МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗМІСТУ ОСВІТИ

АСОЦІАЦІЯ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ ПРИВАТНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
РАДА МОЛОДИХ ВЧЕНИХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

ПИТАННЯ ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ (ОБЛАСТЬ, МІСТО, ОТГ) В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ВІДНОВЛЕННЯ

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених

10 листопада 2022 р.

Київ 2022

УДК 330.322 (477) (082)

Редакційна колегія:
Тимошенко О.І., д.філос.н., професор, Голова Асоціації навчальних закладів України приватної форми власності, ректор Європейського університету;
Ягодзінський С.М., д.філос.н., професор, проректор з навчально-методичної роботи Європейського університету;
Гудзь Ю.Ф., д.е.н, доцент, проректор з наукової роботи Європейського університету;
Гаврилюк О.В., д.е.н., професор кафедри економіки, фінансів та обліку Європейського університету;
Бреус С.В., д.е.н., професор кафедри економіки, фінансів та обліку Європейського університету;
Лавров Р.В., д.е.н., професор кафедри економіки, фінансів та обліку Європейського університету;
Кравчук П.Ю., к.ю.н., доцент, декан юридичного факультету Європейського університету;
Кір'ян С.М., к.е.н., доцент, кафедри економіки, фінансів та обліку Європейського університету;
Котвицька Н.М., к.е.н., доцент кафедри економіки, фінансів та обліку Європейського університету;
Федина В.В., к.е.н., доцент кафедри економіки, фінансів та обліку Європейського університету.

Відповідальний секретар: Боярина К.М.

Питання відбудови економіки України (область, місто, ОТГ) в контексті міжнародних інвестиційних стратегій відновлення: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., Київ, 10 листопада 2022 р. / Редкол.: О.І. Тимошенко та ін. Київ: Видавництво Європейського університету, 2022. 184 с.

Збірник містить матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Питання відбудови економіки України (область, місто, ОТГ) в контексті міжнародних інвестиційних стратегій відновлення», що відбулася 10 листопада 2022 року.

Матеріали друкуються в авторській редакції.

© Європейський університет, 2022

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ПОСТВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

1. ***Биховченко Л.Р., Чуницька І.І.*** Очікування підприємств Київського регіону на тлі інфляційних тенденцій……...……..9

2. ***Гончарук О.В.*** Місце споживчого кредитування в економічній системі України……...……11

3. ***Горбенко К.М.*** Проблеми регулювання ринку криптовалют в Україні……....13

4. ***Горбенко К.М.*** Реформування національної системи пенсійного страхування……..…..16

5. ***Ковальов М.С., Космідайло І.В.*** Сутнісна характеристика збутової політики фінансової ……..19

6. ***Костира В.С., Яковуник Д.І., Яковуник О.В.*** Характеристика сучасних концепцій закупівель ……23

7. ***Рудик Я.В., Рябокінь М.В.*** Проблеми і напрями удосконалення управління коштами пенсійного фонду України……..…….25

8. ***Строкань Н.С., Щербатих Д.В.*** Напрями розвитку медичного страхування в Україні……...…….28

9. ***Яковенко Д.С., Яковуник Д.І., Обозна А.О.*** Особливості управління товарними запасами підприємства в умовах воєнного стану……...29

СЕКЦІЯ 2. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО ВІДНОВЛЕННЯ ПОСТВОЄННОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1. ***Алєксєєнко Т.О., Кір'ян С.М.*** Бухгалтерський облік у бюджетних установах: практичні аспекти……..32

2. ***Борисенко К.О., Кір'ян С.М.*** Сутність та значення інтегрованої звітності……35

3. ***Глобенко Д.С., Кір'ян С.М.,*** Методичні аспекти обліку виробничих запасів та аналізу їх використання……38

4. ***Крючкова Ю.Г., Кір'ян С.М.*** Податок на додану вартість: суть, призначення та облік……41

5. ***Куц Р.Л., Кір'ян С.М.*** Облік витрат підприємств в умовах форс-мажорних обставин……..43

6. ***Малова А.О., Кір'ян С.М.*** Теоретичне дослідження визначення грошових коштів та грошових потоків підприємства……45

7. ***Мисник В.В., Кір'ян С.М.*** Облік власного капіталу підприємства……48

СЕКЦІЯ 3. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ (ОБЛАСТЬ, МІСТО, ОТГ) В ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

1. ***Алімов Д.Г., Мосяж В.С., Беберіна Л.М.*** Удосконалення системи операційного менеджменту на підприємстві……..51

2. ***Баглюк В.О., Щербатих Д.В.*** Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства……..53

3. ***Бобровський А.С., Брєєва Є.М.*** Особливості організації проектного управління підприємств малого бізнесу……..55

4. ***Бойко К., Котвицька Н.М.*** Питання відбудови економіки України в контексті міжнародних інвестиційних стратегій……..58

5. ***Бочерова Т.І., Брєєва Є.М.*** Вдосконалення існуючої системи оцінки конкурентоспроможності медичних послуг КНП «Дитяча міська клінічна лікарня № 3» м. Одеса……60

6. ***Герман Я.І., Чуницька І.І.*** Інвестиційна діяльність в Україні в умовах війни……63

7. ***Дроздова В.О., Котвицька Н.М.*** Інноваційна політика України у післявоєнний період……65

8. ***Іщук Д.Р., Скасків Л.В.*** Математичне моделювання економічних процесів в умовах глобалізаційних процесів……68

9. ***Зайцев О.М., Кобець К.О.*** Державні гарантії захисту іноземних інвестицій.....70

10. ***Коробушкіна Т.В., Брєєва Є.М.*** Реорганізація системи управління середнім медичним персоналом лікарні КНП «Дитяча міська клінічна лікарня № 3» м. Одеса……...……73

11. ***Кремезнюк В.В., Мельник Н.В.*** Стратегічний потенціал підприємства……..76

12. ***Кутиркіна О.М., Брєєва Є.М.*** Удосконалення мотиваційної політики лікарні КНП «Дитяча міська клінічна лікарня № 3» м. Одеса…… 79

13. ***Лавров Р.В.*** Відновлення економічного розвитку м. Чернігова у воєнний та поствоєнний період……..82

14. ***Левцун Я.Ю., Ханін С.В.*** Політичні та економічні ризики в антикризовому управлінні підприємством……..……..84

15. ***Лизун Ю.Г., Лисенко Н.О.*** Принципи управління організаційно-економічним розвитком промислового підприємства…….……..87

16. ***Листопад Є.І.*** Основні питання підвищення рівня економічної безпеки України: реалії сьогодення та перспективи……...….90

17. ***Ловин Т.О., Костецький М.Р.*** Управління розвитком підприємств туристичної галузі……...……..93

18. ***Маслак І.А., Скидан Р.О., Щербанюк Ю.П.*** Управління ризиком: сучасні теорії та практичний досвід…….…….94

19. ***Михалевський М.В., Лисенко Н.О.*** Теоретичні основи конкурентоспроможності підприємств.....97

20. ***Мосяж В. С., Мартинюк М.О., Литвинова О.В.*** Впровадження концепції логістики в систему управління підприємством……..……..…99

21. ***Нетеса О.О, Микитенко М.М., Брюх А.М.*** Управління організаційною культурою підприємства в умовах розвитку ринкових відносин……102

22. ***Obozna A.O., Iakovunyk O.V., Iakovunyk D.I.*** The role of competitive investigation in business management…….…….104

23. ***Олійник М.І., Яковуник Д.І., Кайтанський І.С.*** Креативний менеджмент як важливий економічний фактор сучасної організації……..…….107

24. ***Осіпова Д.І., Котвицька Н.М.*** Щодо відбудови України після війни…….109

25. ***Оствальд В., Мельник Н.В.*** Шляхи удосконалення структури управління підприємства……..…….111

26. ***Панарін О.О., Іоненко К.Г., Сугак Т.О.*** Управління інвестиційною діяльністю суб'єкта господарювання…….…….. 113

27. ***Поліщук М.М., Костецький М.Р.*** Організація та управління майновою безпекою підприємства……..……116

28. ***Поліщук*** **М.С.,** ***Щербатих Д.В.*** Ефективний менеджмент: сучасні підходи та особливості……...…….118

29. ***Потапов Я.Р.*** Сучасні моделі менеджменту підприємства та їх вплив на розвиток економіки…….....120

30. ***Савран М.О., Бреус С.В.*** Основні аспекти управління стратегічними змінами……122

31. ***Самойлов М.О., Мельник Н.В.*** Вдосконалення управління трудовими ресурсами підприємства…….124

32. ***Прокоп'юк І.О.***, ***Свелеба Н.А.*** Соціальні інвестиції в контексті розвитку економки України в повоєнний період……...……..127

33. ***Соловей І.В., Лисенко Н.О.*** Сутнісна характеристика інновацій та інноваційного потенціалу підприємства……...……130

34. ***Франчук А.І., Лисенко Н.О.*** Проблеми формування кадрової політики на підприємствах……..133

35. ***Чорна Р.А., Котвицька Н.М.*** Інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств в повоєнний період: загальні аспекти……..…135

СЕКЦІЯ 4. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

1. ***Афанасьєв М., Муляр Д.*** Роль інформаційних технологій в умовах війни та відбудови економіки……..…….139

2. ***Єгоров О.О., Яковуник Д.І., Кайтанський І.С.*** Крауд-технології в управлінні кадровим потенціалом підприємства……..……..141

3. ***Зайцев А.В., Карпенко Б.М., Бибик А.В.*** Управління комунікативною політикою підприємства в сучасних умовах……..……..144

4. ***Ібргімов Е.М., Боярина К.М.*** Особливості дистанційного навчання під час війни……..147

5. ***Карпенко А., Котвицька Н.М.*** Роль інформаційних технологій в умовах війни та відбудови економіки України…….……149

6. ***Кулібчук В.В., Костецький М.Р.*** Автоматизовані інформаційні системи в управлінні організацією охорони здоров'я……...……151

7. ***Літвінова С.В., Коляновська О.В., Сугак Т.О.*** Управлінські рішення при формуванні мотиваційної політики закладів охорони здоров'я…….152

8. ***Омілаєва-Чабанюк О.В., Шевченко О.О.*** Значення приватної медицини в системі охорони здоров'я України……...…….156

9. ***Палій В.В., Скасків Л.В.*** Використання математичного моделювання в економічних дослідженнях……...……..159

10. ***Петров К. Є., Пєтухов О. П.*** Стратегічний менеджмент закладів охорони здоров'я……...…….161

11. ***Поліщук Г.В., Скасків Л.В.*** Математичне моделювання у сфері медицини……...…….……..164

12. ***Продан В.Ю., Скасків Л.В.*** Математичні методи та моделювання у психології…….……167

13. ***Пульча І.В., Мельник Н.В.*** Управління комунікаційною політикою підприємства в сучасних умовах……...……169

14. ***Тульчинський А.А., Родін Ю.О.*** Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства……..….173

15. ***Шевченко Д.К., Галєєв І.Ф***. Удосконалення системи управління закладом сфери охорони здоров'я…….175

СЕКЦІЯ 5. ПРАВОВИЙ ЗАХИСТ ІНВЕСТИЦІЙ В СУЧАНИХ УМОВАХ ТА ПОСТВОЄННИЙ ПЕРІОД

1. ***Макушева А.С.*** Правовий режим іноземних інвестицій в Україні та їх захист в сучасних умовах……..……..…179

2. ***Сташевська Є.Ю.*** Інвестиційна діяльність: державне регулювання та гарантії захисту інвестицій…….181

СЕКЦІЯ 1. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ПОСТВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

ОЧІКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ КИЇВСЬКОГО РЕГІОНУ НА ТЛІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Л.Р. Биховченко,
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Державний податковий університет.
Науковий керівник:
І.І. Чуницька, *д.е.н., професор,*
професор кафедри фінансових ринків та технологій,
Державний податковий університет.

Протягом 2022 р. переважна більшість країн світу стикнулась із безпрецедентним зростанням темпів інфляції, що пов'язано, зокрема, з порушенням логістичних ланцюжків, тенденцією збільшення цін на енергоносії та наслідками політики кількісного пом'якшення, якої дотримувались центробанки більшості розвинених країн упродовж попередніх років для протидії «ковідній» рецесії. З лютого поточного року вагомим драйвером цінового зростання у світі також стали розв'язані росією повномасштабні військові дії в Україні. При цьому значне зростання цін протягом 2022 р. фіксують країни, що не беруть безпосередню участь у збройному конфлікті, проте відчувають його наслідки. Із безпрецедентним інфляційним викликом однаковою мірою стикаються як країни, що використовують власну національну валюту та мають у розпорядженні широкий інструментарій суверенної монетарної політики, так і країни з обмеженим монетарним суверенітетом, що входять до єврозони [3].

Міністерство фінансів представило основні показники державного бюджету на 2023 рік, за який проголосував парламент у другому читанні та в цілому.

Уряд очікує, що середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, брутто, у 2022 році становитиме 14 025 грн та майже не зміниться у порівнянні з 2021 роком (14 014 грн). При цьому очікувана інфляція (у вимірі з грудня до грудня) – 28% [5; 4].

Результати опитування Національним банком України підприємств м. Києва і Київської області, у ІІІ кварталі 2022 року, свідчать, що на тлі війни респонденти продовжують очікувати скорочення обсягів виробництва товарів і послуг в Україні та негативно оцінюють перспективи розвитку своїх підприємств у наступні 12 місяців. У наступні 12 місяців керівники підприємств Київського регіону очікують:

▪ скорочення обсягів виробництва товарів та послуг в Україні: баланс відповідей – «мінус» 33.7% (у попередньому кварталі – «мінус» 39.5%), у

цілому по Україні – «мінус» 37.9%. Найпесимістичніші очікування в підприємств торгівлі (баланс відповідей – «мінус» 52.1%);

▪ пришвидшення зростання цін на споживчі товари та послуги: 78.3% респондентів очікують, що інфляція перевищить 20.0% (у попередньому опитуванні – 60.5%), у цілому по Україні – 71.7%. Головними чинниками інфляції респонденти продовжують називати воєнні дії, курс гривні до іноземних валют та витрати на виробництво;

▪ девальвацію національної валюти: знецінення гривні відносно долара США очікувало 88.3% респондентів (у попередньому кварталі – 86.8%), у цілому по Україні – 88.8%;

▪ погіршення фінансово-економічного стану своїх підприємств: баланс відповідей – «мінус» 12.4% (у II кварталі 2022 року – «мінус» 2.7%), у цілому по Україні – «мінус» 15.1%. Найнижчі очікування в респондентів підприємств будівництва (баланс відповідей – «мінус» 55.6%);

▪ зменшення загальних обсягів реалізації виробленої продукції: баланс відповідей – «мінус» 5.4% (у попередньому кварталі – «мінус» 10.8%), на зовнішньому ринку респонденти очікують уповільнення зменшення обсягів реалізації продукції: баланс відповідей – «мінус» 5.9% (у II кварталі 2022 року – «мінус» 30.7%). У цілому по Україні баланси відповідей – «мінус» 7.2% та «мінус» 7.8% відповідно;

▪ зменшення інвестиційних видатків як на виконання будівельних робіт, так і на машини, обладнання та інвентар: баланси відповідей – «мінус» 26.9% та «мінус» 26.1% відповідно (у попередньому кварталі – «мінус» 28.0% та «мінус» 29.8% відповідно). У цілому по Україні баланси відповідей – «мінус» 29.3% та «мінус» 25.3% відповідно;

▪ зменшення кількості працівників на своїх підприємствах: баланс відповідей – «мінус» 21.7% (у попередньому кварталі – «мінус» 29.5%), у цілому по Україні – «мінус» 25.5%. Найпесимістичніші очікування в респондентів підприємств будівництва (баланс відповідей – «мінус» 33.3%);

▪ зростання цін на товари/послуги, що купують і продають підприємства, високими темпами: баланси відповідей – 94.6% та 73.6% відповідно (у попередньому кварталі – 89.1% та 65.8% відповідно). Найвищі очікування щодо зростання цін на реалізацію продукції власного виробництва в респондентів підприємств сільського господарства (баланс відповідей – 83.3%). За оцінками респондентів області, найбільше на подорожчання товарів/послуг власного виробництва впливатимуть курс гривні до іноземних валют, ціни на сировину та матеріали, а також ціни на енергоносії;

▪ зростання витрат на одиницю продукції: баланс відповідей – 64.0% (у попередньому кварталі – 65.7%) [2].

Спроможність підприємств нарощувати виробництво найбільше обмежують воєнні дії та їх наслідки, значні коливання курсу гривні щодо інших валют (вплив чинника посилився) та недостатній попит. Водночас респонденти області очікують прискорення зростання витрат на оплату праці одного

найманого працівника: баланс відповідей – 29.4% (у II кварталі 2022 року – 8.2%).

Війна, яку розв'язала росія проти України, завдала потужного негативного впливу на процеси світового виробництва, інвестиції, торгівлю. У 2022 р. фіксують рекордні за десятиліття інфляційні тренди для переважної більшості країн світу. В умовах недостатнього відновлення економіки від пандемії COVID-19, а також локдаунів у КНР, перебоїв в ланцюжках постачань, на тлі дедалі вищих ризиків стагфляції це може створити вагомі каскадні негативні наслідки та призвести до глобальної рецесії.

Ключовим ризиком у короткостроковій перспективі є підвищення інфляції одночасно з повільним зростанням, що спонукатиме до запровадження жорсткої грошово-кредитної політики в розвинених країнах і може призвести до фінансової кризи в Україні [1]. Уникнути ризиків можливо за умови спільних рішучих заходів країн для стимулювання зростання, зниження фінансової вразливості та підтримки критично важливих галузей.

Список використаних джерел:

1. Глобальні ризики стагфляції та завдання для національної економіки. URL: https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/hlobalni-ryzyky-stahflyatsiyi-ta-zavdannya-dlya-natsionalnoyi-ekonomiky
2. Ділові очікування підприємств м. Києва і Київської області. Результати опитуваннь підприємств м. Києва області щодо їх ділових. III квартал 2022р. URL: https://bank.gov.ua/files/bos/10_Kyiv_2022-q3.pdf
3. Зниженя темпів інфляції в Україні: основні напрями. 05.11.2022р. URL: https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/pro-napryamy-znyzhenya-tempiv-inflyatsiyi-v-ukrayini
4. Мінфін оприлюднив основні показники держбюджету на 2023 рік. URL: (інфографіка). URL: https://minfin.com.ua/ua/2022/11/06/95125462/
5. Мінфін: Основні показники Державного бюджету України на 2023 рік. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_osnovni_pokazniki_derzhavnogo_biudzhetu_ukraini_na_2023_rik-3703

МІСЦЕ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

О.В. Гончарук
студентка 2-го курсу магістерської програми
ПВНЗ «Європейський університет»

Зазначимо, що споживчий кредит – це кошти, які позичає фінансова установа (кредитодавець) фізичній особі (позичальнику) на певний час на її особисті потреби. Споживчі кредити поділяються на забезпечені (іпотека, автокредит) та незабезпечені (наприклад, готівка в борг, що надається фінансовими компаніями). Вони можуть бути довгостроковими чи

короткостроковими. Більшість споживчих кредитів надаються банками та фінансовими компаніями.

З моменту набрання чинності Законом України «Про споживче кредитування» [2] (10 червня 2017 року) минуло п’ять років. Закон був покликаний побудувати комплексну систему регулювання ринку споживчого кредитування з метою забезпечення захисту прав позичальників. Цьому мало сприяти встановлення вимог стосовно надання кредитодавцем переддоговірної інформації про умови кредитування (паспорт споживчого кредиту), зазначення в рекламі, переддоговірній інформації та договорах реальної річної процентної ставки, обов’язковості оцінки кредитоспроможності позичальника тощо.

Національний банк у 2019 році також визнав, що Закон про споживче кредитування (який на той час діяв вже два роки) істотно не покращив ситуацію із захистом прав споживачів для позичальників [4]. Причиною тому був той факт, що законопроєкт 2456-д «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення захисту прав споживачів фінансових послуг», який наділяв НБУ повноваженнями штрафувати кредитодавців за порушення Закону про споживче кредитування, не був прийнятий Верховною радою України [2].

Як показує практика, споживчий кредит – найбільш затребуваний сьогодні, на нього припадає близько 80% усіх запитів [3].

Ефективність кредитної діяльності банків на сьогодні є необхідним, якщо не вирішальним, фактором життєдіяльності банків, оскільки кредитний портфель становить більше половини всіх активів банку. У структурі балансу банку кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складова частина активів, що має свій рівень дохідності та ризику [1]. Тому для успішного кредитування банки мають сформувати та реалізувати ефективну систему управління кредитним портфелем. Значне зростання споживчого кредиту в Україні стало важливим чинником розвитку банківської системи й економіки в цілому.

Разом з тим, розвиток споживчого кредитування створює низку потенційних ризиків. Їх необхідно контролювати, щоб уникнути загроз для фінансової стабільності в майбутньому. Найбільше джерело ризику – заборгованість населення з низькими доходами. Кредитні кошти – один із основних рушіїв зростання споживчого попиту цієї групи. Водночас витрати на обслуговування кредитів уже становлять значну частку доходу її представників. Інший фактор ризику – боржники, що не заявляють та не підтверджують рівень своїх доходів. Зі зростанням конкуренції за клієнта можливе подальше послаблення стандартів видачі кредитів, що підвищуватиме ризики споживчого кредитування [1]. Тож банки повинні звертати особливу увагу на їхнє оцінювання, використовуючи всі наявні джерела даних, у тому числі власну статистику. Додаткова інформація про боржників доступна у кредитному реєстрі НБУ. Кредитний ризик залишатиметься прийнятним тільки в тому випадку, якщо банки дотримуватимуться консервативного підходу до

споживчого кредитування та якісно оцінюватимуть платоспроможність позичальників.

На нашу думку, споживче кредитування – найбільш динамічний напрям розвитку банківського сектора. За допомогою споживчого кредитування можна придбати не лише квартиру, будинок, автомобіль, але і отримати освіту, придбати меблі, побутову техніку і інші товари народного споживання, вчинити туристичну поїздку, сплатити медичну операцію. Основна перевага від впровадження системи споживчого кредитування – підвищення рівня життя населення країни, стимулювання ефективності праці, зменшення плинності кадрів, і, як наслідок, зниження соціальної напруженості в суспільстві.

Як висновок, варто зазначити, що при оформленні споживчого кредиту необхідно звертати особливу увагу на фінансову установу, яка надає кредит для унеможливлення виникнення в майбутньому «неочікуваних ситуацій». Потрібно уважно перевірити всю інформацію, яка стосується установи в якої планується отримати споживчий кредит. На вебсайті фінансових установ має бути зазначена загальна вартість кредиту з усіма комісіями і платежами, реальна річна процентна ставка, строки та суми, умови дострокового повернення, штрафні санкції у разі порушення умов кредитування тощо. Однак трапляються випадки, коли вартість кредиту може відрізнятися від очікуваної або рекламованої, бо фінансова установа вказує у своїх інформаційних матеріалах лише привабливу для споживача процентну ставку, наприклад, 1-2% за день користування кредитом.

Список використаних джерел:

1. *Грищук Ю.П.* Проблеми споживчого кредитування в Україні. URL: http: //www.rusnauka.com/27_NPM_2012/Economics/1_1167 50.doc.htm.

2. Про споживче кредитування. 15 листопада 2016 року № 1734-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19#Text.

3. Статистичні випуски Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57420.

4. https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-planuye-vprovaditi-novi-pidhodi-do-zahistu-prav-spojivachivfinansovih-poslug

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ

***К.М. Горбенко**, викладач економічних дисциплін*
Пирятинська філія ПВНЗ " Європейський університет"

На даний час фінансові системи окремих країн удосконалюються і прогресують у контексті розвитку глобалізації, поширення ІТ-технологій та загальної комп’ютеризації. Одночасно зі зростанням темпів інфляційних процесів, відбувається поширення обсягів використання криптовалюти в світі, як абсолютно нового, інноваційного платіжного інструменту. Існування потреби в постійному моніторингу руху даних грошових одиниць виявляє сучасні тенденції грошово-валютних систем на світовому ринку.

Криптовалюта – це особливий електронний платіжний засіб, курс якого формується під впливом попиту і пропозиції. Використання такої валюти не регулюється жодною з державних систем, у тому числі Національним банком України. Здійснення контролю в сфері розрахунків забезпечується користувачами мережі і власниками криптовалют.

Основними перевагами використання технологій криптовалют є: анонімність, захист персональних даних, свобода від втручання державних органів, відсутність часових та територіальних обмежень, дешевизна в обслуговуванні, використання в якості інвестиційного інструменту, слугує захистом від інфляційних проявів.

Недоліки здійснення розрахунків криптовалютою: відсутність законодавчого регулювання обігу в деяких країнах, нестабільний курс, використання на чорному ринку з метою ухилення від сплати податків, неможливість внесення до статутного капіталу юридичних осіб, використання криптовалюти піддається хакерським атакам.

В Україні справжня популярність криптовалют розпочалася у 2014 році, коли було створено громадську організацію, що має на меті поширення, розвиток та вивчення bitcoin та інших віртуальних валют на території нашої держави – Bitcoin Foundation Ukraine (BFU) [1]. Україна входить у топ-5 країн світу за кількістю користувачів різними bitcoin - гаманцями. Найбільш популярними в Україні в 2021 році криптовалютами є Bitcoin, Ethereum, Dash, Monero, Ripple [2].

Таблиця 1.

Компанії в Україні, які приймають розрахунки у криптовалюті

Компанії, які приймають біткойни	Сервісний центр Ukrainian iPhone Service, Київ
	Торгова мережа «Фокстрот»
	ПриватБанк
	АЗК «WOG»
	Кав’ярня Kava Like, Київ
	Агенство нерухомості Gek, Одеса
	Туристична компанія Blitz Travel, Київ
	Школа сучасної флористики Asant Studio, Київ
	ІТ-компанія Silença Tech, Київ
	Креативне агентство VIDEOFABRIKA, Київ
	Міжнародна федерація захисту прав водія, Київ
	Інтернет-магазин акумуляторів 12v.ua, Київ
	Магазин натуральних продуктів «Еко-лавка», Київ

Джерело: складено автором на основі [3]

Очевидно, що на даний час розрахунки криптовалютою користуються все більшою популярністю в різних сферах діяльності. Низка відомих українських компаній приймають розрахунок біткойнами. В Україні одними із перших до такого розрахунку підключився сервіс пошуку репетитора з іноземних мов Preply, який пропонує таку можливість із кінця 2015 року. Серед інших

компаній та закладів - ПриватБанк, «Еко-лавка», Ukrainian iPhone Service, кав'ярня Kava Like, тощо, що представлено в таблиці 1.

В міру того, що обіг криптовалюти не регулюється державними органами і здійснюється анонімно дуже складно визначити величину цього фінансового інструменту на ринку. Проте один із найбільших банків США — Citibank опублікував звіт, в якому висловив свої побоювання щодо впливу біткойна на світову економіку. Аналітики дійшли висновку, що чим більше тіньова економіка в країні, тим більше криптовалютний ринок. На рисунку 1 показано співвідношення загальної ринкової капіталізації біткойна і ВВП окремо взятих країн.

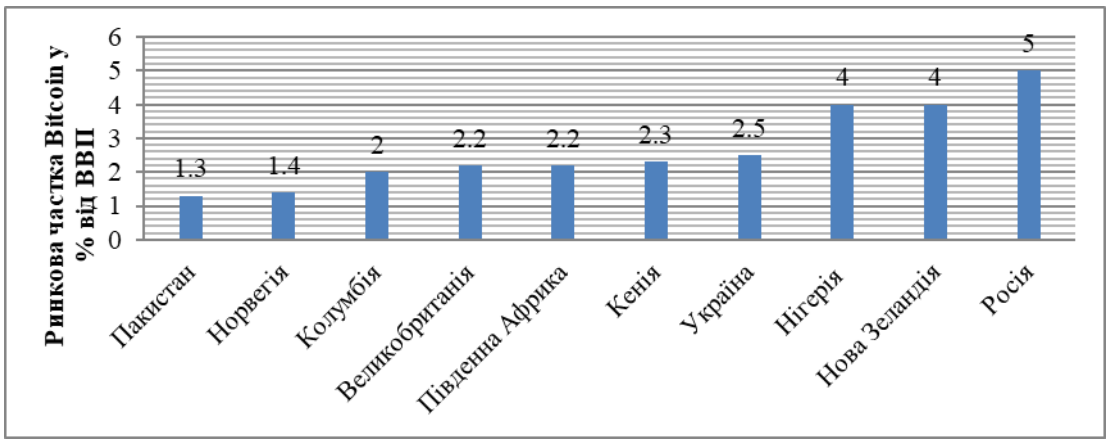


Рис.1. Обсяг ринку Bitcoin в країнах світу станом на грудень 2021 року[5]

Український біткойн-ринок за 2021 рік оцінюється у розмірі 2,5 млрд дол. США, це робить Україну однією з найбільш уразливих до краху криптовалют. Якщо припустити, що цінність біткойна обвалиться до нуля, тим самим знищить криптобагатства, накопичені в конкретній країні. Якщо оцінити частку біткойн-ринку в відсотках до ВВП і припустити, що ціна даної криптовалюти миттєво знизиться, можна оцінити шкоду для конкретної країни, особливо для тих, що розвиваються [6].

У жовтні 2017 р. Верховною Радою України було розглянуто законопроекти «Про обіг криптовалют в Україні» та «Про стимулювання ринку криптовалют і їх похідних в Україні». Проте обидва варіанти було відхилено. Однією з причин цього стало недостатнє врахування у них позитивного зарубіжного досвіду та застосування жорстких інструментів регулювання. Верховна Рада у вересні 2021 ухвалила закон «Про віртуальні валюти», який дозволяє легалізувати ринок криптовалют в Україні, але він не повною мірою враховує всі аспекти обігу криптовалют.

Неврегульований розвиток криптовалюти на ринку України, створює значні виклики фінансовій стабільності та безпеці держави, оскільки можливість анонімності і відсутність фактичного контролю з боку державних структур сприяє тінізації економіки, до того ж навіть добросовісні власники криптовалюти з огляду на їх віртуальність та анонімність фактично позбавлені можливості захистити свої інтереси в адміністративному чи судовому порядку.

З огляду на вище сказане, в Україні для підтримки інновацій у фінансовому секторі необхідно розробити засади державного регулювання ринку криптовалют. Підґрунтям цього має стати, з одного боку, дотримання вимог FATF щодо боротьби з фінансування тероризму, забезпечення кібербезпеки та податкових надходжень до бюджету, а з іншого – дотримання умов щодо захисту прав споживачів. Для цього необхідно встановити законодавчі вимоги щодо ідентифікації учасників криптовалютних трансакцій та ліцензування діяльності криптовалютних бірж.

Задля забезпечення захисту власників криптовалют та українського сектору економіки, виникає необхідність в вдосконаленні законодавчого регулювання та створення відповідної інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Ситник І. П. Аналіз сучасного стану та перспектив розвитку криптовалюти Bitcoin в умовах розвитку інформаційної економіки [Електронний ресурс] / І. П. Ситник, Б. І. Пюро // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2020. - Т. 22, Вип. 1. - С. 159. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2020_22_1_36

2. Гусєва І. І. Тенденції розвитку криптовалют на ринку України [Електронний ресурс] / І. І. Гусєва, Т. О. Петрова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2020. - Вип. 24(1). - С. 48-50. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2020_24(1)__12

3. Васильчак С. В. Використання криптовалют в сучасних економічних системах України: перспективи та ризики / С. В. Васильчак, М. В. Куницька-Іляш, М. П. Дубина // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Ґжицького. Серія : Економічні науки. - 2017. - Т. 19, № 76. - С. 24. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/smlnues_2017_19_76_6

4. Global Emerging Markets Strategy Focus // Citi Research – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ir.citi.com/6E2oHPHzWm1Wt%2F1FqjcywZsl349qEsO61g8k82zK98dlnfVHCrTWtg%3D%3D

5. Citibank: Біткойн - бульбашка. Коли вона лопне, Україна сильно постраждає – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://news.finance.ua/ua/news/-/418606/citibank-bitkojn-bulbashka-koly-vona-lopne-ukrayina-postrazhdaye-bilshe-vid-inshyh

РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

***К.М. Горбенко**, викладач економічних дисциплін*
Пирятинська філія ПВНЗ " Європейський університет"

Основою соціального захисту населення, а головним чином осіб, що втратили працездатність внаслідок досягнення пенсійного віку є пенсійне страхування. Пенсійний фонд України бере участь у формуванні та реалізації державної політики у сфері пенсійного страхування, забезпечує збирання та акумулювання страхових внесків, повне і своєчасне фінансування витрат на виплату пенсій і допомоги на поховання і здійснює контроль за цільовим використанням коштів.

Різні уряди нашої держави намагалися і намагаються вносити зміни в діючу пенсійну систему, називаючи ті чи інші кроки реформуванням. Однак, основна проблема так і не була вирішена: другий рівень не працює і до джерел наповнення пенсійного фонду залишається багато питань [1].

Закон України №2148-VIII від 03.10.2017 року «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» передбачає поступову зміну пенсійної системи в перебігу наступних 10 років. По суті, через збільшення вимог до страхового стажу, українці щороку будуть виходити на пенсію за новими правилами.

Безперечно вік виходу на пенсію для чоловіків і жінок залишився на колишньому рівні — 60 років, однак, підвищилися вимоги до трудового стажу. З 2018 року вийти на пенсію при досягненні пенсійного віку можуть лише ті українці, хто працював і сплачував внески 25 і більше років.

Таблиця 1.

Вік виходу на пенсію та кількість необхідного страхового стажу [2]

Рік виходу на пенсію	Вік пенсіонера		
	60 років	63 роки	65 років
2018	25	15-25	15
2020	27	17-27	15-17
2022	29	19-29	15-19
2024	31	21-31	25-21
2026	33	23-33	15-23
2028	35	25-35	15-25

З кожним наступним роком вимоги до кількості необхідного страхового стажу для пенсії будуть зростати. Таким чином, до 2028-го потрібно буде мати 35 років стажу. Громадяни які не матимуть відповідного страхового стажу, зможуть піти на заслужений відпочинок лише в 63 роки. Особам, які не матимуть 15 років страхового стажу, призначатиметься державна соціальна допомога після досягнення 65 років. Допомога буде призначатися місцевими управліннями праці та соціального захисту населення та буде виплачуватися із урахуванням сукупного доходу сім'ї [3].

Слід знати, що середня тривалість життя в нашій країні складає 68,8 років. В таких умовах зменшується кількість громадян пенсійного віку, складність умов перехідного періоду змушують пенсіонерів здійснювати пошук місць працевлаштування, що суттєво збільшує рівень безробіття працездатного населення.

На нашу думку, скорочення дефіциту Пенсійного Фонду шляхом зменшення кількості пенсіонерів в повній мірі не вирішить проблему. Необхідно подолати тонізацію заробітної плати, адже в Україні 11 млн пенсіонерів і 26 млн потенційних платників податків, а платять тільки 10,5 млн. Для того щоб зменшити дефіцит Пенсійного фонду України потрібно збільшити кількість тих, хто платить.

Найбільша чисельність пенсіонерів отримують пенсії за Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» –10 497,2 тис. осіб,

або 89,6% загальної чисельності пенсіонерів, із них – 8 915,6 тис. осіб, або 76,1% – отримують пенсію за віком. Середній розмір таких пенсій станом на 01.01.2018 становив 2 406,37 грн; за «військовим» законом 555,0 тис. осіб – 2 898,41 грн, за так званими спеціальними законами 113,7 тис. осіб – 4 747,76 грн. [4].

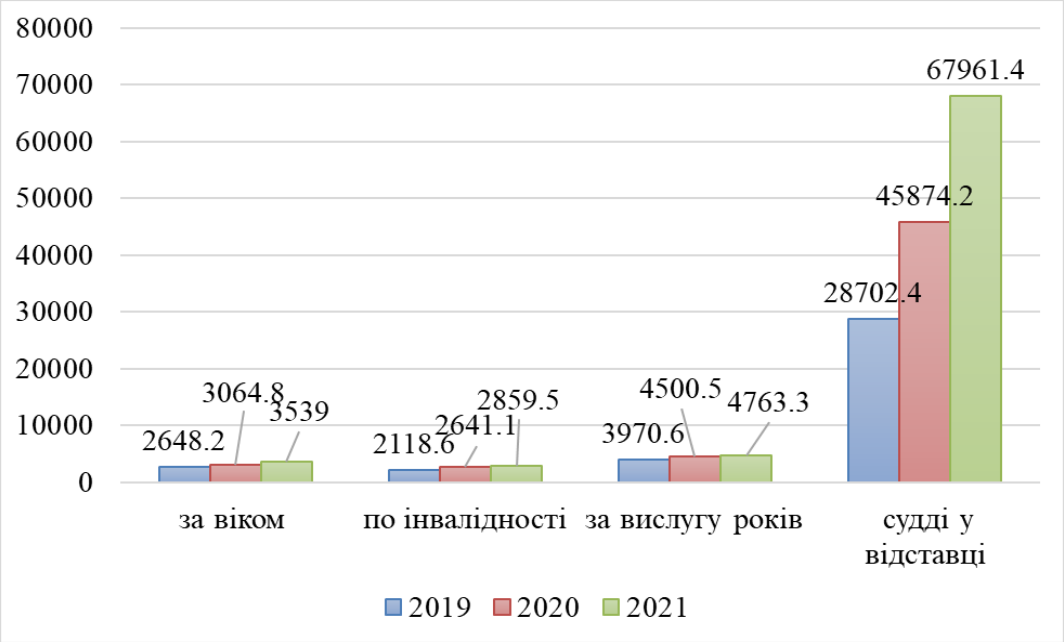


Рис.2. Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам пенсіонерів усіх категорій 2019-2021 р., грн.

За час незалежності України середній розмір місячної пенсії за віком мав тенденцію до збільшення , у 2019 році (2648,2 грн.) , а у 2021 році (3539,0 грн.). Середній розмір пенсії у 2021 році збільшився на 424,5 грн., при тому, що пенсії для абсолютної більшості людей залишаються мізерними. Кошти, яких потребує їх виплата в масштабі країни, величезні, а їх сума з року в рік зростає темпами, несумісними з можливостями економіки.

На даний час пенсіонери отримують пенсії з солідарної системи ,що базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду на умовах та в порядку, передбачених цим Законом. Солідарна система на сучасному етапі розвитку вже не здатна забезпечувати достатній рівень пенсій.

На сьогодні запроваджено накопичувальну пенсійну систему (або так званого другого рівня загальнообов'язкового пенсійного страхування). Якщо в загальних рисах, то вона передбачатиме сплату кожним громадянином України, молодшим за 35 років, накопичувального персонального внеску. Його розмір варіюватиметься: у 2019 році становитиме 4% від заробітної плати, у 2020 – 5%, у 2021 – 6%, у 2022 – 7%. Також доведеться сплачувати єдиний соціальний внесок у розмірі 22% від заробітної плати [6].

Крім того українці матимуть право користуватися послугами недержавних пенсійних фондів, що пропонуватимуть добровільну накопичувальну систему. Для порівняння: сьогодні в Україні діє солідарна пенсійна система, за якої всі пенсіонери отримують виплати за рахунок Пенсійного фонду, який

наповнюють працевлаштовані українці, сплачуючи єдиний соціальний внесок у розмірі 22% від заробітної плати.

Проведені зміни сконцентровані на скороченні хронічного дефіциту Пенсійного Фонду, модернізації, та підвищенні ефективності функціонування солідарного рівня пенсійної системи. Але формування ефективної пенсійної системи потребує цілого ряду реформ в суміжних сферах, як то фінансова, податкова та соціальна. Пенсійна реформа повинна не починати, а завершувати економічні реформи в країні. Тому необхідно реформувати економіку: підняти продуктивність праці, забезпечити ріст ВВП, вивести бізнес, особливо олігархічний, з тіні й зацікавити його працювати в цивілізованих межах закону.

Список використаних джерел:

1. Савченко Т. В. Подальше реформування пенсійної системи в Україні: проблеми та можливості / Т. В. Савченко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2021. - № 4(2). - С. 30-34. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2021_4(2)__8.

2. Осучаснення пенсій: основні моменти пенсійної реформи в Україні — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.lawportal.com.ua/osuchasnennja-pensij-osnovni-momenti-pensijnoi-reformi-ukraina.html

3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій — Закон України від 03.10.2017 р. № 2148-VIII — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2148-19.

4. Звіт Пенсійного фонду України за 2017 рік - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/doccatalog/document?id=317218

5. Веб-сторінка Державної служби статистики України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat. gov.ua

6. Європейські спільні демократичні цінності та конституційний процес в Україні: проблеми теорії і практики : матеріали круглого столу (м. Івано- Франківськ, 22 грудня 2017 року) / упорядник В.І. Розвадовський /. – м. Івано- Франківськ, 2018. – 102 с.

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТРУКТУРИ

М.С. Ковальов,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
ПВНЗ «Європейський університ ет »
Науковий керівник:
І.В. Космідайло, к.е.н, доцент

В умовах стрімкого розвитку бізнес-середовища та конкуренції одним з найбільш істотних факторів, що визначають ефективність діяльності підприємства, є виважена маркетингова політика, яка забезпечує здійснення ефективного обміну в інтересах цього суб'єкта господарювання в поєднанні з задоволенням потреб споживачів. У зв'язку з цим маркетингова політика є

орієнтиром, фундаментом, на якому будується весь процес життєдіяльності підприємства[2].

Для здійснення обміну необхідно, щоб виконувалися наступні умови:

- сторін повинно бути як мінімум дві;

- кожна сторона повинна повинно мати щось, що могло б представляти цінність для іншої сторони;

- кожна сторона повинна хотіти зробити обмін з іншою стороною;

- кожна сторона повинна бути вільною у виборі — вступати в обмін чи ні;

- кожна сторона повинна бути в змозі здійснювати комунікацію і доставку свого продукту.

Дотримання цих умов робить обмін можливим, а відбудеться він чи ні залежить від того, чи прийшли сторони до угоди і чи готові вони укласти угоду.

Дане визначення має досить широкий зміст, тому що охоплює діяльність також і некомерційних організацій[1].

Таким чином, маркетинг - це діяльність організації в інтересах її клієнтів. У більш вузькому, підприємницькому сенсі, для комерційних організацій, керівництво яких в якості головної мети їх діяльності визначило одержання прибутку, а це далеко не завжди так, під маркетингом може розумітися система управління виробничо-збутовою діяльністю організації, спрямована на отримання прийнятної величини прибутку за допомогою дослідження і активного впливу на ринкові умови. Таким чином, маркетинг одночасно є системою мислення і системою дій.

Найбільшою помилкою керівників, орієнтованих тільки на розробку і виробництво нових продуктів, є твердження, що якщо в лабораторії винайшли оригінальну, дуже ефективну мишоловку, то ринок сам прокладе дорогу до даної лабораторії. Розробка виробництво ефективних нових продуктів, безумовно, є одним із головних завдань більшості організацій. Однак не менш важливим завданням є їх успішне просування на ринок.

Маркетингова політика - сукупність вольових рішень, прийнятих менеджментом в поточній діяльності підприємства, яка залежить від маркетингової стратегії, реакції споживачів і конкурентів на прийняте рішення [3]. Маркетингова політика являє собою цільову систему, сприяє задоволенню попиту споживача і досягнення цілей підприємства за допомогою результативною маркетингової системи. Маркетингова політика на підприємстві проходить етапи розвитку, які можна викласти за схемою: вибір асортименту продукції, дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, дослідження ціноутворення, вивчення методів збуту і просування товару, що сприяє нарощуванню прибутковості підприємства.

Товарна політика - це комплекс заходів щодо формування ефективного, з комерційної точки зору, асортименту, спрямований на підвищення конкурентоспроможності продукції, створення нових товарів, оптимізацію асортименту, продовження життєвого циклу товару.

Товарна політика акумулює в єдиному комплексі маркетингове управління властивостями і параметрами товару, його споживчою цінністю,

асортиментом, життєвим циклом, марочної стратегії, упаковкою, сервісом, гарантіями, розробкою «новинки» та інші.

Маркетингові дослідження – будь-яка дослідницька діяльність, спрямована на задоволення потреб маркетингу.

Сучасна економіка України характеризується високою динамікою як внутрішнього середовища, що має обмеження за ресурсами і виробничим можливостям, так і зовнішнього середовища, яка характеризується змінами в конкурентному оточенні, перевагах споживачів, застосовуваних технологіях. Така ситуація вимагає постійної взаємодії виробників і споживачів продукції. Особливе значення тут набуває зважена маркетингова політика підприємства.

