон. Науковий вісник ПолтНТУ*. 2020. № 1 (76). С. 30–37.
3. Бондар О. В. Становлення та еволюція концепцій ситуаційного менеджменту в період опанування інноваційної моделі розвитку економіки України та євро інтеграції. *Науковий вісник ПУСКУ. Серія «Економічні науки»*. 2008. № 4 (31). С. 114–118.
4. Бондар О.В. Менеджмент інноваційної діяльності машинобудівних підприємств. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.02 – підприємництво, менеджмент та маркетинг. Київський Національний університет ім. Тараса Шевченка. Київ. 2002. 20 с.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВСЕУКРАЇНСЬКА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ І МОЛОДИХ УЧЕНИХ

АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СФЕРІ
РОЗРОБКИ І ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ
ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Збірник тез доповідей

(м. Дніпро, 6-7 грудня 2021 р.)

Відповідальна за випуск – канд. фіз.-мат. наук, доцент Лозовська Л.І.