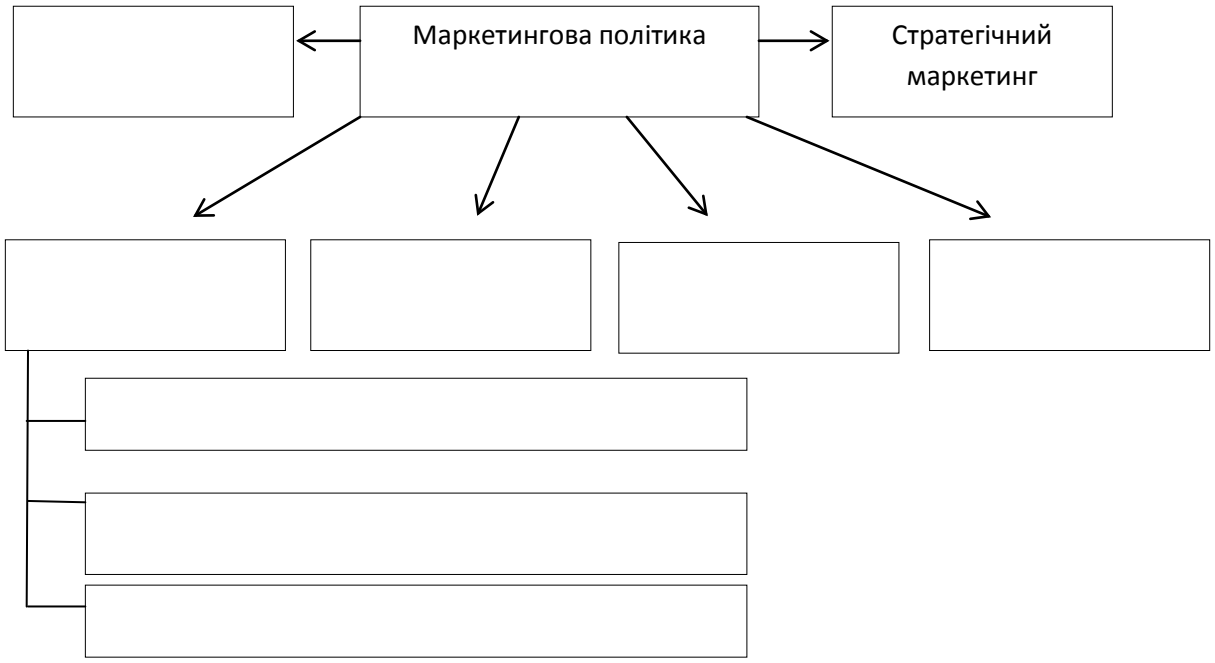


Рис.1 Підсистема маркетингової політики

Маркетингові дослідження – будь-яка дослідницька діяльність, спрямована на задоволення потреб маркетингу.

Сучасна економіка України характеризується високою динамікою як внутрішнього середовища, що має обмеження за ресурсами і виробничим можливостям, так і зовнішнього середовища, яка характеризується змінами в конкурентному оточенні, перевагах споживачів, застосовуваних технологіях. Така ситуація вимагає постійної взаємодії виробників і споживачів продукції. Особливе значення тут набуває зважена маркетингова політика підприємства[4].

В даний час не існує єдиного чіткого визначення терміну «маркетингова політика», що пояснюється його різним поданням до різних наукових підходах. Для повного розкриття сутності і формулювання визначення маркетингової політики розглянуті різні підходи до визначення сутності маркетингу. На підставі концептуального підходу, приходимо до висновку, що під маркетинговою політикою підприємства слід розуміти сукупність вольових рішень, прийнятих менеджментом в поточній діяльності підприємства, яка

залежить від маркетингової стратегії, реакції споживачів і конкурентів на прийняте рішення. Процес управління маркетинговою політикою підприємства здійснюється в певній послідовності і охоплює наступні етапи: визначення цільової ринкової орієнтації, маркетингове планування стратегічних завдань, вибір цільового сегмента ринку, формування портфеля маркетингових стратегій, формування та реалізація комплексу маркетингу[2].

Кожне підприємство має певні ресурси — фінансовими, виробничими, кадровими і т. д. Ці ресурси воно має мобілізувати і направити на те, щоб використовувати існуючий ринковий потенціал найбільш рентабельним чином, що забезпечує акумуляцію коштів, що робить можливим існування підприємства і його розвитку.

При цьому воно повинно вести відбір і орієнтуватися на такі ринки, які мають гарний потенціал для реалізації необхідного обсягу продажів і отримання необхідного прибутку. Підприємствам, що застосовують концепцію маркетингу, слід виходити з такого:

1. Заходи, які підприємство приймає заради найкращого використання існуючого ринкового потенціалу, повинні бути двоякого характеру. З одного боку, підприємство має запропонувати споживачам продукти, задовольняють їх потребам і бажанням і за ціною, яку вони хочуть і можуть за ці продукти заплатити. З іншого боку, воно повинно робити продумані акції впливу на споживача, щоб вони купували їх продукти. З розвитком концепції маркетингу стало видно, що політика продажу і робота служб продажу можуть бути успішними, а споживачі можуть бути «спіймані на гачок», коли продукти задовольняють їх потребам, а ціни для них прийнятні, а це вже завдання абсолютно всіх служб підприємства.
2. Фінансовий ефект повинен бути основним критерієм прийняття господарських рішень. Обсяг продажів, забезпечений правильною орієнтацією на задоволення потреб споживача, і всі інші заходи по максимальному використанню ринкового потенціалу - не самоціль.
3. Важливий фінансовий ефект. Кінцева мета маркетингу полягає в здійсненні задовільного фінансового ефекту, що робить можливим акумуляцію коштів, що дає можливість підприємству жити і розвиватися. Звідси збільшення обсягу виробництва та обсягу продажів має сенс остільки, оскільки проглядається задовільний фінансовий результат господарювання. Маркетингові дослідження слід розглядати як джерело достовірної інформації, яка дозволили підприємству розробити ефективні маркетингові заходи для впливу на поведінку споживача.

Список використаних джерел

1. *Бутенко Н.В.* Основи маркетингу [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. В. Бутенко. – Київ : Вид.-поліграф. центр «Київ. ун-т», 2014. – 140 с. – Режим доступу: http://westudents.com.ua/knigi/269-marketing-butenko-nv.html. – Назва з екрана.
2. *Вачевський М.В.* Маркетингова культура у підприємництві : навч. посіб. / М. В. Вачевський, Н. М. Примаченко, М. М. Баб'як. – Київ : Центр навч. л-ри, 2017. – 128 с.
3. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент : підручник / А. В. Войчак. –К. : КНЕУ, 2016. –328 с.

4. *Малицький А.А.* Структуризація організаційно-економічного механізму управління підприємством торгівлі в умовах ринку / А. А. Малицький // Торгівля і ринок України. – 2016. – № 27. – С. 198–205.

ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ ЗАКУПІВЕЛЬ

***В.С. Костира**, магістрант*
***Д.І. Яковуник**, аспірант*
***О.В. Яковуник**, ст.викладач*
ПВНЗ «Європейський університет»

Проблематика оптимізації підходів до управління закупівельною політикою не втрачала актуальності навіть за відносно стабільної політичної та економічної ситуації в країні. Проте сьогодні, в особливих умовах ведення бізнесу, у зв'язку із російською збройною агресією, її актуальність досягла піку. Це обумовлює необхідність дослідження сучасних концепцій закупівель та використанні новітніх інструментів їхньої реалізації.

Існують три основні концепції закупівель з боку організацій (рис. 1).



Рис. 1. Види концепцій закупівель з боку організації

Концепція закупівельного центру (the buying centre, decision making unit - DMU) безпосередньо пов'язана з аналізом суб'єктів прийняття рішення і бачить ключова відмінність закупівель організаціями від закупівель з боку індивідуальних споживачів в кількості і рольових функціях людей, що приймають рішення: адже їх поведінка і мотивація вирішують багато чого.

Концепція процесу закупівель (the buying process) дозволяє спланувати діяльність з урахуванням регулярності закупівель та фаз ухвалення рішення про них. Автори цієї концепції стверджують, що процес покупки - це послідовність дій, спрямованих на вирішення ситуації напруги, пов'язаної з необхідністю і мірою новизни закупівлі.

Концепція електронних закупівель впроваджується із застосуванням електронної системи закупівель. Електронні закупівлі розглядаються як складова електронного урядування та базуються на принципах вільного переміщення товарів, свободи розміщення та свободи надання послуги, рівноправного ставлення, недискримінації, взаємного визнання, пропорційності та прозорості [1, с.76].

Відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» [2] електронна система закупівель – інформаційно-телекомунікаційна система, що забезпечує проведення процедур закупівель, створення, розміщення, оприлюднення та обмін інформацією і документами в електронному вигляді, до складу якої входять веб-портал Уповноваженого органу, авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами [2]. В систему електронних закупівель входять веб – портал (Центральна база даних) уповноваженого органу Prozorro, та комерційні авторизовані електронні майданчики.

Окрім цього, розрізняють системи закупівель прямих і через спеціалізованих оптових посередників. Прямі закупівлі мають недолік – необхідність утримання за рахунок підприємства комплексу складів. Основні статті витрат з утримання складів: – утримання складських приміщень (амортизація складських будівель; амортизація складського обладнання; витрати на профілактичний ремонт; витрати на опалення, електроенергію й воду; страхування будівель та земельний податок; орендна плата); – витрати на обслуговуючий персонал (заробітна плата складських робітників і службовців; витрати на соціальні потреби робітників і службовців); – витрати на транспортні засоби (амортизація; витрати на паливо та енергію; витрати на профілактичний і поточний ремонт; страхування й податки на транспортні засоби); – збитки зберігання запасів (охорона складів і старіння матеріалів; корозія та інші втрати; розбіжності в результатах інвентаризацій – помилки обліку відпуску і приймання; крадіжки; втрати внаслідок зниження цін; страхування запасів).

Таким чином, основними цілями закупівельної політики є забезпечення єдності економічного простору, створення умов для своєчасного і повного задоволення потреб підприємства в продукції, в тому числі для цілей комерційного використання, з необхідними показниками ціни, якості та надійності, ефективне використання грошових коштів, розширення можливостей участі юридичних і фізичних осіб у закупівлі продукції і стимулювання такої участі, розвиток добросовісної конкуренції, забезпечення гласності та прозорості закупівлі, запобігання корупції та інших зловживань.

Список використаних джерел

1. *Безугла Л. С.* Маркетинг закупівель : навч. посіб. / Л. С. Безугла, Н. І. Демчук. – Дніпро : Видавець Біла К. О., 2019. – 240 с.
2. Про публічні закупівлі. Закон України. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 9, ст.89. Редакція від 10.09.2022,

ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОШТАМИ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Я.В. Рудик
здобувач другого (магістерського) рівня вищоїосвіти
Державний податковий університет
Науковий керівник:
М.В. Рябокінь
к.е.н., в.о. декана факультету фінансів
та цифрових технологій, доцент кафедри
фінансових ринків та технологій

Пенсійний фонд України функціонує, перебуваючи одночасно в двох правових площинах. По-перше, він є одним із найважливіших публічних фондів, коштами якого забезпечується реалізація державою функції соціального захисту в формі виплати пенсій, розмір яких встановлюється законами України, які одержують громадяни, які реалізують своє, закріплене в ст. 46 Конституції України, право на пенсійне забезпечення. По-друге, Пенсійний фонд України є центральним елементом структури системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування – першим його рівнем, що уособлює солідарну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду на умовах та в порядку, передбачених законом.

Разом з тим, у розвитку пенсійної системи України сьогодні існує ряд проблем щодо формування доходів ПФУ, їх ефективного використання та збалансованості бюджету, які особливо загострюються складною соціально-економічною ситуацією, військовими діями на території України, погіршенням демографічної ситуації, зниженням активності підприємницької діяльності, наростаючим борговим навантаженням та тривалою економічною кризою [1].

Результатом того, що існує значна нестача коштів для покриття пенсійних виплат, мають місце значні дотації з Державного бюджету, з метою покриття цього дефіциту, як наслідок не відбуваються процеси накопичення, а тому і виникають диспропорції з працюючими та пенсіонерами. Ключовою проблемою управління коштами ПФУ, на яку вказують як українські так і зарубіжні експерти є не нарощування сукупних видатків, а дефіцит ПФУ (рис. 1).

Можемо побачити, що після 2019 року спостерігається тенденція до зменшення дефіциту ПФУ. Так, частка дефіциту ПФУ у 2020 році у загальних видатках Фонду становила 7,2%, тоді як у 2019 році – 9,2%, у 2016 році – 33,8%. У відношенні до ВВП дефіцит ПФУ становив: у 2021 році – 0,8%, у 2020 році – 0,9%, у 2019 році – 1,0%, у 2018 році – 1,0%, у 2017 році – 1,9%, у 2016 році – 3,6%.

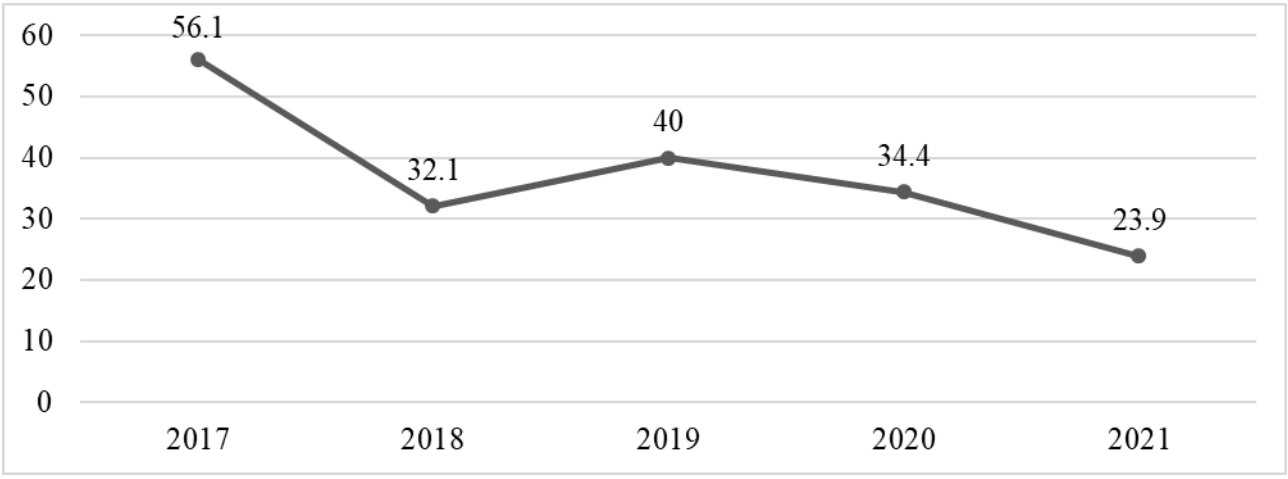


Рис. 1 Дефіцит коштів Пенсійного фонду України за 2017 - 2021 р. (млрд. грн).

Джерело: побудовано автором на основі даних [2]

Вирішення проблем зі збалансуванням дохідної та видаткової частин бюджету ПФУ потребує комплексного вирішення низки загальноекономічних проблем в післявоєнний період:

- зростання продуктивної зайнятості;
- мінімізації прихованого безробіття та тіньової зайнятості, що буде досить складним завданням після важких структурних зрушень;
- погашення заборгованості із заробітної плати та збільшення її розміру;
- пенсійне страхування всіх категорій юридичних і фізичних осіб [1].

На думку Якимчук Н., досі є потреба належного врегулювання саме на рівні Закону обсягу владних повноважень Пенсійного фонду України з управління коштами солідарної системи загальнообов'язкового пенсійного страхування та з адміністрування в перспективі Накопичувального пенсійного фонду, а саме, передусім: встановлення правових засад та меж бюджетування вказаних фондів, залучення позик до Пенсійного фонду України, методів та форм управління його коштами, а в також коштами Накопичувального пенсійного фонду, граничних меж фіскального ризику операцій, пов'язаних з інвестуванням його коштів [3].

Крім того, вона зазначає, що важливим напрямком буде зробити інституційний перерозподіл пенсійних внесків між працівниками та роботодавцями у співвідношенні 50/50. Зрозуміло, що таке нововведення може бути неоднозначно сприйняте в суспільстві, тому варто законодавчо закріпити

відповідні компенсації від роботодавців у зв'язку зі збільшенням ставки страхових внесків працівників.

Ставка ЄСВ в Україні досить висока і становить 22%, тому її подальше зростання буде лише погіршувати й так складну ситуацію. Крім того, враховуючи встановлений дефіцит бюджету ПФУ, варто розглянути питання про можливе її зниження, що потенційно могло б зменшити витрати на персонал, підвищити конкурентоспроможність українських підприємств і, як наслідок, збільшити зростання зайнятості та наповнити бюджет ПФУ.

До того ж, ще одним можливим напрямком в післявоєнний період, є зміни в базі нарахування ЄСВ для фізичних осіб-підприємців, самозайнятих осіб та членів фермерських господарств, які тепер сплачують ЄСВ із мінімальної заробітної плати, тоді як доцільніше було б обрати середню зарплату по Україні. як базу для нарахування [4].

Отже, на сучасному етапі розвитку, в умовах мінливого середовища, нашій державі вкрай необхідна якісна та ефективна пенсійна реформа. Завдяки якій можливим буде покращення соціального захисту населення, які отримали статус пенсіонера. Використання основних напрямків та методів щодо удосконалення діяльності Пенсійного фонду сприятиме підвищенню рівня управління його ресурсами, покращенню законодавчої бази та ефективності економічної діяльності, відбудеться гарантування гідного рівня життя кожного громадянина, і як головний наслідок - сталий розвиток системи пенсійного забезпечення України.

Список використаних джерел:

1. Lalakulych, M., Yuhas, E., & Rybakova, L. (2021). Problems of income and expenditure balance of the pension fund budget of Ukraine. VUZF Review, 6 (2), 68-79. URL: https://doi.org/10.38188/2534-9228.21.2.09 (дата звернення: 02.11.2022).

2. Видатки та доходи бюджету Фонду. Пенсійний фонд України. URL: https://www.pfu.gov.ua/statystyka/vydatky-ta-dohody-byudzhetu-fondu/ (дата звернення: 02.11.2022).

3. Якимчук, Н. Я. (2022). Фінансово-правовий статус Пенсійного фонду України напередодні його перетворення. Знання європейського права, (1), 88-94. 2022. URL: http://chernvisn.onua.edu.ua/index.php/chern/article/view/327/420 (дата звернення: 02.11.2022).

4. Медяник В.А. Шляхи удосконалення адміністративно-правового статусу та діяльності окремих суб'єктів реалізації державної соціальної політики. Держава та регіони. Серія: Право, 2019 р., No 1 (63). С. 184-187. URL: http://www.law.stateandregions.zp.ua/archive/1_2019/1_2019.pdf (дата

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Н.С. Строкань
магістр ПВНЗ «Європейський університет»
Д.В. Щербатих
к.е.н., Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»

В сучасних умовах спішний розвиток будь-якої країни залежить від наявності здорового та міцного суспільства. Ключовим елементом у цьому виступає забезпечення гідного рівня надання медичних послуг для всіх верств населення. На жаль сучасні умови фінансування медичної галузі в Україні, потребують реального фінансування, яке державний бюджет не може покрити самотужки для подальшого функціонування галузі.

Необхідно оновлення матеріально технічної бази, надання якісної медичної послуги, повноцінне забезпечення пацієнтів медикаментами. Тобто фінансових ресурсів, які державний бюджет передбачає для фінансування медицини, не вистачає на ефективне медичне обслуговування.

Нині система органів державної влади повинна запропонувати певний механізм встановлення сталої моделі соціально-економічних відносин для забезпечення необхідних засобів з метою мінімізації ризиків для здоров'я громадян.

Важливу увагу потрібно приділити сучасній моделі соціального захисту населення. У переважній більшості держав вона складається з таких елементів: державна соціальна допомога, державні соціальні гарантії і пільги, державні соціальні послуги, державне соціальне страхування, приватне страхування, яке здійснюється на комерційних засадах страховими компаніями і недержавними пенсійними фондами, одноразові і щомісячні виплати, житлові субсидії. Перелічені елементи, взаємодоповнюючи один одного надають системі соціального захисту гнучкості, мобільності.

Вирішення цього ключового питання відводиться важливому елементу системи страхової медицини - медичному страхуванню.

Медичне страхування (Medical Insurance) - це форма особистого страхування, що гарантує громадянам отримання медичної допомоги при настанні страхової події за рахунок нагромаджених страхових фондів [1]. Основною ціллю медичного страхування є забезпечення застрахованій особі надання медичної допомоги на випадок настання страхового випадку та фінансування профілактичних заходів за рахунок страхових фондів.

Страхова медицина охоплює фінансування наукових досліджень, підготовку медичних кадрів, витрати на розвиток матеріально-технічної бази лікувальних закладів, надання медичної допомоги населенню. Вона базується на таких принципах, як економічна і соціальна захищеність середніх і малозабезпечених верств населення, гарантованість прав кожного громадянина на якісну медичну допомогу, обов'язковість внесків як фізичних, так і юридичних осіб [2].

Отже, обов'язкове медичне страхування — це елемент системи соціального страхування, в основі якого лежить принцип обов'язковості участі страхувальників (громадян, підприємств, підприємців) щодо фінансування охорони здоров'я шляхом внесення щомісячних страхових внесків до відповідних фондів держави або шляхом залучення до цього процесу страхових медичних компаній [3, с. 81].

Принципи, на яких буде ґрунтуватися подальший розвиток страхового ринку, повинні враховувати інтереси споживачів страхових послуг, його професійних учасників і держави.

Так, принцип відшкодування передбачає, що за допомогою коштів, гарантується безоплатне надання застрахованій особі медичної допомоги в разі настання страхового випадку.

Під принципом солідарності, розуміється наявність державних гарантій дотримання прав застрахованих осіб у межах базової програми страхування, не залежно від фінансового стану страховика [3, с. 84].

Підводячи підсумок можна зазначити, що подальший розвиток страхового ринку сприятиме: захисту інтересів населення, суб’єктів господарювання і держави від можливих соціальних, техногенних, фінансових та інших ризиків; зміцненню довіри страхувальників, насамперед населення, до страховиків та страхових посередників; розвитку підприємницької діяльності та стабілізації економіки.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення" № 2168 — VIII. Верховна Рада України. Офіційний сайт. Нормативні акти. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19#n137

2. *Федорович І. М.*Теоретичні та практичні засади реалізації медичного страхування в Україні Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. Вип. 23 (2). С. 76—80.

3. *Сова О.Ю.* Сучасний стан та перспективи розвитку медичного страхування в Україні. Вчені записки університету "КРОК". 2018. Вип. 49. С. 80—92.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Д.С. Яковенко, *магістрант*
Д.І. Яковуник*, аспірант*
А.О. Обозна к.е.н.,доцент
ПВНЗ «Європейський університет»

В умовах воєнного стану в Україні ускладнюються умови діяльності підприємств. Адже зараз, у період, коли купівельна спроможність більшої частини населення знижується, головним чинником при виборі об’єкта та місця купівлі стає ціна. На додачу більшість підприємств не мають достатньо

фінансових ресурсів для здійснення повного спектру всіх можливих маркетингових заходів, як то реклами чи стимулювання збуту, тому за такої ситуації для забезпечення ефективної діяльності підприємству важливо приділяти достатньо уваги розробці та впровадженню товарної політики, особливе місце в якій надається управлінню товарними запасами.

Процес трансформації економіки України в умовах воєнного стану виявив низку проблем, пов’язаних з управлінням торговельними підприємствами. Розвиток роздрібного товарообороту потребує наявності й раціонального використання певного обсягу оборотного капіталу для придбання запасів.

Як один з методів антиінфляційного захисту деякі торговельні підприємства використовують переведення оборотного капіталу з грошової форми в матеріальну, тобто створення наднормативних запасів. Слід мати на увазі, що в умовах змін в економіці України, пов’язаної із російською збройною агресією, збільшення запасів торговельними підприємствами може бути пов’язане не тільки зі збільшенням обсягу товарообороту, а й з іншими напрямами, зокрема з метою отримання більшого прибутку внаслідок зростання їхньої вартості у результаті дії інфляційних процесів, перепродажу матеріальних цінностей, здійснення бартерних операцій.

Сьогодні мало не всі торговельні підприємства відчувають брак оборотного капіталу для ефективної господарської діяльності, зокрема для поповнення необхідного рівня запасів.

Використання товарних запасів має непослідовний та важко прогнозований характер, особливо під час війни, оскільки це пов'язано з такою рухомою категорією, як попит населення, який чітко реагує на будь-які соціально-економічні, кліматичні, психологічні та інші зрушення. Тому мають місце випадки, коли дефіцитні на момент замовлення товари в час надходження до торговельного підприємства підпадають під категорію, що користуються слабким попитом і накопичується у запасах.

Управління товарними запасами в значній мірі залежить від якості рівня аналітичної роботи, глибини економічного аналізу, обґрунтованості його висновків на підприємстві. Головною метою управлінням товарними запасами для торговельного підприємства є підвищення ефективності формування та підтримання їх оптимального обсягу для забезпечення стабільної роботи виробничо-торгового підприємства і мінімізації суми вкладених коштів у товарні запаси.

Для досягнення поставленої мети торговельним підприємствам необхідно виконувати завдання, які стосуються безпосередньо ефективності управлінням товарними запасами, а саме: визначення показників та створення інформаційної бази управління товарними запасами; визначення цілей формування товарних запасів; покращення стану товарних запасів; ефективність нормування товарних запасів; рівномірне планування обсягу товарних запасів; експертиза розробленого плану формування товарних запасів; оперативне регулювання та контроль стану запасів.

Формування товарних запасів торговельного підприємства здійснюється на ринку товарних ресурсів шляхом вільного вибору постачальників необхідних товарів та укладання договорів (угод), щодо поставки на торговельне підприємство. Проте конкретне торговельне підприємство може стати неспроможним сформувати необхідний товарний запас не лише у зв'язку з ситуацією відсутності пропозиції товарів, а у зв'язку з фінансовими та логістичними труднощами під час війни.

Окрім цього, у зоні бойових дій чи районах максимально наближених до них підприємства втратили та продовжують втрачати чимало товарно-матеріальних цінностей: знищення через пожежі, як виникли внаслідок прямих обстрілів, зіпсування товарів через вихід з ладу відповідного обладнання, призначеного для їх зберігання тощо. Втрачені через бойові дії запаси перестають відповідати критеріям визнання їх активом, позаяк підприємство не може більше контролювати запаси і тим паче в майбутньому одержувати економічні вигоди. За наявності фактів псування чи втрати запасів підприємство має провести інвентаризацію. Це ж стосується випадків такого псування чи втрати запасів через війну, позаяк окремих норм щодо особливостей проведення інвентаризації в період воєнного стану немає. Тож основою для фіксації підприємством фактів псування, пошкодження чи втрати (знищення) запасів будуть документи з інвентаризації [1].

В Україні у сфері діяльності торговельного підприємства по використанню товарних запасів, спостерігаються два основні тенденції: з одного боку, відбувається згладжування диспропорцій, що існували, що значною мірою прискорить тенденції до економічного зростання, економічної свободи підприємств, поява нових видів товарних запасів та послуг, краще використання запасів, підвищення загальної культури споживання, а з іншого – не ліквідовані умови для дестабілізації економічного життя, серед основних причин – недостатнє використання економічних важелів зростання споживчого ринку, а також недосконаліть нормативного регулювання управління товарними запасами в умовах воєнного стану.

Список використаних джерел:

1. Списання знищених, зіпсованих запасів в період воєнного стану-2022. URL: https://avstudy.com.ua/spisannya-znishhenih-zipsovanih-zapasiv-v-period-voyennogo-stanu-2022/

СЕКЦІЯ 2. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО ВІДНОВЛЕННЯ ПОСТВОЄННОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

***Т.О. Алєксєєнко**, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти ПВНЗ «Європейський університет»*
***Науковий керівник: С.М. Кір'ян**, к.е.н.,доцент кафедри економіки, фінансів та обліку*

Бюджет є складною економічною категорією, оскільки являє собою систему економічних відносин, що складаються в суспільстві у процесі формування, розподілу і використання централізованого грошового фонду країни, призначеного для задоволення суспільних потреб. Державний сектор економіки базується на державній власності в сфері економіки та має велике соціальне значення.

Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку. Наявність місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, що передбачено Конституцією та Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 27.05.1997 р. [3].

Установа державного сектору, яка обслуговується спеціалізованою централізованою бухгалтерією, для забезпечення своєї діяльності повинна складати індивідуальні кошториси, плани асигнувань загального фонду бюджету, плани надання кредитів із загального фонду бюджету, та плани спеціального фонду за кожною бюджетною програмою.

Бухгалтерський облік у бюджетних установах є найголовнішою системою контролю за наявністю та рухом бюджетних і позабюджетних коштів. Особливими об'єктами обліку державного сектору є доходи, видатки і результати виконання кошторису. Головним фінансовим підсумком бюджетної установи є показник фінансового результату.

Результати аналізу виконання загального фонду закладів дошкільної освіти «Відділу освіти виконавчого комітету Металургійної районної Криворізької у місті ради» за 2019-2021 рр. наведено у табл. 1 та представлено на рис. 1.

Таблиця 1

Рівень виконання загального фонду закладів дошкільної освіти «Відділу освіти виконавчого комітету Металургійної районної Криворізької у місті ради» за 2019-2021 рр.

Назва статей	Відхилення план/факт, тис. грн.			Темпи приросту план/факт, %		
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Оплата праці і нарахування на заробітну плату - всього:	4,62	1386,87	0,27	0,01	1,75	0,00
у т.ч. оплата праці	4,12	1158,34	0,2	0,01	1,79	0,00
нарахування на оплату праці	0,5	228,53	0,07	0,00	1,57	0,00
Використання товарів та послуг	272,14	4726,32	203,04	1,53	32,13	0,94
Предмети, матеріали, облад. та інв.	0,09	1254,48	0,08	0,01	272,60	0,01
Медикаменти та перев'язувальні мат.	0,32	8,61	0,17	0,00	1,17	0,02
Продукти харчування	35,25	1329,02	73,27	0,57	30,34	1,46
Оплата послуг (крім комунальних)	3,47	1385,78	0,09	0,13	92,80	0,00
Видатки на відрядження	1,95	60,55	45,04	4,41	479,61	> в 118р.
Оплата комун. посл. та енергоносіїв	231,38	660,26	62,88	2,87	8,72	0,51
Оплата теплопостачання	0,84	188,35	0,51	0,02	4,22	0,01
Оплата водопостачання та водовідвед	46,66	169,41	11,21	6,36	27,93	1,78
Оплата електроенергії	178,87	220,61	22,31	7,35	9,94	0,60
Оплата природнього газу	3,36	70,79	19,62	2,06	71,30	47,98
Оплата інших енерг. та інших ком. посл.	1,65	11,1	9,24	1,02	6,23	2,98
Досл. і розробки, окремі заходи розвитку	0,00	27,64	21,51	0,00	50,87	45,30
Окремі заходи по реалізації держ. прогр.	0,00	27,64	21,51	0,00	50,87	45,30

*складено автором на підставі [2]

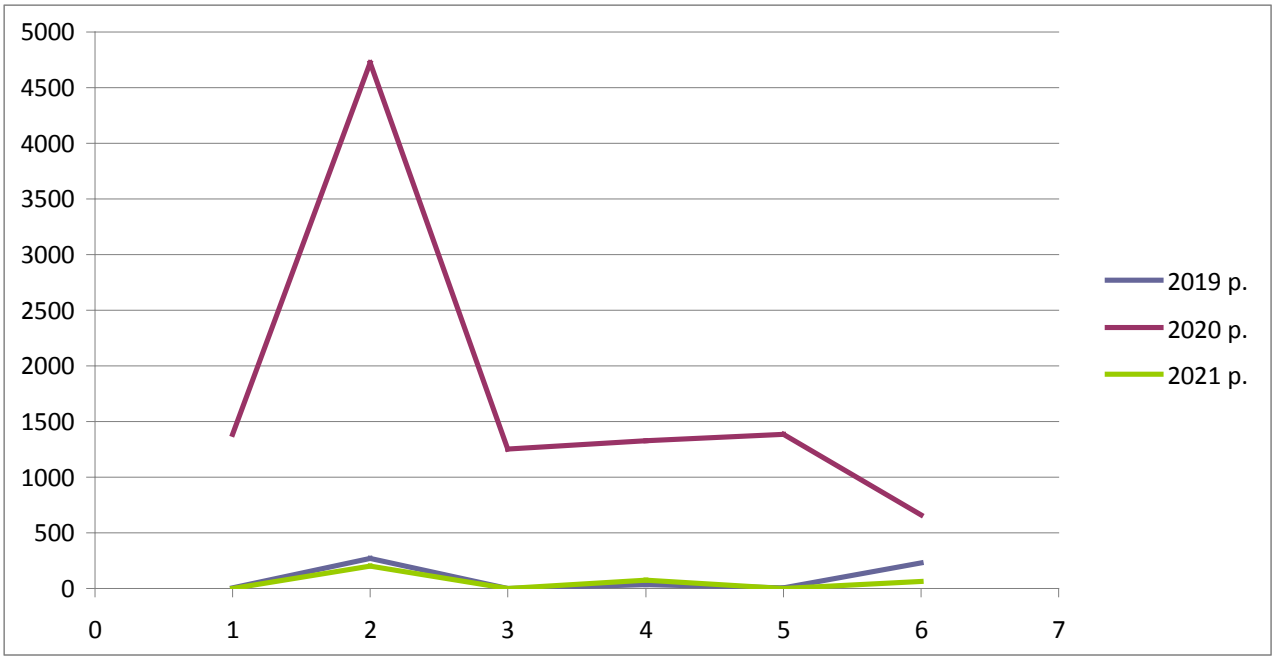


Рис. 1. Виконання загального фонду дошкільної освіти закладів за 2019-2021 рр., тис. грн. (складено автором на підставі [2])

Згідно даних табл.1 та рис.1 видно, що найбільші відхилення виконання загального фонду закладів дошкільної освіти «Відділу освіти виконавчого комітету Металургійної районної Криворізької у місті ради» за всіма статтями спостерігаються у 2020 р., серед яких, по оплаті праці і нарахування на заробітну плату 1386,87 тис. грн.; використанню товарів та послуг - 4726,32 тис. грн., оплаті послуг (крім комунальних) - 1385,78 тис. грн. Відповідно за аналогічний період дослідження Значний розмір відхилень плану/факту та темпів приросту плану/факту у 2020 р., порівняно з 2019-2021 рр. пов'язаний з тим, що внаслідок введення карантину та високого рівня захворюваності працівників, заклади дошкільної освіти перебували у простою, що призвело до неповного використання фонду заробітної плати.

Темпи приросту плану/факту за період 2019-2021 рр. найбільше відхилення мали також у 2020 р. порівняно з попереднім. Так, по оплаті праці 1,79%; по предметах, матеріалах, обладнанню 272,6 %, видатках на відрядження – більше 47,9 разів.

Одним із важливих заходів щодо удосконалення системи бухгалтерського обліку у бюджетних установах є підвищення рівня автоматизації введення електронного документообігу, зокрема, подання електронної звітності. Оскільки, часткова автоматизація не дозволяє систематизувати дані обліку та відображати їх синхронно в одній базі даних, а, отже, і приймати оперативні рішення, використовуючи всю сукупність інформації, вивчивши всі фактори, що вплинули на певну ситуацію [1].Враховуючи ці та інші методологічні й практичні аспекти з метою покращення бухгалтерського обліку у державному секторі, урядом було схвалено «Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року» [4], метою якої є підвищення якості, повноти та достовірності даних фінансової звітності, на основі яких приймаються управлінські рішення у сфері державних фінансів, а також

удосконалення моделі бухгалтерської служби на основі застосування НП(С)БО і використанні плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навч. посіб. / *М.Г. Михайлов, М.І. Телегунь, О.П. Славкова*; за заг. ред. М.Г. Михайлова. – К.: ЦУЛ, 2011. – 384 с.
2. Державна служба статистики України: статистична інформація URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 24.09.2022)
3. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» №280/97-ВР зі змін. і доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-ВР/ page
4. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 червня 2018 р. № 437-р зі змін. і доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80#Text

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ

***К.О. Борисенко**, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ПВНЗ «Європейський університет»*
***Науковий керівник: С.М. Кір'ян**, к.е.н.,доцент кафедри економіки, фінансів та обліку*

Корпорації, підприємства, фірми потребують еволюції в системі звітності. Інтегрована звітність (IR) створена для підвищення ефективності звітної інформації та управління. Міжнародною радою з інтегрованої звітності (IIRC) було створено систему інтегрованої звітності у межах Концепції інтегрованої звітності - інноваційної моделі, що передбачає фундаментальну зміну способу управління компаніями та складання звітів для зацікавлених сторін.

Нормативне закріплення концепції інтегрованої звітності в обліковому середовищі відбулося з виникненням ряду міжнародних організацій, які зайнялися її розвитком та просуванням на ринки капіталу, а також із виходом методичних рекомендацій інших організацій, що займалися розробкою не фінансових звітів, однак переорієнтували свої підходи на інтегровану звітність або адаптували свої моделі шляхом уможливлення складання на їх основі інтегрованих звітів. Так у 2010 р. було створено «Міжнародний комітет з інтегрованої звітності» (IIRC), у 2011 р. – «Раду з розробки облікових стандартів зі стійкого розвитку» (SASB), у 2013 р. представники організації «Глобальної ініціативи звітності» (GRI) опублікували документ «G4 Guideliness», в якому зазначені рекомендації про порядок подання інформації про стійкий розвиток у звітах різних форматів, зокрема, в інтегрованих звітах.Томчук В.В [1].

Метою даного дослідження є ознайомлення з інтегрованою звітністю, визначення її мети, завдання та застосування у сфері обліку та фінансів.

Створення інтегрованої звітності дало можливість надання інвесторам інформації, яка необхідна для прийняття ефективності рішень щодо розподілу

капіталу, який, у свою чергу, сприяє збільшенню прибутку від інвестицій. Запуском системи інтегрованої звітності має стати ознаменуванням нової ери у відносинах між бізнесом і навколишнім середовищем, включаючи в себе суспільство. Першими, хто надав інтегровані звіти на початку 2000-х років для покращення розуміння компаній їхніми акціонерами та зацікавленими сторонами були корпорації. Міжнародну інтегровану структуру звітності було опубліковано у грудні 2013 р. [2].

Міжнародна система інтегрованої звітності використовується для впровадження інтегрованої звітності в усьому світі з метою:

– підвищення якості інформації, яка буде доступнішою для постачальників фінансового капіталу, щоб забезпечувати ефективніший і продуктивніший його розподіл як на ріні підприємства (компанії), так і на рівні економіки та суспільства;

– збільшення узгодженості та ефективності корпоративної звітності, яка ґрунтується на різних аспектах та передає повний спектр факторів, які суттєво впливають на здатність організації підвищувати свою цінність у майбутньому;

– підтримки інтегрованого мислення для прийняття рішень і дій, у коротко, середньо- і довгостроковій перспективі;

– надання фінансової і не фінансової звітності щодо розподілу фінансового капіталу та урахування факторів, які впливатимуть на підприємство упродовж певного проміжку часу [3].

Організаційні заходи щодо підготовки інтегрованої звітності наведено на рис. 1.

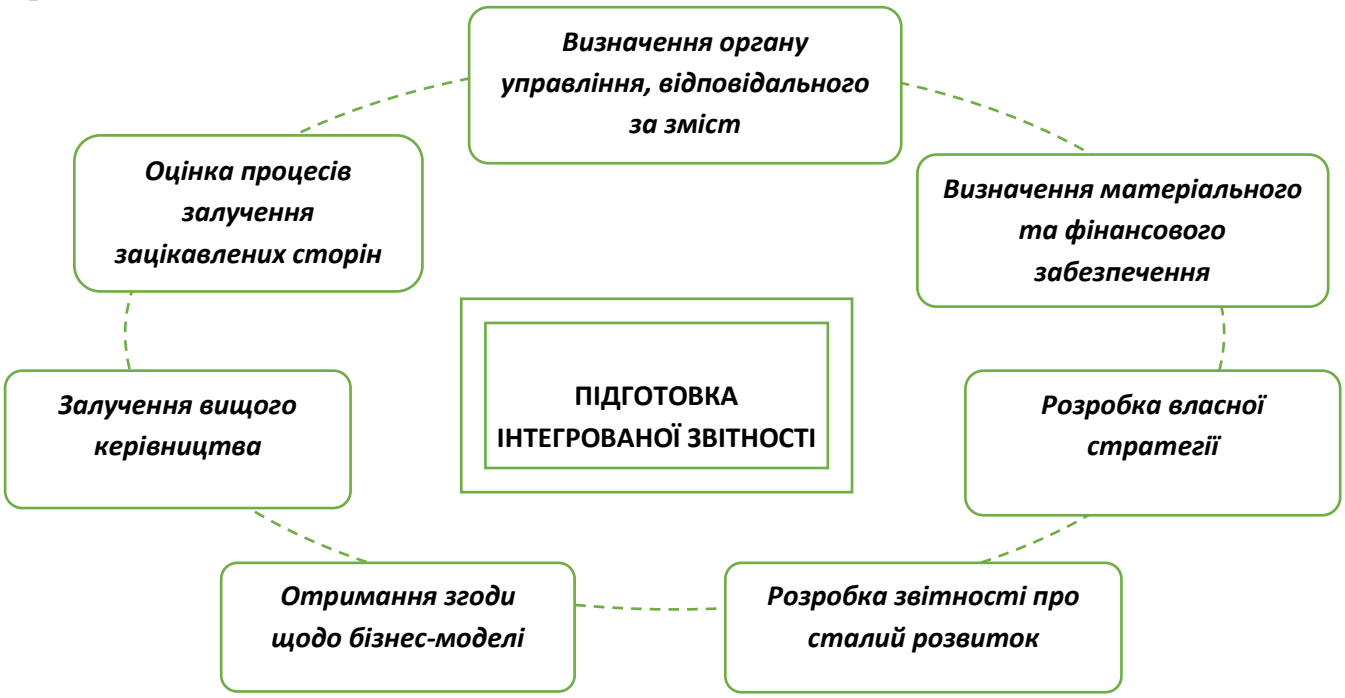


Рис. 1. Організаційні заходи щодо підготовки інтегрованої звітності (*розроблено автором за джерелами [3, 4]*)

Розвиток інтегрованої звітності ставить за мету об'єднання зацікавлених сторін, тоді як традиційна фінансова звітність є вигідною для акціонерів.

Основною метою інтегрованої звітності є ведення різних типів звітності, які підпорядковані фінансовому сектору. Традиційна фінансова звітність буде залучати зацікавлені сторони лише тоді, коли буде вигідно бізнесу, на відміну від інтегрованої звітності. Традиційна фінансова звітність не змогла відповісти на запитання з приводу інвесторів щодо нефінансових аспектів бізнесу, особливо щодо довгострокового напряму та здатності організації підтримувати у своєму конкурентному середовищі. Але інтегрована звітність ставить за мету відповісти на ці запитання шляхом формування інформації для інвесторів про компанію [5]

Складові структурні елементи інтегрованого звіту зображені на рис.2.

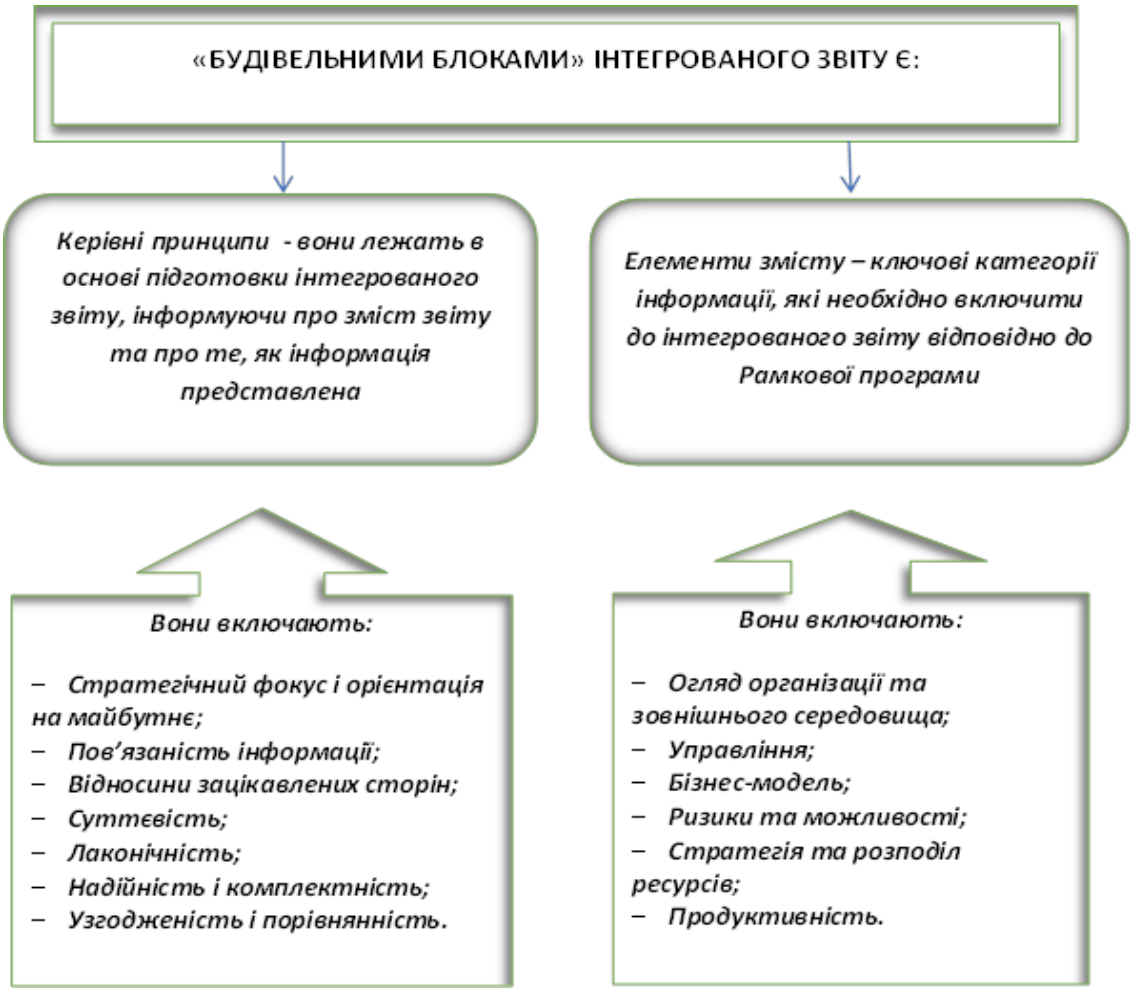


Рис. 2. Складові структурні елементи інтегрованого звіту (*розроблено автором за джерелами [3,5])*

На мою думку, переваги інтегрованої звітності є значними для суспільства, оскільки перед людством виникають нові ризики, які вимагають цікавих ідей та їх розв'язання, стійких ініціатив, що перетворюють ці виклики на можливості. Також, важливим є якість, яка для такої звітності є важливою складовою.

Отже, інтегрована звітність забезпечить прозорість діяльності та поєднає всю суттєву фінансову і не фінансову інформацію за короткий період часу та представить її у зручній та зрозумілій для користувача формі.

Список використаних джерел

1. *Томчук В.В.* Інтегрована звітність: новий етап у еволюції бухгалтерського обліку / В.В. Томчук // Фінанси, облік, банки. 2017. №1 (22). С. 170-180.
2. *Eccles, Robert G. and Krzus, Michael P. and Solano, Carlos, A* Comparative Analysis of Integrated Reporting in Ten Countries (March 2, 2019). https://ssrn.com/abstract=3345590
3. Integrated Reporting Framework. IFRS Foundation. https://www.integratedreporting.org/resource/international-ir-framework/
4. Why? The need for change. IFRS Foundation. https://www.integratedreporting.org/why-the-need-for-change/
5. International Integrated Reporting Framework. International <IR> framework, january 2021. https://www.valuereportingfoundation.org/wp-content/uploads/2021/07/InternationalIntegratedReportingFramework.pdf

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ТА АНАЛІЗУ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

***Д.С. Глобенко**, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти ПВНЗ «Європейський університет»*
***Науковий керівник: С.М. Кір'ян**, к.е.н.,доцент кафедри економіки, фінансів та обліку*

Стабілізація економіки України в сучасних умовах вимагає розробки та реалізації ефективних, принципово нових підходів до управління запасами підприємства. Це визначає необхідність покращання організації та методики обліку запасів суб'єктів господарювання та відповідність до вимог ринкової інфраструктури.

Виробничі запаси на підприємствах створюються та підтримуються з метою реалізації їхньої головної функції – забезпечення безперервного виробничого процесу. В сучасних умовах виробничо-фінансової або комерційної діяльності запаси відіграють немаловажну роль. Вони є важливою складовою частиною виробничого капіталу, та найбільшою й значною частиною активів кожного підприємства, вони займають важливе місце у складі майна та головні позиції у складі витрат підприємств різних сфер господарювання, при визначенні ефективності господарської діяльності підприємства та інформації про фінансовий стан.

Відсутність єдиної методичної основи та аспектів оптимізації витрачання виробничих запасів обумовлює актуальність теми.

Найбільш ґрунтовно проблеми бухгалтерського обліку і аналізу виробничих запасів розглянуто у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених: Бутинця Ф.Ф., Ткаченко Н.М., Голова С.Ф., Михайленко О.В., Гуцайлюка З.В., Крупку Я.Д., Кужельного М.В., Назарову І.Я., Райзберг Б.А.,

Муравського В.В., Рудницького В.С., В. Дж. Стівенсона, Р. З. Чейза, Н. Дж. Еквілайна, та багатьох інших. Проте питання обліку виробничих запасів на підприємствах залишаються актуальними та потребують нагального вирішення.

Проблеми обліку виробничих запасів набувають особливої актуальності в зв'язку з потребою отримання точної й правдивої інформації їх відображення в звітності. Система їх обліку, яка склалася роками, не задовольняє вимоги ринку, оскільки умови функціонування значно розширюють коло операцій, що проводяться з запасами. Також для кожного суб'єкта господарювання важливий поглиблений аналіз витрат запасів та ефективне управління ними для досягнення високого економічного результату.

Основними методичними аспектами обліку виробничих запасів виробничих підприємств, на нашу думку, є:

- дослідження економічної сутності та класифікації;
- установлення методичних аспектів визнання та оцінки;
- визначення нормативно-правових засад обліку;
- порядок відображення операцій у первинному, синтетичному та аналітичному обліку з використанням різних форм обліку;
- представлення інформації у фінансовій звітності [3].

Основним нормативним документом, який регулює визнання, оцінку та відображення в обліку запасів є НП(С)БО 9 «Запаси» [1], відповідно до якого запаси – це активи, які: утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Таким чином, у НП(С)БО 9 запаси розглянуті виключно з точки зору можливості віднесення їх до активів підприємства. Проте, категорія «запаси», ширше через те, що запаси – це не тільки об'єкт обліку, а й об'єкт управління.

Оцінка є важливою передумовою побудови обліку виробничих запасів і до того ж впливає на ефективність організації автоматизації на підприємствах. Відповідно до НП(С)БО 9 виробничі запаси в обліку та звітності відображаються за їх фактичною собівартістю до складу якої входять всі витрати, пов'язані з їх придбанням.

Особливої уваги заслуговують підходи до вибору класифікаційних ознак виробничих запасів. Їх оптимальний вибір сприяє своєчасному документальному оформленню руху запасів, забезпечує контроль за повним і своєчасним оприбуткуванням виробничих запасів та їх збереженням у місцях зберігання і на всіх стадіях обробки, дозволяє розраховувати фактичну собівартість витрачених виробничих запасів та їх залишків [2,4].

Також особливої уваги заслуговують проблеми аналізу виробничих запасів, особливо – визначення ефективності їх використання. Метою проведення аналізу є, насамперед, визначення підвищення ефективності виробництва за рахунок раціонального використання ресурсів, а також пошук оптимальних варіантів економії використання виробничих запасів.

Процес аналізу виробничих запасів можна умовно поділити на наступні етапи:

- аналіз обґрунтованості та ефективності формування портфеля договорів на поставку матеріальних ресурсів;
- аналіз ефективного використання матеріальних ресурсів;
- аналіз можливостей мобілізації виявлених резервів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів [5].

Отже, методика обліку виробничих запасів є комплексною системою способів збирання, класифікації, групування та обробки облікової інформації для цілей управління. Формування та застосування ефективної методики обліку виробничих запасів передбачає реалізацію ряду заходів щодо створення раціональних умов належного зберігання і обліку виробничих запасів, правильного розподілу функцій та узгодженість обліку між бухгалтерією та виробничими підрозділами підприємства для забезпечення ефективності облікових процедур. А ефективна організація аналітичної роботи дає можливість забезпечити безперебійність виробництва та збільшення обсягу прибутку на підприємстві при ефективному й раціональному використанні виробничих запасів на підприємстві [6]. Правильна організація аналізу виробничих запасів сприяє виявленню несприятливих ділянок процесу постачання запасів на підприємство та передання їх на виробництво.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 затв. наказом № 246 від 20.10.99 р. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text

2. *Світлична В. Ю.* Актуальні проблеми організації і ведення обліку виробничих запасів підприємствами України [Електронний ресурс] / В. Ю.Світлична. – Режим доступу: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/716

3. *Семенова С. М.* Облік виробничих запасів і аналіз ефективності їх використання [монографія] / О. М. Шпирко, С. М. Семенова. – Київ : ВД «Артек», 2018. – 239 с.

4. *Ткаченко Н.М.* Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 7-ме вид. допов. і перероб. – К.: Алерта, 2016. – 928 с.

5. *Чернелевський, Л. М.* Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний : підруч. / Л. М. Чернелевський, Н. Г. Слободян, О. В. Михайленко. – Київ : "Хай-Тек-Прес", 2013. – 640 с.

6. *Шум М. А., Гулько К. С.* Особливості обліку та аналізу виробничих запасів на підприємствах України в сучасних умовах. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. № 4. С. 166-169.

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: СУТЬ, ПРИЗНАЧЕННЯ ТА ОБЛІК

***Ю.Г. Крючкова**, здобувач першого (бакалаврського)*
рівня вищої освіти ПВНЗ «Європейський університет»
***Науковий керівник: С.М. Кір'ян**, к.е.н.,доцент*
кафедри економіки, фінансів та обліку

Податок на додану вартість (ПДВ) – непрямий податок, який є частиною новоствореної вартості товарів (робіт, послуг), що утворюється на різних стадіях виробництва та обігу, включається до ціни товарів і сплачується кінцевим споживачем. ПДВ є податком на внутрішнє споживання продукції та являє собою додаткову надбавку на ціну товарів (робіт, послуг), що споживаються на митній території України. Цей податок має значну питому вагу серед інших податків і зборів, які формують доходну частину бюджету країни.

З фіскальної точки зору, податок на додану вартість є ефективним. Зокрема, широка база оподаткування цього податку забезпечує надійність та стабільність надходжень до Державного бюджету України. Стягнення цього податку на всіх етапах руху товару забезпечує рівномірний розподіл податкового тягаря між суб'єктами господарювання, які безпосередньо задіяні в процесі виробництва, реалізації товару. З точки зору прогресивності об'єкта оподаткування, ПДВ наближається до прямих податків завдяки оподаткуванню доданої вартості, створеної на конкретному етапі руху товару [1].

Можна виділити три сторони фіскальних вигод. Перша полягає в наступному, ці податки, оскільки вони падають на предмети широкого вжитку, завжди дуже прибуткові для держави. Друга сторона полягає в тому, що непрямі податки, що включаються в ціну товару, платяться непомітно для споживача. Тут втрачається безпосередній зв'язок між платежем податку і усвідомленням цього платежу. Третя сторона фіскальних вигод пов'язана з тим, що непрямі податки, входячи в ціну товарів, що купуються споживачами тоді, коли у них є гроші, не можуть супроводжуватися недоїмками, як це відбувається з податками на виробництво (прямі податки). Фіскальні вигоди непрямого оподаткування не узгоджуються з принципами оподаткування, з декларацією прав платника [2].

Серед негативних сторін ПДВ можна назвати:

– зворотня пропорційність платоспроможності споживачів, тобто регресивний її характер;

– висока трудомісткість облікових та контрольних робіт щодо визначення бази оподаткування, нарахування, відображення у звітності, а також їх стягування;

– високі ставки податку спричиняють зростання інфляції, одночасно негативно впливаючи на високотехнологічні та наукомісткі виробництва;

– тимчасове відволікання частини оборотного капіталу виробників і торговців:

– стягнення непрямих податків суперечить інтересам підприємців тощо.

Відповідно до статті 180.1 Податкового кодексу України [3] платниками податку на додану вартість є:

- будь-яка особа, що провадить або планує провадити господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник податку на додану вартість;
- будь-яка особа, що зареєстрована або підлягає реєстрації як платник податку на додану вартість
- будь-яка особа, що ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню, та на яку покладається відповідальність за сплату податків у разі переміщення товарів через митний кордон України відповідно до Митного кодексу України.

Бухгалтерський облік за розрахунками з ПДВ залежить від того, як їх оподатковують відповідно до Податкового кодексу України. Господарські операції щодо ПДВ відображаються на синтетичних рахунках 64 «Розрахунки за податками і платежами» та 31 «Рахунки в банках» за допомогою наступних субрахунків:

– 641 «Розрахунки за податками»,
– 643 «Податкові зобов'язання»,
– 644 «Податковий кредит»,
– 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті» (використовується у системі електронного адміністрування ПДВ).

Аналітичний облік ведеться за різними видами податків.

Таким чином, економічний механізм дії ПДВ, який характеризується як позитивними, так і негативними сторонами спрямований на економіку країни і, безпосередньо, на підприємницьку діяльність платника податку. Тому, удосконалення діючої системи ПДВ має відбуватися у площині ефективної взаємодії держави та суб'єктів діяльності-платників ПДВ, правильної та взаємовигідної організації нарахування і сплати даного податку. Одним із дієвих механізмів регулювання обліку та реєстрації операцій з ПДВ є запровадження системи електронного адміністрування, яке активно інтегрується у вітчизняну фінансову систему.

Список використаних джерел

1. *Семенко Т. М.* Податок на додану вартість як економічна категорія. Ефективна економіка № 4, 2011. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=527
2. *Н. В. Харченко*. Переваги та недоліки податку на додану вартість . Інвестиції: практика та досвід, № 9/2016, с.10-12.
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (зі змінами і доповненнями): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2755-17.

ОБЛІК ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФОРС-МАЖОРНИХ ОБСТАВИН

***Р.Л. Куц**, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти ПВНЗ «Європейський університет»*
***Науковий керівник: С.М. Кір'ян**, к.е.н.,доцент кафедри економіки, фінансів та обліку*

Наслідки повномасштабного військового вторгнення росії на територію України охопили всі сфери життя та суттєво вплинули на бізнес. Керівництву компаній необхідно постійно оцінювати вплив ситуації на діяльність для урахування всіх нестандартних та негативних наслідків у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

У зв'язку з введенням воєнного стану в Україні Торгово-промислова палата визнає військову агресію російської федерації проти України форс-мажорними обставинам, які є форс-мажорними (надзвичайними, невідворотними) з 24 лютого 2022 р. до їх офіційного закінчення для всіх без винятку суб'єктів господарювання.

Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні» визначено, що форс-мажорними обставинами (обставинами непереборної сили) є надзвичайні та невідворотні обставини, що об'єктивно унеможливлюють виконання зобов'язань, передбачених умовами договору (контракту, угоди тощо), обов'язків згідно із законодавчими та іншими нормативними актами [1]. За цих умов облік витрат (втрат) є важливим аспектом повноти, об'єктивності бухгалтерських та звітних даних, правомірного формування інформації для цілей оподаткування, які пов'язані із псуванням або знищенням майна суб'єкта господарювання.

Згідно НП(С)БО 16 «Витрати» витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [2]. Водночас нестачі й втрати від псування цінностей повинні включатися до складу інших операційних витрат (п. 20 НП(С)БО 16).

Зважаючи на зазначене, врахування у складі витрат платника податку втрат від псування або знищення його майна внаслідок настання форс-мажорних обставин повинно здійснюватися на підставі відповідних первинних документів, за умови проведення обов'язкової інвентаризації відповідно до наявних підстав для такої інвентаризації та за наявності сертифіката про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) [5].

Відповідно до Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [3] обов'язкова інвентаризація проводиться в обсязі, визначеному керівником підприємства, у разі техногенних аварій, пожежі чи стихійного лиха (на день після закінчення явищ) або у разі встановлення фактів крадіжок або

зловживань, псування цінностей (на день встановлення таких фактів). При цьому, підприємства, що знаходяться на тимчасово окупованій території та/або на території проведення антитерористичної операції (або їх структурні підрозділи (відокремлене майно) перебувають на зазначених територіях), проводять інвентаризацію у випадках, обов'язкових для її проведення, тоді, коли стане можливим забезпечити безпечний та безперешкодний доступ уповноважених осіб до активів, первинних документів і регістрів бухгалтерського обліку, в яких відображені зобов'язання та власний капітал цих підприємств (п.8 Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань).

Зазначені підприємства зобов'язані провести інвентаризацію станом на 01 число місяця, що настає за місяцем, у якому зникли перешкоди доступу до активів, первинних документів і регістрів бухгалтерського обліку, та відобразити результати інвентаризації в бухгалтерському обліку відповідного звітного періоду [4].

За результатами обліку витрат в умовах форс-мажорних обставин підприємства, складаючи фінансову звітність, повинні враховувати коригуючі проводки щодо подій після дати балансу. Подією після звітної дати визнається факт господарської діяльності, який впливає або може вплинути на фінансовий стан, рух грошових коштів або результати діяльності підприємства та був у період між звітною датою й датою підписання бухгалтерської звітності за звітний період.

Таким чином, з огляду на викладений матеріал, руйнівні наслідки вторгнення російської федерації в Україну війни матимуть значний вплив на бухгалтерський облік та звітність підприємств та економіки в цілому. Тому існує потреба у постійному та регулярному перегляді бухгалтерських оцінок, відповідних моделей та підходів для відображення актуальної, доречної та правдивої інформації в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» №671/97-ВР від 02 грудня 1997 року. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80#Text .

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999р. № 318(зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (зі змінами і доповненнями): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2755-17.

4. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затвердженому наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 №879. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#Text

5. Лист ДПСУ від 05.05.2022 р. №3781/7/99-00-04-01-03-07https://od.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-582535.html

ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

***А.О. Малова**, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти ПВНЗ «Європейський університет»*
***Науковий керівник: С.М. Кір'ян**, к.е.н.,доцент кафедри економіки, фінансів та обліку*

Вивчення та детальне дослідження обліку грошових коштів має прямий вплив на фінансову стабільність та розвиток підприємства, адже вони залежать від оптимального та своєчасного контролю використання грошових коштів, що, в свою чергу, впливає на ефективність управління найбільш ліквідними ресурсами підприємства.

Міжнародний стандарт фінансової звітності бухгалтерського обліку 7 (JAS 7) «Звіт про рух грошових коштів» дає таке визначення грошових коштів: "Грошові кошти складаються з готівки в касі і депозитів до запитання", а також визначає грошові потоки, «як надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів» [8]. Діючі в Україні нормативні акти надають інформацію лише про складові поняття "грошові кошти" та "грошові потоки", а тому визначити склад грошових коштів суб'єкта господарювання на практиці, зачасту, буває важко. Саме тому, в економічній літературі існують різні підходи до трактування цих категорій.

С.М. Остафійчук зазначає, що за своєю природою грошові кошти є ресурсом забезпечення платоспроможності, зв'язуючою ланкою всіх господарських процесів підприємства. Автор також використовує класифікаційні ознаки грошових коштів як вихідний елемент для організації їх обліку, що дає змогу їх структурувати відповідно до інформаційних потреб користувачів бухгалтерської інформації [11, с. 262].

М. Дерій дає визначення поняттю «грошові кошти», як основним сегментам для здійснення готівкових і безготівкових розрахунків між державними бюджетними установами та підприємствами [3, с. 62]. На думку І.С. Несходовського, грошові кошти - це абстрактний вимірник економічних процесів, явищ, об'єктів, який суб'єкти згодні приймати як платіжний засіб [9, с. 15].

Аналіз теоретичних та методологічних напрацювань економістів дає змогу узагальнити виділені підходи до визначення грошових коштів та розкрити їх сутність, напрями використання та кінцевий результат.

Найбільш повне визначення грошових коштів знаходимо у праці Л.В. Івченка, який визначає грошові кошти, як об'єкт бухгалтерського обліку, яке відображає найліквідніші активи підприємства та може бути у формі готівки, коштів на рахунках в банку, депозитів до запитання [5, с. 799].

Використовуючи статичний та динамічний підходи, грошові кошти можна охарактеризувати наступним чином (рис. 1).

Як зазначає у своїй праці Ю.О. Єрешко [4], усі фінансові операції підприємства здійснюються завдяки безпосередньо руху грошових коштів, а саме їх надходженню та вибуттю.

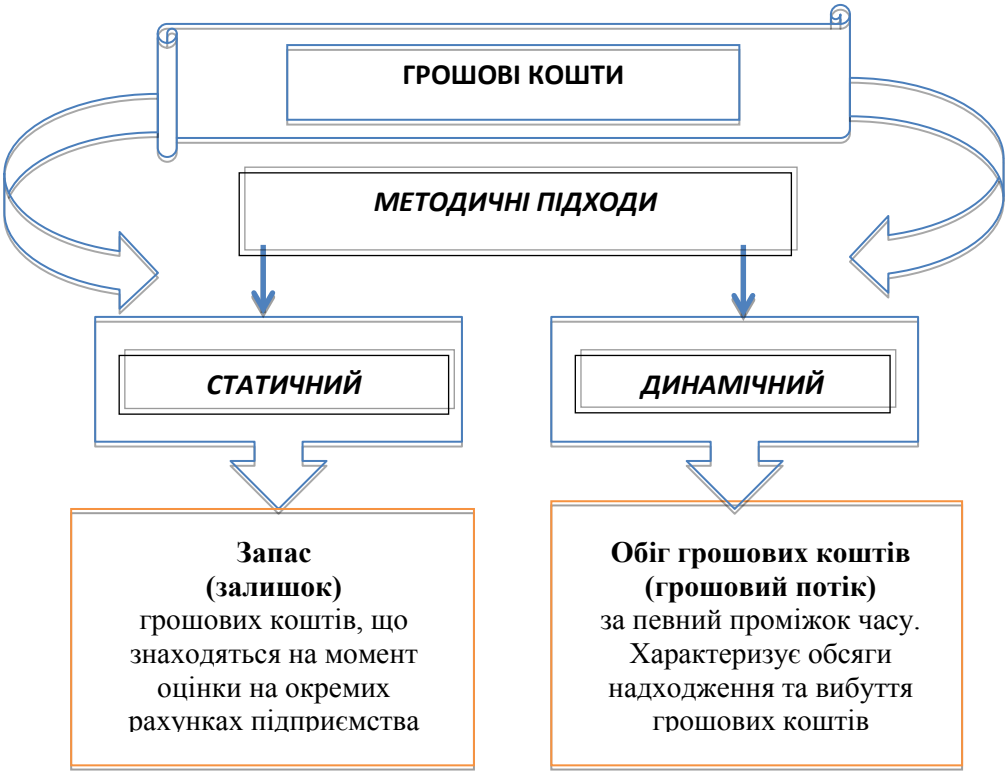


Рис. 1. Характеристика поняття «грошові кошти» на основі статичного та динамічного підходів (*розроблено автором*)

Проаналізувавши різні підходи до вивчення поняття «грошові потоки» було виділено, на нашу думку, основні, що наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення поняття грошового потоку

Автори	Визначення поняття
Бутинець Ф.Ф.	Об'єкт фінансового аналізу, що використовується з метою оцінки платоспроможності та фінансової стійкості підприємства [2]
Гроппелі А., Нікбахт Е.	Міра ліквідності підприємства, основу якої складають чистий дохід та безготівкові витрати (амортизаційні відрахування) [10]
Мірко Н.В., Старостенко Г.Г.	Надходження та витрати грошових коштів у процесі здійснення господарської операції підприємства [12]
Крамаренко Г.О.	Надходження та витрати грошових коштів, що були розподілені у часі і згенеровані господарською операцією підприємства [7]
Кірейцев Г.Г.	Оптимальне співвідношення між ліквідністю та прибутковістю підприємства [6]

**складено автором за джерелами [2, 6, 7, 10, 12]*

На думки І.А. Бланка ефективне управління грошовими потоками має прямий вплив на:

- розширення інвестиційних ресурсів, без яких неможливе таке джерело прибутку як фінансових інвестицій;
- фінансову рівновагу підприємства в процесі стратегічного розвитку;

- зменшення потреби підприємства у використанні позикового капіталу;
- прискорення оборотів капіталу підприємства;
- зменшення ризиків неплатоспроможності підприємства;
- збільшення додаткового прибутку, що складається з грошових активів підприємства [1].

Отже, грошові потоки означають надходження та вибуття коштів та їх еквівалентів. Грошові кошти - це об'єкт бухгалтерського обліку, який відображає найліквідніші активи підприємства та може бути у формі готівки, коштів на рахунках в банку, депозитів до запитання. Аналітичне дослідження руху грошових коштів господарюючих суб'єктів є невід'ємною частиною вивчення їх фінансового стану, планування та прогнозування при прийнятті оперативних і перспективних рішень.

Список використаних джерел

1. *Бланк И. А.* Управление денежными потоками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с.
2. *Бутинець Ф. Ф.* Інтегрований облік як засіб управління підприємством / Ф. Ф. Бутинець, А. В. Драбаніч // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. - 2016. - № 2. - С. 12-24
3. *Дерій М.* Дефініції «грошові кошти» і «грошові потоки»: відмінності та взаємозв'язок [Електронний ресурс] / М. Дерій // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 6. – С. 60-64.
4. *Єрешко Ю. О.* Управління грошовими потоками підприємства : дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / Ю. О. Єрешко ; Київський політехнічний інститут. – Київ, 2011. – 274 с.
5. *Івченко Л.В.* Сутність грошових коштів: підходи до визначення // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. - 2016. - С. 798–803.
6. *Кірейцев Г.Г.* Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с
7. *Крамаренко Г.О.* Сутність, причини і тенденції приватизації в контексті глобального економічного зростання: інституційний аспект / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна // Академічний огляд. - 2013. - № 2. - С. 13-20.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7) «Звіт про рух грошових коштів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_019#Text
9. *Несходовський І.С.* Облік грошових коштів та контроль їх виконання в підприємствах торгівлі : автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» [Електронний ресурс] / І.С. Несходовський. – К., 2009. – 20 с
10. *Нікбахт Е., Гроппелі А.* Фінанси/Пер. з англ. В.Ф.Овсієнка та В.Я. Мусієнка; – К.: Основи, 1993. – 383 с.
11. *Остафійчук С.М.* Грошові кошти та їх еквіваленти – найліквідніші активи підприємства // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – С. 215-220.
12. *Старостенко Г. Г.* Теоретичні засади дослідження світового ринку праці / Г. Г. Старостенко // Причорноморські економічні студії. - 2018. - Вип. 33. - С. 16-21.

ОБЛІК ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

***В.В. Мисник**, здобувач другого (магістерського)*
рівня вищої освіти ПВНЗ «Європейський університет»
***Науковий керівник: С.М. Кір'ян**, к.е.н.,доцент*
кафедри економіки, фінансів та обліку

Створення будь-якого суб'єкта господарювання розпочинається з формування його капіталу. Саме розмір власного капіталу визначає рівень забезпеченості підприємства власними джерелами фінансування для провадження безперервної та ефективної діяльності.

Власний капітал показує частину майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів підприємства. Тобто він є не тільки фундаментом для створення підприємства, а й стабільністю і продовженням його господарської діяльності [8, с. 309].

Основне завдання, яке постає перед власним капіталом – забезпечення функціонування підприємства. Чим більший розмір власного капіталу, тим більш стійким являється підприємство. За допомогою показника власного капіталу можна визначити ефективність його використання, фінансову стійкість підприємства, платоспроможність суб'єкта господарювання, рівень стабільності та перспективи розвитку.

Отже, основним завданнями обліку власного капіталу є надання управлінському персоналу, керівникам, акціонерам достовірної інформації для аналізу стану підприємства на визначену дату для прийняття в подальшому правильних управлінських рішень для отримання максимальної вигоди у вигляді прибутку, дивідендів. [2, с.336].

Згідно Плану рахунків [7] та Інструкції про його застосування [3], облік власного капіталу ведеться на рахунках класу 4 «Власний капітал та забезпечення зобов'язань» і класифікується за наступними видами (рис. 1).

У фінансовій звітності інформація про розмір власного капіталу та його зміни розкривається в усіх чинних формах з різним ступенем деталізації. Так, на підприємствах, що складають повний комплект згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та НП(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» вона представлена у формах 1-6 (баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до фінансової звітності, додаток до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами»).

Малі підприємства, мікропідприємства, єдиноподатники 3 групи, які складають так звану спрощену фінансову звітність (форми 1м–2м та, відповідно, 1мс–2мс), що регулюється НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» відображають інформацію про власний капітал лише у балансі і, таким чином, нівелюється принцип повного висвітлення інформації. При

цьому, потреби зовнішніх користувачів не повністю задовольняються, зокрема, щодо напрямків та причин зміни складу власного капіталу.

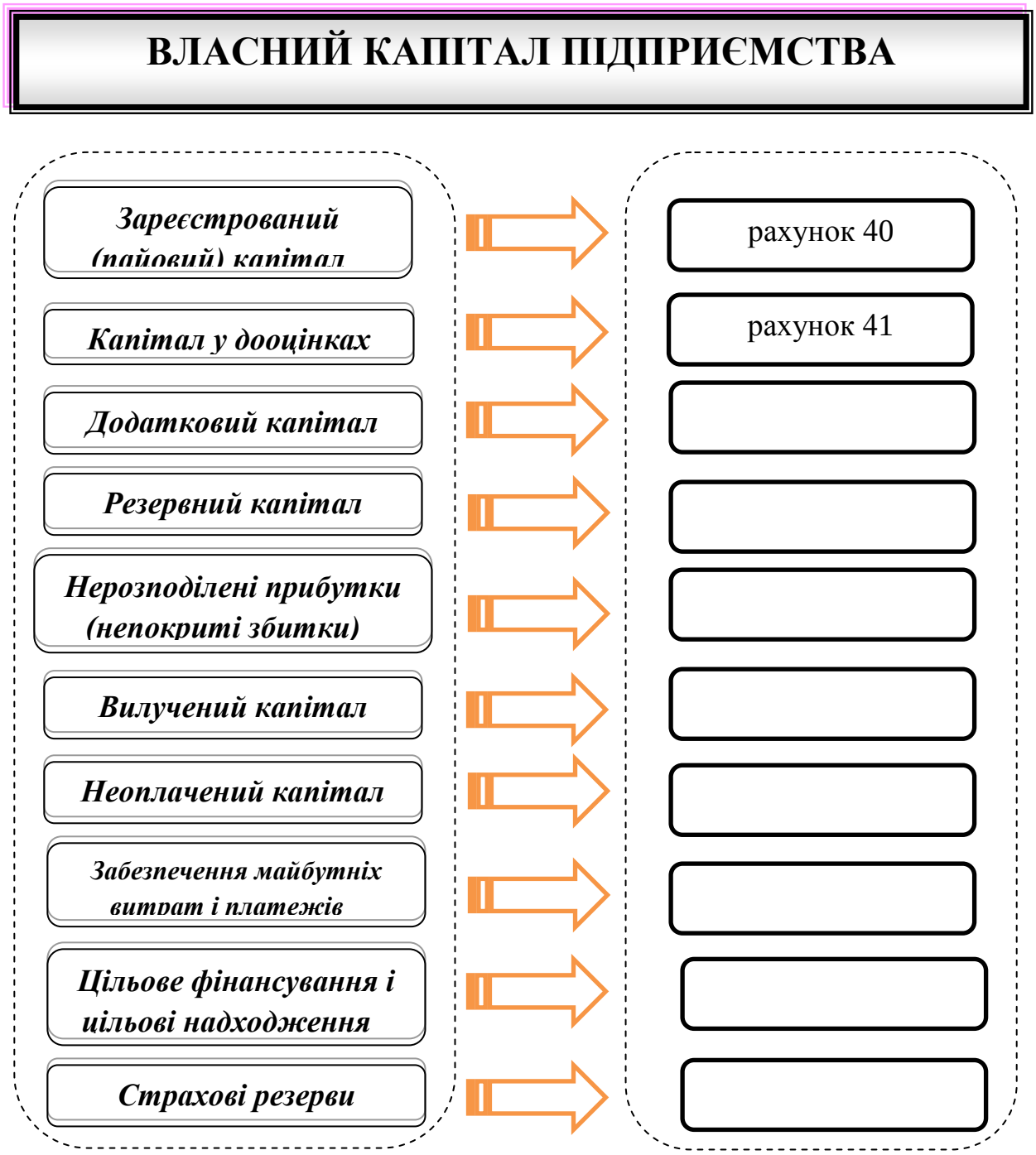


Рис. 1. Складові власного капіталу для використання у бухгалтерському обліку
(складено автором за джерелами [3, 7])

Таким чином, у разі необхідності цим підприємствам рекомендується розробляти внутрішні звіти, в яких можна прогнозувати рух і зміни в структурі капіталу.

Ті господарюючі суб'єкти, які складають комплект фінансової звітності за МСБО 1 (звіт про фінансовий стан, звіт про сукупний дохід (або два окремих звіти – звіт про прибутки та збитки; звіт про інший сукупний дохід), звіт про

рух грошових коштів, звіт про власний капітал та примітки) розкривають інформацію про склад зареєстрованого капіталу та резервів повинна на основі таксономії.

Найбільш інформативно наявність та зміни у власному капіталі представлені у звіті про власний капітал, метою складання якого є надання користувачам фінансової звітності повної, достовірної та неупередженої інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду (року) (п.5.1 [5]).

Звіт про власний капітал показує зміни:

- за операціями з власниками;
- за результатами господарської діяльності підприємства;
- за іншими операціям, які не пов’язані з власниками, доходами/витратами, чистим прибутком/збитком (вплив компонентів іншого сукупного доходу, наприклад, переоцінки необоротних активів).

Отже, для обліку господарських операцій, які пов’язані з формуванням власного капіталу, руху та змін у його структурі використовуються рахунки 4 класу «Власний капітал та забезпечення зобов'язань», які узагальнюють інформацію про стан і рух складових капіталу з метою складання фінансової звітності, контролю та прийняття оперативних чи стратегічних рішень. Розкриття інформації про власний капітал у фінансовій звітності здійснюється відповідно до національних та міжнародних стандартів, на основі яких користувачі приймають рішення щодо обґрунтування облікової політики, поточних завдань, довгострокового планування та прогнозування.

Список використаних джерел

1. *Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г.*. Національні фінанси: Підручник. - К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. - 660 с.
2. *Дорош, Н., Лясківська, Г.* Облік змін у власному капіталі підприємства. Молодий вчений, 2020, № 2 (78), с. 335-339.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. / Міністерство фінансів України. URL: http://zakon.rada.gov.ua
4. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затв. наказом Мінфіну від 28.03.2013 р. № 433. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13/conv#Text
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 "Фінансова звітність за сегментами", затверджене Наказом Міністерства фінансів України із змінами N 627 від 27.06.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua.
7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України 30.11.99 №291. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text
8. *Сук Л.К.* Фінансовий облік: [навч. посіб.] Л.К. Сук, П.Л. Сук. — К.: Знання, 2012. — 647 с.

СЕКЦІЯ 3. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ (ОБЛАСТЬ, МІСТО, ОТГ) В ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Д.Г. Алімов, В.С. Мосяж, Л.М. Беберіна
здобувачі другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»

Кожне підприємство виконує свої операційні функції, тобто здійснює діяльність із надання послуг, які потребують суб'єкти зовнішнього середовища. Основою його діяльності є операційна система, яка вимагає відповідного управління, підготовки менеджерів, переважні компетенції яких ґрунтуються на аналітичному мисленні та здібностях, можливостях і вмінні сприймати та оцінювати переваги нових технологій, застосовувати широке коло знань у галузі аналізу, організації виробництва, системотехніки, технології, поведінкових і соціальних наук.

Операційний менеджмент як одна із базових функцій будь-якого підприємства має забезпечувати ефективне і раціональне ведення продуктивної організаційно-господарської діяльності. Особливістю операційного менеджменту є спрямованість на вирішення завдань основної діяльності, які мають стратегічну важливість для будь-якого виробничого підприємства.

Для ефективного управління сучасними підприємствами і прийняття відповідних управлінських рішень керівники різних рівнів потребують ґрунтовної теоретичної підготовки і навиків. Потреба підготовки висококваліфікованих фахівців з управління господарюючими суб'єктами у сучасних умовах набуває все більшої актуальності та значення.

Питанням дослідження поняття «операційний менеджмент», а також його особливостям присвячені роботи багатьох закордонних вчених [1; 2; 3; 4]. Так, Фаріа А.К., Перейра Х.А., Пелеяс І.Р., Прearo Л.К. та Перейра Р.С. поняття «операційний менеджмент» розглядали як дисципліну, що виникла для вирішення проблем управління в заводському середовищі. Вони встановили, що тільки з середини XX ст. дослідники, викладачі та спеціалісти-практики почали адаптувати знання в галузі для підтримки операцій обслуговування [1].

Система операційного менеджменту підприємства є складною управлінською системою. В такій системі всі техніко-економічні процеси відображаються у вигляді руху і перетворення інформації, котрі вважаються найбільш перспективною ідеєю для отримання ефективних результатів у форматі підходу до економічного обґрунтування управлінських рішень.

Зарубіжні вчені у зміст поняття «Operations Management» вкладають діяльність, пов'язану із розробленням, використанням і удосконаленням

виробничих систем, на основі яких виготовляється продукція чи надаються послуги підприємства [1; 2; 3; 4].

Операційний менеджмент як і маркетинг та фінанси, являє собою область бізнесу з явно вираженими управлінськими функціями.

В основі операційного менеджменту, як правило, лежать чотири основних компоненти, які взаємопов'язані та забезпечують успішну діяльність і розвиток операційної системи підприємства:

технологія;

організація;

економіка;

математичні моделі дослідження операцій (рис. 1).

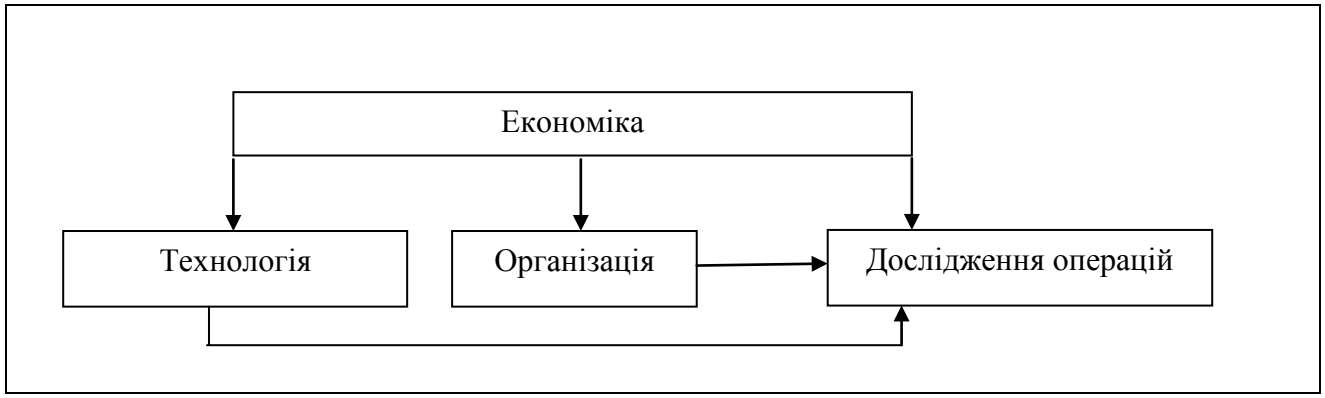


Рис. 1. Фундаментальні складові операційного менеджменту підприємства [1; 2; 3; 4]

Отже, суть системного підходу до операційного менеджменту полягає в тому, що підприємство слід розглядати як систему в єдності частин, які її складають і пов'язані з зовнішнім середовищем. Система операційного менеджменту підприємства являє собою діяльність по управлінню процесом придбання матеріалів та їх перетворення в готовий продукт із постачанням цього продукту споживачам. Така діяльність пов'язана з розробкою, використанням і вдосконаленням виробничих систем, на основі яких виробляється основна продукція або послуги підприємства.

Список використаних джерел

1. Faria A.C., Pereira J.A., Peleias I.R., Prearo L.C. and Pereira R.S. Evaluation of teaching about supply chain management in logistics technology courses in the greater São Paulo. *Revista Alcance – Eletrônica*. 2015. Vol. 22 № 2, pp. 1 − 18.

2. Peinado J., Graeml A.R. and Vianna F. Operations management body of knowledge and its relevance to manufacturing and service organizations. *Revista de Gestão.* 2018. Vol. 25 № 4, pp. 373 − 389.

3. Sumecj O.V. Key aspects of the modern paradigm of operational management. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2018. Vol. 4. № 3. P. 129 – 147.

4. Svydruk I. New trends in the economic systems management in the context of modern global challenges: collective monograph / scientific edited by M. Bezpartochnyi // VUZF

University of Finance, Business and Entrepreneurship. Sofia: VUZF Publishing House “St. Grigorii Bogoslov”, 2020. Vol. 2. 317 p.

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В.О. Баглюк
магістр ПВНЗ «Європейський університет»
Д.В. Щербатих
к.е.н., Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»

В умовах постійної мінливості ринкового середовища підприємства вимушені критично оцінювати свої можливості і враховувати загрози та ризики, що постійно виникають у зовнішньому середовищі підприємств. У цих умовах на підприємствах необхідно вдосконалювати роботу з дослідження ринку, прогнозування розвитку подій у зовнішньому середовищі, і на цій основі прийняття обґрунтованих стратегічних рішень, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства та забезпечення міцних конкурентних позицій на ринку.

В економічній літературі виділяється широкий спектр методів для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств, зокрема закладів вищої освіти, в яких застосовуються різні показники.

В табл. 1 наводиться класифікація методів оцінки конкурентоспроможності в залежності від підходів, які покладені в їх основу.

Таким чином, виділяються такі основні підходи:

1. Продуктовий підхід, який полягає у визначенні конкуренто-спроможності економічного потенціалу на основі оцінки конкурентоспроможності продукту або товарних груп підприємства;

2. Статусний підхід, який полягає у визначенні показників конкурентного статусу підприємства;

3. Експертний підхід, що полягає в оцінці різних факторів, що формують маркетинговий потенціал підприємства шляхом урахування експертних оцінок.

Матричні методи виходять з того, що підприємство є сукупністю стратегічних зон господарювання (СЗГ). Окремі СЗГ розташовуються у матриці. За місцезнаходженням СЗГ в матриці, визначають рівень конкурентоспроможності підприємства як сукупності СЗГ. Головна відмінність різних матричних методів зводиться до показників, що використовуються для оцінки привабливості ринку та конкурентної позиції СЗГ [1].

Найбільш поширені матричні продуктові методи: “Бостон консалтинг груп”, Мак Кінзі, балансу “життєвих циклів”. В цілому до переваг матричних методів можна віднести можливість наочного подання результатів оцінки, можливість прогнозування, можливість визначення конкретних заходів щодо підвищення рівня використання потенціалу. Недоліком матричних методів є значна спрощеність моделей, неможливість оцінити продукти, що знаходяться у середніх позиціях, неможливість отримання кількісного значення

конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 1

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності

Підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності	**Методи оцінки рівня конкурентоспроможності**
Продуктовий	Матричні методи
	Формалізований метод
	Методика М. Круглова
Статусний	Метод Ансофа
	Метод Градова
Експертний	SWOT-аналіз
	Квадрат потенціалу
	Багатокутник конкурентоспроможності
	Метод американської асоціації управління
	Метод Кохена
	Метод рангів
	Матриця стратегічних ресурсів

До методів, що базуються на продуктовому підході, можна віднести метод, запропонований Т.Г. Вяткіною [2]. Даний метод визначає кількісний показник, який включає два елементи: критерій, що відбиває ступінь задоволення потреб споживачів і критерій ефективності виробництва або надання послуг. Перевагами даного методу є кількісна оцінка та можливість визначити фактор, що впливає на рівень використання конкурентного потенціалу та проводити заходи, щодо його підвищення. Недоліками методу є відсутність інтегрального показника та той факт, що порівняння здійснюється з одним конкурентом, який може бути обраним некоректно.

Також до продуктового підходу відноситься методика, запропонована І.М. Рєпіною [3], перевагою даної методики є їх методологічна простота .

До статусних методів оцінки відносяться підходи, засновані на взаємозв'язку рівня конкурентоспроможності підприємства з рівнем його потенціалу та ступенем впливу зовнішнього середовища.

Експертні методи оцінки потенціалу широко використовуються в практичній діяльності. Існує велика кількість методів, що ґрунтуються на методиці експертних оцінок. Метод SWOT-аналізу, який широко застосовується у стратегічній оцінці конкурентоспроможності, можна також застосувати для аналізу маркетингового потенціалу, загроз та можливостей зовнішнього середовища, сильних та слабких сторін підприємства.

Узагальнена класифікація методів оцінки конкрентного потенціалу

підприємств в залежності від підходів, дозволила виділити такі основні підходи: продуктовий підхід, який полягає у визначенні конкуренто-спроможності підприємства на основі оцінки конкурентоспроможності продукту або товарних груп підприємства; статусний підхід, який полягає у визначенні показників конкурентного статусу підприємства; експертний підхід, що полягає в оцінці різних факторів, що формують конкурентоспроможність підприємства шляхом урахування експертних оцінок.

Література:

1. *Портер М. Е.* Стратегія конкуренції / Пер. З англ. А.Олійник, Р.Скільський. – К.: Основи, 2014. – 390с.

2. *Вяткіна Т.Г., Вяткін П.С.* Діагностика конкурентоспроможності підприємницького потенціалу: критерії та методи оцінки // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2009. - № 24. – С. 224 – 228.

3. *Рєпіна І.М.* Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. –2006. – №2.- с.262–271.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

А.С. Бобровський *магістрант,*
Є.М. Брєєва *к.е.н.,*
ПВНЗ «Європейський університ ет »

Сьогодні в Україні проектне управління стало однією з найбільш обговорюваних тем в сфері управлінських технологій, причому не тільки в середовищі керівників підприємств і економістів, а й психологів і соціологів. Причиною цього можна вважати практично підтверджену ефективність використання коштів і технологій. Управління проектами на основі сучасних інформаційних технологій і моделей управління проектами дозволяє на 15 – 20% скорочувати непродуктивні втрати і економити від 15 до 30% часу.

Управління проектом являє собою методологію організації, планування, керівництва, координації трудових, фінансових і матеріально - технічних ресурсів протягом всього проектного циклу, спрямована на ефективне досягнення його цілей шляхом застосування сучасних методів, техніки і технології управління для досягнення певних результатів за складом і обсягом робіт, вартості, часу, якості і задоволення учасників проекту.

В економічно розвинених зарубіжних країнах управління проектами виділяється в особливий вид професійної діяльності. Зараз важко назвати хоча б одну світову компанію з відомим ім'ям, яка здійснювала б свої проекти без Project Management.

Малий бізнес в даний час також починає перехід до проектних методів управління. Проте, малий та середній бізнес має свої особливості діяльності, які

роблять неможливим адекватне застосування стандартних проектних методів. Слід зазначити, що в малому бізнесі часто спостерігається дефіцит часу на розробку проекту. У зв'язку с тим, що проекти є відносно короткотерміновими, а замовлення на їх виконання поступають нерівномірно і часто потребують практично негайного початку здійснення, такі підприємства пропускають процес планування або максимально його скорочують. Такі обставини можуть привести до значного ризику.

Досвід зарубіжних компаній у реалізації проектів на малих підприємствах представлена типовими моделями компетенцій, зокрема: оптимальні моделі компетенцій успішних компаній ; побудова моделі з нуля на основі базових чинників підприємства; повна передача проекту при загальному контролі керівництва підприємства.

Завдяки реалізації Концепції стратегії малих та середніх підприємства в період з 2017 по 2020 роки, що передбачала поліпшення позиції України у рейтингу Світового банку (до рівня першої двадцятки); збільшення частки інноваційних підприємств з 14,6% до 20%; збільшення частки ринків з конкурентною структурою з 42,7% до 49,5%, активний розвиток малого підприємництва не відбувся.

Реалізація компетентнісного підходу в проектному управлінні малих та середніх підприємств у вітчизняній економіці стикається зі значними складностями, бо в Україні ще не функціонує інститут власності, а інститут інтелектуальної власності не відповідає вимогам європейської правової системи. Крім того, структурні зміни економіки та уряду не дозволяють активно розвиватися інноваційному підприємництву.

Таким чином слід підкреслити, що управління проектами може активно застосовуватися на малих підприємствах.

Головною діяльністю ТОВ «ТОІ ТОІ системи санітарні» є надання послуг оренди санітарних контейнерів, огороджень, біотуалетів.

ТОВ «ТОІ ТОІ Системи санітарні» являється єдиним представником на Україні міжнародного концерну «ТОІ-ТОІ та Діксі», якій, в свою чергу, являються світовими виробниками туалетних кабін, душових контейнерів. На сьогоднішній день ця галузь надання послуг на ринку України ще не є досить розвинутою, тому фактично на західному регіоні, немає потенційних конкурентів. Проте у центральному регіоні України, а саме у місті Києві, є не значне число конкурентів.

Період 2019 – 2021 років був збитковим для ТОВ «ТОІ ТОІ Системи санітарні» по причинам не завжди залежними від підприємства.

Керівництву ТОВ « ТОІ ТОІ Системи санітарні» необхідно провести глибокий фінансовий аудит з метою встановлення зайвих витрат та встановити перспективні напрямки діяльності підприємства.

З метою розширення діяльності товариства та покращення його фінансового стану, пропонуємо розглянути бізнес план «Організація торговельної мережі біотуалетів»

В період вивчення ринку менеджерською службою товариства встановлені не охоплені « кінцеві зупинки» міського транспорту міста, з яких від'їжджають пасажири на значну відстань, яка триває іноді більше години, наприклад , новий трамвайний маршрут №7 « селище Котовського – Чорноморка».

Нами були встановлено таких 10 можливих міст розташування біотуалетів.

Робочий персонал планується скласти з основних робітників, що здійснюють свою діяльність на постійній основі. Додатково будуть найняті 10 працівників (1 х 10). Робоча бригада буде складатися з 10 робочих с заробітною платою 7,00 тис. грн. у місяць. У складі робочих обов'язково повинні бути одна жінка і один чоловік для більш раціональної організації робіт. Керівництвом підприємства будуть виділені кошти на інвентар та спеціальний одяг.

Для впровадження на ринок зроблена політика встановлення довірчих відносин між споживачами та ТОВ « ТОІ ТОІ Системи санітарні».. Перший день роботи буде приурочений до якого-небудь святкового дня і послуги будуть надаватися безкоштовно. Даний захід призначене для оцінки споживачами справжньої мети підприємства.

Збільшення вартості бізнесу залежить від доходів, які генерує компанія. Формування ціни на послуги ТОВ « ТОІ ТОІ Системи санітарні». ґрунтується на витратному і ринковому підході. Вартість одного відвідування становить 3 грн., тоді як на залізничному вокзалі вартість послуги дорівнює 5 грн.. Крім того , пенсіонери обслуговуються безкоштовно – такий досвід запроваджений в м.Одеса, наприклад, у зонах відпочинку Аркадії.

Потреба у необоротних активах виникають в перший рік. Вони пов'язані з придбанням біотуалетів у міжнародного концерну «ТОІ-ТОІ та Діксі»по ціні 15,00 тис. грн. за одиницю (за 10 біокобін – 150,00 тис. грн.). Для оцінки ефективності розраховані наступні показники, представлені в таблиці.

Таблиця

Розрахунок економічної ефективності проекту, тис. грн.

Найменування показника	**1 - рік**	**2 - рік**
Виручка від реалізації	495,00	594,00
Поточні витрати	342,16	400,66
Податок на прибуток (20%)	20,67	38,67
Чистий прибуток	82,67	154,67
Чистий грошовий потік	107,67	174,67
Капітальні вкладення	202,00	-
Ставка дисконту	1,13	1,13
Ставка в ступені	1,13	1,28
Дисконтований грошовий потік	95,28	136,46
Термін окупності, рік	-	1,56

Оцінка ефективності проекту, показує, що проект є ефективним. Чистий прибуток, одержуваний підприємством від проекту, може бути спрямований на розвиток нових видів послуг на ринку.

В результаті отриманий позитивних змін фінансових показників діяльності ТОВ « ТОІ ТОІ Санітарні системи» можна рекомендувати впровадження бізнес плану «Організація торговельної мережі біотуалетів» та розповсюджувати аналогічні послуги по іншим «кінцевим зупинкам» транспорту міста.

Реалізація бізнес – плану призведе до покращенню санітарних умов на кінцевих зупинках транспорту у м. Одеса; додає додаткових зручностей пасажирам; будуть організовані нові робочі міста та підвищиться результати діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Жигалевич Ж.М. Управління проектами та їх ризики: підходи та методи. / Ж.М. Жигалевич, В.С. Чухліб. Приазовський економічний вісник. 2019. Вип. : (17). С. 126 – 130.

2. *Когут І.В.* Лідерство в управлінні проектами. / І.В. Когут, Г.М. Лучко. // Вісник Одеського нац. ун - ту. Серія: Економіка. – 2018. – т. 23, вип.2 С. 51 -55.

3. *Когут І.В.* Стилі лідерства проектного менеджера в управлінні командою проекту. / І.В. Когут // Ефективна економіка. 2019. №10. С. 48 – 55.

ПИТАННЯ ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ

***К. Бойко**, здобувачка Фахового бізнес коледжу*
ПВНЗ «Європейський університет»
***Науковий керівник: Н.М. Котвицька**, к.е.н.,доцент*
кафедри економіки, фінансів та обліку

Дивлячись на це як у контексті інтеграції до Європейського Союзу, то після надання статусу кандидату України стати членом ЄС, європейська спільнота фактично взяла на себе співвідповідальність за відновлення України.

План відновлення ЄС для України має стати комплексним інструментом, який допоможе Україні в підготовці до членства в ЄС.

Саме вступ до Євросоюзу забезпечить ефективне використання виділених ресурсів, а перспектива цього членства стане ключовим фактором для залучення нових інвесторів для модернізації економіки України та розкриття її потенціалу зростання.

Україна також повинна підготуватися до цієї роботи. У тому числі – створити свій національний координаційний орган, розробити стратегію та пріоритети відновлення, центральні та регіональні команди з управління проектами, які повинні добре зрозуміти принципи роботи з фінансовими інструментами для публічних та приватних інвестицій, які надаватиме план відновлення.

Україна разом з ЄС, країнами-донорами та фінансовими інституціями має розглянути питання про створення фінансової структури механізму для втілення цього плану відновлення.

Зокрема, для цього треба створити національний банк розвитку, акціонерами якого стануть уряди-донори та міжнародні фінансові установи.

План відновлення ЄС також має допомогти підвищити стійкість банківської системи України. Протягом періоду відновлення Україні знадобиться різноманітна допомога, така як валютні свопи, гарантії депозитів тощо, що дозволять банківському сектору подолати втрати, понесені під час війни.

План відновлення ЄС має забезпечувати автоматичну передачу Україні репарацій за війну, а також заморожених та конфіскованих активів російської та білоруської еліт та олігархів до Трастового фонду солідарності України, який є фінансовою складовою цього плану [1].

Варто зауважити, що сьогодні, як ніколи раніше, постає надзвичайно важливе питання щодо відновлення та забезпечення економіки миробудівництва у системі економічної безпеки на засадах миробудівництва, що є одним із найважливіших національних пріоритетів і вимагає посиленої уваги представників владних структур, економічних та політичних організацій, науковців, широких кіл громадськості. Забезпечення відновлення складових економіки миробудівництва у системі економічної безпеки країни є гарантом незалежності для країни, умовою її сталого розвитку, зростання та добробуту населення в цілому. В Україні найбільшим пріоритетом національних інтересів у сфері економічної безпеки країни має бути створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя та добробуту населення. Стабільна, захищена економіка – процвітаюча країна, що спроможна попередити конфлікт та протистояти гібридним загрозам [2].

Набір інструментів реконструкції управління полягає в розробці процесів та інструментів для об’єднання місцевих і зовнішніх діячів

способами, які продуктивно сприяють підвищенню легітимності, безпеки та ефективності [3].

Список використаних джерел

1. Кубілюс А. План відбудови разом із членством: яким має бути повоєнне відновлення України. Електронний ресурс. - [https://www.eurointegration.com.ua/articles/2022/05/6/7138992/]
2. Іляш О.І., Блохін П.В. Становлення економіки миробудівництва у системі економічної безпеки держави. Електронний ресурс. - [https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2019-2_0-pages-45_52.pdf]
3. Derick W. Brinkerhoff Rebuilding governance in failed states and post-conflict societies: core concepts and cross-cutting themes. Електронний ресурс. - [https://download.clib.psu.ac.th/datawebclib/e_resource/trial_database/WileyInterScienceCD/pdf/PAD/PAD_1.pdf]

ВДОСКОНАЛЕННЯ ІСНУЮЧОЇ СИСТЕМИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ
КНП «Дитяча міська клінічна лікарня № 3» м. Одеса

Т.І. Бочерова *магістрант,* ***Є.М. Брєєва*** *к.е.н.,*
ПВНЗ «Європейський університ ет

Поняття конкурентоспроможності слід вважати основним в сучасній економіці. При цьому ще не розроблений всебічний підхід до оцінки та методів конкурентоспроможності підприємств.

Часто, конкурентоспроможність вважається як спроможність конкурувати на ринку товарів і послуг. Визначаючи термін «конкурентоспроможність», більшість авторів пов'язують його з терміном « конкуренція» і характеризують як « економічне змагання».

Згідно матеріалам Всесвітнього економічного форуму по Індексу глобальної конкуренції 2020 – 2021 роках Україна займає 85 місце серед 141 країн світу. Перші місця займає Швейцарія та Сінгапур.

Базою виживання та успішного розвитку підприємства в умовах глобалізації обов'язково виступає знаходження конкурентних переваг, які сприяють результативності діяльності та розвитку підприємства . На початку 1950 – х років М. Портером та його співавторами була розроблена теорія конкуренції, а також напрямки стратегічного планування і теорії ресурсів. На той період було мало розроблено методів аналізу конкуренції, за допомогою яких управлінці могли би розробляти стратегічні програми.

Сьогодні, в період особливих обставин, в яких змушені працювати значна кількість українських підприємств, ще більшого значення потребує управління конкурентоспроможності на стратегічному рівні, що буде сприятиме підвищенню управління конкурентоспроможності підприємств.

Система охорони здоров'я – складна, багатогранна, основна галузь соціального забезпечення держави, яка вимагає постійного розвитку і систематичного підходу її складових. Формуючи напрямки управління закладами охорони здоров'я необхідно виявляти галузеві особливості – які проявляються, перед усім, у нерозривності соціальних та економічних ознак, характерні певні особливості та визивають їх визнання в управлінні діяльності лікарні.

Конкурентоспроможність підприємств, в тому числі і закладів охорони здоров'я, характеризується проявом індивідуальних характеристик виконання медичних послуг в залежності від підбору кадрів та використання новітніх медичних технологій, які допоможуть отримати найбільш оптимальні умови виконання медичних послуг, з метою забезпечити успішність лікувального процесу та підвищить імідж лікарні.

Позитивний результат не можливий без результативної роботи всіх служб лікарні: адміністративної, фінансової, медичної, наукової, кадрової, юридичної. Рівень конкурентної позиції медичного закладу безпосередньо залежить від

взаємозв'язку різноманітних факторів. Під фактором слід розуміти умови в яких надаються медичні послуги; обставини які впливають на конкурентоспроможність медичних послуг – достатність фінансування галузі; розвиток медичної науки; рівень підготовки медичного персоналу; рівень захворюваності в окремих регіонах України та погіршення епідемічного стану.

Починаючи з 2020 р. в Україні розпочала діяти Програма медичних гарантій, яка складається з наданням екстреної, первинної, спеціалізованої та високоспеціалізованої допомоги, паліативної медичної допомоги та медична реабілітація, допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами, а також реімбурсації лікарських препаратів – « Доступні ліки».

У 2020 р. у зв'язку з розповсюдженням COVID – 19, були переглянуті фінансові витрати, які були виділені у бік зростання: було прийнято чотири Пакети медичних послуг ; було організовано 1643 мобільні бригади; було виділено 128,66 тис. ліжок, що складало 43,5 % від загальної кількості ліжок закладів охорони здоров'я.

Особливо слід відмітити, що у 2020 р. НСЗУ сформувала систему якісних комунікацій по всім структурам охорони здоров'я з метою надання якісних, кваліфікованих медичних послуг кожному українцю.

КНП «Дитяча міська клінічна лікарня №3» працює на ринку медичних послуг у місті Одеса понад сорока років - надає медичну допомогу дітям всіх категорій.

У лікарні регулярно, за затвердженим планом 1 раз на місяць, проводяться засідання медичної ради лікарні з розглядом питань, перш за все, які стосуються якості надання медичної допомоги дітям в стаціонарі, зі звітом завідувачів відділень та допоміжних служб, розбором летальних випадків та ін..

Щоквартально проводиться аналіз по проведеним анонімномним анкетуванням батьків, які перебувають по догляду за дітьми, по вивченню задоволеності якістю наданої медичної допомоги та умов перебування у відділеннях стаціонару.

Для медичного закладу навіть державної власності велике значення має рівень його конкурентоспроможності. З цією метою проводиться SWOT-аналізу, завдяки якому можна встановити переваги та недоліки, загрози та потенційні можливості КНП « Дитяча міська клінічна лікарня №3». Наведемо основні з виявлених.

Потенційні внутрішні сильні сторони:

1. В лікарні працюють висококваліфіковані спеціалісти.
2. Лікарня враховує потреби споживачів.
3. Лікарня має стійку репутацію виробника медичних послуг.
4. В лікарні є чітко сформульована стратегія розвитку.
5. В лікарні використовуються новітні медичні технології обслуговування і лікування.
6. Можливість надання постійного обслуговування, складання індивідуальних програм для пацієнтів.

Потенційні зовнішні сприятливі можливості:

1.Можливість обслуговування додаткових груп споживачів.

2.Розширення діапазону можливих медичних послуг.

5. Різке зростання попиту.

Потенційні внутрішні слабкості:

1 .Недостатнє фінансування лікарні.

2. Не гнучка політика роботи з клієнтами.

3.Занадто вузьке коло хворих, які лікуються у відділенні.

Потенційні зовнішні загрози:

1. Послаблення росту ринка, несприятливі демографічні зміни, зниження народжуваності.

2. Загострення конкуренції на ринку медичних послуг.

3. Законодавче регулювання цін.

4. Чуттєвість до нестабільності зовнішніх умов бізнесу.

Таким чином, SWOT – аналіз дозволяє лікарні вивчити існуючі можливості й зважити свої здатності з їхнього переслідування. Також при цьому вивчаються загрози, здатні підірвати позиції фірми. Сильні й слабкі сторони розглядаються з позиції покупців - пацієнтів, що підводить реальну основу під рішення про розподіл ресурсів і допомагає лікарні дістати максимум користі з наявних у неї можливостей.

КНП « Дитяча міська клінічна лікарня №3» на базі педіатричного відділення отримала можливість прийняти участь по Програмі ВООЗ в дослідженнях та проведенні лікування дітей з ожирінням м. Одеси та Одеської області.

З метою визначення основних напрямків роботи, було встановлені умови життя дітей та підлітків з ожирінням при цьому, відносний середній показник якості умов життя дітей з цим захворюванням склав 60,68 %. Якість умов життя більшості дітей (79,3 %), тобто майже відповідала середньому рівню. Відносний середній показник був значно нижчий у пацієнтів з ускладненими формами захворювання, ніж без ускладнень – 48,26 % і 62,62% відповідно. Встановлено, що на якість життя дітей з ожирінням значний вплив мали обмеження, як у фізичній, так і психоемоційній сферах.

За даними моніторингу показника індексу маси тіла серед дітей та підлітків 6 - 17 років було встановлено, що надмірна маса тіла і ожиріння було діагностовано у 15,1% дітей та підлітків - у 6,9 % дівчат і 8,2 % хлопців.

З урахуванням переліченого на КНП « Дитяча міська клінічна лікарня №3» була розроблена модель управління якості життя дітей та підлітків з ожирінням на основі створення необхідних умов, що сприятимуть оптимізації якості життя дітей та підлітків з ожиріння.

Список використаних джерел

1. *Аверіхіна Т.В.* Механізм управління конкурентоспроможності підприємства : зарубіжний досвід. / Т.В. Аверіхіна. *Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту:* матеріали IX міжнар. наук. – практ. конф. (28 травня 2020 р). Одеса: ОНПУ. 2020 - С. 56 - 58.

2. *Благорозумова О.В.* Якість продукції як вирішальний фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємства. / О.В. Благорозумова , Ю.В. Кошелева // *Ефективна економіка*. 2018. №11. С. 63 – 69.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙНИ

Я.І. Герман,
здобувачка вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,
група ФБі-20-1
Науковий керівник: ***І.І.Чуницька***
д.е.н, професор кафедри фінансових ринків та технологій

Глобальним фактором впливу на зниження рівня ділової активності та інвестиційного середовища України стала повномасштабна війна. Європейською Бізнес Асоціацією було проведено експертне дослідження, згідно якого інтегральний показник Індексу інвестиційної привабливості України за перше півріччя 2022 року має найнижче значення з 2013 року, та складає 2.17 балів з 5 можливих. Разом з тим, наша країна стала брендом, адже нас знають у кожному куточку світу, нашою згуртованість захоплюються , а наші військові – приклад мужності та сили. Очікувано, що згодом це стане базисом для залучення закордонних інвестицій. Але зараз нашому суспільству слід розраховувати на себе, тобто на внутрішніх інвесторів, які бачать своє майбутнє з Україною.

Основний напрям, кторий не зазнав дефіциту капіталовкладень, ІТ-сектор, який провів релокацію та не знижує темпи роботи. Так, у першому кварталі 2022 року ІТ-індустрія забезпечили 2 млрд доларів експортних надходжень до бюджету, що на 500 млн доларів більше, в порівняні з мирним 2021 роком. Згідно показників НБУ, фактичний обсяг ІТ-експорту збільшився майже на 30 % [1]. Саме завдяки антикризовим бізнес-планам, цей сектор зміг налаштувати механізм роботи до нових реалій, зберегти кількість контрактів і клієнтів, а це забезпечує високий рівень фінансової стабільності.

Наступний, особливо привабливий для інвестицій сектор – аграрний, на жаль, не має таких оптимістичних показників. Більшість вкладників схиляються до песимістичних прогнозів та очікують, що 2022 рік буде спрямований на збереження наявних ресурсів, які знаходяться на підконтрольних територіях. Але популярна думка, що саме зараз є унікальна можливість вкладення грошей у родючі землі, ціни на яку не зростають. А такий актив найменш податливий до руйнувань та може приносити прибуток, у розмірі 8% річних. Однак, таке інвестування для іноземців зараз неможливе, а українським інвесторам бракує коштів [2].

Існує варіант занадто ризикового інвестування. Попри постійних загроз ракетних обстрілів, ринок нерухомості, особливо сектор житлового будівництва розвиватиметься, і є можливість спрацювати на випередження. Мова йде про типи інвестицій:

- капіталовкладення на вторинному ринку, де ціни значно знизились, порівняно з довоєнним періодом;
- реальні інвестиції у створення будівельних підприємств, які ці об’єкти відновлюватимуть.

У повоєнному відновленні та відбудові виникне нова форма взаємодії «держава-приватний підприємець», яка призведе до досягнення економічних і соціальних ефектів (будівництво соціального житла) та забезпечить досягнення цілей сталого розвитку та дозволить новим гравцям доєднатись до ринку нерухомості [2].

В порівняні з вкладеннями у нерухомість, то у показниках дохідності та безпечності найбільш привабливим є інвестування у альтернативну енергетику. Прикладом може бути, встановлення елементарних сонячних панелей на дахах власних будинків. Які нададуть можливість і автономного забезпечення електроенергією чи обігріву будинку, і інвестицій з можливістю отримання додаткового прибутку [1].

Не можемо обійти увагою класичні інвестиційні інструменти, такі як, акції, облігації, деривативи тощо. Ці ринки найбільш чутливі до змін як на вітчизняному, так і міжнародному фінансовому просторі, тому вимагають знань та обережності. Початок активної військової агресії призвів до різноманітних застосувань обмежень і лімітів для інвестиційної діяльності та виведення коштів за кордон. Ігнорування цих заходів призвело до масових продажів активів інвесторами та виведенням їх за межі України, а це б максимально послабило вітчизняну економіку. А правила банків та законодавство щодо виведення коштів часто змінюються, тож потрібно досконало знати всі нюанси [2]. Тому сьогодні відбір інвестиційних проєктів та умов краще доручити професіоналам.

Отже, інвестування є головним інструментом для повноцінного функціонування бізнесу, як у воєнний, так і у повоєнний періоди. Тому свій вибір, щодо активів для інвестування, необхідно базувати на власному досвіді, торговій стратегії та сумі, яка буде інвестована. Разом з тим, варто враховувати політично-економічне становище та зміни в країні, інфляцію і доходи населення, а також передбачені ризики.

Список використаних джерел

1. Інвестиції під час війни: тенденції та перспективи. URL: https://buduysvoe.com/publications/investyciyi-pid-chas-viyny-tendenciyi-ta-perspektyvy

2. Куди інвестувати під час війни. URL: https://finance.ua/ua/saving/kudy-investuvaty-pid-czas-vijny

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У ПІСЛЯВОЄННИЙ ПЕРІОД

В.О. Дроздова, *здобувачка Фахового бізнес-коледжу ПВНЗ «Європейський університет»*
Науковий керівник: Н.М. Котвицька, *к.е.н.,доцент кафедри економіки, фінансів та обліку*

Останнім часом значна увага приділяється питанням післявоєнної відбудови України, в тому числі джерелам ресурсів, які можуть бути задіяні в цьому процесі.

За оцінками національних та міжнародних експертних інститутів, втрати ВВП України у 2022 році внаслідок військової агресії РФ можуть становити від 30% до 50%.

В абсолютних цифрах у цінах 2021 року це відповідатиме 1,6-2,7 трильйонів гривень (56-92 млрд доларів США) "невиробленої" продукції упродовж року.

Окрім того, матеріальні збитки внаслідок масштабних руйнувань інфраструктурних та цивільних об’єктів оцінюють від 500 до 1000 млрд доларів США.

Стратегічною перевагою України у післявоєнний період є розвиток інноваційної складової. Так, широкий спектр наукових досліджень, вміння практично застосувати комерціалізацію інноваційних результатів, кваліфікаційні кадри сприяють інноваційному розвитку країни, що відповідає ідеології стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року [1].

Ця політика має активізувати інновації та реалізовувати системні інструменти модернізації економіки в умовах кризи, на базі фундаментальних положень економічної науки та активізації внутрішніх і зовнішніх факторів соціально-економічного розвитку країни при взаємодії із європейською інноваційною екосистемою.

Представникам влади слід розглядати кілька елементів та загальних характеристик, які визначені на світовому ринку, як еталонні:

1. Чітке бачення. Інноваційна стратегія повинна мати чітке бачення удосконалень, яких необхідно досягати, забезпечувати прозору структуру регулювання, стимулювання та визначати можливі траєкторії відповідно до цілей політики.

2. Опора на фактичні дані для виявленого збою у роботі ринкових механізмів. Стратегія має ґрунтуватися на динаміці, що спостерігається у приватному та державному секторах та має бути підготовлена на основі емпіричних даних, виявлення збоїв у роботі ринкових механізмів та інструментів вивчення можливостей.

3. Дієва координація. За наявності кількох ієрархічних рівнів політики – ефективність координації має важливе значення.

4. Відповідні часові рамки. Кожен етап з реалізації стратегії щодо відновлення економіки у післявоєнний період повинен мати період його виконання та очікуваний результат.

5. Еталонні цільові показники. Стратегія повинна мати цільові показники для порівняльної оцінки ефективності та прогресу (витрати, патенти, цитування, публікації та ін.).

6. План дій. Цільові показники ефективності повинні доповнюватися планами дій, у яких визначаються короткострокові заходи, основні етапи та показники прогресу, обов'язку, завдання, термін тощо.

7. Оцінка. Для забезпечення підзвітності та оцінки практичних і довгострокових результатів у здійсненні стратегії слід включити інструменти оцінки. Водночас, оцінка не тільки окремих заходів або інструментів політики, а й усього портфеля наукових досліджень або загальної системи наукових досліджень та інновацій [2].

Інвестиційна стратегія з відновлення економіки у післявоєнний період є ключовим стратегічним документом, що визначає бачення та цілі Уряду з розвитку інноваційної політики у сформованих умовах.

Натомість неупереджений і стратегічно виважений підхід до планування повоєнного відновлення запропоновано в «Нарисі про відбудову України», (далі — Нарис) підготовленому під егідою Центру досліджень економічної політики (Centre For Economic Policy Research, CEPR).

У зазначеному документі відбудова передбачає чотири стадії (мінімізація збитків; відновлення критичної інфраструктури; відновлення інфраструктури й економіки; закладення фундаменту для майбутнього зростання та модернізації), на кожній із яких пропонується використання допомоги (як фінансової, так і консультаційної), що має результуватись у необхідних інституційних зрушеннях, які наближатимуть країну до членства в ЄС.

До потенційних джерел допомоги, визначених у Нарисі, належать:

1) двостороння допомога (гранти, кредитні гарантії, кредити, натуральні внески тощо) на принципах тісної координації донорів і кредиторів з метою мінімізації затримок і втрат;

2) міжнародні інституції (Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк та інші інституції, що спеціалізуються на допомозі розвитку, як джерело фінансування переважно у формі кредитів; Міжнародний валютний фонд як джерело короткострокового фінансування, щоб забезпечити доступ до іноземної валюти та покрити тимчасові фіскальні дисбаланси); реконструкція під проводом ЄС шляхом створення відповідних фондів);

3) приватні джерела;

4) конфісковані російські активи за невизначеного на сьогодні механізму їхнього відчуження та використання;

5) поточні доходи Росії від нафти й газу, що могли б акумулюватись у створеному Компенсаційному фонді.

У Нарисі визнано, що допомога має здійснюватися на принципах розумної зумовленості, яка передбачає підзвітність і досягнення визначених кількісних і якісних результатів. Водночас наголошено на тому, що Україна використовуватиме допомогу найбільш ефективно, якщо програми допомоги узгоджуватимуться з довгостроковими цілями країни (наприклад, подолання розриву у ВВП на душу населення з успішними країнами-кандидатами до ЄС та запровадження безвуглецевої економіки).

Не менш важливим є питання забезпечення стійкості фінансової системи України, оскільки фінансова система є тією рушійною силою, яка забезпечує життя держави та підтримує розвиток усіх сфер та ланок господарства країни. Дуже важливою є побудова політики у галузі державних фінансів з обов'язковим урахуванням специфіки відповідного етапу соціально-економічного розвитку країни. При цьому очевидним є те, що створення ефективної системи державних фінансів можливо лише за умови забезпечення відповідних змін в інших сферах державного регулювання економіки.

Отже, зараз фінансова система України знаходиться на етапі становлення та постійного розвитку, оскільки в країні йде війна. Найважливішими проблемами формування фінансової системи є: зміцнення фінансів суб'єктів господарювання з метою посилення мотивацій до ефективної роботи, інвестиційної діяльності; налагодження діяльності бюджетних установ, пошук нових джерел фінансових ресурсів в умовах дефіциту бюджетних коштів; реформа бюджетної системи, економне витрачання бюджетних коштів, посилення контролю за їх цільовим використанням; реформа системи оподаткування в напрямку послаблення податкового тиску; зменшення кількості і розмірів відрахувань у державні цільові фонди, відокремлення їх від бюджету; раціональне використання коштів, залучених з допомогою державного кредиту, зміцнення довіри до державних цінних паперів та інші [3].

Так варто усвідомлювати, що в нинішніх умовах наша країна постійно взаємодіє з іншими країнами та результативність залежить від того, наскільки міцною є позиція нашої держави, наскільки стійкою є вона у фінансовому плані. Фінансова система – це перший крок, який забезпечить нам цю стійкість та надійність. Саме тому варто працювати над її удосконаленням, аби Україну визнали як надійного партнера, що допомогло б зайняти гідне місце на світовій економічній арені.

Список використаних джерел

1. *Яцкевич І.В.* Інноваційна політика України у післявоєнний період. Економіка та суспільство, 2022, № 39, с. 90-101.
2. *Устинова І.П.* Проблеми розвитку фінансової системи України. Юридичний вісник, 2022, № 2 (63), с. 100-104.
3. *Резнікова Н., Панченко В.* Яким насправді має бути план економічної відбудови України? Український тиждень, 2022.

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Д.Р. Іщук
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Державний податковий університет
Науковий керівник:
Л.В. Скасків
к.фіз-мат.н., доцент, доцент кафедри кібернетики та прикладної математики

У сучасних умовах розвитку економіки з подальшим міжнародним поділом праці та поглибленням процесів глобалізації, ментальної та духовної еволюції людини, зміни її світосприйняття і економічної поведінки, виникає необхідність критичного перегляду наявної економічної парадигми з позиції здатності загальноприйнятої економічної теорії пояснювати сучасні процеси, що мають місце у світовій економіці, в той же час існуючі методи значною мірою спираються на застосування економіко-математичних методів і моделей.

Методологія математичного моделювання для вирішення економічних проблем швидко розвивається, охоплюючи аналіз надзвичайно складних економічних та соціальних процесів. Звичайно, використання математичних моделей має сенс лише за умови суворого дотримання принципів моделювання: чітко уточнити основні поняття, забезпечити точність алгоритмів розрахунку та перевірити, чи є побудована модель адекватною. Єдиної загальновизнаної класифікації математичних моделей в економіці не існує. Задачі та моделі, згруповані в класи, підкласи, можуть по різним причинам відрізнятись від інших, тобто одну і ту ж проблему можна вирішити різними методами – це спростування єдиної системи класифікації математичних моделей в економіці [2].

Будь-яке прогнозування та моделювання економічних процесів завжди припускає об’єднання теорії (математичної моделі) із практикою (експериментом і статистичними даними). В якості прикладів економічних моделей можна назвати моделі: економічного росту, рівноваги на товарних і фінансових ринках, ціноутворення і конкурентна рівновага. Застосування математичних методів в економічних дослідженнях передбачає використання математики як особливого способу вивчення економічних закономірностей і одержання теоретичних та практичних економічних висновків. Економіко-математичні задачі належать до числа найскладніших задач, які відомі науці. Характеристикам, які описують такі задачі, притаманні випадковість, невизначеність і динамічність економічних показників [5].

Для України актуальними є пошук можливостей застосування сучасних методів та підходів до моделювання динаміки соціально-економічних систем в галузі державного управління, що перебуває на стадії активного реформування та трансформації, та визначення шляхів забезпечення належної якості

управління. Система державного управління є переплетінням множини структур та процесів різної природи, кожен з яких функціонує у тісній взаємодії та інтеграції з іншими процесами та системами. Прийняття задовільних рішень з прогнозованою ефективністю неможливе без аналітичної підтримки та передбачає використання у той чи інший спосіб формалізованої моделі керованого об'єкта. Модель процесу прийняття рішення в галузі державного управління відображає особливості процедур підготовки та вибору рішень, участь у них адміністрацій та органів самоврядування відповідних рівнів, зв'язок ресурсів та зовнішніх умов із станом керованої соціально-економічної системи та результатами впровадження рішень. При встановленні основних характеристик та вимог, яким має задовольняти ця модель, необхідно брати до уваги, що ефективність формальних методів прийняття рішень значною мірою визначається їх інтеграцією в комп'ютерні системи. Це зумовлено наявністю великої кількості елементів та зв'язків у системах, що моделюються; необхідністю проведення багатьох обчислень та можливістю застосування розвинутих інтерфейсів користувачів, що дає змогу успішно використовувати такі методи управлінцям без спеціальної підготовки щодо формальних математичних методів [3]

Розуміння того, що використання моделювання економічних процесів за допомогою тих чи інших математичних методів та підходів не може достатньою мірою пояснити закономірності поведінки економічних агентів і передбачити викликані ними наслідки, призвело до використання сучасних підходів, як теорія ігор, фрактальна геометрія, нечітка логіка, нейронні мережі, рівняння із запізненням та інші [1, с. 53]. Також кібернетичне моделювання все більше виступає базовим методом розробки наукових проблем в економічній галузі.

Це сприяло глибокому проникненню математики у всі галузі економіки і стати невід'ємним та досить дієвим інструментом розуміння сутності багатьох економічних явищ та процесів. Тому між науковцями, протягом вже багатьох років точиться дискусії, стосовно потенційної проблеми надмірної математизації економічних процесів.

Наприклад В.М. Тарасевич зазначає, що аналізуючи темпи і характер експансії математики в чисту неокласичну теорію, приходиш до думки, що гострота інтересу до отримання істинного знання за допомогою математичних методів обернено пропорційна гостроті вражень від складних економіко-математичних конструкцій, що мають мало спільного з реальністю [5].

Також, відомий американський економіст Стівен А. Марглін зазначав, що нас, в першу чергу, повинна цікавити теорія, а не модель, адже моделі — це лише засоби розуміння теорій, вони не повинні закінчуватися на собі. Проте ми настільки загорнулися у свої моделі, навіть зачарувалися ними, що їхня мета була втрачена з поля зору. Найвищою мірою ми переконуємо себе, що немає значення, чи агенти насправді грають за правилами наших моделей; або гірше, ми наполягаємо на однорідних підставах, що поведінка агентів відповідає

формалізму моделі. Емпіричні знання агентів та емпіричні знання теоретиків однаково зникають з нашого поля зору [4]

Тому, ми погоджуємося з думкою Вертелєвої О. В., яка вважає, щоб уникнути надмірної математизації та невідповідності реаліям життя абстрактних моделей, що містять складний математичний апарат, важливо уникати автоматичного перенесення існуючих алгоритмів і намагань впровадження різноманітних економічних рішень і моделей без врахування «самоочевидних», припущень, що лежать в їхній основі, особливостей національних інститутів, менталітету, світоглядних засад окремого індивіда та суспільства в цілому [1].

Таким чином, можемо діти висновків, що кожна економіко-математична модель, що пропонується науковцями до реалізації, має бути результатом клопіткого дослідження економічного явища, його відчуття та розуміння, інтуїтивних здогадок, спостережливості та винахідливості. Головне, щоб одержана концепція чи модель була найбільш ефективною при вирішенні даної проблеми

Список використаних джерел:

1. Вертелєва О. В. Математичне моделювання економічних процесів в умовах парадигмальних зрушень Інвестиції: практика та досвід 2019. №12. С. 48-56. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2019/11.pdf (дата звернення: 02.11.2022).

2. Копич І.М., Сорокінський В.М., Стефаняк В.І. Математичні моделі в менеджменті та маркетингу: навч. посіб. Л: «Новий світ - 2000», 2011. 376 с.

3. Піддубна Г.К. Застосування керованості лінійних диференціальних рівнянь із запізненням в економіці. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 131. С.184—187. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2017_13%281%29__42 (дата звернення: 02.11.2022).

4. Стівен А. Марглін. Економіка: гнітюча наука. Як економічний спосіб мислення розхитує засади спільноти. К.: Темпора, 2012. 520с. URL: http://litakcent.com/2012/12/10/stiven-marhlin-ekonomika-hnitjucha-nauka-jak-ekonomichnyj-sposib-myslennja-rozhytuje-zasady-spilnoty/ (дата звернення: 02.11.2022).

5. Тарасевич В.М. Проблематика істини у світовій економічній науці. Економіка України. 2018. № 10 (683). С.88—99. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2018_10_7 (дата звернення: 02.11.2022).

ДЕРЖАВНІ ГАРАНТІЇ ЗАХИСТУ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

О.М. Зайцев
старший викладач кафедри менеджменту Черкаської філії ПВНЗ «Європейський університет»
К.О. Кобець
студент Черкаської філії ПВНЗ «Європейський університет»

Україна розвивається як демократична, соціальна правова держава з ринковою економікою та чітким геополітичним вибором, метою якого є набуття повноправного членства в Європейському Союзі. Поступовий еволюційний розвиток національної економіки вимагає залучення

максимального обсягу інвестицій, які необхідно спрямувати на створення ефективної системи кредитування малого й середнього бізнесу, розвиток високотехнологічного виробництва конкурентоздатних товарів, удосконалення транспортної інфраструктури та створення нових робочих місць. Умовою залучення прямих інвестицій є позитивний інвестиційний клімат, який характеризується як сукупність умов і факторів, що впливають на свідомість потенційного інвестора під час прийняття рішення щодо початку інвестиційної діяльності.

Одним із важливих завдань в умовах переходу до ринкової економіки є залучення інвестицій. Інвестиційний процес у будівництві характеризується складною системою взаємовідносин, підставою виникнення яких є договір. Система договорів в інвестиційній сфері будівництва опосередковує відносини між різними суб'єктами інвестиційної діяльності. Учасниками інвестиційного процесу можуть бути фізичні та юридичні особи, органи державної влади та місцевого самоврядування. Одним же з найважливіших факторів, що прискорять залучення іноземного капіталу, являються державні гарантії.

Додамо, що державні гарантії захисту інвестицій, які передбачено законодавством України, можна поділити на певні групи:

1. Гарантії від примусових вилучень, а також від незаконних дій державних органів та їх посадових осіб (ст. 397 ГК України, ст. 9 Закону України «Про режим іноземного інвестування»). Іноземні інвестиції в Україні не повинні підлягати націоналізації, себто самовільному вилученню з власності закордонного інвестора у дохід будь-якої держави. Означена гарантія тримається на положеннях Конституції України про непорушність права приватної власності і відноситься до іноземних інвесторів тією самою мірою, що і «власних», вітчизняних. Щоправда державні органи мають повне право реквізувати наявні іноземні інвестиції при необхідності здійснення рятівних заходів у разі стихійного лиха, аварій, епідемій, епізоотій на підставі рішень органів, уповноважених на це КМ України. Рішення про реквізицію іноземних інвестицій та умови компенсації можуть бути оскаржені в судовому порядку.

2. Гарантії компенсації та відшкодування збитків інвесторам (ст. 397 ГК України, ст. 10 Закону України «Про режим іноземного інвестування»). Відповідно до п. 5 ст. 397 ГК України іноземні інвестори мають право вимагати повне або часткове відшкодування збитків, завданих їм незаконними діями чи бездіяльністю органів державної влади або органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб. Збитки іноземних інвесторів повинні бути відшкодовані за поточними ринковими цінами або на основі обґрунтованих оцінок, підтверджених незалежним аудитором (аудиторською організацією). Пункт 6 ст. 397 ГК України передбачає, що компенсація, яка виплачується іноземному інвестору в порядку відшкодування збитків, повинна бути адекватною, ефективною та визначеною на момент виконання рішення про відшкодування збитків. Сума компенсації за цим рішенням має бути негайно виплачена у валюті, в якій були здійснені інвестиції, чи в іншій прийнятній для іноземного

інвестора валюті відповідно до валютного законодавства. Законом може бути передбачене нарахування відсотків на суму компенсації.

Згідно зі ст. 10 Закону України «Про режим іноземного інвестування», іноземні інвестори так само, як будь-які інші суб'єкти права, мають право на відшкодування збитків, у тому числі упущеної вигоди і моральної шкоди, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами України чи їх посадовими особами передбачених законодавством обов'язків щодо іноземного інвестора або підприємства з іноземними інвестиціями.

3. Гарантії в разі припинення інвестиційної діяльності (ст. 399 ГК України, ст. 11 Закону України «Про режим іноземного інвестування»). У разі припинення інвестиційної діяльності іноземний інвестор має право на повернення (репатріацію) не пізніше 6 місяців з дня припинення цієї діяльності своїх інвестицій у натуральній формі або у валюті інвестування в сумі фактичного внеску (з урахуванням можливого зменшення статутного капіталу) без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі за реальною ринковою вартістю на момент припинення інвестиційної діяльності, якщо інше не встановлено законодавством або міжнародними договорами України.

4. Гарантії переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій (ст. 398 ГК України, ст. 4 Закону України «Про захист іноземних інвестицій в Україні», ст. 12 Закону України «Про режим іноземного інвестування»). Іноземним інвесторам після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів гарантується безперешкодний і негайний переказ (репатріація) за кордон їх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах внаслідок здійснення іноземних інвестицій. Додамо, що ст. 4 Закону України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» встановлює, що іноземним інвесторам гарантується перерахування за кордон їхніх прибутків та інших сум, що отримані на законних підставах.

5. Гарантії захисту інвестицій у разі зміни законодавства (п. 2 ст. 397 ГК України, ст. 8 Закону України «Про режим іноземного інвестування»), іменовані в юридичній літературі як стабілізаційні застереження (stabilization clause), або «дідові застереження» (grandfather clause). Аналіз змісту норм, що закріплюють гарантії від несприятливої зміни законодавства, дає змогу виділити два основні підходи, спрямовані на забезпечення прав інвесторів. У першому випадку йдеться про незастосування протягом певного часу нових нормативних актів щодо відповідних інвесторів (трапляється найчастіше), а в другому – про зміну умов угод з інвестором (наприклад, закони України «Про концесію», «Про угоди про розподіл продукції»). Значення цієї гарантії зумовлюється тим, що важливим складником сприятливого інвестиційного клімату є стабільність правового регулювання, що передбачає встановлення певного строку, протягом якого діє заборона на законодавчу зміну умов інвестування.

6. До складу цієї групи відносять гарантії стабільності умов законодавства під час здійснення інвестиційної діяльності (п. 1 ст. 18 Закону України «Про інвестиційну діяльність»). Пунктом 1 ст. 18 Закону України «Про інвестиційну діяльність» закріплюється, що умови договорів, укладених між суб'єктами інвестиційної діяльності, зберігають свою чинність на весь строк дії цих договорів і у випадках, коли після їх укладення законодавством (крім податкового, митного та валютного законодавства, а також законодавства з питань ліцензування певних видів господарської діяльності) встановлено умови, що погіршують становище суб'єктів або обмежують їхні права, якщо вони не дійшли згоди про зміну умов договору.

З огляду на вищевикладене можна дійти висновку, що Україною вже давно сформована досить міцна та стійка система захисту прав іноземних інвесторів. Дотримання державних гарантій захисту іноземних інвестицій допомагає забезпечувати сприятливий інвестиційний клімат, залучати якомога більше доходів у бюджет країни, при цьому в повній мірі захищаючи інтереси іноземних інвесторів. Україна здатна гарантувати стабільні умови для здійснення іноземцями інвестиційної діяльності, додержання їх законних прав та інтересів, повне збереження іноземних інвестицій.

Список використаних джерел

1. *Бенджамін Грем.* Розумний інвестор. Стратегія вартісного інвестування. - Київ: Наш формат, 2019. - 234 с.
2. Надходження та освоєння інвестицій у спеціальних (вільних) економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку України. Статистичний бюлетень. Київ: Державна служба статистики України, 2017. - 51 с
3. *Шевчук В. Я., Рогожин П. С.* Основи інвестиційної діяльності. - Київ: Генеза, 2018. - 266 с.

РЕОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СЕРЕДНІМ МЕДИЧНИМ ПЕРСОНАЛОМ ЛІКАРНІ КНП «Дитяча міська клінічна лікарня № 3» м. Одеса

Т.В. Коробушкіна *магістрант,* ***Є.М. Брєєва*** *к.е.н.,*
ПВНЗ «Європейський університ ет »

Майже тридцять років в системі охорони здоров'я використовувалися адміністративні методи управління, які мали переважно напрямки екстенсивного розвитку медичних закладів.

В період ринкової економіки такий шлях не може забезпечувати ефективний розвиток медичної галузі, оскільки система практично не використовує економічні важелі, інструменти та стимули до пошуку нових методів управління медичних закладів, альтернативних форм надання методичної допомоги, підвищення якості медичних послуг тощо, призводить до посилення диспропорцій та збільшення медичних, соціальних та фінансових витрат.

КНП «Дитяча міська клінічна лікарня № 3» здійснює госпіталізацію і надає медичну допомогу дітям усіх категорій і віків міста, а також дітям з Будинків дитини, дітям, залишених без опіки батьків з причин, ВІЛ-інфікованим дітям, а також вихованцям шкіл- інтернатів, міських притулків.

Категорія середніх медичних працівників складає найчисленнішу групу в кадровій структурі будь - якого лікувально - профілактичного закладу. Так за даними державної служби статистики України в установах охорони здоров'я за станом на 01.01.2020 р. працювало 527 тисяч медичний працівників, з них середніх медичних працівників 350 тисяч осіб (66,4 %).

Сестринська справа - найважливіша складова системи вітчизняної охорони здоров'я, що володіє значними кадровими ресурсами та реальними потенційними можливостями для задоволення потреб населення в доступній і якісній медичній допомозі.

Ми пропонуємо ввести управління медичним персоналом середнього рівня в систему управління КНП «Дитяча міська клінічна лікарня №3». Це управління буде мати власну вертикаль управління та взаємозв'язок між медично - сестринським підрозділом та молодшим медичним персоналом та керівниками закладу.

Система управління медичним персоналом є невід'ємною частиною управління лікарнею та складається з:

- оптимізації організації та структуру системи медичного обслуговування;
- організації системи забезпечення якості медичної послуги та переглянути медичну угоду;
- враховати потреби пацієнтів, вдосконалити сучасну систему медичної практики для надання медичних послуг.

З метою вдосконалення організаційної структури управління медичним персоналом в лікарні ми пропонуємо організувати нову форму асоціації медичного персоналу.

Управління роботою загально – лікарняного персоналу відповідає головна медична сестра лікарні, а керує її роботою безпосередньо старша медична сестра. Розробка посадових інструкцій дозволить чітко розмежувати адміністративне та функціональне підпорядкування загального лікарняного персоналу. У лікарні діє комітет медичних сестер, який відповідальний за організацію, нагляд, навчання та інформаційну функції.

Медсестра - це унікальна людина, яка виконує низку обов'язків самостійно з високим професійним рівнем. Тому сестринські та медичні служби є автономними та взаємозалежними. Медсестра є одночасно і помічником лікаря, і партнером пацієнта, а це означає, що пацієнт позитивно впливає на сестринський процес і має на меті вирішення своїх особистих проблем.

У КНП «Дитяча міська клінічна лікарня №3» діє система управління медсестрами: лікарі відповідають за виконання обов'язків медичної сестри, сестри - санітарки, коли більшу частину робочого часу головна і старша медична сестра змушені вирішувати господарські проблеми, затримуючи

професійний розвиток та якість роботи медичної сестри , використовувати нові медичні технології.

Для прикладу, наведемо «Критерії оцінки якості роботи палатної медичної сестри», у розробці яких приймала участь безпосередньо магістрант Коробушкіна Т.В., яка працює головною медичною сестрою лікарні.

Найменування показника	**Найвища оцінка**	**Коефіцієнт зниженя оцінки**
1.Дотримання трудової та виконавчої дисципліни	10	2
2.Зовнішній вигляд персоналу у відділенні	5	1
3.Правільність прийому та здачі чергування	10	2
4.Своєчасне та якісне виконання лікарських призначень	10	3
5.Роздача ліків та прийомів їх хворими у присутності палатної медичної сестри	10	1
6.Чітке ведення документації відділення	10	2
7.Контроль за збереженням продуктів харчування хворими у холодильнику	5	1
8.Контроль за виконанням правил внутрішнього розпорядку хворими та відвідувачами	5	1
9.Проведення санпрофсвітроботи серед хворих	5	1
10.Використання правил техніки безпеки	5	1
11.Стежити за збереженням медичного обладнання та медінструментарію	5	1
12.Систематично працювати над підвищенням продуктивності праці та підвищення кваліфікації	10	2
13.Виконання правил деонтології та медичної етики	10	3

Максимальна сума балів може складати 100 балів (100%). Оцінка якості здійснюється старшою медичною сестрою та завідуючою відділенням щомісячно та щоквартально. Якщо загальна сума балів буде складати 80 балів (80%) від максимальної величини, то робота працівника буде розглядатися на зборах трудового колективу, де буде прийматися відповідне рішення щодо усунення недоліків.

Розробка в лікарні системи управління середнім медичним персоналом необхідна для чіткого визначення його ролі в управлінні персоналом, визначення вимог до відбору медичного персоналу.

Основними напрямками розвитку сестринської справи з застосуванням ІТ можуть бути:

- моделювання діяльності фахівців сестринської справи з урахуванням реструктуризації стаціонарної допомоги, розширення амбулаторно-поліклінічної мережі з поетапним переходом до загальної лікарської (сімейної) практики і зміни співвідношення лікарів і сестринського персоналу в бік збільшення останніх;

- поетапне проведення атестації робочих місць спеціалістів сестринської справи відповідно до стандартів їх професійної діяльності; Розробка та поетапне впровадження автоматизованих робочих місць, що дозволить ефективно управляти сестринської діяльністю і забезпечить контроль якості медичної допомоги, що надається сестринським персоналом; створення інформаційних систем і розширення комунікативних зв'язків в справах середнього медичного персоналу.

Таким чином, використання інформаційних технологій в справах середнього медичного персоналу лікарні призведе до значного поліпшення якості, доступності та економічності медичної допомоги, раціонального використання ресурсів в охороні здоров'я, тобто поліпшенню показників ефективності та якості роботи сестринського персоналу лікарні, а з оцінки цих показників буде складатися медична та економічна ефективність пропонованих заходів.

Список використаних джерел

1. *Бородін Є.І.* Модернізація організаційно – комунальних основ державного управління галуззю охорони здоров'я / Є.І. Бородин, О.В. Устімчук. // *Ефективність державного управління*. 2020. № 63. С. 88 -103.
2. *Гребняк М.П.* Концептуальна модель управління громадським здоров'ям. / М.П. Гребняк , Л.І. Ковальчук. // *Україна. Здоров'я нації.* 2018. №4. С.51 – 55.
3. *Івачов П.В.* Організаційні засади державного управління трансформацією медичної системи України на ринкових засадах. / П.В. Івачов // *Актуальні проблеми економіки.* 2020. №4. С.28 – 39.
4. *Литвинова О.Н.* Аналітичні дослідження інноваційного підходу до управління комунального некомерційного закладу охорони здоров'я. / О.Н. Литвинова. // *Вісник соціальної гігієни та організація охорони здоров'я України.* 2018. №3. С. 29 – 35.

СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

В.В. Кремезнюк *магістрант,* ***Н.В. Мельник*** *к.е.н.,*
ПВНЗ «Європейський університ ет »

За умови реалізації політики багатовекторної трансформації підприємства є однією з самих важливих ланок національної економіки України. У конкурентному економічному середовищі максимальна спроможність промислового підприємства визначається не його максимальною виробничою потужністю, а здатністю підприємства передбачати потенційні зміни в макросередовищі та мікросередовищі та його готовністю швидко реагувати на ці зміни. Для цього в літературі використовується значення стратегічний потенціал підприємства, під яким розуміють всі ресурси і можливості, доступні для розробки та реалізації корпоративної стратегії. У цьому контексті акцент ставиться на ресурсах, необхідних для опрацювання та впровадження стратегії підприємства, але в нових умовах такий підхід не дозволяє повноцінно вдосконалити структуру стратегічного потенціалу підприємства [3, с.4].

Стратегічний потенціал підприємства – це комплексний і завершений характер його розвитку. Управління та розвиток підприємства передбачає необхідність розробки та запровадження інтегрованої структури управління, основою якої є комплекс аналізу та оцінки потенціалу, процес змін. Для цього використовуються різні методи аналізу стратегічного потенціалу компанії, які є дійсними, але все ще не досконалими, на нашу думку.

Стратегічний потенціал підприємства складається з набору взаємопов'язаних ресурсів, які визнають вирішальне значення для поставлених стратегічних цілей та оцінки можливої межі своїх можливостей у майбутньому на основі прогнозування в умовах зовнішнього середовища. Покриття – це стан перспективних можливостей компанії для підвищення ефективності роботи та підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Ключовими складовими стратегічного потенціалу компанії, що визначають її потенціал, є:

1. Здатність проводити макроекономічний аналіз ситуації в країнах і регіонах діяльності.

2. Здатність передбачати зміни обсягу та структури споживчого попиту.

3. Здатність аналізувати та прогнозувати стан ринків ресурсів і капіталу та розробляти та впроваджувати ефективні стратегії узгодженості з ринками для долучення необхідних ресурсів.

4. Здатність забезпечити стійкість підприємства проти негативних змін у зовнішньому операційному середовищі в результаті розробки та впровадження ефективних стратегій захисту.

5. Уміння ефективно використовувати інвестиційні можливості для зміни якості ресурсного потенціалу.

Рішення проблеми формування пропорційного стратегічного потенціалу промислових підприємств потребує методології, що відображає три основні процеси.

- Синтезуючи склад стратегічного потенціалу підприємства, можна зазначити ключові частини стратегічного потенціалу підприємства, а також знайти показники, за якими можна виміряти його фактичний стан. стратегічний потенціал підприємства;

- Аналіз реального стану стратегічного потенціалу підприємства;

- Прогнозування можливих тенденцій структурної зміни стратегічного потенціалу підприємства.

Оцінювання успішних можливостей розвитку внутрішнього потенціалу компанії включає наступні завдання:

Крок 1 – утворення системи даних (чинників стратегічного потенціалу), що визначають внутрішні перспективи зростання конкурентоспроможного стану підприємства в умовах, що склалися в країні стабільних і нестабільних економічних умов.

Крок 2 – Оцінка доцільності розвитку окремих елементів стратегічного потенціалу (наприклад, можна використовувати точковий метод).

Крок 3 - Визначення важливості відокремлених систем стратегічного потенціалу для розвитку підприємства в цілому.

Крок 4 – Зведення індивідуального оцінювання можливостей розвитку внутрішнього потенціалу [6].

Залежно від конкретних обставин планування та аналіз внутрішнього середовища підприємства може бути унікальним. Враховуючи комплексний підхід до аналізу та оцінювання потенціалу підприємництва та відповідність структури аналізу стратегічного потенціалу підприємства та розробленої для нього стратегічної структури, доречно вважати таку форму:

- Вивчення окремих видів діяльності підприємницьких організацій;
- Дослідження ефективних підсистем організації;
- Сегментаційний аналіз тканин;
- Оцінювання усіх бізнес-процесів в організації [4, с.163].

Для функціонального формування стратегічного потенціалу в нестабільних умовах зовнішнього середовища необхідно звернути увагу на такі фактори:

а) політичні фактори

б) Аналіз ринкових факторів може допомогти керівництву компанії уточнити стратегію та зміцнити свою позицію на ринку.

в) конкурентні фактори для постійного контролю фірми над поведінкою своїх конкурентів;

г) соціальні фактори, включаючи такі показники, як зміни соціальних цінностей, стосунків, очікувань та інтересів

д) Фактори статусу. Держава встановлює систему регулятивних дій для регулювання діяльності суб’єктів ринку [5 с. 173].

Отже, аналізуючи чинники, які впливають на утворення стратегічного потенціалу компанії, можна скласти список погроз, що можуть впливати на діяльність компанії в цілому.

Стратегічне управління компанією в ринковому середовищі спрямоване на прийняття правильних рішень щодо поточної позиції компанії на ринку, показників економічної та фінансової діяльності, сильних і слабких сторін. Від підсумків стратегічного оцінювання залежить, чи стратегія розвитку бізнесу чи території, прийнята в сучасному світі, відповідає стратегічним цілям. Стратегічний аналіз складає інформаційний фундамент для прийняття рішень, але його процедура залежать від скомпонованості середовища всередині та поза економічною системою. Системи процесів стратегічного аналізу та джерела інформації залежать від регіональних економічних зв'язків і традиційного або інноваційного спрямування потенціалу підприємства.

Список використаних джерел

1. *Блонська В.І.* Вдосконалення методики аналізу стратегічного потенціалу підприємства / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2020.- Вип.20.1. – С. 171-175.

2. *Ковтун О.І.* Стратегія підприємства : підручник / О.І. Ковтун. – Львів : «Новий Світ –2000», 2019. – 680 с.

3. *Михайленко М.М.* Стратегічний потенціал підприємства як об'єкт управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / М.М. Михайленко. – К., 2016. – 28 с.

4. *Мізюк Б.М.* Стратегічне управління підприємством : підручник / Б.М. Мізюк. – Львів : «Магнолія Плюс», 2006. – 395 с.

5. *Швець Є.В.* Системний підхід щодо формування структури стратегічного потенціалу підприємства / Є.В. Швець // Вісник Нац. тех. ун-ту «Харківський політехнічний інститут».– 2017. – № 16. – С. 170-176.

УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЛІКАРНІ

КНП «Дитяча міська клінічна лікарня № 3» м. Одеса

О.М. Кутиркіна *магістрант,* ***Є.М. Брєєва*** *к.е.н,*
ПВНЗ «Європейський університ ет »

Проблема мотивації є однією з фундаментальних проблем як вітчизняних, так і зарубіжних наук: менеджменту, психології, соціології, філософії, педагогіки, антропології. У найзагальнішому вигляді мотивація людини до діяльності розуміється як сукупність рушійних сил, що спонукають людину до здійснення певних дій. Мотивація - це процес стимулювання кого-небудь (окремої людини чи групи людей) до діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації.

Чим більше мотивів проявляється в діяльності, тим вищий рівень мотивації. Чим віддаленіше мета, тим менший її спонукаючий вплив, на який можна реагувати завдяки передбаченню проміжних цілей.

Мотиваційні теорії розвивалися протягом усієї історії економічної науки. Тому важко знайти менеджера, який би в своїх дослідженнях не розглядав мотиваційних проблем.

Тейлор вважав, що основне піклування працівника — це отримання високого доходу. Система мотивації Тейлора змушувала працівників працювати активніше, бо невиконання завдання могло привести до зниження особистого доходу.

Головною особливістю теорії вченого, психолога А. Маслоу є те, що працівник є творчою особистістю, яка може само розвиватися . Відповідно до цієї теорії, вчений розглядав потреби особистості з п'яти рівнів (позицій): потреби в самореалізації; потреби в повазі; соціальні потреби; потреби в безпеці та фізіологічні потреби.

Суттєвий внесок у розвиток теорій мотивації внесли й українські вчені.

Михайло Вольський рекомендував поліпшувати фізичні, моральні та інтелектуальні умови існування людини.

Михайло Туган-Барановський сформулював класифікацію потреб: фізіологічні; статеві; симптоматичні інстинкти та потреби; альтруїстичні; потреби практичного характеру.

Головною метою ефективної системи мотивації є досягнення і закріплення конкурентних переваг підприємства за рахунок розвитку і підтримки результатів праці персоналу, які базуються на особистій зацікавленості, розвитку здібностей і творчій ініціативі.

Система управління мотивацією супроводжується механізмом мотивації, чіткою структурою її взаємодії, її стабільністю та своєчасних корегуванням.

КНП «Дитяча міська клінічна лікарня №3» Одеської міської ради є багатопрофільною дитячою лікарнею інтенсивного лікування, яке створене з метою реалізації державної політики у сфері охорони здоров'я шляхом надання екстреної медичної допомоги та вторинної (спеціалізованої) медичної допомоги дитячому населенню, а також вжиття заходів з профілактики захворювань та підтримки громадського здоров'я.

У стаціонарі надають якісну висококваліфіковану медичну допомогу лікарі і співробітників середньої ланки, які регулярно удосконалюють і підвищують свою кваліфікацію. Проводяться клінічні обходи, консиліуми із співробітниками кафедри ОНМУ з різних спеціальностей (ЛОР, кардіоревматолог, окуліст, фтизіатр, гастроентеролог, хірург, ендокринолог).

Співробітники КНП «Дитяча міська клінічна лікарня № 3» - це дружній колектив однодумців, головної цінністю якого є високий інтелектуальний потенціал і професіоналізм співробітників, які володіють глибокою теоретичною базою і професійною підготовкою.

Згідно структурі штатного розкладу на 2021 р., найбільша кількість складає медичний персонал у « Педіатричному відділені» - 16 осіб, або 8,00%, у « Неврологічному відділені» - осіб, 16 або 8,00%. Забезпеченість роботи усіх основних відділень лікарні виконують загально – обслуговуючий та загально лікарняний персонал у загальній кількості 32 осіб, або 16,0%. Загальне керівництво лікарні забезпечує адміністративно – управлінський персонал і кількості – 11 осіб, або 5,5%.

Різноманітна лікувальна діяльність КНП «Дитяча міська клінічна лікарня №3» проводиться відповідними спеціалістами : лікарями - 18,91%; фахівцями з базовою та неповною вищою медичною освітою та технічні працівники - 46,47%; молодшим медичним та іншим персоналом - 18,40% та іншим персоналом - 16,13% .

Подальший ефективний розвиток лікарні неможливий без збалансування державних гарантій забезпечення населення якісною та доступною безоплатною медичною допомогою з економічними можливостями держави.

Ключовим чинником в процесі формування цих мотивацій та стимулів є перехід галузі охорони здоров'я від командно - адміністративної до контрактної моделі управління та фінансування.

Об’єктом дослідження виступили практикуючі лікарі різного фаху лікарні. Методом анкетування, проведеного у 2021 р., здійснено аналіз щодо визначення основних факторів впливу на їх професійну мотивацію.

Була розроблена анкета оцінки рівня професійної вмотивованості лікарів. Анкета включає 12 питань, на кожне з яких можливі три варіанти відповіді, що оцінюються від 1 до 3 балів за значимістю, а їх сума визначає рівень вмотивованості (30-36 - високий, 24-29 - середній, 16 - 23 - низький, менше 15 - дуже низький). Аналіз результатів здійснено на основі анкетування 40 лікарів різних спеціальностей у віковому діапазоні від 26 - ти до 64 - х років.

На якість надання медичної допомоги впливає значна кількість факторів. Основним і одним із ключових є людський фактор - професіоналізм та ентузіазм лікарів. Цей вклад у високий рівень медичного обслуговування населення можна поставити на один рівень із технічним забезпеченням закладів охорони здоров’я (ЗОЗ) у відповідності до сучасних стандартів якості.

Дослідження рівня професійної мотивації опитаних лікарів вказує на те, що кожний сьомий з опитаних абсолютно не є вмотивованим до провадження своєї діяльності - 14%, а в кожного четвертого респондента відмічається низький рівень професійної вмотивованості - 23,3% . За результатами опитування тільки 21% лікарів мають високий рівень професійної мотивації та 41,7% - середній рівень відповідно.

Аналіз відповідей щодо визначення основних факторів впливу на професійну мотивацію лікарів різних спеціальностей виявив наступне: 81,4% опитаних лікарів вважають нестабільну економічну ситуацією в країні основним фактором, який спонукає до зміни професії або виїзду за кордон. 32,5% респондентів вважають, що рівень знань, які вони отримали у вищому навчальному закладі не відповідають світовим стандартам і вимогам, які передбачені міжнародним науковим товариством. Більше половини опитаних 65,1% вказують на зневіру суспільства до роботи лікаря і недооцінку суспільством медичної діяльності як одного з факторів, що підриває віру лікарів у доцільність продовження своєї професійної діяльності. Також, більше половини опитаних 55,8% вважають наявну епідемічну ситуацію вагомим ризиком, що значно зменшує привабливість лікарської справи.

Так, частка лікарів із високим рівнем професійної мотивації в становить 37,2% серед опитаних лікарів. Водночас лікарі проявляють дуже низьку мотивацію до медичної практики (5,7%).

Найвищий рівень професійної мотивації встановлено серед опитаних віком до 35 років (71,4%), дуже низький рівень професійної мотивації виявлено серед респондентів 45-50 років (84,3%). Низький рівень вмотивованості серед лікарів характерний для вікової групи респондентів 50-65 років, середній рівень професійної мотивації - для респондентів від 35 до 45 років.

Поряд із цим, переважна більшість респондентів (98,7%) погоджуються з тим, що перспектив для провадження лікарської практики за кордоном значно більше. Така ситуація є вкрай негативною з огляду на можливість втрати таких спеціалістів, які потенційно готові покинути країну заради кращих умов праці.

Враховуючи отримані результати опитування лікарів різних спеціальностей у КНП « Дитяча міська клінічна лікарня №3», в подальшому доцільним вважаємо вивчити особливості впливу різних факторів на професійну мотивацію лікарів із врахуванням лікарської спеціалізації та віку респондентів, типу закладу, в якому працюють спеціалісти регіонального аспекту.

Список використаних джерел

1. *Аверіхіна Т.В.* Удосконалення мотиваційних механізмів в системі менеджменту організацій. / Т.В. Аверіхіна, О.О. Нікульча, А.В. Носач. Матеріали VIII міжнар. науково – практ. конфер. *«Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту».* (28 трав. 2019 р.). - Одеса : ОНПУ, 2019. С. 36 – 38.
2. *Іляш О.І.* Мотивація персоналу: від теорії до практики. / О.І. Іляш, В.С. Бірюкова, І.О. Кошова. // *Ефективна економіка*. 2022. №3. С. 47 – 52.
3. *Литвиненко А.О.* Трансформація мотиваційної моделі Маслоу в умовах економічної кризи. / А.О. Литвиненко, О.Ю. Тимошенко, Є.С.Шевченко. // *Економіка та держава.* 2021. №9. С. 65 – 72.

ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ М. ЧЕРНІГОВА У ВОЄННИЙ ТА ПОСТВОЄННИЙ ПЕРІОД

***Р.В. Лавров**, доктор економічних наук, доцент,*
професор кафедри економіки, фінансів та обліку
ПВНЗ "Європейський університет", м. Київ, Україна

За даними спільної оцінки Мінекономіки України та аналітиків Київської школи економіки, загальна сума як прямих, так і непрямих задокументованих економічних втрат Чернігова внаслідок активних бойових дій становить понад 4,2 млрд. дол. США (зокрема, руйнація чи пошкодження об'єктів соціальної та критичної інфраструктури, житлового фонду, бізнес-сектору, падіння валового внутрішнього продукту, повне припинення інвестицій, масовий відтік робочої сили, додаткові витрати на оборону й соціальну підтримку жителів тощо). Слід зазначити, що за цим показником Чернігів після Маріуполя та Харкова увійшов до першої трійки міст України, які в сфері економіки зазнали суттєвих втрат.

Цілком зрозуміло, що самотужки впоратися з такими наслідками місту не під силу. Для забезпечення нормальної життєдіяльності й переходу до стратегії сталого економічного розвитку Чернігів дуже потребує зовнішньої фінансової підтримки, оскільки власних ресурсів вкрай не вистачає, а держава всі зусилля, зважаючи на те, що війна триває, спрямовує на зміцнення обороноздатності та безпеки нашої країни.

Так, дефіцит міського бюджету наприкінці 2022 р. може сягнути 1,8 млрд. грн. при планових надходженнях майже 2,6 млрд. грн. за період з початку року. Тому чернігівська влада звернулася з проханням до ТОП-50 найбагатших країн світу брати шефство над повоєнним відновленням міста. При цьому основними пріоритетами є такі напрямки економіки, як: житло, критична інфраструктура, бізнес. У результаті на підтримку і розвиток Чернігова та області Латвія планує виділити 5,1 млн. євро, французький регіон Іль-де-Франс – 1,1 млн. євро, а уряд Тайваню – 500 тис. дол. США. До відбудови зруйнованої війною Чернігівщини

також долучилися: Британія, Швейцарія, США, Туреччина, Фінляндія, Швеція, Норвегія, Канада, Чехія та ін. Німецьке місто-побратим Меммінген зібрало для Чернігова 153 тис. євро на закупівлю сміттєприбиральної машини для місцевих комунальників. Польські партнери надавали безповоротну фінансову допомогу на облаштування модульного містечка, яке розраховане на 180 будинків. Окрім того, десятки мільйонів гривень надійшло від меценатів, волонтерів, приватних підприємців та інших благодійників, які були скеровані на відновлення об'єктів житлово-комунального господарства мікрорайонів Олександрівка і Бобровиця, ремонт тролейбусної мережі, придбання транспорту й обладнання для лікарень міста тощо.

Водночас, Чернігівська ОВА вже освоїла 165 млн. грн. із 250 млн. грн., які Кабмін направив із резервного фонду держбюджету на відбудову Чернігівської області. За ці кошти відновили: 3 багатоповерхівки, 1 адміністративну будівлю, 9 об'єктів життєзабезпечення населення, 9 закладів освіти, 10 закладів охорони здоров'я. Поза тим, ремонтуються 15 багатоквартирних будинків, 15 приватних будинків, інші інфраструктурні об'єкти. У рамках субвенції місцевому бюджету на ремонтні роботи та матеріали додатково перераховано більше 135 млн. грн., з яких витрачено понад 83 млн. грн. Окремо майже 100 млн. грн. Уряд виділив для потреб КЕП "Чернігівська ТЕЦ", а 150 млн. грн. – КП "Чернігівводоканал".

Разом із цим, виконавчий комітет Чернігівської міської ради, не дивлячись на недонадходження в бюджет міста й нерозуміння як завершувати фінансовий рік, погодив виділення 30 млн. грн. на ремонт пошкодженого житлового фонду, а згодом ухвалив рішення про спрямування в майбутньому ще 100 млн. грн. на відновлення постраждалих будинків. До того ж, виконком затвердив Програму надання одноразової адресної матеріальної допомоги власникам пошкоджених та знищених приватних житлових будинків із загальним обсягом фінансування 50 млн. грн. Для ремонту освітніх закладів вдалося акумулювати 87 млн. грн. за рахунок перерозподілу залишків державної освітньої субвенції, а також коштів із проектів Управління капітального будівництва Чернігівської міськради. Дуже пильна увага приділяється питанню приведення до належного стану в Чернігові споруд цивільного захисту (укриттів, сховищ, бомбосховищ), що потребувало з міського бюджету непередбачених витрат на суму близько 42 млн. грн.

Підсумовуючи вищевикладене, доречно акцентувати, що 4-5 липня 2022 р. на міжнародній конференції в швейцарському Лугано представниками України було презентовано національний план післявоєнної відбудови всієї країни, який передбачає залучення інвестицій і фінансових ресурсів різних донорів у розмірі приблизно 750 млрд. дол. США впродовж 10 років та націлений на прискорення стійкого економічного зростання. За результатами проведеної зустрічі 40 країн-союзниць підписали політичний документ (декларацію Лугано) й зобов'язалися підтримувати Україну на її шляху до довгострокового відновлення.

За оцінками експертів, щоб відбудувати Чернігів, знадобиться щонайменше 4 роки при умові наявності повного обсягу коштів. Тому вже

сьогодні необхідно формувати нову модель економіки, враховуючи всі особливості нашого регіону, робити все можливе, щоб підприємства і бізнес, які релокувалися або припинили діяльність, поверталися та відновлювалися, а відправною точкою стимулювання розвитку міста й області в цілому може стати створення спеціальної економічної зони на територіях, що найбільше постраждали від війни.

Список використаних джерел:
1. Чернігів третій за втратами в економіці серед міст України. URL: http://chernihiv.city/articles/212318/chernigiv-tretij-za-vtratami-v-ekonomici-sered-mist-ukraini/.
2. Дефіцит міського бюджету до кінця року очікується на рівні 1,8 млрд. грн. URL: http://chernigiv-rada.gov.ua/news/id-54764/.
3. Щоб відновити місто: чернігівська влада звернулася до 50 країн світу про шефство. URL: http://suspilne.media/239041-sob-vidnoviti-misto-cernigivska-vlada-zvernulasa-do-50-krain-svitu-pro-sefstvo/.
4. Латвія допоможе відбудувати Чернігівську область. URL: http://lb.ua/society/2022/09/06/528574_latviya_dopomozhe_vidbuduvati/.
5. Відновлення Чернігівщини: звідки гроші та скільки їх треба. URL: http://suspilne.media/258108-vidnovlenna-cernigivsini-zvidki-grosi-ta-skilki-ih-treba/.
6. На відбудову Чернігівщини вже витратили 165 мільйонів гривень із виділених 250. URL: http://suspilne.media/303190-na-vidbudovu-cernigivsini-vze-vitratili-165-miljoniv-griven-iz-vidilenih-250/.
7. 130 млн. грн. виділяють на відновлення пошкоджених будинків у Чернігові. URL: http://www.sknews.net/130-mln-hrn-vydiliaiut-na-vidnovlennia-poshkodzhenykh-budynkiv-u-chernihovi/.
8. Власники пошкоджених (зруйнованих) приватних будинків отримають матеріальну допомогу з міського бюджету Чернігова. URL: http://monitor.cn.ua/ua/economics/94340/.
9. Скільки буде коштувати повоєнне відновлення України: перші оцінки. URL: http://slovoidilo.ua/2022/10/28/infografika/ekonomika/skilky-bude-koshtuvaty-povoyenne-vidnovlennya-ukrayiny-pershi-oczinky/.

ПОЛІТИЧНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

***Я.Ю. Левцун*,**
здобувач магістерського рівня вищої освіти,
ПВНЗ «Європейський університет».
Науковий керівник: С.В. Ханін,
старший викладач кафедри менеджменту
та інноваційного провайдингу

Ризик притаманний всім сферам людської діяльності, що пов'язано з багатьма умовами та факторами, що впливають на позитивний результат прийнятих рішень. Фактор ризику може виникнути і впливати на будь-яке підприємство, незалежно від ступеня його стійкості на ринку. Цей вплив, як правило, має негативний характер і може довести підприємство до кризи.

В обставинах, коли багато підприємств не просто зазнають тимчасових труднощів, але давно і постійно перебувають у кризі, яка ускладнюється впливом різних видів ризиків, стандартні інструменти менеджменту вже не допомагають.

Тому таким важливим є проблема пошуку та впровадження у широку практику таких форм і методів управління ризиками, які б дозволили здійснювати ефективне управління політичними та економічними ризиками та зниження їх впливу до мінімально можливого рівня, здатне у свою чергу вивести підприємство з кризи. Цим пояснюється і актуальність даного дослідження.

Ризик – невід'ємна умова для здійснення дії (події) з ймовірнісними несприятливими наслідками, що виражається у можливості отримання негативного чи небажаного результату.

У процесі своєї діяльності підприємці стикаються із сукупністю різних видів ризику, які відрізняються між собою за місцем і часом виникнення, сукупністю зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на їхній рівень і, отже, за способом їхнього аналізу та методами опису.

У процесі реалізації підприємницька діяльність можуть виникати такі види ризиків:

1. Політичні ризики можуть з’являтися під час проведення військових дій в країні, виникненні перевороту в країні-контрагенті, появі громадських заворушень або зміні урядового курсу розвитку країни. Політичні ризики є ризиками прямих збитків та втрат або недоотримання прибутку через несприятливі зміни політичної ситуації в державі або дії місцевої влади.

Проявом цього виду ризику може бути:

- ризик мораторію;
- ризик неотримання прибутку;
- експропріація або націоналізація;
- ризик дефолту;
- війна, страйк, революція;
- конфіскація майна у випадку недотримання певних нормативів;
- заборона на вивезення та ввезення;
- економічна ситуація в Україні тощо.

2. Фінансові ризики: пов'язані з можливістю невиконання фірмою своїх фінансових зобов'язань.

3. Маркетингові ризики: ризик недоотримання виручки внаслідок недосягнення планового обсягу продажу чи зниження ціни реалізації щодо запланованої.

4. Технічні ризики: ризик, що викликається збоями в організації виробництва, технологічними катастрофами та змінами в інтенсивності виробництва.

5. Юридичні ризики: ризики, пов'язані із юридичним забезпеченням бізнесу.

6. Екологічні ризики: це ризики, пов'язані з ймовірністю настання громадянської відповідальності за заподіяння шкоди навколишньому середовищу, а також життю та здоров'ю третіх осіб.

7. Інвестиційні ризики: пов'язані з можливістю недоотримання чи втрати прибутку під час реалізації інвестиційних проектів (зокрема пов'язаних із космічною діяльністю).

Питання вибору оптимальної політики, спрямованої на зниження ризику, вирішується у межах мікроекономічної теорії. Відповідний результат свідчить: оптимальна політика управління ризиком має бути такою, щоб граничні витрати на реалізацію цієї політики відповідали граничній корисності, що її доставляє застосуванням.

У окремих випадках вибір засобів зниження ризику залежить від можливостей його прогнозування. Так, відомі ризики, що часто зустрічаються, можуть бути знижені за допомогою спеціально розроблюваних превентивних заходів. Наприклад, ризик втрати частини активів підприємства внаслідок розкрадань може бути знижений за рахунок встановлення сигналізації на складах, покращення діючої системи обліку та контролю за зберіганням та використанням матеріальних цінностей.

Передбачувані, але погано контрольовані ризики можуть бути знижені за рахунок диверсифікації виробництва та використання резервної системи постачання ресурсів.

В основі цих підходів лежить стратегія захисту "фізичними" засобами. При використанні цієї стратегії ризик знижується за рахунок реорганізації самого проекту, збільшення надійності та адаптаційних властивостей окремих його компонентів. До останніх можна віднести політику зниження ризику за рахунок введення системи страхових запасів ресурсів і резервів на покриття непередбачених витрат.

Створення системи страхових запасів дозволить знизити ризик несвоєчасного постачання ресурсів, а окремих випадках - і інфляційний ризик.

У ряді випадків раціональним способом зниження ризику є його передача третій особі – страховій компанії. Страхова компанія за певну винагороду бере на себе відповідальність за можливі втрати при настанні обумовленої кризової ситуації.

Основними видами страхованих ризиків, що передаються страховим компаніям, є технічні ризики та деякі види фінансового ризику.

Насправді укладання угоди зі страховою компанією можливе лише після редукції страхованих ризиків до прийнятного рівня.

Кожен із перерахованих інструментів зниження ризику має як певні переваги, так і недоліки. Тому зазвичай використовують певні комбінації цих інструментів "придушення" ризиків.

Отже, був розкритий економічний зміст політичних та економічних ризиків. Було розглянуто і проаналізовано основні види ризиків та запропоновано засоби зниження ризику до прийнятного для підприємства рівня.

Список використаних джерел

1. *Кузьмін А.Є.* Управління ризиками в інноваційній діяльності: [навчально – метод. посібник]/Є.Є. Кузьмін, Н.Ю. Подольчак, Н.І. Подольчак. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2019. – 176 с.

2. *Лук'янова В.В.* Економічний ризик: [навчальний посібник]/В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академвідіван, 2019. – 462 с.

3. *Прохорова В.В.* Управління економічною безпекою підприємств: Монографія /за ред. В.В. Прохорова, Ю.В. Прохорова, О.О. Кучеренко. Харків: УКР ДАЗТ, 2010. - 282 с.

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ю.Г. Лизун,
здобувач другого(магістерського)рівня вищої освіти,
Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»
Науковий керівник:
Н.О. Лисенко, к.е.н, доцент

Складність підприємства як системи означає наявність у нього внутрішньої структури, що складається з елементів, їх властивостей і зв’язків, що забезпечують у результаті своєї взаємодії виконання комплексу функцій системи й досягнення її цілей. Система управління – це система, завданням якої є вироблення й реалізація управлінського впливу, або рішень, для формування необхідної поведінки керованої системи (або об’єкта управління) в умовах різних впливів навколишнього середовища для досягнення сформульованих цілей [1].

З ростом темпів науково-технічного прогресу, розвитку інформаційних технологій і невизначеності зовнішнього середовища на перший план виходять питання своєчасного розпізнавання загроз для існування підприємств, стійкості, можливостей розвитку й наслідків. Вони стають критеріями оцінки ефективності системи управління. Внутрішня будова системи управління підприємством розглядається як відповідь на вплив зовнішнього середовища й організаційно-економічних характеристик самого підприємства, вибирається структура управління, що забезпечує максимальне досягнення цілей [2].

Принципи побудови систем управління – це загальні закономірності й стійкі вимоги, при дотриманні яких формується система управління, що забезпечує ефективний розвиток підприємства.

Означені принципи не є вичерпними. В зв’язку з цим потрібно доповнити перелік принципів такими, як принцип транспарентності, інформаційної достатності та соціальної захищеності суб’єктів організаційно-економічних перетворень.

Основними вимогами до системи управління розвитком підприємств промисловості, є: інформаційна забезпеченість процесу управління; припустимі

тривалість циклу управління й рівень перешкод у ньому; захищеність контуру управління від зовнішніх перешкод; обмежена припустимою величиною ймовірність порушення циклу управління у всьому діапазоні умов функціонування системи; здатність системи до виконання своїх функцій у всьому діапазоні зовнішніх умов; забезпечення запасу стійкості до малих збурювань зовнішнього й внутрішнього середовища; припустима вартість системи, включаючи видатки на створення і функціонування [1].

У сучасних умовах господарювання на більшості промислових підприємств використовується модель багатоцільової системи управління, у якій сполучаються властивості механістичної й органічної. Таку адаптовану до ринкових умов модель називають організованою, тому що вважає, що система управління у всіх випадках повинна бути організованою, навіть коли в ній переважають самоорганізуючі елементи [2]. Зіставлення основних характеристик механістичної, органічної й організованої систем управління промисловим підприємством представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристики механістичної, органічної й організованої систем управління підприємством

Механістична система управління	Органічна система управління	Організована система управління
Організація грунтується на формальному поділі праці	Відсутнє жорсткий поділ праці; здійснюється систематичний перерозподіл обов'язків	Здійснюється гнучка тактика в поділі праці; сполучаються формальні й неформальні методи розподілу обов'язків і відповідальності; у міру росту радикальності й темпів змін жорсткість розподілу обов'язків знижується
Загальні цілі диференціюють на частки, досягнення яких здійснюється відповідно до прийнятого поділу праці	Відсутня визначеність у розчленовуванні й розподілі цілей, здійснюється їх систематичне корегування й перерозподіл	Цільове управління по стабільним довгостроковим цілям сполучається з управлінням, що стежить (спостереження за метою); ступінь диференціації цілей знижується в міру підвищення радикальності нововведень; реалізується принцип перетинання зон відповідальності за досягнення цілей
Організація будується за принципом ієрархії; переважають вертикальні взаємозв'язки	Ієрархія порушується; переважають горизонтальні й неформальні зв'язки; управління конкретними завданнями може здійснюватися на будь-якому рівні й у будь-якій ланці організації	У міру підвищення радикальності нововведень повноваження частіше передаються низовим ланкам ієрархічної структури; зростає роль горизонтальних зв'язків; низові ланки структури в більшій мірі впливають на технічну політику
Діяльність працівників регламентується формалізованими правилами	Регламентація робіт обмежена; робиться ставка на ініціативу виконавців	У системі управління сполучаються формалізовані й творчі елементи; ступінь регламентації залежить від складності розв'язуваних завдань і підготовки кадрів управління
Виконання всіх робіт залежить від персональних якостей працівника; працівники взаємозамінні	Головне в організації – розвиток персональних якостей працівників, їх потенціалу, що є запорукою якісного виконання робіт	Розвиток персональних якостей працівника сполучається із взаємозамінністю в певній сфері діяльності

Проблемі формування інформаційної системи на підприємстві приділяли увагу у своїх дослідженнях різні вчені. Так, інформація є регулятором доцільного (ефективного) поводження системи, а підвищення рівня інформаційної забезпеченості системи управління виробництвом стає вирішальним фактором його стійкого функціонування, розширює можливості пристосування підприємств до постійно мінливих умов середовища [2]. Таким чином, рівень інформаційного забезпечення, його якість, а також повнота, релевантність і оперативність інформації має велике значення для прийняття своєчасних управлінських рішень щодо організаційно-економічного розвитку промислового підприємства.

Становить значний інтерес підхід до ефективності системи управління організацією, розроблений відомим ученим Е. Демінгом, який погодив поняття «ефективності» з необхідністю оптимізації діяльності системи. Висловлюючи своє ставлення до цієї проблеми, він відзначав, що поліпшення в роботі організації може відбутися тільки тоді, коли управління буде спрямовано на оптимізацію системи. При цьому система повинна мати певну мету, тому що без мети немає системи.

Серед розглянутих методів провідна роль належить економічним, вплив яких може бути як прямим, так і опосередкованим. Однак в умовах нашої держави не можна нехтувати й адміністративними методами, вплив яких все ще досить помітний. Мікрорівень конкретизує варіанти дій окремих суб’єктів підприємницької діяльності з пошуку шляхів розвитку ринкових можливостей, які спираються на безперервну і послідовну розробку і виведення на ринок різного роду новацій з метою забезпечення тривалого виживання і стійкого розвитку в конкурентному середовищі.

Методологія визначення показників ефективності системи управління стосовно внутрішнього середовища для підприємств різних видів економічної діяльності, організаційно-правових форм господарювання має як загальні, так і специфічні риси й залежить від наявності ряду факторів, що визначають середовище діяльності, масштаб і структуру організації. У зв’язку із цим не існує єдиного набору показників, що дозволяють оцінити ефективність системи управління підприємством. Представлені концепції Пітерса й Уотермена, Сінка, Демінга не дозволяють здійснити кількісну оцінку ефективності.

Період ефективного функціонування інформаційного, методичного, технічного забезпечення системи управління організаційно-економічним розвитком промислового підприємства має обмежений характер і з часом система вимагає перегляду. У зв’язку з цим система управління повинна бути сприйнятлива до впровадження управлінських інновацій, які дозволяють адаптуватися до змін факторів зовнішнього середовища. Отже, активізація управління організаційно-економічним розвитком промислового підприємства в нестабільному зовнішньому середовищі вимагає активізації інноваційних процесів.

Список використаних джерел

1. *Ілляшенко С. М.* Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: [навч. посіб.] / Ілляшенко С. М. – Суми: Університетська книга, 2015. – 278 с.
2. *Пилипенко А. А.* Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : [монографія] / Пилипенко А. А.. – Харків : ВД «Інжек», 2016. – 380 с.

ОСНОВНІ ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Є.І. Листопад
аспірант, спеціальність 051 Економіка,
ПВНЗ «Європейський університет»

Однією із причин глибокої економічної кризи в Україні є відсутність на державному рівні надійної системи економічної безпеки, яка б сприяла створенню самодостатньої, конкурентоспроможної, соціально спрямованої економіки та забезпечила б її захист від зовнішніх і внутрішніх деструктивних впливів. Досі не визначено систему оціночних характеристик економічної безпеки та їх порогові значення, вихід за межі яких веде до руйнівних процесів в економіці. Не здійснюється моделювання ситуацій та вироблення механізмів попередження негативних явищ в економіці. Негативно впливає на забезпечення економічної безпеки відсутність чітко встановлених правил, тобто відповідної законодавчої бази. Відсутність правової системи ринкового регулювання сприяла криміналізації економіки та її переходу в "тінь". Проведення реформ без урахування особливостей України, зокрема використання традиційних для розвиненої ринкової економіки монетарних механізмів, не могло не призвести до руйнації вітчизняної промисловості, шаленого зростання цін та інфляції, катастрофічного зниження добробуту населення, руйнування прошарку людей з середнім достатком, криміналізації суспільства, зростання тіньової" економіки.

Відсутність стратегії економічної безпеки при впровадженні економічних реформ, яка б ураховувала національні особливості, наявний економічний потенціал, відповідала б національним інтересам України та її ролі у світовому розподілі праці й отримала широку підтримку в суспільстві, веде до нівелювання результатів вже зроблених кроків.

Економічну безпеку розглядають як сукупність умов і факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність стійкість, здатність до постійного оновлення і вдосконалення. З точки зору макроекономіки економічна безпека - такий стан, або рівень розвитку засобів виробництва в країні, при якому процес стійкого розвитку економіки і соціально-економічна стабільність суспільства забезпечуються практично, незалежно від наявності та впливу зовнішніх факторів. [2, с.6].

Розвиток держави можливий лише за умов стійкого розвитку системи економічної безпеки, яка традиційно визначає здатність економічної системи країни підтримувати нормальні умови функціонування народного господарства і життєдіяльності населення. В сучасних умовах міжнародної конкуренції за контроль над ринками збуту, ресурсами, загострюються питання забезпечення економічної безпеки країни.

Рівень економічної безпеки України останнім часом має тенденцію до різкого зниження, що говорить про необхідність здійснення заходів по зміні системи забезпечення в тому числі економічного розвитку держави. Особливо загрозливими викликами являються: низький рівень промислового виробництва; залежність економіки від імпорту продукції та експорту сировини; низький рівень життя населення; швидкий ріст тіньової економіки і корупції; гальмування розвитку науки та іновацій.

Основні стратегічні напрямки для підвищення рівня економічної безпеки України сьогодні і в майбутньому полягають в швидкому перегляді всіх базових категорій економічної безпеки, які існували в державі. Їх треба чітко визначити та систематизувати на рівні стратегічного розвитку держави, закріпити законодавчими ініціативами.

І окремі приклади таких законодавчих ініціатив, але не систематизованих і не включених в загальну стратегію економічної безпеки в державі є. Так, 21 липня 2021 року набрав чинності Закон України від 15 червня 2021 року №1539-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо стимулювання детінізації доходів та підвищення податкової культури громадян шляхом запровадження одноразового (спеціального) добровільного декларування фізичними особами належних їм активів та сплати одноразового збору до бюджету». Декларування проводидося з 1 вересня 2021 року до 1 вересня 2022 року (продовжено до 01.03.2003 року).

Законом визначено одноразове (спеціальне) добровільне декларування як особливий порядок добровільного декларування фізичною особою, належних їй активів, розміщених на території України та/або за її межами, якщо такі активи фізичної особи були одержані (набуті) такою фізичною особою за рахунок доходів, що підлягали в момент їх нарахування (отримання) оподаткуванню в Україні та з яких не були сплачені або сплачені не в повному обсязі податки. Одноразовому декларуванню підлягають: валютні цінності; нерухоме майно; рухоме майно; частки (паї) у майні юридичних осіб або в утвореннях без статусу юридичної особи, інші корпоративні права, майнові права на об’єкти інтелектуальної власності; цінні папери та/або фінансові інструменти, визначені законом; права на отримання дивідендів, процентів чи іншої аналогічної майнової вигоди; інші активи фізичної особи.

Базою для нарахування збору з одноразового (спеціального) добровільного декларування є грошова вартість відповідного об'єкта декларування або номінальна вартість грошової вимоги, у тому числі за позиками, наданими третім особам.

Сума збору з одноразового (спеціального) добровільного декларування щодо задекларованих об'єктів визначається шляхом застосування до бази для нарахування збору з одноразового (спеціального) добровільного декларування таких ставок, зокрема:

- 5% щодо валютних цінностей на рахунках у банках в Україні, а також інших активів, що знаходяться (зареєстровані) в Україні;
- 9% щодо валютних цінностей на рахунках в іноземних фінансових установах, а також з інших активів, що знаходяться за кордоном;
- 2,5 % щодо номінальної вартості державних облігацій України з терміном обігу більше ніж 365 днів без права дострокового погашення, придбаних декларантом у період з 1 вересня 2021 року до 31 серпня 2022 року до подання Декларації.

Скористатися одноразовим (спеціальним) добровільним декларуванням можуть як фізособи-резиденти, фізичні особи, які не є резидентами України, але які були резидентами на момент отримання (набуття) об'єктів декларування, так і депутати місцевих рад, державні службовці (крім категорії «А») та інші особи. Мета одноразового декларування зводиться до надання українцям можливості легалізувати доходи, з яких не були сплачені податки або були сплачені не у повному обсязі. Процедура декларування абсолютно добровільна. Більше того, декларант не повинен підтверджувати джерела своїх доходів. По суті, держава вірить декларанту «на слово».

Особи, які мають право бути декларантами одноразового (спеціального) добровільного декларування та не скористалися таким правом, вважаються такими, що повідомили контролюючий орган про відсутність у власності активів, одержаних за рахунок доходів, з яких не сплачено або сплачено не в повному обсязі податки і збори відповідно до податкового законодавства.

Тому систему економічної безпеки необхідно запровадити в подальшому розвитку держави як пріорітетний напрямок в діяльності всіх гілок влади, незалежно від зміни керівників.

Список використаних джерел

1. *Економічна енциклопедія:* У трьох томах. Т. 1. / Редкол. С. В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
2. *Третяк В.В., Гордієнко Т.М.* Економічна безпека: Сутність та умови формування. Економіка та держава. 2010. №1. С. 6-8
3. *Цигилик І.І. Бойчук О.М.* Роль аналізу фінансової діяльності підприємства у системі стратегічного управління. Економіка.Фінанси. Право. 2016. № 7. С. 8 – 14.
4. *Погорецький М. А.* Фінансовий клуб. Індекс інвестиційної привабливості України сягнув 10-річного мінімуму[текст]: 08 серпня 2022. Корупція і хабарництво на заочній форм навчання навчальних закладів МВС України та заходи протидії їм /М. А. Погорецький, Д. В. Волков // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). [текст]: – 2009 р. –130 с.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Т.О. Ловин *студент ПВНЗ «Європейський університет»*
М.Р. Костецький *к.е.н. ПВНЗ «Європейський університет»*

Питанню оцінки розвитку підприємства в сучасній науці приділяється достатньо уваги. Проте переважна більшість досліджень присвячена питанням оцінки рівня конкурентоспроможності промисловості. Недостатній ступінь розробленості методичних підходів до оцінки розвитку підприємства підприємств сфери послуг загалом, і туристичних підприємств зокрема, робить актуальною проблему розробки методичного інструментарію оцінки розвитку підприємств у цій сфері. В нинішніх умовах жорсткої конкуренції на ринку туристичні підприємства потребують відповідних інструментів для оцінки їх розвитку[1].

Результати дослідження різних підходів до визначення змісту категорії «оцінка розвитку підприємства» дозволили зробити висновок про відсутність єдиного розуміння цієї категорії досі. Але в той же час більшість вчених погоджуються, що оцінка розвитку підприємства - це його конкурентоспроможність та є ознакою, яка:

- має кількісне вираження;
- відносна;
- це результат її конкурентних переваг;
- відображає її ринкову позицію.

Проблеми шляхів оцінки розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності знайшли своє відображення у численних публікаціях вітчизняних та зарубіжних дослідників. Основні підходи до методології дослідження оцінки розвитку підприємства закладені в працях таких економістів як Андросова Т. В., Арнаут І.П., Воронкова А.Е.Грох Н.В., Томчук О.Ф., Должанський І. З., Злидень І.М. [2,3].

Розвиток підприємства – здатність певного об'єкта або суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах.

Розвиток підприємства – також визначають, як властивість суб'єкта, що вказує на його здатність витримувати конкуренцію з собі подібними, на його здатність здійснювати конкурентні дії.

Отже розвиток підприємства залежить від таких факторів:

конкурентоспроможності товарів на зовнішньому та внутрішньому ринку; виду виробленого продукту; обсягу ринку;
легкого доступу до ринку; однорідності ринку; конкурентної позиції конкурентів; можливість технічних нововведень у галузі; конкурентоспроможність регіону та країни.

Число вітчизняних підприємств, діяльність яких опирається на ринкову концепцію зростає. Важливою задачею комплексу маркетингу на підприємстві є забезпечення ринкової орієнтації, сприяння підвищенню рівня конкурентоспроможності продукту, поліпшення комерційної діяльності,

стимулювання продажів. Проблеми створення і просування продукту на ринок, використання тактики маркетингу для збільшення продажів актуальні і для підприємств туристської галузі.

Список використаних джерел
1. *Балашова, Р.І.* Організація діяльності туристичного підприємства : навч. посіб. / Р. І. Балашова. – К. : ЦУЛ, 2020. – 184 с.
2. Василенко, В.О. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу : навч. посіб. / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко ; Тавр. нац. ун-т ім. В. І. Вернадського. – К. : Освіта України, 2012. – 508 с..
3. *Рутинський М.Й.* Ключеві принципи сталого розвитку курортно-рекреаційної сфери західного регіону України // Стале природокористування: підходи, проблеми, перспектива. Матеріали ІІІ міжнар. наук. конф. (28-29 травня, 2020 р.) / М. Й. Рутинський. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2020.С. 137-138.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ: СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД

І.А. Маслак, Р.О. Скидан, Ю.П.Щербанюк
здобувачі другого (магістерського) рівня вищої освіти,
ПВНЗ «Європейський університ ет »

У будь-якій практичній діяльності підприємства існує дуже багато різнорідних аспектів, що виконується під впливом різних факторів, які пов’язані з певними ризиками. В цілому ризики повинні бути зведені до мінімуму, чи взагалі нейтралізовані у виробничо-комерційній діяльності підприємства.

Велика кількість ризиків підприємства можуть бути пов’язані з властивостями товару, висунутого для логістичного обслуговування. Ризиків такого роду можна уникнути або зменшити їх дію на стадії процесу планування виконання контракту. Тому, підприємствам корисно дотримуватися деяких правил, які обумовлені в контракті [1]:

додавання наявних специфікацікацій та встановлення фінансової відповідальності за розірвання контракту;

фіксація умов підтримки якості товару;

узгодження системи стандартів і зразків, відсотковий вміст речовин, сертифікація якості, безпека постачання самого товару;

правильне здійснення пакування й маркування, за порушення – встановлення штрафів.

Відомо, що умови поставки повинні включати: вибір умов контракту, форс-мажорні обставини, розірвання контракту, вибір партнера (посередника).

Також вибір умов контракту повинен здійснюватися в процесі детального розгляду умов формування ціни товару по базисним умовах постачання, для цього підприємством приховується ризик недоотримання прибутку. В такому

випадку чіткий розгляд структури ціни контракту являється єдиним методом захисту.

Загальновідомо, що протягом певного проміжку часу, зокрема між моментом підписання угоди і моментом поставки рівень ціни може змінитися. Тому згідно рекомендацій Європейського економічного простору (ЄЕП), що являється інтеграційним економічним об'єднанням країн Європейського Союзу та Європейської асоціації вільної торгівлі у контрактах встановлюється «ковзна ціна» [2].

У випадках, коли виникли обставини, котрі вимагають розірвання контракту, то треба докладно і чітко фіксувати умови розірвання контракту, зокрема порядок відшкодування наявних збитків, виплати штрафів. Розірвання контракту можливе за таких обставин:

по-перше, заміна виконавця;

по-друге, додаткові домовленості про припинення зобов'язань.

Західні організації, що здійснюють моніторинг рекомендують використовувати правило 5 «К», а саме [1; 2; 4; 5]:

характер (character) – репутація в діловому середовищі, відповідальність і готовність виконати свої зобов'язання;

фінансові можливості (capacity), тобто здатність покрити позику, кредит або інший борг за допомогою поточних грошових надходжень або продажу активів;

майно (capital), зокрема величина і структура акціонерного і статутного капіталів;

забезпечення (collateral), тобто види і вартість активів;

загальні умови (conditions), зокрема стан кон'юнктури та інші чинники довкілля.

Разом цим, за допомогою власної системи інформації, або професійних систем типу DueDiligence варто перевіряти можливості логістичних контрагентів. Знизити ризики втрат дозволять інформаційні дані про наявне реальне фінансове положення посередників, партнерів і контрагентів, яких вперше привертають до участі у логістичному процесі. Отримати таку інформацію можна в: банківських установах, торгово-промисловій палаті, аудиторських, страхових і консалтингових компаніях, союзах підприємців.

Під час розгляду питань з управління функціонування і розвитку логістичних систем підприємства велика увага повинна приділятися зовнішньому середовищу, зокрема його невизначенності. Ризики у логістичних систем підприємства можуть походити як від внутрішніх, так і зовнішніх чинників [1; 3; 5].

До ендогенних (внутрішніх) чинників підприємства відносяться технологічні ризики під час виконання логістичних функцій, а саме: транспортування, зберігання, сортування і агрегування матеріальних чи нематеріальних потоків. При виконанні цих функцій рівень ризику пов'язаний із виробничим потенціалом та організацією технологічних операцій комплектування, сортування, передпродажної підготовки, рівня предметної та

технологічної спеціалізації, за явності кваліфікованого адміністративного та виробничого персоналу, кооперативних зв'язків, рівня техніки безпеки тощо.

До екзогенних (зовнішніх) чинників підприємства відносяться ризики, для яких відкрита логістчина система. До зовнішніх систем підприємства відносяться: демографічна, геополітична, транспортна, фінансова системи, а також споживчі. Прикладом зовнішніх чинників підприємства можна назвати: процеси, що пов'язані з інфляцією, конкретні дії конкурентів, політичні та економічні кризи, рівень попиту, дефіцит запасів на складі через затримку транспортних засобів, зупинку виробництва постачальників, екологічні вимоги, митні пільги, можливість діяти у вільних економічних зонах, зміни в податковій політиці держави [1; 4; 5].

Скорочення розмірів прибутку підприємства чи виникнення збитків внаслідком державної політики прийнято називати політичними ризикам. Відомо, що політичні ризики виникають внаслідок можливиї змін в курсі уряду, зокрема змін, пов'язаних із пріоритетними напрямами його діяльності. У науковій фаховій літературі науковці запропонували політичні ризики розглядати за чотирма групами, а саме ризики [1; 2; 3]:

націоналізації;

трансферту, який пов'язаний з можливими обмеженнями на конвертуванням місцевої валюти;

розриву контракту через дії влади країни, у якій знаходиться підприємство-контрагент;

втрати майна через страйки, масові заворушення, військові дії.

Про макроекономічні ризики інформаційні дані можна отримати із регулярних публікацій звітів, збірників консалтингових фірм, які спеціалізуються на оцінках політичних, фінансово-економічних ризиків, прогнозуванні інвестиційного клімату, зокрема, таких закордонних, як: «BERI», «Frost and Sullivan Inc.», «Business International Corporation».

Ризики, що виникають у процесі реалізації товарів і послуг, вироблених або куплених підприємством (підприємцем) називають ризиками реалізації та саме вони складають найбільш широку групу різних видів ризиків. Ступінь можливості виникнення ризиків реалізації становить близько 20% і залежить від кожної конкретної операції [4].

Основні причини виникнення ризиків реалізації є наступні [5]:

зниження рівня реалізації в результаті зменшення рівня попиту або потреби на продукцію чи послуги, що реалізується підприємством, витіснення його конкурентами, введення обмежень на продаж;

втрати партії продукції (товарів);

збільшення рівня закупівельної ціни у процесі здійснення проєкту;

непередбачене зменшення обсягів закупівель, у порівнянні з наміченим, що зменшує масштаб всієї операції і збільшує витрати на одиницю об'єму реалізованого товару (за рахунок умовно постійних витрат);

втрати якості товару в процесі обігу, що призводить до зниження його ціни;

підвищення витрат в результаті виплати штрафів, непередбачених миті відрахувань, що призводить до зниження прибутку та ін.

Список використаних джерел

1. *Верес О.М., Коць О.О.* Ігрове імітаційне моделювання при управлінні підприємством в умовах ризику. *Інформаційні системи та мережі. Вісник Національного університету "Львівська політехніка".* 2006. № 561. С. 76 – 85.

2. *Вітлінський В.В., Скіцько В.І.* Комерційний кредитний ризик виробничого підприємства. *Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал.* 2011. № 7. С. 106 – 115.

3. *Вітлінський В.В.* Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності. *Фінанси України.*2003. № 3. С. 3–9.

4. *Левченко М.О.* Формування механізму управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / М. О. Левченко. Хмельницький, 2013. 20 с.

5. *Лук'янова В.В., Головач Т.В.* Економічний ризик: [навч. посібник]. К.: Академвидав, 2007. 464 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

М.В. Михалевський
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
ПВНЗ «Європейський університет»
Науковий керівник: ***Н.О. Лисенко,***
к.е.н., доцент, зав. кафедри Уманської філії

Сьогодні вважається, що класичний ієрархічний менеджмент є дорогою в нікуди, у зв'язку з чим виникає необхідність формування нової парадигми управління, у тому числі й управління конкурентоспроможністю підприємства. Саме ефективні національні корпорації, а не природні ресурси, є тими механізмами, які створюють додану вартість для економічно розвинутих країн …за умови жорсткої конкурентної боротьби. У зв'язку з цим економічна політика країни повинна націлюватися на створення умов для підвищення конкурентоспроможності національних суб'єктів господарювання. Цим і обумовлюється актуальність даних досліджень.

Теоретичні та методологічні основи управління конкурентоспроможністю розглядали у своїх працях І. Бурачек, В. Гросул, Ю. Іванов, М. Ковальчук, В. Павлова, І. Смолін, Н. Хрущ та багато інших. Однак неоднозначність поглядів потребує детальнішого вивчення зазначених засад.

Теоретичною основою управління конкурентоспроможністю підприємства є концептуальні положення, норми управлінської та економічної теорії. Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства базується на використанні положень теорії управління, відповідно до яких

основними елементами управління є мета, суб'єкт, об'єкт, методологія та принципи, процес та функції управління [1].

В структурі факторів, які впливають на формування конкурентних переваг підприємства, варто віднести дві групи:

- по-перше – це фактори зовнішнього середовища, до складу яких дослідники відносять макросередовище та середовище безпосереднього конкурентного оточення, тобто власне ринок, на якому діє підприємство. Слід зазначити, що будь-яке підприємство функціонує в певних умовах, які в той чи інший проміжок часу можуть чинити позитивний чи негативний вплив на ринкову діяльність підприємства та на його ефективність. Відповідно до цього стає очевидним, що ефективна діяльність підприємства неможлива без відповідного реагування на зовнішні умови з метою реалізації існуючих можливостей зовнішнього середовища або послаблення дії негативних факторів;

- по-друге – це фактори внутрішнього середовища підприємства, де перш за все необхідно виділити рівень організації маркетингу та якість виконання окремих маркетингових функцій, таких як формування маркетингової стратегії, управління формуванням товарної пропозиції, управління збутом, управління ціноутворенням та управління просуванням продукції на ринок.

На конкурентоспроможність окремого підприємства впливає низка чинників, використання яких дає змогу змінювати його конкурентні позиції та цілеспрямовано впливати на зовнішнє середовище. Конкурентоспроможність підприємства передусім визначається внутрішніми чинниками, такими як споживчі властивості товарів, міра маркетингової їхньої підтримки, характеристика цільових ринків, поведінка споживачів, потенціал і ресурси корпорації тощо. Набір чинників, які визначають конкурентоспроможність корпорації, виявляється настільки значимим і своєрідним, що неможливо запропонувати єдину методику збирання даних стосовно їхнього оброблення та ідентифікації для прийняття відповідних рішень [2].

Отже, управління конкурентоспроможністю підприємства пропонується розглядати як узагальнююче, синтетичне поняття, яке складається під впливом сукупності різних чинників, що впливають на всі сфери господарювання підприємства. Це складний процес управління, спрямований на формування конкурентних переваг у сучасних нестабільних умовах на основі раціонального використання ресурсів, ефективного позиціонування власної продукції, забезпечення фінансової стійкості тощо. Формування нової парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства повинно враховувати формування нового стратегічного мислення, забезпечення ієрархічності і наскрізності управління, чинника часу, інноваційного процесу, урахування глобальної тенденції інтелектуалізації економіки тощо [3].

Таким чином, управління конкурентоспроможністю є комплексною характеристикою рівня розвитку підприємства, що виражає здатність

порівняно з конкурентами підтримувати та розширювати ринкову частку за рахунок своєчасного реагування на зміни зовнішнього середовища та використанні конкурентних переваг, що відображають ключові сфери діяльності підприємства.

Серед всіх методів, що використовуються для оцінки конкурентоспроможності підприємства, досить проблематично об'єктивно виокремити найбільш прийнятні. Кожне підприємство підбирає методику враховуючи потенційні можливості, специфіки та напрями діяльності, бажані результати. Вивчення розробок у сфері дослідження конкурентоспроможності підприємств свідчать, що найбільш застосовуваними методами оцінки є матричні методи (прості та надають наочність інформації) та розрахунково-статистичні методи (дозволяють шляхом розрахунків господарсько-фінансових показників оцінити результати діяльності підприємства).

Список використаних джерел:

1. *Березіна Л. М., Вараксіна О. В., Олійник А. С., Рак А. Г.* Теоретико-методологічні основи управління конкурентоспроможністю підприємства. Агросвіт, № 21-22, 2021. С. 35-42.
2. *Солнцев С. О., Бажеріна К. В., Гребньов Г. М.* Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах марочної та немарочної конкуренції: монографія. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2017. 204 с.
3. *Храпкіна В.В.* Управління конкурентоспроможністю підприємств. Причорноморські економічні студії. Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. Випуск 51. 2020. С. 245-248.

ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЛОГІСТИКИ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В.С. Мосяж, М.О. Мартинюк, О.В. Литвинова
здобувачі другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»

Впровадження концепції логістики в систему управління підприємством вимагає залучення логістичного менеджменту як механізму сучасного управління підприємством.

Розвиток теорії логістики та практики використання логістичних концепцій зумовлює дослідження стратегії логістики в трьох аспектах, кожний з яких відповідає певному рівню інтеграції логістичного управління з іншими сферами діяльності підприємства:

перший підхід інтеграції логістики вбачається в ототожненні з функціональною стратегією, зокрема в сфері маркетингового менеджменту, управління інноваціями та інвестиціями, фінансим менеджментом,

управління персоналом тощо, і це асоціюється із першим етапом імплементації (інтеграції) логістики;
другий етап інтеграції логістики розглядається як системна стратегія, щодо якої інші стратегії виконують роль функціональних, доповнюючих системну стратегію;
третій етап повної інтеграції, виводить логістику в ранг інтегруючої стратегії, яка логістично зінтегровує всі функціональні стратегії.

Викладена трансформація значеної стратегії логістики в управлінні підприємством зумовлена сформованими тенденціями розвитку:

ідентифікація та фрагментарне впровадження окремих логістичних рішень, таких як оптимальна партія закупівлі, рівень запасів, вибір потенційних постачальників тощо [6];

фазове впровадження логістичних рішень, тобто в підсистемах постачання, виробництва та збутової діяльності, в межах яких реалізується інтегроване управління матеріальним потоком [1];

впровадження частково інтегрованих логістичних рішень, сумісних для двох фаз (підсистем), наприклад, маркетинг-логістична діяльність, що охоплює фази постачання та дистрибуції, або логістика матеріалів, що вклюває фази постачання та виробництва [2; 8];

трансформація підприємства в логістичну систему шляхом впровадження механізму управління інтегрованим матеріальним потоком в межах підприємства вцілому, тобто логістична інтеграція фаз постачання, виробництва та збутової дільності [7];

інтеграція логістики як окремої функціональної площини з іншими аналогічними функціональними площинами, такими як маркетинг, фінанси, виробництво, персонал [5];

інтеграція логістичних функцій з іншими функціями управління в межах всього управління; разом з цим функцій, фазових процесів в логістичних ланцюгах поставок, тобто формування таких систем: «постачальник – виробник»; «виробник – дистрибютор»; «дистрибуційна мережа»; «постачальник – споживач» тощо [4].

Викладені тенденції розвитку в межах управління дозволяють виокремити існування трьох самостійних видів логістичного управління, а саме:

стратегічне логістичне управління, яке спостерігається на підприємствах, в яких цілі та сфера логістичної діяльності безпосередньо враховані в його стратегії. Реалізація такого підходу подана в [9, с. 139] за допомогою окремих фаз та етапів (рис. 1);

інтерфункціональне логістичне управління передбачає спільне (інтегроване) виконання трьох базових функцій [10, с. 23]: маркетингової, в тому числі інформаційної; фінансової; операційної;

інтерорганізаційне логістичне управління.



Рис. 1. Фази і етапи логістично зорієнтованого стратегічного управління на підприємстві [9, с. 139]

Таким чином, основне завдання інтегрованого виконання зазначених трьох функцій полягає у визначенні сфер логістичної інформатизації вітчизняних підприємств з точки зору ідентифікації центрів витрат і центрів прибутку від його діяльності.

Для вітчизняних підприємств важливою є система показників і методів оцінки логістичної діяльності підприємства. До показників продуктивності логістичної системи підприємства, що характеризують ефективність діяльності працівників у логістичних процесах є продуктивність, яка вимірюється співвідношенням між остаточним результатом роботи системи «на виході» і обсягом людських ресурсів «на вході», що використовуються системою для отримання цього результату.

Особливою сферою функціонування логістичної системи є інформаційна підсистема. Об'єктом логістичної інформаційної системи (інформаційної логістики) є інформаційний потік. Управління цим потоком може стосуватись виконання операційних логістичних функцій (зберігання, передавання, обробка інформації) і виконання стратегічних завдань логістичної системи (рішень щодо учасників логістичного ланцюга, вибір технологій тощо).

Отже, дослідження організації логістичної діяльності підприємства як структури логістичного управління вказують на те, що об'єднання операцій і функцій призводить до виникнення обмежено інтегрованих функціональних областей, наприклад, управління запасами, управління закупівлями, складування і вантажопереробка, виробництво, управління збутом, управління розподілом.

Список використаних джерел

1. Волохова І.В., Волохов В.А., Барський В І. Логістичне забезпечення глобального руху матеріальних потоків. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 64. С. 117 – 124.
2. Іванова М.І. Управління логістичною системою кластера промислових підприємств: дис. докт. ек. наук: 08.00.04 / Класичний приватний університет Державний вищий навчальнний заклад «Криворізький національний університет». Кривий Ріг, 2018. 592 с.
3. Кислий В.М., Біловодська О.А., Олефіренко О.М., Соляник О.М. Логістика. Теорія і практика. К: Центр навчальної літератури. 2019. 360 с.
4. Кононенко А.В., Романенков Ю.О., Гатило В.П. Логістика: навч. посіб. до виконання практ. робіт. Харків: Нац. аерокосм. ун-т ім. М.Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т», 2019. 56 с.
5. Кононенко А.В., Романенков Ю.О., Гатило В.П. Логістика: навч. посіб. Харків: Нац. аерокосм. ун-т ім. М.Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т», 2019. 56 с.
6. Крикавський Є., Плохильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок: навчальний посібник. Львів: Видавництво львівської політехніки. 2020. 848 с.
7. Логістика: навч.посіб. / Безугла Л.С., Юрченко Н.І., Ільченко Т.В., Пальчик І.М., Воловик Д.В. Дніпро: Пороги, 2021. 252 с.
8. Маркетингово-логістичні процеси в економіці: теорія та практика: монографія / М.В. Мальчик, О.В. Попко, Н.А. Гонтаренко [та ін.]; за ред. М.В. Мальчик. Рівне: НУВГП, 2015. 197 с.
9. Blaik P. Logistyka. Warszawa: PWE. 1999. 244 s.
10. Kompendium wiedzy o logistyce. Warszawa: PWN. 1999. 315 s.

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

О.О. Нетеса, М.М. Микитенко, А.М.Брюх
здобувачі другого (магістерського) рівня вищої освіти,
ПВНЗ «Європейський університет»

Сьогодні управління на рівні держави набуває соціально орієнтованого спрямування, в результаті чого людина розглядається як основна рушійна сила соціально-економічного розвитку суспільства. Тому, стратегія розвитку повинна насамперед забезпечити глибокі якісні зрушення у системі економічних відносин, оскільки саме вони є головною передумовою виходу національного господарства на траєкторію сталого зростання суспільного добробуту.

Світовим банком у розвинених країнах, переконливо довели, що основним джерелом зростання валового продукту є людський капітал, на частку якого в середньому припадає 62 % приросту валового внутрішнього продукту (ВВП), тоді як на виробничі фонди – 18 %, на природні ресурси – 20 %. Зокрема, в Німеччині, Японії, Швеції за рахунок капіталу працівників створюється майже 80 % ВВП.

Саме в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки кожна людина має більше шансів, ніж в інших формах господарювання, самостійно обирати шлях для поліпшення свого життя, найповнішого задоволення своїх потреб, здійснення своєї соціальної свободи [1].

Наявність гуманістичних та демократичних тенденцій у функціонуванні сучасних підприємств щодо філософії праці, нових технологій, нових цінностей управлінської взаємодії зумовила переорієнтацію на нові механізми діяльності, що знайшли своє відображення при формуванні організаційної культури, яка об'єднує співробітників в єдину команду і дозволяє їм працювати для досягнення спільної мети.

Організаційна культура є одним із провідних факторів, що здійснює безпосередній вплив на процеси, що відбуваються усередині організації, визначають стиль і спосіб її діяльності, особливості взаємодії співробітників, вимоги до працівників і відношення до них [2].

В організаційній культурі кристалізуються найбільш успішні, життєздатні, перевірені досвідом зразки мислення, поведінки, прийняття рішень та взаємовідносин, які підтримуються і в процесі природного розвитку організації, і свідомими зусиллями керівників та власників. Саме це дає підстави вважати, що культура підприємства є по суті, найціннішим і незамінним мотиваційним ресурсом економічного розвитку.

Кризові явища в економіці України значною мірою позначаються на організації суспільного виробництва в цілому, докорінно змінюючи систему взаємозв'язків кожної окремої організаційної структури. За цих умов виникає необхідність дослідити вплив загально-цивілізаційних закономірностей розвитку, процесів глобалізації економіки, поглиблення міжнародного партнерства та створення багатонаціональних ринкових структур на стан організаційної культури.

Необхідно вивчити механізм формування організаційної культури, її визначальні фактори, можливості адаптації до тенденцій розвитку сучасного світу з урахуванням національних цінностей і традицій персоналу вітчизняних підприємств [3; 4]. Грамотне управління корпоративною культурою дозволяє домогтися додаткової економії коштів, підвищити продуктивність праці й знизити плинність кадрів.

орієнтирів діяльності та самовдосконалення.

Слід враховувати центральні постулати сучасних концепцій управління:

соціальні інновації не менш важливі, ніж технологічні;

капітал слід вкладати не тільки в сучасні технології, а й у професійний розвиток і навчання кадрів;

координація діяльності працівників має забезпечуватися шляхом спілкування та взаєморозуміння. Проблеми мають вирішуватися колективними зусиллями; необхідно просувати корпоративний стиль роботи;

постійна концентрація працівників на пошуку нових, нестандартних розв'язків задач (виробничих, маркетингових, технологічних, організаційних, економічних та ін.) [4].

Отже, створення певного ідеологічного простору всередині підприємства, що називається «організаційною культурою», допомагає знизити витрати на підбір персоналу та зменшити втрати від невиконання умов збереження конфіденційної інформації. Найважливішою умовою є те, щоб відносини між керівництвом і працівниками будувалися на принципі взаємної довіри та співпраці. Оцінка поточного стану справ, руйнування старих кліше у виробництві. Розробити стратегію формування власної організації для формування новітніх

В цілому життєвий потенціал вітчизняних підприємств, їх успішне функціонування й виживання в конкурентній боротьбі залежать не тільки від стратегій розвитку діяльності, чіткої організаційної побудови, відповідних систем управління й висококваліфікованих працівників, а й від його сформованої організаційної культури, що повинна займати ключове місце в системі управління сучасними підприємствами.

Список використаних джерел

5. Бізнес-рішення для розвитку підприємств, управління маркетингом і збутом, фінансовий менеджмент, управління персоналом, інформаційні технології управління персоналом, бюджетування. – URL: http://www.kmci.com.ua

6. Інтернет-портал для управлінців. – URL: http://www.management. com.ua/.

7. Інформаційно-пошукова система по підприємствах, фірмах і організаціях, які працюють на ринку України. – URL: http://www.autosystems.com.ua.

8. *Михайлов С.І.* Менеджмент: навчальний посібник [2-ге вид.]. Київ: Центр учбової літератури, 2017. – 536 с.

THE ROLE OF COMPETITIVE INVESTIGATION IN BUSINESS MANAGEMENT

A.O.[1] Obozna, O.V.[2] Iakovunyk, D.I.[3] Iakovunyk
[1]Phd of Economics, [2]Head of MB, [3]lecturer
Mykolaiv branch of the European University
Ukraine, Mykolaiv

Abstract. It is possible to provide a conceptual framework and analysis of the role of competitive intelligence in the study of competitors, synthesizing information from market participants: suppliers, customers, industry competitors, as well as own company personnel. The work uses a literary and conceptual research approach. A

review of foreign literature showed that the concept of competitive intelligence is multifaceted, where artificial intelligence plays a big role in the study and monitoring of competitors, and also showed how important competitive intelligence is for business managers.

Benjamin Gilad is a pioneer in the field of competitive intelligence, strongly recognizing the relationship between competitive intelligence and strategy, conducting and supporting research on key trends that affect the practice of competitive intelligence and its ability to support key decision makers and their organizations.

Competitive intelligence is the activity of a company that involves the collection and analysis of information about competitors, competitive products and services. All information and analytical work is carried out exclusively within the framework of ethical standards.

Competitive intelligence is presented in three main areas (Fig. 1) [1]:

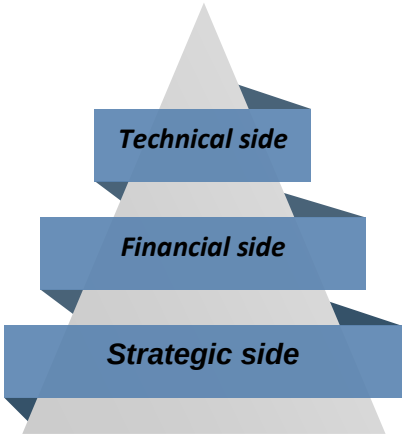


Fig.1. Main areas of Competitive intelligence

- *Technical side.* It involves the collection of all information about products, services, new developments.
- *Financial side*. It implies the study of pricing, the collection of information about the current financial situation of competitors, the study of reports from open sources. Such competitive intelligence helps to find out the financial strength of your own company.
- *Strategic side.* It involves the study of corporate policy, the organization of the work of competitors and other information related to the functioning of a competitor company.

The study of the competitive environment, conducted in all three directions, allows you to conduct a thorough competitive intelligence and solve the following tasks (Fig. 2) [1]:

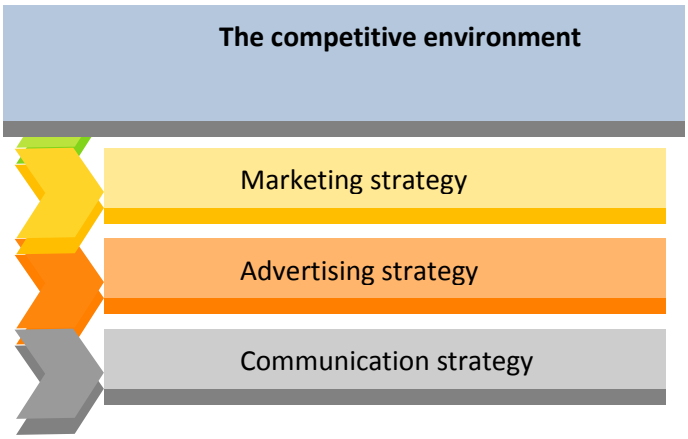


Fig.2. Tasks of the competitive environment

- find new opportunities for business development and competitiveness;
- determine the pricing policy of competitors;
- improve marketing strategy;
- build a forecast of market changes;
- improve advertising strategy;
- find new methods of business management;
- predict the actions of competitors;
- improve the quality of customer service and communication strategy;
- change the positioning of the company;
- improve the trade offer.

The more information you know about your competitors, the clearer your company's position in the market will be.

Competitive intelligence produces useful information that aids in decision making and provides a competitive advantage for businesses. For competitive intelligence to be effective, it must be properly located within the enterprise [2].

Unlike corporate espionage, competitive intelligence involves the ethical collection of information from both published and unpublished sources, such as [3]:

- online search (competitor websites, job postings, business information aggregators, your competitor's social media platforms);
- press releases;
- sales team (they collect information organically when someone calls potential customers);
- industry events, conferences and trade shows;
- suppliers and distributors who operate in your industry and may serve competitors;
- the competitors themselves.

It is extremely important to remember that effective competitive intelligence goes beyond your internal data - otherwise you will just be doing day-to-day market research. To write a competitive intelligence report, it is important to look beyond your company and all external sources.

Bibliography.

1. What is Competitive Intelligence: Briefly// https://sendpulse.ua/ru/support/glossary/competitive-intelligence

2. Tshilidzi Eric Nenzhelele Competitive Intelligence Location in Small and Medium-Sized Enterprises // https://www.researchgate.net/publication/281020039_Competitive_Intelligence_Location_in_Small_and_Medium-Sized_Enterprises

3. https://www.ringcentral.co.uk/gb/en/blog/definitions/competitive-intelligence/

КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКТОР СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

***М.І. Олійник**, магістрант*
***Д.І. Яковуник**, аспірант*
***І.С. Кайтанський**, к.е.н., доцент*
ПВНЗ «Європейський університет»

Наростаюча конкуренція на ринках змушує сучасні компанії прагнути до досягнення надійної конкурентної переваги, яка зможе забезпечити їхнє ефективне функціонування в довгостроковій перспективі. В умовах економічної нестабільності пошук таких переваг є особливо актуальною проблемою. Проте у умовах постійного технологічного вдосконалення виробництва знаходити джерела сталості конкурентних переваг стає дедалі складнішим. В умовах сьогодення все більша кількість компаній все частіше звертає увагу на цінність нематеріальних активів для забезпечення своїх конкурентних переваг. Серед таких активів особливо цінним інструментом є креативний розвиток організації.

Здатність організації до інновацій є важливою конкурентною перевагою. В основі інновацій лежить, серед іншого, те, що науковці та практики називають креативністю, тобто здатністю створювати ідеї, результатом яких можуть стати як нові продукти, так і нові можливості для зростання організації в конкурентному середовищі.

В сучасній науковій літературі, присвяченій проблемі креативного управління, широко використовується поняття «креативний менеджмент». На думку Т.Рікардса, креативний менеджмент займається дослідженням управління творчою групою, побудованим на творчих процесах і застосовується на окремому індивіді, групі людей, організації в цілому [1]. Р. Флорида висунув ідею, що постіндустріальна економіка породжує нову соціальну групу, суспільство творчості «креативний клас», який сьогодні стає все більш впливовою силою і виступає як ядро сучасного суспільства, як головний ресурс і фактор виробництва [1]. До творчих професій автор відносить управлінські професії, професії в області бізнесу, фінансів, права,

професії в області охорони здоров'я (врачі і технічні спеціалісти), у області кіберспорту.

Знання, досвід і творчість персоналу стають головним фактором ефективності організації, без якого науковий прогрес є недосяжною задачею, поза залежністю від обсягу коштів, інвестованих у виробниче обладнання та технологію. За оцінками експертів до 40% ВВП у розвинених країнах створюється саме креативними працівниками. Використання волонтерських можливостей дозволяє організаціям активізувати нововведення, підвищити якість і конкурентоспроможність продукції та послуг [7]. Потреба є ключовим фактором нової економіки, а споживач - суверенна, творча людина стає в центрі нової економіки. Креативність та інновації є джерелом життєвої сили будь-якої організації, що займається виживанням та розвитком на ринку споживачів. Дослідження в області креативності та їх оцінка допоможуть перейти від творчих ідей, які знаходяться на стадії ідеології, у підвищенні продуктивності праці [2, 5].

Сучасна глобальна економіка з другої половини XX століття випробувала стрімкий трансформаційний розвиток від економіки, через інновації, в економіку творчості. При цьому, якщо такі терміни як економіка знань, інноваційна, інформаційна та інтелектуальна економіка часто використовуються як синоніми, то поняття креативної економіки наповнюється новим змістом і набуває ряд якісно нових ознак і властивостей. У той же час можна стверджувати, що креативна економіка не заперечує попередні форми розвитку, а природно включає їх у себе в якості ключових складових компонентів. Таким чином, сьогоднішня епоха прагне змінити функції виробництва та управління [4]. У цьому тандемі творчість розглядається, як ключовий фактор і вища ціль розвитку та організації суспільства.

Сучасний світ не стоїть на місці, стрімкими темпами формується нова креатологічна формація часу, головною метою якої є творчість. Креатологічна формація являє собою цілісне фундаментальне утворення, особливе культурно-креативне простір, яке включає в себе такі відносно самостійні сфери суспільства, як креатогенное суспільство, креативна економіка, мистецтво і універсальна творчо-талантлива особистість [3]. На сьогоднішній день конкурентоздатними організаціями визнані ті, які визнають креативність як важливий економічний фактор своєї організації, при цьому зацікавлені у формуванні творчої організаційної культури, накопиченні знань співробітників і направленні їх по «лабіринтам креативності».

Отже, впровадження та розвиток креативності в організації, на сьогодні, є чи не одним із важливіших і дієвих інструментів конкурентної боротьби, адже дозволяє сформувати, як принципово нові ідеї, рішення, процеси, товари, послуги, так і удосконалити їх на більш якісному рівні в порівнянні з конкурентами, з метою задоволення потреб споживачів. Крім того, креативність дозволяє організації перейти на нову філософію ведення бізнесу та функціонування загалом.

Список використаних джерел:
1. Arieti S. Creativity: The Magic Synthesis/ S. Arieti - New York: Basic Books, 1976. – P. 429. 2. Day G. A Brief History of How Culture and Commerce were really. Made for each other, Critical Quarterly 2002. – V. 44. – №3 – P. 37–44.
2. *Божидарнік Т.* Формування й розвиток креативного менеджменту на підприємстві / Т. Божидарнік, Н. Василик // Економіст. – 2015. – № 3. – С. 37–39.
3. *Вартанова О.В.*, Шестер І.В., КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ПІДГРУНТЯ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНИХ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА https://core.ac.uk/download/pdf/32608741.pdf
4. *Портер М.* Конкурентна перевага. Як досягати стабільно високих результатів / пер. з англ.: Ірина Ємельянова, Ірина Гнатковська. Київ. Наш формат. 2019. 622 с.
5. *Савицька Н.В.* Сутність креативного потенціалу підприємства / Н.В. Савицька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип.21.6. – С

ЩОДО ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ ПІСЛЯ ВІЙНИ

***Д.І. Осіпова**, здобувачка Фахового бізнес коледжу ПВНЗ «Європейський університет»*
***Науковий керівник: Н.М. Котвицька**, к.е.н.,доцент кафедри економіки, фінансів та обліку*

План відновлення ЄС для України має стати комплексним інструментом, який допоможе Україні в підготовці до членства в ЄС.

Саме вступ до Євросоюзу забезпечить ефективне використання виділених ресурсів, а перспектива цього членства стане ключовим фактором для залучення нових інвесторів для модернізації економіки України та розкриття її потенціалу зростання. ЄС має бути спроможним зібрати ці кошти

ЄС має швидко сформувати здатність до значних запозичень на міжнародних ринках, що відповідали би потребам України, навіть збільшивши, за потреби, ліміт залучення власних ресурсів. Крім того, ЄС має використати всі доступні засоби мобілізації коштів, включаючи використання заморожених та арештованих активів російської та білоруської еліти та олігархів, які підтримували та фінансували загарбницьку війну проти України.

З цією метою ЄС має розглянути можливість створення Агентства з відновлення України, як це було у випадку з відбудовою Західних Балкан. Це агентство могло б мати спільне управлення разом із державами та установами, що надають донорську допомогу[1].

Україна також повинна підготуватися до цієї роботи. У тому числі – створити свій національний координаційний орган, розробити стратегію та пріоритети відновлення, центральні та регіональні команди з управління проєктами, які повинні добре розуміти принципи роботи з фінансовими інструментами для публічних та приватних інвестицій, які надаватиме план відновлення.

План відновлення ЄС також має допомогти підвищити стійкість банківської системи України. Протягом періоду відновлення Україні

знадобиться різноманітна допомога, така як валютні свопи, гарантії депозитів тощо, що дозволять банківському сектору подолати втрати, понесені під час війни.

Наближення законодавства України до європейського допоможе прозорості та ефективності впровадження плану відновлення. Інвестиції у відновлення допоможуть ефективнішому впровадженню права ЄС у таких кластерах, як довкілля, енергетика, транспорт або зв'язок. План відновлення ЄС також має допомогти забезпечити стабільність державних фінансів України.

План відновлення ЄС для України також має адекватно вирішувати потреби громадян у соціальній підтримці, забезпечити повернення в країну людей, що поїхали від війни, та гарантувати стале зростання української економіки. Так само стратегія членства України в ЄС має включати підвищення соціальної стійкості по всій країні.

План відновлення ЄС має забезпечувати автоматичну передачу Україні репарацій за війну, а також заморожених та конфіскованих активів російської та білоруської еліт та олігархів до Трастового фонду солідарності України, який є фінансовою складовою цього плану [2].

ЄС також має брати активну участь у створенні спеціального трибуналу для притягнення Росії та її союзників до відповідальності за агресію проти України, який також може стати значущим інструментом у забезпеченні необхідних компенсацій Україні за збитки від російської агресії.

Та водночас залучення коштів може бути засноване на досягненні Україною ключових показників ефективності, які також можуть бути синхронізовані з втіленням українською владою стратегії вступу України до ЄС.План відновлення повинен мати прозору стратегію[3].

Європа має усвідомити ширший контекст цієї війни проти України, яка відкриє двері до безпрецедентних демократичних зрушень також у інших державах, східних сусідах ЄС.

Список використаних джерел

1. Direct damage caused to Ukraine’s infrastructure during the war has already reached almost $63 billion. Global economic losses are about $543-600 billion. Kyiv School of [Economics.Електронний ресурс]. - https://kse.ua/about-the-school/news/zbitki-naneseni-infrastrukturi-ukrayini-v-hodi-viyni-skladayut-mayzhe-63-mlrd/

2. What will public procurement look like after war? Transparency International Ukraine. April 27, 2022. [Електронний ресурс]. - https://ti-ukraine.org/en/news/what-will-public-procurement-look-like-after-war/

3. Arrowsmith S. Horizontal policies in public procurement: a taxonomy. Journal of Public Procurement. 2010. 10(2): 149—186. [Електронний ресурс]. - https://doi.org/10.1108/JOPP-10-02-2010-B001

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

В. Оствальд *магістрант,* ***Н.В. Мельник*** *к.е.н.,*
Європейський університет

Одним із найважливіших факторів соціально-економічного зростання в умовах ринкових змін в Україні сьогодні є розвиток підприємств. Проте аналіз економічної діяльності показує, що рівень управління підприємствами та державна підтримка є незадовільними та не відповідають можливостям рівня вітчизняної економіки.

Існуюча організаційна структура недостатньо пристосована до застосування оптимальних методів і завдань управління, не налаштована на впровадження нових прогресивних технологій. Як правило, раціональне управління організаційною структурою є шляхом удосконалення діяльності компанії. Сукупність взаємопов'язаних структурних одиниць, які забезпечують ефективну роботу та оптимальне функціонування підприємства.

У результаті аналізу існуючої організаційної структури управління виділимо наступну систему принципів організації:

- єдність мети, що означає наявність чітко сформульованої мети або цілі підприємства;
- конфігурація та доступність контенту функцій управління
- функціональне закриття керованих підрозділів: обсяг роботи для кожного структурного підрозділу повинен бути чітко орієнтований на досягнення цілей управління цією функцією.
- простота організаційної структури; чим простіше і зрозуміліше структура управління, тим легше співробітникам зрозуміти і адаптуватися до певних форм управління і брати активну участь в реалізації корпоративних цілей.
- єдність управління;
- визначення оптимального коефіцієнта керованості;
- оптимальне встановлення співвідношення у вигляді централізованого і децентралізованого управління, певний рівень децентралізації існує в будь-якій організації, оскільки абсолютна централізація практично неможлива;
- зворотний зв'язок забезпечує безперервний контроль за результатами функціонування системи і створює умови коригування;
- відповідність, коли обсяг повноважень має відповідати делегованим обов'язкам;
- аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх факторів.

Сфери вдосконалення структури корпоративного управління включають:

- зміни в організаційній структурі управління підприємством;
- оптимізувати процеси управління шляхом вдосконалення систем планування, обліку та контролю основних показників діяльності підприємства;
- поліпшення управління виробничими ресурсами та запасами;

-підвищити ефективність управління інноваційними процесами підприємств та покращити якість продукції.

Стабільність структури управління робить організацію стабільною і водночас дає їй можливість успішно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Удосконалення систем внутрішнього контролю, комплексне впровадження сучасних програмних засобів: розвиток технологій управління, інформаційних технологій та комп'ютерних мереж.

Управління виробничими ресурсами вимагає застосування енергозберігаючих технологій і регулювання використання виробничих запасів за прогресивними нормами.

Для забезпечення ефективності інноваційного процесу важлива структура системи та взаємодія процесів, які забезпечують безперервність процесу в часі. Корпоративні інновації забезпечують підвищення якості продукції, зниження витрат і покращення виробництва.

Отже, аналізуючи вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на основні етапи вибору та конфігурації організаційної структури, робота з удосконалення структури управління стає більш ефективною та якісною, тому використання цих напрямів вдосконалення структури управління підвищує ефективність , якість управління підприємством.Сприяє вдосконаленню рішень, стратегій діяльності та оперативного планування, забезпечуючи гнучкість та адаптивність підприємства до динамічних ринкових умов його бізнесу.

Список використаних джерел

1. *Болтак О.Л.* Шляхи вдосконалення системи управління підприємством. Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна». 2013. С. 24-26.

2. *Жемчугов А., Жемчугов М.* Оптимальна організаційна структура підприємства. Проблеми економіки та менеджменту. 2015. № 5. С. 7-28.

3. *Бойкова Ю., Куценко Є.* Формування системи управління організації на основі інтеграційного підходу. *Вісник магістратури*. 2016. № 3-2(54). С. 46-48.

4. *Кудіна В.В.* Процедура оптимізації організаційної структури підприємства. Наукові праці НУХТ. 2016. Т. 22. № 5. С. 85-95.

5. *Радочинська А.В.* Удосконалення організаційної структури підприємств в умовах розвитку конкурентного середовища. Сучасний соціокультурний простір. 2017. № 10. С. 6-8.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

О.О. Панарін, К.Г. Іоненко
здобувачі другового (магістерського) рівня вищої освіти
ПВНЗ «Європейський університет»
науковий керівник
***Т.О. Сугак**, к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Криворізької філії Європейського університету*

В сучасних умовах для успішного розвитку підприємства потрібні фінансові ресурси для придбання новітнього обладнання, розширення сировинної бази, залучення фахівців тощо, що по суті є інвестиціями. Проте, інвестор, має мати впевненість в отриманні прибутку від таких інвестицій, тобто бізнес має на меті з нарощуванням інвестицій відповідного нарощування позитивного ефекту від діяльності підприємства.

Управління інвестиційною діяльністю – це складова частина загальноекономічної системи управління підприємством, яка має свою мету, принципи та методи розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із здійсненням різних аспектів інвестиційної діяльності [1].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект» [4];.

Досліджуючи зміст дефініції «управління інвестиційною діяльністю підприємства» доцільно з початку з'ясувати етимологію поняття «управління». Згідно із тлумачним словником, управляти – означає «спрямовувати хід якогось процесу, впливати на розвиток, стан будь-чого» [2]. Відповідно, в найпростішому трактуванні управління інвестиційною діяльністю підприємства є цілеспрямованим впливом певних суб'єктів на стан та розвиток інвестиційної діяльності, хід інвестиційного процесу [3].

Процес управління інвестиційною діяльності підприємства включає певні етапи [5]:

Перший етап управління інвестиціями на рівні підприємства – це аналіз інвестиційного клімату країни.

На другому етапі процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства необхідно оцінити інвестиційний стан суб'єкта господарювання за допомогою проведення інвестиційної діагностики. У цьому випадку необхідно провести саме інвестиційну діагностику.

Інвестиційна діагностика – це поняття більш широке, що характеризує не тільки даний стан справ в інвестиційній сфері підприємства, а й визначає майбутні перспективи розвитку на основі оцінки інвестиційного потенціалу та інвестиційної привабливості.

Взаємозв'язок інвестиційної та фінансової діагностики представлений на рис. 1.

На третьому етапі доцільно визначити необхідний обсяг інвестиційних ресурсів і значення показника інвестиційної привабливості, до якого слід прагнути для залучення позначеного обсягу інвестицій.



Рис. 1. Взаємозв’язок фінансової та інвестиційної діагностики

Джерело: узагальнено автором за інформацією [5]

В електроенергетиці найбільш значущими джерелами інвестиційного фінансування виступають: тарифне джерело; власні кошти (прибуток) підприємства; позикові кошти; залучені засоби.

Четвертий етап передбачає розробку, вибір і реалізацію заходів, що дозволяють отримати необхідний стан інвестиційної привабливості системи управління інвестиційною діяльністю підприємства. Процес управління інвестиційною діяльністю підприємства повинний базуватися на регулюванні інвестиційної привабливості економічного суб'єкта (оскільки інвестиційна привабливість обумовлює приплив (відтік) капіталу).

Ефективна реалізація перших трьох етапів визначає рівень п’ятого етапу, який характеризується зміною (інтенсифікацією) припливу інвестицій в об'єкти інвестування, що обумовлено, в свою чергу, зміною інвестиційної привабливості. В даному контексті необхідно враховувати, що інвестиційний процес протікає спіралеобразно і складається з «замкнутих» ланцюжків (циклів): від суб'єкта управління до суб'єкта управління, але вже якісно нового рівня.

Отже, шостий етап процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства є результативним і включає в себе зміни інвестиційного і фінансового стану суб'єкта господарювання за рахунок ефекту від інвестування, що полягає в зміні темпів економічного зростання.

Отже, механізм управління інвестиціями підприємства, побудований через моделювання інвестиційних потоків, має основуватися на виявленні чинників та умов максимізації вартості підприємства. На підставі моделі «входів-виходів» визначимо складові моделі підвищення ефективності

інвестиційної діяльності підприємства на основі максимізації його вартості (рис. 2)



Рис. 2. Модель підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства на основі максимізації його вартості

Джерело: узагальнено автором за інформацією [5]

Модель підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства на основі максимізації його вартості, що відображає вплив результатів інвестицій на зміну вартості підприємства і що дозволяє, по-перше, оцінити ефективність інвестиційних рішень, по-друге, визначити вплив інвестиційних потоків на фінансовий стан підприємства, і, по-третє, відобразити зміну конкурентних переваг і ринкових позицій підприємства.

Отже, безперервна реалізація процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства (відповідно до зазначених етапів) обумовлює удосконалення системи управління інвестиційною діяльністю підприємства, підвищує ефективність його функціонування і в результаті сприяє економічному зростанню підприємства.

Список використаних джерел

1. *Івахненко І.* Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації. Інвестиції: практика та досвід, 2010. № 2. С. 7-9.
2. *Майорова Т. В.* Інвестиційна діяльність: підручник. Київ: ЦНЛ, 2019. 472 с.
3. *Пєтухова, О.М.* Інвестування: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2018 335 с.

4. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 05.09.1991 року № 1560-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text
5. *Савченко М.В., Слободян Р.О.* Концептуальні основи управління інвестиційною діяльністю електроенергетичного підприємства. Економіка і організація управління, 2021. №3 (43). С. 221-227. URL: https://r.donnu.edu.ua/bitstream/123456789/1780/1/7_Савченко_Слободян_2021.pdf
6. *Чевганова В.Я., Биба В.В., Скрильник А.С.* Проектний аналіз: навч. посіб. Київ: ЦНЛ, 2019. 258 с.
7. *Череп А.В.* Аналіз інвестиційних проектів: практикум для ст-ів ВНЗ Київ: Кондор, 2017. 260 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ МАЙНОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

М.М. Поліщук, *студент ПВНЗ »Європейський університет»*
М.Р. Костецький, *к.е.н. ПВНЗ «Європейський університет»*

Поняття майнової безпеки розглядається як створення умов для збереження комерційної таємниці та інших секретів підприємства. Саме з позицій впливу зовнішнього середовища, захисту підприємств від її негативного впливу і розглядається зміст категорії економічної безпеки підприємства, в тому числі і в нечисленних поки публікаціях вітчизняних вчених-економістів. Економічна безпека підприємства - це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому. Метою економічної безпеки підприємства є забезпечення його сталого і максимально ефективного функціонування в даний час і забезпечення високого потенціалу розвитку і зростання підприємства в майбутньому [1].

Розрізняють два підходи до визначення безпеки підприємства: Ресурсно-функціональний підхід який ґрунтується на реалізації захисту підприємства, що забезпечується системою заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного і соціального характеру [2].

На підставі проведених досліджень можна зробити декілька важливих висновків:

1) Забезпечення безпеки не може бути одноразовим актом. Це безперервний процес, що полягає в обґрунтуванні і реалізації найбільш раціональних форм, методів, способів і шляхів створення, вдосконалення, розвитку системи безпеки, безперервному управлінні нею, контролі, виявленні її вузьких місць і потенційних загроз фірмі.

2) Безпека може бути забезпечена лише при комплексному використанні всього арсеналу засобів захисту і протидії у всіх структурних елементах виробничої системи і на всіх етапах технологічного циклу.

3) Економічна безпека не буде забезпечена без належної підготовки персоналу підприємства та користувачів, дотримання ними всіх встановлених правил, спрямованих на забезпечення безпеки.

Забезпечення економічної безпеки має здійснюватися на основі наступних принципів :

− комплексність − забезпечення безпеки персоналу, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів від можливих загроз усіма доступними законними засобами і методами;

− своєчасність − постановка завдань комплексної безпеки на ранніх стадіях розробки системи безпеки на основі аналізу і прогнозування обстановки, погроз;

− безперервність;

− активність − захищати інтереси фірми необхідно з достатнім наполегливістю;

− законність − розробка системи безпеки на основі законодавства у сфері підприємницької діяльності, інформатизації і захисту інформації, приватної охоронної діяльності, а також інших нормативних актів з безпеки;

− економічна доцільність і порівнянність можливого збитку і витрат на забезпечення безпеки (ефективність – вартість);

− спеціалізація − залучення до розробки засобів захисту спеціалізованих організацій, найбільш підготовлених до конкретного виду діяльності із забезпечення безпеки;

− взаємодія і координація − здійснення заходів забезпечення безпеки на основі чіткої взаємодії зацікавлених підрозділів і служб;

− удосконалення − поява нових технічних засобів захисту з урахуванням змін в методах і засобах розвідки і промислового шпигунства, нормативно-технічних вимог, накопиченого вітчизняного і зарубіжного досвіду;

− децентралізація управління − самостійне функціонування системи безпеки за єдиними принципами.

Результатом забезпечення економічної безпеки підприємства є стабільність його функціонування, ефективність фінансово-економічної діяльності , особиста безпека персоналу.

Список використаних джерел

1. *Живко З. Б.* Управління системою економічної безпеки підприємства : навчальний посібник. Львів : Видавництво ЛьвДУВС, 2016. 212 с.

2. *Кавун С. В., Пилипенко А. А., Репко Д. О.* Економічна та інформаційна безпека підприємств у системі консолідації інформації : навчальний посібник. Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. 264 с. 22.

ЕФЕКТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

М.С. *Поліщук*
магістр ПВНЗ «Європейський університет»
Д.В. Щербатих
к.е.н., Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»

Уже довгий час одним із найобговорюваніших питань поміж світовими та вітчизняними науковцями є проблема ефективності та результативності менеджменту підприємств. Результативність містить багато складових з яких складаються здобутки підприємства, це зокрема, показники економічної ефективності менеджменту. Рівень досягнення поставлених цілей у великій мірі є залежним від ефективності управління підприємством, тож поняття «ефективність» і «результативність» тісно пов'язані між собою

Ефективної роботи підприємства необхідні значні інвестиції в розвиток та вдосконалення процесів менеджменту. Ефективна робота підприємства зазвичай залежить від вчасно прийнятих правильних управлінських рішень. Але проблема розширення структурних ознак інтелектуалізації менеджменту для покращення класифікаційних факторів впливу, а також головних рушіїв такого розвитку, наразі залишається актуальною. Необхідною є розробка інформаційного забезпечення для того, щоб гідно оцінити результативність системи менеджменту, а також чітко контролювати механізм функціонування промислового підприємства

Новітні технологічні розробки кардинально та стрімко змінюють структуру світової економіки. В ринкових умовах, коли зростає конкурентна боротьба, компанії стратегічним напрямом обирають інноваційну модель розвитку сучасного підприємства.

В сучасних умовах основними вимогами до персоналу підприємств є не лише функціональна готовність, старанність, а й безперервне здобуття знань, творча ініціатива, креативність, особисте зацікавлення в кінцевому результаті. Важливим завданням інноваційних підприємств є ефективне нагромадження інтелектуального потенціалу, розвиток інтелектуальної активності персоналу та удосконалення управлінського циклу.

Головною метою, яка лежить перед промисловими підприємствами України, є створення умов для управлінського персоналу, такі як мотиваційна складова, розробка та втілення новітніх засобів управління тощо. Основними цілями, які постають перед менеджерами, є створення цілісної системи завдяки матеріальній та соціальній складовій, яке має підприємство задля більш ефективного застосування свої вмінь та навичок.

Ключовими напрямами є зорієнтованість підприємства на регулярні зміни й покращення технологічного чи організаційного процесу, опираючись на кон'юнктуру ринку. Ще одним, не менш важливим, підходом сучасного

менеджменту є розвиток професійних компетентностей, як здатності того, що знання будуть продуктивними і реалізованими на практиці [3].

Для успішного функціонування та розвитку підприємств потрібно оволодіння можливостями, що в майбутньому дадуть змогу навчатися всередині підприємства за рахунок якісної самоорганізації та опанування новітніх інструментів менеджменту. У цілому можна виділити такі інструменти самоорганізації:

– особисте вдосконалення на основі навчання та самонавчання персоналу;

– делегування повноважень із наданням економічних прав підрозділам; створення горизонтальних організаційних структур управління;

– спільне обговорення цілей та узгодження організаційних, групових та особистих інтересів за рахунок постійного діалогу менеджерів усіх рівнів;

– запровадження мотиваційної системи оплати праці.

Без сумніву, не можна характеризувати продуктивність роботи фахівця який володіє знаннями, показниками, що характеризують продуктивність робітника фізичної праці. Наразі завдання менеджменту сприяти тому, щоб здібності та перспективи працівників були продуктивними.

Для удосконалення управління системи менеджменту на усіх рівнях необхідно застосовувати сукупність моделей інтегрування для того, щоб забезпечити ефективне функціонування промислового підприємства.

Таким чином, основою реалізації ефективного менеджменту є забезпечення постійного розвитку підприємства, оцінювання, аналіз результатів діяльності, взаємодії учасників виробничого й управлінського процесу. Підвищення ролі систем менеджменту виступає людський капітал, що забезпечує зростання якості менеджменту промислових підприємств, сприяє інноваційному розвитку, підвищенню їх конкурентоспроможності в сучасних ринкових умовах.

Список використаних джерел

1. *Шахно, А.Ю.* Людський капітал в умовах глобалізації: оцінювання, розвиток та державне регулювання. Кривий Ріг: Видавництво ФОП Чернявський Д.О., 2019. 360 с.

2. *Палеха Ю.І.,* Основи менеджменту теорія і практика: навчальний посібник / Ю.Палеха, Г.Мошек, І. К. : Ліра-К. 2018. 528 с.

3. *Хміль Ф. І.* Практикум з менеджменту організацій : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Ф. І. Хміль. - Львів : Видавництво "Магнолія 2006", 2019. - 332 с

СУЧАСНІ МОДЕЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Я.Р. Потапов
студент 2-го курсу
магістерської програми з менеджменту
факультету економіки та менеджменту
ПВНЗ «Європейський університет»

Розвиток менеджменту відбувається відповідно до законів та закономірностей функціонування суспільства. Сучасні тенденції в економіці зумовили появу функціональних складових менеджменту підприємства: менеджмент персоналу, комунікаційний, інформаційний, інноваційний, інвестиційний, креативний, ситуаційний, операційний, стратегічний, корпоративний, антикризовий, екологічний менеджмент, крос-культурний менеджмент, ризик-менеджмент. Поряд із виникненням нових функціональних різновидностей менеджменту виникає потреба й у зміні самої його моделі [2, с. 98]. Під моделлю менеджменту підприємства розуміємо управлінський процес, що відтворює реалізацію функцій та застосування методів менеджменту відповідно до управлінських принципів з врахуванням ресурсного забезпечення в конкретній ситуації.

Слід зазначити, що основою сучасної моделі менеджменту підприємства, що би сприяла формуванню ефективного механізму управління персоналом, має бути ресурсний підхід. На думку М. Баб'яка, основна ідея цього підходу полягає в тому, що характерна підприємствам неоднорідність може бути стійкою завдяки наявності в них унікальних ресурсів та організаційних здібностей, які водночас є джерелом економічних рент та визначають у зв'язку із цим конкурентні переваги підприємств [1, с. 123]. Ресурсний підхід як складова сучасної моделі менеджменту підприємства в Україні, на наш погляд, дає можливість враховувати вимоги, що висуває зовнішнє середовище, а також внутрішні можливості, що задовольняють зазначені вимоги.

Існуюча модель менеджменту підприємства в Україні значною мірою залежить від умов її формування, зокрема: високий ступінь протекціонізму (від 10% до 30%); значна кількість дозволів для бізнесу; значний ступінь корупції у державних структурах; втручання держави у регулювання економіки; значне втручання держави у банківську сферу; високий рівень інфляції; значний контроль цін; відсутність ефективного механізму захисту прав інтелектуальної власності [4, с. 24].

В сучасних реаліях та в умовах динамічних змін вітчизняна модель менеджменту підприємства є неефективною. Варто погодитися з думкою С. Ковальської, що існуюча українська модель менеджменту підприємства має низку недоліків, що особливо негативно впливає на управлінські процеси підприємств та економічний розвиток країни загалом: орієнтація багатьох

досвідчених керівних кадрів на командну систему, яка придушує ініціативу підлеглих, що заважає підприємствам і пристосовуватися до нових економічних умов; недостатнє бажання значної частини керівників делегувати повноваження і відповідальність своїм заступникам, намагання все зробити самому і особисто контролювати; слабке залучення співробітників до управління підприємствами та їх підрозділами, що в значній мірі не враховує знання і досвід працюючих; відсутність гнучкості у швидкому реагуванні на зміни зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства; відсутність гнучкості у швидкому реагуванні на зміни зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства; недостатнє знання управлінськими кадрами законодавчих та нормативних актів; ігнорування норм ділової етики, а також порушення підприємцями елементарних етичних правил при здійсненні бізнесових операцій; відсутність у багатьох керівників фундаментальних знань з організації управлінських процесів на підприємстві; залежність оплати праці найманих працівників від взаємовідносин з керівниками, а не від кваліфікації та результатів праці; неувага до працюючих та ігнорування етики управління, обман і грубість, стали нормою поведінки окремих керівників підприємств, тощо [3, с. 129].

На нашу думку, сучасна модель менеджменту підприємства повинна акцентуватися на реалізації стратегії розвитку персоналу підприємства. Йдеться про старанний підбір кадрів, високий та однорідний рівень їхньої кваліфікації, високу моральність. Розвиток персоналу повинен пов’язати професійно-кваліфікаційну модель робочих місць з моделлю особистих та ділових рис людини, поступово формувати свідому активну відповідальну особистість, відродити справжній демократизм у відносинах між виконавцями і керівником.

Як висновок, варто зазначити, що наявність ефективної сучасної моделі менеджменту підприємства є важливим для забезпечення функціонування та розвитку економіки нашої країни, формування дієвого механізму управління підприємством. Така модель повинна бути гнучкою та адаптивною до нинішніх реалій та поєднувати найефективніші, історично сформовані, складові.

Список використаних джерел:

1. *Баб’як М.М., Хорош Ю.С.* Ресурсний підхід у сучасному менеджменті. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 3. С. 123-129.
2. Васенко В.К. Принципи менеджменту та їх вплив на формування понятійного апарату. Вчені записки Університету “Крок”. 2019. № 1(53). С. 97-104.
3. *Ковальська С.Т., Мартинова І.М.* Застосування сучасних моделей управління. Економіка, менеджмент, фінанси: теоретичні та практичні аспекти розвитку: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 13-14 березня 2015 р.). Київ : Аналітичний центр «Нова економіка», 2015. Ч. 2. С. 126-129.
4. *Лазаренко Л.О.* Сучасна модель управління підприємством. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 4. С. 22-25.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ

***М.О. Савран**, магістр,*
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти;
Європейський університет
***С.В. Бреус**, д.е.н., професор,*
професор кафедри економіки, фінансів та обліку;
Європейський університет

В сучасних умовах, умовах повномасштабного вторгнення росії в Україну важливого значення набуває здійснення дослідження системи управління змінами у контексті реалізації стратегії розвитку суб'єктів господарювання.

Завдання стратегічного управління підприємством не можуть бути реалізовані без розроблення адекватної зовнішнім умовам стратегії управління змінами відповідно до стратегічної спрямованості їх інноваційного розвитку.

Стратегія – це довгострокові управлінські «правила гри», спрямовані на те, щоб задовольнити потреби споживачів краще, ніж конкуренти; зміцнити позицію підприємства в обраному ринковому сегменті за рахунок покращення іміджу організації; успішно конкурувати у своїй сфері за асортиментом та якістю, цінами й сервісом; забезпечити виконання бізнес-функцій [1].

Стратегія передбачає розроблення обґрунтованих дій та правил (програм, проєктів) досягнення поставлених цілей, зважаючи на науково-технічний потенціал підприємства та його ринково-збутові можливості [2].

У цьому контексті актуальним та важливим є розроблення підприємством стратегій інноваційного розвитку, що є прерогативою вищого керівництва й базується на вирішенні комплексу завдань [3]: розробленні стратегічних цілей; оцінюванні можливостей та ресурсів підприємства для їхньої реалізації; аналізуванні тенденцій у маркетинговій діяльності та науково-технічній сфері; визначенні інноваційних стратегій з вибором альтернатив; підготовленні детальних оперативних планів, програм, проєктів та бюджетів; оцінюванні діяльності підприємства (окремої стратегічної ланки) на основі певних критеріїв з урахуванням встановлених цілей та планів.

Вибір стратегії залежить від великої кількості чинників, зокрема від ринкової позиції підприємства, динаміки її зміни, виробничого й технічного потенціалу підприємства, продукту чи послуг, що виробляються, стану економіки, культурного середовища тощо [4].

Розрізняють такі види інноваційних стратегій підприємства [1; 5]:

- традиційна – прагнення лише до підвищення якості продукції, що в довгостроковій перспективі є гарантією відставання підприємства спершу в техніко-технологічному, а згодом – і в економічному аспектах;
- опортуністська – коли зусилля підприємства спрямовані на пошук такого виду продукції; який не потребує особливих витрат на дослідження й розроблення, але дає змогу виробникові упродовж певного періоду бути присутнім на ринку одноосібно;

- імітаційна – набуття нової технології через закупівлю ліцензій. Це дешевше й надійніше, ніж власні розробки та витрати на нові винаходи. Така стратегія досить успішна, однак для освоєння оригінального продукту розумової праці, що створює монопольну ситуацію, потрібні висока кваліфікація фахівців та постійна підтримка досягнутого рівня;

- оборонна – досить витратомістка стратегія підвищення технічного рівня виробництва, впровадження досліджень та розробок якої не претендує на привідні позиції в певному секторі економікиі, а полягає в тому, щоб не відставати від інших у техніко-технологічному розвиткові;

- залежна – коли дрібні підприємства виконують замовлення найбільших на виробництва нового продукту або виробничого методу;

- наступальна – полягає в завоюванні першого місця на ринку. Вимагає наявності фахівців високої кваліфікації, проведення масштабної організаторської роботи, та має ряд переваг.

Зазначене свідчить, що вибраний підприємством шлях інноваційного розвитку потребує постійного моніторингу рівня досягнення запланованих цілей та оцінювання ефективності прийнятих стратегічних рішень [6] на всіх рівнях управління [7-8].

З урахуванням зазначеного слід констатувати, що результативність управління змінами свідчить про те, в якій мірі було досягнуто стратегічної мети за рахунок впровадження інновацій на підприємстві з урахуванням необхідності здійснення акумулювання, поділу та використання ресурсів підприємства та оптимізації інших процесів, пов’язаних з його діяльністю задля підвищення рівня їх фінансово-економічних показників та забезпечення сталого економічного розвитку та відновлення України в післявоєнний період.

Список використаних джерел

1. *Бубенко П., Гусєв В.* Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні. *Економіка України.* 2017. № 6. С. 30–39.
2. *Єпіфанова І. Ю.* Аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у сучасних умовах. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми зростання* : збірник наукових праць / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. 2014. (722). С. 65–70.
3. *Костецький В. В.,* Бутов А. М. Концептуальні засади фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств. *Наука й економіка.* 2017. 4 (24). С. 20–26.
4. *Лагутіна К.* Фінансовий механізм інноваційної діяльності у корпоративному секторі економіки України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка».* 2018. Вип. 112. С. 27–29.
5. *Аптекар С. С.* Оцінка ефективності інноваційних стратегій підприємств. *Економіка України.* 2017. №1. С. 42 –49.
6. *Овчаренко Т. С.* Аспекти світового та національного досвіду державного регулювання та інвестування інноваційних процесів. *Кримський економічний вісник.* 2014. Вип. 1(08). С. 105–108.
7. *Бреус С. В.* Управління економічною безпекою системи вітчизняних закладів вищої освіти : монографія. К. : КНУТД, 2019. 400 с.
8. *Бреус С. В.* Розроблення моделі оцінювання економічної безпеки закладів вищої освіти. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

М.О. Самойлов *магістрант,* ***Н.В. Мельник*** *к.е.н.,*
ПВНЗ «Європейський університет

Ефективне корпоративне управління вимагає використання інновацій, заснованих на традиційних методах менеджменту — новий, вдосконалений, нетрадиційний підхід до управління інноваційними елементами. Одна з них передбачає управління трудовими ресурсами для забезпечення нормальних умов праці та побудови конструктивних відносин між власниками, персоналом та державою.

Питання еволюції економічної природи трудових ресурсів та їх формування і використання в системах соціально-трудової сфери організацій розглядається в Н.М. Джаярна, О.М. Калліус, Н.І. Кабушкін, А.В. Калина, Є.П. Качан та ін [1-4]. Людський фактор корпоративної роботи є одним із головних, тому пошук шляхів вдосконалення управління трудовими ресурсами залишається в даний час актуальним.

На даний час для збільшення результативності використання трудових ресурсів необхідна нова концепція досконалення управління трудовими ресурсами. Посилити позиції та роль менеджменту в сучасному управлінні трудовими ресурсами підприємств, це і визначило мету статті.

Управління трудовими ресурсами чиниться на рівні країни та підприємства. Державний ступінь управління трудовими ресурсами підприємства — це ступінь управління трудовими ресурсами окремих регіонів і країн у цілому, який виявляється сукупністю методів і механізмів управління економічними відносинами та використанням основних суспільств-держав та їх суб'єктів.

Управління трудовими ресурсами на обсязі підприємства включає кілька ключових завдань:

- визначення потреби підприємств у працівниках різних спеціальностей і кваліфікацій;
- аналіз ринку праці та управління зайнятістю;
- підбір та адаптація персоналу;
- інші підприємства, їх професійне та адміністративне зростання;
- забезпечення розумних умов праці, включаючи соціально-психологічну атмосферу, сприятливу для особистості
- організація, координація трудових процесів, аналіз витрат і результатів праці, встановлення оптимальних співвідношень між кількістю одиниць техніки та чисельністю працівників різних груп;
- розробка системи спонукання результативної діяльності;
- аргументування структури доходів, рівня диференціації, побудови системи оплати праці;
- організація творчої та раціоналізаторської діяльності;

- участь у тарифних переговорах між роботодавцями та представниками працівників;

- вирішення етичних трудових питань;

- управління конфліктами;

- профілактика девіантної поведінки [5].

Усі призначення управління трудовими ресурсами підприємств сфери послуг мають бути тісно пов'язані, утворювати в сукупності єдиний процес управління трудовими ресурсами, цілю якого є більш результативна та інноваційно-орієнтована трудова діяльність працівників. Водночас базою розвитку управління працею на підприємствах є цілеспрямована діяльність із впровадження нових ефективніших методів управління працею. У сучасному світі управління професійним розвитком співробітників компанії має мати такі найважливіші складові:

- належне середовище - система управління професійним розвитком співробітників

- необхідні та достатні кошти - механізми управління професійним розвитком робочої сили;

- конкретні дії - процеси, що регулюють професійний розвиток співробітників компанії [6].

Водночас сучасні менеджери часто стикаються з різноманітними проблемами, які вимагають специфічних навичок для внесення необхідних змін в управління та функціонування підприємства, що трансформаційно розвивається. Це досягається, перш за все, на базі інновацій, які спрямовані на конкретні інноваційні цілі, оптимальні результати доцільного використання наукових, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, використання різних принципів, функцій і методів. господарський механізм [7].

Найважливіші призначення інноваційного управління персоналом узагальнено згруповано в такі групи:

- в якості мети менеджменту покладаються наступні функції на впровадження PR-інновацій;

- організація та проведення науково-аналітичної роботи у сфері розвитку людських ресурсів;

- виявлення та вирішення нових кадрових питань (з НДІ);

- оцінювання ефективності кадрової інноваційної діяльності;

- розробка, фінансове та ресурсне забезпечення прогнозів, концепцій, інноваційної кадрової політики, планів, програм і кадрових інноваційних проєктів;

- контроль та організування впровадження кадрових інновацій

- кадрова мотивація [7].

Залежно від сфери управління персоналом можна виділити наступні функції:

- організація постійного навчання персоналу (підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації інноваційного персоналу);

- пошук і відбір робочої сили для нових галузей, рідкісних вакансій, елітної та інноваційної робочої сили;

- робота інноваційних структур, демонстрація та оцінка інноваційних якостей працівників;

- розробка планів професійного розвитку, удосконалення робочих інструкцій щодо розвитку робочого місця, удосконалення організації праці та персоналу;

- організація та робота з просуванням і просуванням працівників по службовій і професійній кар'єрних сходах, кадрового резерву управлінського персоналу;

- праця з інноваційними співробітниками;

- мотивуйте співробітників до інновацій;

- розробка інновацій в організації роботи самої кадрової служби;

- забезпечити нові стандарти та покращити якість трудового життя[1].

Стратегічною метою інноваційної діяльності в управлінні трудовими ресурсами сфери послуг є розвиток та підвищення ефективності майбутньої трудової діяльності [7]. В обох випадках кінцевим результатом має бути підвищення ефективності управління працею, що, у свою чергу, веде до зростання продуктивності праці та підвищення ефективності сфери послуг. Підвищення ефективності підприємства сфери послуг полягає у виборі комбінації ресурсів, яка мінімізує витрати, пов’язані з тим самим обсягом послуг. Таким чином, мінімізація витрат є інструментом збільшення прибутку, що є основною метою виробників у ринкових умовах і основним критерієм оцінки ефективності розподілу ресурсів та ефективності корпоративного менеджменту у сфері послуг.

Управління трудовими ресурсами – це управління, спрямоване на підвищення ефективності шляхом впровадження інновацій у те, як працівники сфери послуг планують, організовують, мотивують і координують свою трудову діяльність. Основною функцією менеджменту є підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок її створення, розподілу та ефективного застосування, інновації в управлінні трудовими ресурсами.

Кінцевим результатом запровадження інновацій у плануванні трудових процесів компаніями сфери послуг є наступні підходи:

- оцінка ефективності застосовуваних технологій (сукупності прийомів, трудових навичок) і знарядь праці (виробничих знарядь);

- вивчення та вибір найбільш ефективних прийомів і засобів роботи;

- планується підвищення ефективності застосовуваної техніки та знарядь праці.

У зв'язку з цим управління трудовими ресурсами на підприємствах потребує подальшого розвитку та вдосконалення глибини:

- спонукати співробітників до інноваційної поведінки;

- розвиток інноваційної комунікації;

- формування ефективної системи генерації та накопичення інновацій;

- створити ефективні механізми впровадження та поширення інновацій.

Список використаних джерел

1. *Заярна Н.М.* Проблеми і перспективи розвитку трудових ресурсів в Україні / Н.М. Заярна, О.М. Каралюс // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. –2011. – Вип. 21.3. – С. 172-175.
2. *Кабушкин Н.І.* Основи менеджмента / Н.І. Кабушкин. – Мінск: Вид-во "Нове знання", 2020. – 336 с.
3. *Калина А.В.* Організація та оплата праці в умовах ринка / А.В. Калина. – К.: Вид-во МАУП, 2013. – 312 с.
4. *Качан Є.П.* Управління трудовими ресурсами / Є.П. Качан. – К.: Вид. дім "Юридична книга", 2015. – 358 с.
5. *Ряховська А.Н.* Антикризисна програма держави та соціальна стабільність суспільства/ А.Н. Ряховська // Житлово-комунальне господарство. - 2019. - № 6. - С. 13.
6. *Феклістов І.Ф.* Інноваційний менеджмент: підручник для вузів/ І.Ф. Феклістов. - Хмельницький.: Політехніка-сервіс, 2020. - 489 с.
7. *Державіна І.А.* Сучасний ринок освітніх послуг: підготовка спеціалістів у сфері інновацій/ І.А. Державіна // Менеджмент інновацій. - 2018. - № 3. – С. 34 - 38.

СОЦІАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМКИ УКРАЇНИ В ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

***І.О. Прокоп'юк**, магістр*
***Н.А. Свелеба**, к.е.н., доц.*
ПВНЗ Європейський університет Львівська філія

У сьогоднішніх кризових умовах вітчизняної економіки, де відбуваються процеси концентрації та перегрупування сил, соціальні інвестиції набувають додаткової актуальності, адже з кризи сильнішими можна вийти за умови збереження й розвитку людського капіталу, відносин із партнерами, тобто підвищення репутації та авторитету не лише в економічному, а й у соціальному просторі.

Соціальні інвестиції можуть мати як внутрішній характер, тобто зосереджуватися в самому підприємстві для підвищення компетентності працівників, охорони праці, техніки безпеки, розвитку корпоративної культури та інше, так і зовнішній – благоустрій, охорона навколишнього середовища, житлово-комунальне господарство, соціальна підтримка й захист деяких груп населення, підтримка й розвиток охорони здоров'я, освіти, культури та ін.

Ефективним засобом для задоволення соціальних потреб суспільства, так і оптимізації соціальних проектів бізнесу є використання Імпакт-інвестування.

Імпакт-інвестування — це можливість мобілізації капіталу в інвестиції, спрямовані на позитивний соціальний, економічний або екологічний вплив поряд з фінансовою віддачею [1]. Все більша кількість інвесторів включають у свої портфелі Імпакт-інвестиції.

При такому інвестуванні враховують два індикатори успіху: return on investment (коефіцієнт окупності інвестицій.), й social return on investment (соціальна окупність інвестицій). Бізнес має бути одночасно самодостатніми й прибутковими, а також працювати в етичний та екологічний спосіб. Тоді такою діяльністю можна розв'язувати суспільні задачі, що виникають навколо.

В Україні обсяг імпакт-інвестицій невеликий, але їхня популярність зростає: громади міст, у яких діють такі проєкти, вже відчули суспільну користь від них. Однак експерти говорять не лише про перспективи «суспільно корисного бізнесу» в Україні, а й про деякі суттєві ризики для цього сектору.

В цьому сенсі слід відмітити про наявність думок, які припускають несумісність максимізації прибутковості і соціального ефекту. Однак дослідження, проведене Morgan Stanley в 2015 році, показало, що більшість інвесторів, які тримають в своїх портфелях компанії із соціальною місією, досягають навіть більш високої прибутковості і стикаються з меншою волатильністю, ніж звичайні фонди акцій. Дослідження Morgan Stanley 2019 року, де було розглянуто дані по 11 тисячам пайових фондів за 2004-2018 роки, підтвердило ці висновки. Відомості, отримані GIIN в результаті опитування інвесторів, також узгоджуються з результатами Morgan Stanley: повне задоволення соціальним ефектом і фінансовим результатом відзначили 82 % і 76 % респондентів відповідно, а 15 % опитаних заявили, що фінансова і соціальна віддача перевершила їх очікування [2].

Є три ключові моменти, які необхідно знати про Імпакт-інвестування

1. Імпакт-інвестування - це не філантропія та не благодійність. Попри добрі наміри філантропії, багато економістів погоджуються - витрачені зусилля не відповідають обсягам соціальних викликів, які стоять перед суспільством. Тому що дуже часто донори просто відірвані від реальних проблем.

Імпакт-інвестування націлене на вирішення цих проблем через направлення фінансування на локальні організації та підприємців, які можуть вирішити місцеві проблеми у сталий та прибутковий спосіб. У таких організацій - найкраща можливість зрозуміти проблеми на місцях.

2. Не кожна соціальна інвестиція є Імпакт-інвестування. Таке інвестування залучає компанії та організації, які створюють додатковий соціальний вплив і закладають цю ціль в основу стратегії своєї діяльності.

3. Очікування фінансових переваг є важливою складовою. Генерування фінансових переваг - важливе для залучення коштів.

Як ідея, Імпакт-інвестування виглядає доволі привабливо. Однак, як і будь яка нова ініціатива, вона має ряд викликів щодо впровадження.

По-перше, потенційні інвестори досить часто навіть не знають про існування такого типу інвестування.

По-друге, ринок Імпакт-інвестування дуже молодий. Тому більшість організацій і підприємств не мають фінансової історії, що стає перепоною для залучення фінансування.

По-третє, мала кількість осіб та організацій, які б могли поєднувати потенційних інвесторів та отримувачів інвестицій.

Для розвитку ринку Імпакт-інвестування необхідний гармонійний і скоординований розвиток чотирьох чинників: пропозиція з боку імпакт-інвесторів, попит з боку соціальних підприємців, ефективність посередників і допомога з боку держави [1].

Найскладнішою проблемою поширення Імпакт-інвестування є розробка методики вимірювання їх соціального та екологічного впливу.

В даний час (2022 рік) єдиний підхід до вимірювання соціальних і екологічних результатів імпакт-інвестицій відсутній. Ця проблема є ключовою для ринку таких інвестицій. Аналітики змушені спиратися на кількісні (валові) показники: число бенефіціарів, число створених робочих місць і т. д., але вони не дають повної картини досягнутих результатів. Розроблено деякі стандарти вимірювань, наприклад :

- Стандарти імпакт-івестування і звітності — IRIS (Impact Reporting and Investment Standards), розроблені GIIN. Усього розроблено понад 400 стандартних показників з різних галузей: сільське господарство, освіта, охорона здоров'я, енергетика, екологія, фінансові послуги, будівництво житла, водні ресурси, утилізація сміття та ін.
- Цілі сталого розвитку ООН (ЦСР) — стандартний набір з 169 показників по 17 цілям, по кожній з яких оцінюються кількісні результати. Наприклад по ЦСР 1 «Здоров'я і благополуччя» в розрахунок беруться такі показники, як кількість людей, які отримали більш якісні медичні послуги, зниження вартості стандартних медичних послуг та ін. Ця система оцінок набирає популярність. Робляться спроби враховувати в оцінках вплив досягнутих результатів на життя людей в більш віддаленій перспективі: 5, 10 або 20 років [5].
- У проекті Impact Management Project зайнято близько 2000 фахівців. Вони вирішують проблему оптимізації та уніфікації системи вимірювання, що дозволить також вирішити задачу прогнозованого управління впливом (імпакт). У своїй роботі дослідники застосовують новітні підходи та технології. Наприклад, фонд Acumen проводить оптимізацію даних, що використовуються при аналізі (lean data); накопичений певний досвід роботи з блокчейном [4].

Ці метрики успішно впроваджуються в середовищі імпакт-інвесторів, але поки жодна з них не отримала вирішального визнання, багато інвесторів користуються двома-трьома системами: 72 % опитаних використовують ЦСР, 48 % — IRIS, 33 % — напрацювання Impact Management Project[3]

В Україні ринок імпакт-інвестицій ще не сформований, не існує відповідної регуляторної бази для координації інституційної структури тощо. В той же час її впровадження в Україні є дуже перспективним, особливо стосовно соціально орієнтованої моделі розвитку, прийнятої в країні.

На порталі Дія.Бізнес доступний новий розділ — «Платформа для залучення імпакт-інвестування». Це дозволить підприємцям подати свої імпакт інвестиційні проєкти, а інвестори зможуть знайти для себе цікаві проекти для інвестицій.

Платформа для залучення імпакт-інвестування буде постійно оновлюється корисним контентом, фільтрами та новими модулями.

Сучасний світовий досвід впливу та інвестицій показує, що існує багато проблемних питань, які перешкоджають його розвитку: потрібні відповідні дослідження, різні методи застосування та оцінки ризиків.

Список використаної літератури :

1. Энтони Багг-Левин, Джед Эмерсон. Социально-преобразующие инвестиции. Как мы меняем мир и зарабатываем деньги - Impact Investing: Transforming How We Make Money While Making a Difference. — М. : Политическая энциклопедия, 2017. — 271 с.
2. Морган Саймон. Реальное воздействие. Как инвестиции помогают построить лучший мир - Real Impact: The New Econimics of Social Change. — М. : ЕКСМО, 2020. — 272 с.
3. Мировой опыт развития импакт-инвестиций. // Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», 2020. — 39 с.
4. ООН. Глобальні цілі сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу :https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals.html
5. UNISDR (United Nations International Strategy for Disaster Redution). 2009. UNISDR Global Assessment Report 2009. Geneva. B Impact Assessment. URL: https://bimpactassessment.net

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІННОВАЦІЙ ТА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

***І.В. Соловей**, здобувач другого(магістерського)рівня вищої освіти,*
ПВНЗ «Європейський університет»
Науковий керівник:
***Н.О. Лисенко,** к.е.н, доцент*

В сучасних умовах швидких змін в економіці в цілому, а також легкій промисловості, зокрема, обумовлених потребами споживачів й високим рівнем конкуренції, від підприємств вимагається застосування сучасних методів управління. Скорочення життєвих циклів продуктів в цій галузі у зв’язку із тенденціями моди, зростаючі потреби ринку до якості товарів вимушують виробників пристосовуватися до змінної ринкової кон’юнктури. Лише ті підприємства досягають високих результатів й можуть успішно конкурувати, якщо спроможні адекватно реагувати на потреби ринку, впроваджувати якісні розробки, використовуючи інноваційний потенціал. Ефективно сформований та використаний інноваційний потенціал підприємства виступає гарантом його подальшого розвитку.

Проблема пов’язана із браком комплексних досліджень та системних підходів як до розвитку інноваційного потенціалу, так й до його оцінки та ефективного використання. У зв’язку з цим дослідження інноваційного потенціалу підприємств є актуальним завданням.

Складність та неоднозначність визначення інноваційного потенціалу обумовлюється його багатофункціональністю, а також тим, що у наукових працях цей термін часто використовується при характеристиці більш

глобальних проблем, або навпаки вузьких питань й навіть при вивченні окремих складових інноваційного потенціалу. Він розглядається як сучасний інструмент управління, основа зростання показників ефективності господарювання та конкурентоспроможності підприємства й основа розробки стратегії розвитку підприємств. Іноді поняття “інноваційний потенціал” ототожнюється з науковим, інтелектуальним, творчим та науково-технічним потенціалом.

Поняття потенціал, етимологічно воно походить від латинського слова “potentia”, що означає силу, міць, можливість, спроможність, котрі існують у прихованому вигляді і спроможні проявити себе за певних умов [7]. В економічній літературі термін “потенціал ” був запозичений із фізики, де він характеризує величину потенційної енергії в певній точці простору. При цьому потенційна енергія може виникати принаймні у двох випадках. По-перше, в якості запасу внутрішньої енергії, який має тіло внаслідок свого стану. По-друге, – внаслідок взаємодії тіл системи, сила якої визначається їх взаємним розміщенням у просторі.

У наукових джерелах не існує єдності підходів щодо визначення поняття “інноваційний потенціал підприємства”, що видно із рис.1.1

При цьому виникає проблема щодо визначення місця інноваційного потенціалу у складі загального потенціалу підприємства, що підкреслювалося багатьма дослідниками. Зокрема, А. Ніколаєвим зазначено, що недооцінка такого підходу призводить до того, що за характеристики інноваційного потенціалу часто видаються показники, що відносяться до науково-технічного, виробничо-технологічного, кадрового або іншого компоненту загального потенціалу підприємства. В таких випадках безпосередньо інноваційний потенціал не виокремлюється, не вимірюється, та як наслідок, цілеспрямовано не розвивається. За таких умов не досягається результат – прирощення нових конкурентоспроможних товарів й послуг [2].

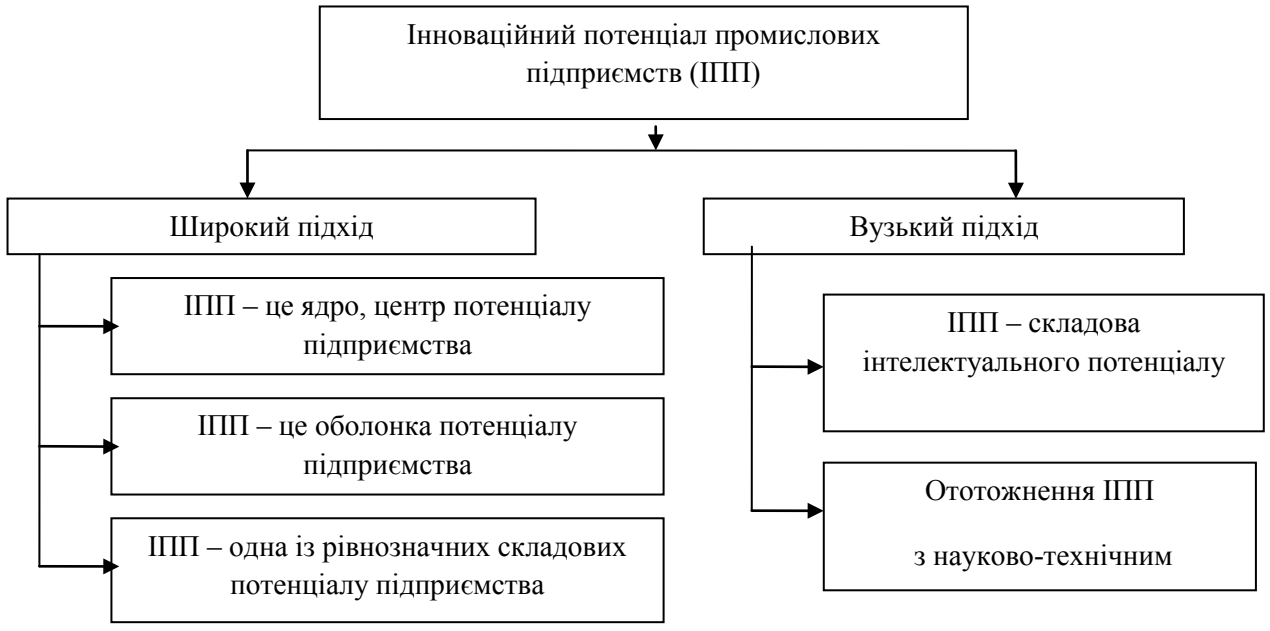


Рис. 1.1 Характеристика підходів до визначення поняття “інноваційний потенціал підприємства”

Існує декілька методологічних підходів щодо співвідношення загального та інноваційного потенціалів підприємства. Згідно з одним із них інноваційний потенціал є центром (ядром) всього потенціалу, який входить до кожної частини загального інноваційного потенціалу.

Відповідно до запропонованої моделі між частками загального потенціалу (кадровим, виробничо-технологічним, науково-технічним, фінансово – економічним) існують складні діалектичні зв'язки, в той же час інноваційний потенціал визначає завершальну частину виробничого потенціалу та його реальні пропускні спроможності, що суттєво впливає на кінцеві результати [10].

До прибічників такого підходу можна віднести й А.В. Гриньова, який також розглядає інноваційний потенціал як центр сукупного потенціалу підприємства. При цьому аналогічним у цих науковців є розуміння щодо складових загального потенціалу підприємства [4].

На сучасному етапі інноваційний потенціал не є надзвичайним компонентом, а виступає однією із складових загального потенціалу підприємства, котра разом із інвестиційним потенціалом виконує відтворювальну функцію загального потенціалу суб'єкта господарювання.

Деякі дослідники ще більш звужено підходять до визначення сутності інноваційного потенціалу. Одні із них оцінюють інноваційний потенціал тільки за наявністю науково-дослідних й дослідно-конструкторських розробок (патентів, ліцензій, ноу-хау, авторських свідоцтв). Таких підхід не вирізняє відмінностей між інноваційним й інтелектуальним потенціалами [6].

Інші – розглядають інноваційний потенціал як складову інтелектуального потенціалу: "інноваційний потенціал разом з інформаційним є складовими частинами інтелектуального потенціалу підприємства" [5]. Звужене розуміння сутності інноваційного потенціалу спрощує проблему його формування й використання, а також зменшує шанси підприємства у розвитку його інноваційної діяльності.

Спостерігається діалектичний зв'язок між визначенням сутності інновації та інноваційного потенціалу. Протягом тривалого терміну інновації розлядалися із суто науково-технічних аспектів. Тому основними ресурсами при створенні інноваційних продуктів розглядалися переважно інтелектуальні, науково-технічні та інформаційні. В той же час ігнорувався ринковий попит на інновації та кваліфікаційний рівень менеджменту підприємства у впровадженні інновацій. В подальшому розширювалося уявлення про інновації, а значить й інноваційний потенціал розглядався не тільки з точки зору ресурсного забезпечення, але й спроможностей й можливостей підприємства у випуску новітніх продуктів у відповідності до потреб ринку.

Ресурсний підхід до визначення поняття інноваційний потенціал, який був найпоширенішим довгі роки, також зазнав значних трансформацій. Інноваційний потенціал підприємства було прийнято трактувати як сукупність матеріальних, фінансових, трудових, інфраструктурних, інтелектуальних інформаційно-комунікаційних ресурсів [4].

У наукових джерелах не існує єдності підходів щодо визначення поняття інноваційний потенціал підприємства. За «вузьким» підходом інноваційний потенціал підприємства ототожнюється з науково-технічним потенціалом або розглядається як складова інтелектуального потенціалу. Згідно «широкого» підходу він розглядається в якості однієї із рівнозначних складових потенціалу підприємства.

Отже, враховуючи принцип системного підходу розкриття сутності інноваційного потенціалу підприємства визначено, що інноваційний потенціал як система являє собою сукупність підсистем: інноваційних ресурсів, інноваційної активності менеджменту, інноваційних мереж, інноваційного результату, а також їх елементів й резервів, котрі забезпечують спроможність підприємства на якісно новій основі реалізувати мету інноваційної діяльності, відповідно до потреб ринку.

Список використаних джерел:

1. *Василенко В. О.* Інноваційний менеджмент/ Василенко В. О., Шматько В. Г. ; за редакцією В. О. Василенко. – Київ : ЦУЛ, Фенікс, 2012. – 440 с.
2. *Гриньов А. В.* Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / Гриньов А. В. // Проблеми науки. – 2014. – № 12. – С. 12–17.
3. *Захарченко В. Н.* Экономический механизм процесса нововведений / Захарченко В. Н. – Одеса : АОЗТ “Ирент и Т”, 2013. – 250 с.
4. *Ілляшенко С. М.* Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / Ілляшенко С. М. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2015. – 504 с.
5. *Краснокутська Н. С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка / Краснокутська Н. С. – Київ : Центр навчальної літературі, 2017. – 352 с.
6. *Лапин Е. В.* Экономический потенциал предприятия : Монография / Лапин Е. В. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2009. – 310 с.
7. *Федонін О. С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2014. – 315 с.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

А.І. Франчук
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
ПВНЗ «Європейський університет»
Науковий керівник: ***Н.О. Лисенко,***
к.е.н., доцент, Уманської філії

У сучасних умовах розвитку національної економіки суттєвим і актуальним є конкурентоспроможний персонал і ефективність соціально-трудових відносин, оскільки кадрова політика є важливою складовою корпоративної стратегії діяльності підприємства та основною його конкурентною перевагою. Це пов’язано з тим, що ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від якісних і кількісних характеристик працівників, а й від результативності методів і механізмів управління ними.

Усе це обумовлює актуальність і важливість досліджуваної теми. Проте, необхідно відзначити, що питання, пов'язані з визначенням проблем кадрової політики як складової управління персоналом в умовах мінливого конкурентного середовища, залишаються недостатньо дослідженими.

Кадрова політика підприємства займає важливе місце в ефективній діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Будь-яка організація чи підприємство розробляє і здійснює свою функціональну політику у тому числі і кадрову. Таким чином, кадрова політика – це система правил і норм, прагнень і обмежень у взаємовідносинах персоналу і організації у цілому, за якими діють працівники у внутрішньому і зовнішньому середовищі [1].

Основними завданнями кадрової політики є: формування кадрового потенціалу, принципи та методи добору; навчання та розташування кадрів; профорієнтація та перепідготовка кадрів, проведення атестації та оцінки рівня кваліфікації; підвищення кваліфікації персоналу; підвищення освітнього рівня персоналу; аналіз плинності кадрів [2].

Робота з персоналом не починається з вакансії і не закінчується прийомом на роботу. Процес роботи з персоналом повинен бути побудований так, щоб найкоротшим шляхом приходити до бажаного результату відносно будь-якого питання або проблеми в кадровій сфері. Однак, для нормального розвитку підприємництва необхідно вирішити ряд проблем:

1. Відсутність кваліфікованих працівників, що призводить до низької якості виконаних робіт. Побутує думка, що виробництво відокремлене від професійного навчання. Ця позиція є помилковою, оскільки будь-яка трудова активність має починатися з концепції трудового виховання, яка включає такі основні положення:

- забезпечення професійно орієнтованої підготовки майбутніх кадрів шляхом наближення професійного навчання до виробничого процесу;
- залучення майбутніх кваліфікованих працівників до засвоєння початкових суспільних норм і виконання ними простих виробничих завдань;
- засвоєння елементарних моральних норм поведінки у колективі та самостійної трудової діяльності [3].

2. Висока плинність кадрів. Основна причина плинності - невдоволення працівників своїм становищем. Зокрема, мова йде про незадоволення заробітною платою, умовами та організацією праці; невирішеність соціальних проблем; віддаленості роботи від дому; відсутності умов для відпочинку, дитячих установ; неповажне ставлення з боку керівництва, не виправдалися домаганнях, нестійкості службового становища і неможливості зробити кар'єру. Таким чином, плинність кадрів пов'язана не тільки з соціальною та побутовою невлаштованістю, але і зі складнощами самореалізації або самоствердження. Для вирішення цієї проблеми потрібно усунути ряд вище зазначених недоліків.

3. Важливою також є проблема організації відбору і найму персоналу.

Адже сучасний ринок праці перенасичений робочою силою, тому підприємство повинне створювати всі умови для залучення таких

працівників, навички та особисті характеристики яких найкраще відповідають його цілям. Здійснювати відбір і найм кадрові служби повинні виходячи з оптимальної чисельності персоналу. Не повинно бути як нестачі працівників, що може призвести до зменшення продуктивності праці, збільшення травматизму, конфліктних ситуацій у колективі, так і надлишку, який може спричинити збільшення грошових витрат на фонд оплати праці, зменшення зацікавленості в якісній праці, відтік кваліфікованих працівників.

Підводячи підсумки, можна сказати, що вирішення ряду зазначених проблем, стосовно формування кадрової політики призведе до ефективного процесу реалізації поставлених цілей підприємства, значно покращить процес підбору та розташування кадрів, покращить процес роботи з персоналом та зменшить рівень плинності кадрів. Адже ефективність сучасної кадрової політики в управлінні підприємствами та фірмами позначається на успішності праці, а також на рівні задоволеності робітників своєю працею і морально-психологічною атмосферою в колективі.

Список використаних джерел:

1. *Пушкар З.М., Пушкар Б.Т.* Кадровий менеджмент: Навчальний посібник . – Тернопіль: Осадца Ю.В., 2017. – 210 с.
2. *Червеняк К.* Кадрова політика у сфері публічного управління та адміністрування: навчально-методичні рекомендації / Навчально-методична серія «КАФЕДРА»; [Ужгород. нац. ун-т; Ф-т сусп. наук; Каф. політології і держ. управління]. Ужгород, 2021. 28 с.
3. *Шаповал О.А.* Кадрова політика та шляхи її покращення. Економіка і суспільство. – 2017. Вип. 9. С. 712–715.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД: ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ

Р.А. Чорна
магістр кафедри економіки, фінансів та обліку,
Н.М. Котвицька
к.е.н, доцент кафедри економіки, фінансів та обліку
ПВНЗ «Європейський університет» м. Київ

Повномасштабне військове вторгнення завдало потужного удару по всіх ланках економічної системи нашої держави. Знизилося виробництво, зокрема нищиться транспортно-логістична, соціальна, маркетингова, інженерна інфраструктура цілих регіонів, мінування полів, пошкодження сільськогосподарської техніки окупація території та незаконне вивезення українського зерна. Відбувається відтік кадрів за кордон та їх часткова

передислокація на захід держави, що тимчасово викидає з активного економічного життя сотні тисяч людей.

Забезпечення сприятливого для бізнесу середовища є складним завданням, особливо в контексті воєнного та повоєнного часу. Створюючи майданчик для обговорення нових викликів, потрібно забезпечити знаннями та інструментами фахівців з економічного розвитку, аби вони могли адаптувати програми та ініціативи, спрямовані на залучення іноземних інвесторів, до нестабільних умов існування.

Інвестиційна діяльність є передумовою підвищення конкурентоспроможності та постійного розвитку будь-якого підприємства. Активна інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств включає в себе не тільки прискорене відтворення та розвиток матеріально-технічної бази, а й розширення її інноваційної складової. Великою мірою цей процес залежить від затвердження та впровадження власниками підприємств вдалих інвестиційних проектів, які ґрунтуються на інформації про фінансову привабливість інвестування у певні об'єкти й технологічні прийоми. Це свідчить про необхідність удосконалення методичних підходів, практичних рекомендацій і механізмів підготовки та реалізації управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності аграрних підприємств.

Інструментами управління процесами нагромадження й ефективного вкладення власних і залучених інвестиційних ресурсів є розробка та реалізація інвестиційної політики підприємств, впровадження ними систем дієвого контролю відповідних грошових потоків і показників оцінювання ефективності окремих інвестиційних проектів.

Таким чином, в умовах сьогодення складність процесу розвитку інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств зводиться, з одного боку, до необхідності забезпечення фінансової їх стійкості, а з іншої - врахування значної кількості чинників, які забезпечують інвестиційну привабливість конкретного підприємства і стимулюють залучення інвестиційних ресурсів з зовнішніх джерел в умовах повоєнного періоду.

Тобто, забезпечення інвестиційною діяльністю за важливістю та масштабами впливу на фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання можна прирівняти до системи управління усіх підприємством як цілісною економічною системою. Наступне також вимагає постійної розробки та вдосконалення концептуальних основ та методичного інструментарію розвитку інвестиційної діяльності.

Інвестиційна діяльність являє собою цілеспрямовано здійснюваний процес пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за обраними параметрами інвестиційної програми або портфеля та забезпечення ефективності їх реалізації [1].

З огляду на це, під інвестиційною діяльністю підприємства розуміється діяльність, що спрямована на пошук та оптимізацію джерел фінансування інвестицій, вибір ефективних інструментів інвестування, підготовку та

практичну реалізацію інвестиційних проектів. Виходячи із наведеного визначення, можна окреслити предмет та напрями інвестиційної діяльності підприємства (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Напрями інвестиційної діяльності підприємства

Інвестиційна діяльність передбачає не лише сам процес вкладення коштів, але і пошук інвестиційних ресурсів, а також враховуючи результати узагальнень науковців щодо сутності інвестицій, на нашу думку, в якості об'єкту такої діяльності слід розглядати не лише інвестиції, але й інвестиційні ресурси.

Формування інвестиційних ресурсів є необхідною складовою реалізації інвестиційної діяльності, в процесі здійснення якої першочергове значення має пошук джерел цих ресурсів.

Зазначимо, що класифікація інвестиційних ресурсів за джерелами їх надходження є загальноприйнятою, найчастіше використовуваною та найважливішою. Саме така класифікація відображена і в Законі України «Про інвестиційну діяльність». З огляду на багатоаспектність поняття джерел фінансування інвестиційної діяльності, класифікація джерел інвестиційних ресурсів в окремих працях деталізується наступним чином [2]:

– внутрішні власні джерела інвестиційних ресурсів: нерозподілений прибуток; амортизаційні відрахування; спеціальні фонди, що формуються за рахунок прибутку; страхові відшкодування збитків; довгострокові фінансові вкладення, строк погашення яких закінчується у поточному періоді; частина основних засобів, що повторно інвестується шляхом продажу; частина зайвих оборотних активів, що іммобілізується в інвестиції;

– внутрішні позичені джерела інвестиційних ресурсів: приріст заборгованості з оплати праці; приріст заборгованості в розрахунках з бюджетом та державними цільовими фондами; приріст заборгованості за розрахунками зі страхування; приріст іншої внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства;

– зовнішні власні джерела інвестиційних ресурсів: акціонерний або пайовий капітал; кошти, що виділяються вищими холдинговими та

акціонерними компаніями; безоплатно надані державними органами або комерційними структурами кошти на цільове інвестування;

– зовнішні позичені джерела інвестиційних ресурсів: довгострокові кредити банків та інших кредитних структур; прямі державні кредити; інвестиційний податковий кредит; комерційні кредити, що надаються постачальниками машин, обладнання та інших інвестиційних товарів підрядчиками (лізинг); кошти, що залучаються шляхом емісії та розміщення облігацій та інших боргових зобов'язань підприємства; інші джерела формування позичених ресурсів.

Для відновлення та розвитку економіки Україна має пройти досить складний шлях, що пов'язано з масштабністю завдань, які мають бути вирішені в умовах дефіциту ресурсів. Відразу слід зазначити, що суттєвих економічних змін та відродження Україна зможе досягти лише за допомогою світової спільноти.

Таким чином, використання інструментів реалізації інвестиційних заходів є процесом приведення підприємства до такого стану, який відповідатиме запитам потенційного інвестора. З даного твердження стає зрозумілим, на скільки складною є система управління інвестиційною привабливістю, адже щоб змінити становище підприємства, яке впродовж певного періоду часу формувалось під дією сукупності факторів, слід задіяти значний інструментарій впливу на його фінансово-економічну систему. При цьому важливо наголосити, що процес підвищення інвестиційної привабливості має бути постійним і безперервним, адже результатом успішного впровадження заходів з підвищення інвестиційної привабливості є не лише активізація інвестиційних процесів, але й зростання ефективності системи управління, рівня рентабельності діяльності, а також впровадження прогресивних систем бізнес-планування та бюджетування.

Тому у повоєнний період надважливим завдання, що стоятиме перед владою, громадськими організаціями, волонтерами та іншими учасниками суспільних процесів в Україні буде пошук та залучення різноманітних ресурсів, які можуть бути використані для економічного відновлення, побудови нових виробничих та науково-освітніх потужностей, виведення економіки країни на новий якісний рівень, тощо.

Список використаних джерел

1. *Дука А.П.* Інвестування: навч.-метод. посіб. для студентів економічних спеціальностей. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. – 171 с.

2. Про інвестиційну діяльність: Закон України 18.09.1991 // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 1560-XII (Редакція станом на 23.07.2010)

СЕКЦІЯ 4. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ

М. Афанасьєв, Д. Муляр
здобувачі першого бакалаврського рівня вищої освіти
ПВНЗ «Європейський університет»

В сучасному світі все дуже швидко змінюється, відбуваються докорінні трансформації всіх без виключення сфер життєдіяльності людини, основною метою яких є суттєве підвищення якості та рівня її життя, досягнення суспільного добробуту та благополуччя. У цьому контексті сьогодні ми спостерігаємо швидке зростання ролі інформації у нашому житті, збільшення у геометричній прогресії обсягів її споживання та домінування її важливості над іншими ресурсами при прийнятті управлінських рішень незалежно від рівня управління.

Дійсно, вчасне оволодіння важливою інформацією надає суттєвих конкурентних переваг будь-якому суб'єкту господарювання, дозволяє йому бути на крок попереду від своїх конкурентів. Проте не лише бізнес сьогодні потребує об'єктивної інформації, так як не можна представити сферу діяльності у межах економіки, ефективність функціонування якої не була б залежною від споживання новітніх знань, оперативних даних, технологій та інших форм інформаційних ресурсів. Саме тому будь-які дослідження у сфері конкретизації впливу інформації на можливості відновлення регіональної економіки потенційно являються актуальними, особливо для України у її сьогоднішньому стані.

При цьому слід зазначити, що корисність, інтенсивність та ефективність використання інформації та новітніх знань зростає через застосування певних інформаційних технологій. Так, у основі розвитку економіки розвинених країн світу вже багато років лежать проривні інформаційні технології, які дозволяють кінцевий продукт зробити більш ергономічним, функціональним та корисним, а технологію виробництва – більш досконалою, економічно вигідною та екологічно чистою. Найбільші ж зрушення відбулися у сфері послуг, де використання інформаційних технологій дозволило підняти на новий рівень швидкість та якість послуг, що надаються на державному та регіональному рівнях населенню й суб'єктам господарювання, суттєво розширився їх спектр та скоротилися витрати. Для України використання новітніх інформаційних технологій є відносно новою справою, хоча певних позитивних аспектів в ній вже вдалося досягти. Максимізація ефекту від наявних змін та поширення його на інші сфери діяльності країни дозволить скоротити час на повоєнне відновлення регіональної та національної економіки України. Саме тому подальші дослідження тематики проникнення інформаційних технологій у різні

сфери регіональної економіки з метою її відновлення для нашої країни має дуже високий рівень актуальності.

Нажаль на даний момент в Україні спостерігається гостра нехватка фахівців, здатних працювати на різних професіях у ІТ-сфері, що суттєвим чином скорочує можливості для підвищення інноваційного рівня управлінської, виробничої та господарської складових всіх видів економічної діяльності в країні. Основними причинами дефіциту або навіть кадрового голоду в ІТ-середовищі України виступають:

- неконкурентний рівень оплати та незадовільні умови праці в Україні порівняно з розвиненими країнами світу
- низький рівень інформаційного розвитку та, як наслідок, відсутність розуміння про наявність потреби у новітніх інформаційних технологіях в українських суб'єктів господарювання незалежно від масштабу їхньої діяльності
- значний та зростаючий у часі попит на високо компетентних українських ІТ фахівців в розвинених країнах світу та надання їм можливості працювати віддалено без зміни місця проживання
- міграція значного числа молодого й перспективного населення України за межі країни, яка з різною інтенсивністю відбувалась весь період незалежності

Слід зазначити, що незважаючи на високу інертність українського ділового середовища в останні три роки в Україні з’явилися позитивні зрушення у цьому процесі.

Першим чинником впливу, який спонукав зростання попиту на ІТ-фахівців в країні, стала пандемія від COVID-19, яка змусила всі без виключення суб'єкти господарювання переходити в он-лайн режим роботи за виключенням технологічних процесів, які не можна перервати або організувати дистанційно. Це спровокувало дуже потужне зростання попиту на фахівців інформаційного сектору, проте лише перші три чотири місяці карантину. Надалі тенденції зростання попиту не мали таких високих сплесків, як видно з даних, опублікованих на сайті jobs.dou.ua.

Другим чинником слід назвати ті умови, які створено в регіоні для збереження людського капіталу, та у першу чергу, кваліфікованої й мотивованої на досягнення молоді. Не секрет, що за весь час незалежності України досить активно відбуваються процеси міграції працездатного населення у більш економічно розвинені регіони країни і світу. Такі тенденції спричиняють суттєвий дефіцит молодих фахівців у периферійних регіонах країни, що негативно позначається на тенденціях їх економічного розвитку. Задля уповільнення цієї пагубної для економіки тенденції на регіональному рівні має бути створено достатню кількість робочих місць з гідними умовами праці. При цьому акцент має бути зробленим на забезпечення роботою молодих фахівців з тих спеціальностей, які найбільшим чином визначають можливості активізації інформаційної складової економіки, наприклад, ІТ-фахівців.

Третім чинником активізації інформаційної складової регіональної економіки виступає достатнє за обсягом інвестування у розвиток інформаційної інфраструктури регіону, створення на цьому підґрунті відповідного рівня

технологічних і технічних можливостей для активізації інформаційної складової регіональної економіки. При цьому в якості джерела таких інвестицій можуть виступати кошти як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів. Тут також дуже важливо крім грошових коштів в якості інвестицій розглядати й провідний досвід розвинених країн світу у справі інформаційних технологій, які слід адаптувати до умов діяльності конкретного регіону України.

Сучасний стан функціонування економіки України відбувається в умовах дії значної кількісті обмежуючих та негативних чинників, головним з який є війна. Півроку війни чітко показало, що для збереження економіки та створення можливостей для її подальшого відтворення орієнтуватися на використання виключно традиційних методів недостатньо, необхідно шукати нові підходи, які дозволять отримати очікуваний результат, проте з меншими витратами часу та ресурсів. Одним із таких інструментів виступають інформаційні технології, застосування яких може дозволити докорінно змінити виробничо-господарську систему регіональної економіки додавши до неї таких характеристик, як більша економічна ефективність, раціональність, стабільність, витривалість та застрахованість від небажаних станів та впливів.

Список використаних джерел
1. *Бакалінська А.О. та Білик А.В.* Економіка і організація управління. 2022. № 2. С.161-168
2. *Хаустова В.Є., Решетняк О.І., Хаустов М.М.* Перспективні напрямки розвитку ІТсфери в світі. Проблеми економіки. 2022. № 1. С. 3-19.
3. *Федоренко А.Є.* Проблеми та перспективи нормативно-правового забезпечення розвитку інформаційної сфери в Україні. Науковий вісник Полісся. 2019. №3. С. 31-38.

КРАУД-ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

***О.О. Єгоров**, магістрант*
***Д.І. Яковуник**, аспірант*
***І.С. Кайтанський**, к.е.н., доцент*
ПВНЗ «Європейський університет»

Ефективна діяльність підприємства безпосередньо пов'язана із грамотним і продуманим процесом управління кадровим потенціалом. Необхідним елементом системи заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства є використання інноваційних підходів.

Загалом впровадження інноваційних підходів в системі кадрового менеджменту підприємства має бути спрямованим на високий рівень реалізації нововведень, розвиток творчих здібностей працівників та підвищення ефективності роботи підприємства. Отже, життєздатність системи управління кадровим потенціалом підприємства буде залежати від того, наскільки

реальними будуть поставлені цілі, наскільки вони відповідатимуть стратегії його розвитку. Одним з найактуальніших питань розвитку кадрового потенціалу підприємства та його мотивації є пошук і використання якісно нових HR-технологій.

Ефективним засобом, який успішно зарекомендував себе для досягнення загальних цілей, що швидко і успішно розвивається, є використання крауд-технологій. Крауд-технології в даний час активно розвиваються в якості моделі для вирішення будь-якого виду проблем і завдань, що стоять як перед бізнесом, так і перед державою та суспільством в цілому. Зокрема, робота в команді за технологією краудсорсингу включає в себе декілька ключових етапів, кожний з яких включає до свого складу декілька процедур (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи та процедури роботи в команді за технологією краудсорсингу

№	Етапи	Процедури
1	Залучення в процес рішення задач (інформаційний)	Інформування персоналу про наявність процесу
		Інформування щодо сутності задачі
		Інформування щодо методики збору позицій
2	Зарядженість «натовпу» (організаційно-стимулюючий)	Система стимулювання внесення інноваційних пропозицій
		Організація системи збирання ідей і пропозицій
		Організація системи інформування співробітників про реалізовані проекти і досягнуті результати
3	Фільтрація кращих ідей і пропозицій	Визначення принципів фільтрації
		Визначення цільових показників
		Розробка механізмів реалізації інноваційних ідей і пропозицій з урахуванням їх специфіки, спрямованості та строків реалізації
4	Селекція найкращих учасників на основі їх внеску в рішення завдань	Визначення принципів селекції
		Оцінка результатів діяльності окремих працівників і їх команд
		Оцінка можливостей використання потенціалу сформованих команд для рішення наступних завдань

В залежності від цілей підприємства прийнято виділяти декілька краудсорсингових стратегій: краудфінансування (crowdfunding), краудстворення (crowdcreation), краудголосування (crowdvoting), краудрекрутінг (crowdrecruiting).

Особливої уваги заслуговує стратегія краудрекрутінга, яка відрізняється від існуючих ефективною методикою оцінки кадрового потенціалу через створення найбільш оптимального набору загальних компетенцій при відборі кандидатів, спроможних вирішувати управлінські задачі підприємства. Переваги внутрішнього краудрекрутингу перед традиційними методами відбору полягає в тому, що краудрекрутинг дозволяє [2 , с. 249]:

– перевірити кандидатів в справі, так як вони повністю втягуються в проект, що дозволяє вирішити найбільш складні завдання в короткі терміни.

– оцінити кандидатів, які за час рішення завдань можуть показати себе з різних сторін.

– оцінювати як кожного співробітника окремо, так і команду в цілому.

– скоротити терміни відбору кандидатів, так як відпадає необхідність на початковому етапі відбору працювати з кожним кандидатом.

– відбирати команду співробітників, здатних в подальшому на постійній основі виконувати складні завдання в найкоротші терміни.

– знизити вартість витрат на добір персоналу тощо.

Загалом краудсорсинг можна назвати новою епохою в управлінні, так як моделі управління на його основі дозволяють ефективно вирішувати широке коло завдань різної складності і забезпечити цілі розвитку персоналу. Таким чином, використання краудсорсингу в якості технології сучасного менеджменту та основи інноваційних бізнес-моделей стає частиною соціальної реальності, в якій кожен працівник може проявити себе, розвиваючи свій особистісний потенціал та за допомогою процесу синергії зробити внесок у спільну справу.

Література:

1. *Аккерман К.* «Краудфандінг як фінансовий інструмент». // «Україна фінансова». - Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/139.htm.

2. *Цуркан М.Л.* Управління розвитком персоналу на основі крауд-технологій / М. Л. Цуркан // Бізнес Інформ. - 2017. - № 7. - С. 246-251. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_7_40.

УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАТИВНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

А.В. Зайцев, Б.М. Карпенко, А.В. Бибик
здобувачі другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»

Загалом процес спілкування означає обмін інформацією між багатьма людьми. До основних функцій процесу комунікацій відносяться досягнення соціальної згуртованості. У свою чергу, спілкування має лідерську, інформаційну, емоційну або контактну функцію.

Науковці під поняттям «комунікація» розуміють процес, під час якого керівники розробляють систему підтримки і надають інформацію працівникам в організації та іншим підрядникам [1; 2; 3].

Сам процес спілкування також означає обмін інформацією, під час якого керівник отримує інформацію, необхідну йому для прийняття ефективних рішень, і звертає на неї увагу своїх підлеглих.

Поняття «комунікація» можна визначити як сукупність заходів, спрямованих на встановлення двостороннього зв’язку між суспільством та керівництвом підприємства з використанням специфічних інструментів з метою підвищення ефективності підприємства на відповідному ринку [1; 2; 3]. Сама система комунікації є концепцією, згідно з якою підприємство складає плани і координує роботу своїх каналів комунікації, для того, щоб створити послідовний та чіткий погляд на підприємство і його продукцію.

Нами досліджено підвищення ефективності комунікації для ТОВ «Енергоефективність», що має різні аспекти: формально-логічний, ціннісний, семантичний, соціально-психологічний, текстово-логічний, організаційний, технічний.

На практиці ефективність комунікацій знижується, якщо неточно формулюється повідомлення, має місце помилковий переклад або нечітке тлумачення, допускаються втрати інформації у процесі її передачі чи зберігання, має місце неуважність працівників, недостатній час для адаптації, передчасна оцінка, страх, відсутність передачі та ін.

Комунікації є основною комунікативної політики ТОВ «Енергоефективність», тому дослідженню понять «комунікації» і «маркетингові комунікації» присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених.

Комунікації охоплюють будь-яку діяльність ТОВ «Енергоефективність», спрямовану на інформування, переконання, нагадування споживачам та ринку в цілому про свої товари та свою діяльність.

Комунікаційна політика є важливою та необхідною складовою системи управління для забезпечення розвитку ТОВ «Енергоефективність», від якої залежить результативність роботи усього колективу. Ключову роль при цьому відіграє якість інформаційних потоків, що формують основу комунікаційної

політики. Разом з тим слід зважати на дотримання оптимального співвідношення між отриманими результатами та витратами на здійснення заходів комунікаційної політики.

Комунікаційна політика ТОВ «Енергоефективність» визначає його місію по відношенню до комунікаційного простору, є надбудовою над комунікаційною стратегією, яка визначає набір тактичних маркетингових засобів (тактику маркетингових комунікацій), які використовуються для досягнення певної мети.

Розвиток комунікаційної політики ТОВ «Енергоефективність» повинен бути здійснений в напрямі ефективної взаємодії об'єкта комунікацій (підприємства, бренду) з суб'єктами комунікативного простору.

У такому випадку, основним завданням комунікативної політики ТОВ «Енергоефективність» повинен бути чіткий опис методів, способів та правил комунікації, недопущення застосування на практиці недостовірних, неповних і ситуаційних комунікацій, які не відповідають цілям і завданням політики каналів комунікації.

Ефективність комунікацій ТОВ «Енергоефективність» залежить від особистих характеристик кожного із суб'єктів маркетингової системи, а також від використовуваних засобів комунікацій і методів їх стимулювання. Цілі комунікаційної політики ТОВ «Енергоефективність» витікають безпосередньо з аналізу можливих проблем і сприятливих можливостей.

Кінцевою метою маркетингових комунікацій є формування та динамічне підтримування певного позитивного іміджу, бренду, підприємства-виробника, його товарних марок, спонукання цільової аудиторії до здійснення покупок.

Проведений аналіз наукових публікацій щодо маркетингових комунікацій ТОВ «Енергоефективність» дозволив виділити два блоки інструментів комунікативної політики, які виділяють різні автори: базові та синтетичні.

До базових інструментів комунікативної політики належать: реклама, персональний продаж, стимулювання збуту, пропаганда, паблік рілейшнз та директ-маркетинг.

Серед синтетичних інструментів виділяють виставки, брендинг, спонсорство та інтегровані маркетингові комунікації на місці продажу. Однак в сучасному світі цифрових та Інтернет-технологій традиційні комунікаційні підходи вже не є достатньо ефективними, що викликає потребу використання підприємствами нових інструментів.

Розвиток технологій та суспільства спонукає маркетологів використовувати нові інструменти комунікацій, застосовувати свою творчість та креативність. Тому все більшої актуальності набувають новітні інструменти комунікацій, характеристики [1 −10]:

тренд-сеттінг;

WOM-технологія;

Event-маркетинг;

Buzz-технологія;

Product placement;

Life placement;

флешмоб;

тизер.

Отже, можливими шляхами удосконалення існуючої системи управління комунікативною політикою ТОВ «Енергоефективність» можна назвати наступне:

удосконалення організаційної структури управління комунікативною політикою товариства;

оптимізація організації менеджменту і бізнес-процесів через поліпшення системи планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства;

підвищення ефективності управління інноваційними процесами на підприємстві, поліпшення якості виготовленої продукції;

підвищення рівня організації робіт за проектами та компетентності учасників проекту;

розширення асортименту продукції, виготовлення безалкогольного пива;

раціональний розподіл ролей в управлінні комунікативною політикою, належне забезпечення виконання бізнес-проектів на всіх етапах, впровадження нових систем мотивації учасників проекту.

Список використаних джерел

1. *Пчелянська Г.Б., Васьковська К.О., Пчелянський Д.П.* Роль інформаційних технологій в управлінні підприємством. *Економіка харчової промисловості.* 2018. Т. 10. Вип. №1. С. 71-75.
2. *Романчукевич М.Й.* Клієнтоорієнтованість як інструмент формування конкурентних переваг компанії. *Економіка та управління підприємствами.* 21/2018. С. 165–173.
3. *Шевчук Т.В., Кравчук Г.Т.* Стан і перспективи розвитку інформаційних технологій в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2018. № 28(9), С. 114-118.
4. Cybersecurity threatscape: 2020. URL: https://www.ptsecurity.com/ww-en/
5. Data Breach Investigations Report 2020. URL: https://www.verizon.com/business/resources/reports/dbir/
6. *Ihnatenko M., Marmul L.* Directions of implementation of innovations in agrarian enterprises of Ukraine. *Vectors of competitive development of socioeconomic systems.* 2020. Vol. 5 (31). P. 32-35.
7. *Kaletnik G., Lutkovska S.* Innovative Environmental Strategy for Sustainable Development. *European Journal of Sustainable Developmen*. 2020. Vol. 9. P. 89-98.
8. *Kyrylov Y., Hranovska V., Zhosan H., Dotsenko I.* Innovative Development of Agrarian Enterprises of Ukraine in the Context of the Fourth Industrial Revolution. *Solid State Technology*. 2020. № 63, Issue 6. P. 1430-1448.
9. *Levytska I.V., Klymchuk A.O., Klymchuk O.V.* Functions of salary at machine-building enterprises in formation of motives and stimules of personnel. Bulletin of Zaporizhzhia National University. *Economic sciences*. № 4 (44), 2019. Pp. 154-159.
10. *Pravdiuk N., Pokynchereda V., Pravdiuk M.* The human capital of an enterprise: theory and assessment methodology. *Baltic Journal of Economic Studies.* 2019. Vol. 5. № 2. P. 176-183.

ОСОБЛИВОСТІ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Е.М. Ібргімов
студент ПВНЗ «Європейський університет», м. Київ,
К.М. Боярина
викладач ПВНЗ «Європейський університет», м. Київ

Сучасна система освіти трансформується у відповідь на виклики, що виникають. Діяльність більшості освітніх установ реорганізується згідно з розвитком та використанням інформаційних технологій у поширенні знань, що є одним із головних завдань покращення якості освіти. В результаті відбувається формування дистанційного навчання, як перспективного сучасного напряму розвитку електронного навчання.

Дистанційне навчання стало зручним під час пандемії та незамінним після повномасштабного вторгнення в Україну. Під час війни навчання має багато особливостей, відбуваються також зміни і в організації самого процесу, зазвичай вони мають негативний характер, так як люди вимушені багато часу перебувати у сховищах, або взагалі покидати свої домівки.

Українці віком від 6 до 22 років вимушені пристосовуватись до нинішніх умов навчання. 1,8 мільйона дітей виїхали та продовжують навчання за кордоном, а деякі залишившись вдома навчаються в умовах війни. Всі учні та студенти опинились в різних умовах навчання, але життя продовжується, а з ним і потреба здобувати освіту.

Концепція безперервного навчання протягом життя передбачає створення умов для постійного оновлення та вдосконалення професійних знань та навичок за допомогою різноманітних сучасних освітніх технологій, в тому числі – електронного навчання.

Розглядаючи сутність дистанційної освіти і дистанційного навчання, більшість авторів визнає, що ідея не нова, оскільки її елементи реалізуються в заочній й екстернатній формах навчання [2].

Традиційна очна освіта також містить багато елементів, спільних з дистанційною. Це застосування комп'ютерів і телекомунікацій, що дають змогу трансформувати традиційні види занять; введення модульної системи і гнучкого графіка вивчення дисциплін, збільшення частки самостійної навчальної й дослідної роботи студентів, інші заходи, що дозволяють модифікувати цю форму освіти.

На відміну від очної, заочна форма навчання характеризується досить жорстким регламентом: настановчі заняття, міжсесійна робота, екзаменаційно-залікові сесії, жорсткий перелік дисциплін для вивчення, обмежене використання засобів нових інформаційних технологій, особливо в міжсесійний період, незначний час контакту та ін [2].

Під час дистанційного навчання в умовах війни завдання викладачів – дати студентам відчуття безпеки в нових реаліях нашого сьогодення. Кожному педагогу доведеться вчитися працювати з дитячою тривогою та невпевненістю і

тим самим готувати якісне підґрунтя для плідного навчання. У цьому допоможуть спеціально розроблені психологами методики та тренінги.

Дистанційна освіта – комплекс освітніх послуг, що надається широким верствам населення в країні та за кордоном за допомогою спеціалізованого інформаційного освітнього середовища, яке базується на засобах обміну навчальною інформацією на відстані (супутникове телебачення, радіо, комп'ютерний зв'язок та ін.) [1].

Дистанційне навчання – це форма організації освіти, заснована на використанні персональних комп'ютерів, електронних підручників і засобів телекомунікацій, які становлять якісно нову технологію навчання [1].

Тривале дистанційне навчання має відбуватись із застосуванням спеціальних онлайн-платформ. Аби студентам та педагогам було комфортно і зрозуміло, важливо, щоб така платформа була єдиною для всієї освітньої установи. Це може бути, наприклад, Google Classroom, Moodle або ж розроблена на замовлення закладу освіти платформа. Викладачам у свою чергу важливо надавати зворотний зв’язок учням та налагодити систему оцінювання через чіткі критерії, терміни виконання завдань та запровадження дедлайнів.

Враховуючи те, що дистанційне навчання як освітня технологія потребує системного підходу, закладам освіти варто розпочати розроблення повноцінних дистанційних курсів з усих дисциплін освітнього процесу. Перевага повноцінних курсів навчальних матеріалів у структурованості, покроковому супроводі самостійної роботи учня, наявності системного зворотного зв’язку.

Викладачам варто розділяти матеріал на логічні тематичні блоки. Це допоможе студентам навчатися самостійно. Разом з тим педагогам важливо надавати максимально чіткі інструкції щодо опанування кожного блоку матеріалу та критерії для самостійного оцінювання результату.

Важливо пам’ятати, що самостійна робота повинна мати чітке матеріальне втілення – документ. Це може бути таблиця, графіки, понятійне поле, текст іншого стилю, інфографіка, малюнок, низка виконаних вправ тощо. Завдання можуть стосуватися як усього обсягу матеріалу, так і його частини.

В Україні поняття дистанційного навчання належить до тих дидактичних понять, місце яких серед дидактичних категорій не є суворо визначеним. Цьому сприяла відсутність донедавна єдиної концепції дистанційного навчання. Нині існують різні погляди на дистанційне навчання – від його абсолютизації як нової універсальної форми навчання, спроможної змінити традиційну, до технології комплектування засобів і методів передачі навчальної інформації.

Відмінність дистанційного навчання від традиційного зрозуміла, якщо розглянути їх з погляду форм взаємодії викладача і студента. В основу традиційної моделі навчання покладено читання лекцій, проведення семінарських, лабораторних та різних ігрових видів занять, організація самостійної роботи студентів та інші форми роботи. База навчання – книга і викладач як інтерпретатор знання. Дистанційне навчання орієнтоване на впровадження в навчальний процес принципово відмінних моделей навчання,

що передбачають проведення конференцій, самостійну роботу студентів з інформаційними полями з різних банків знань, проектні роботи, тренінги й інші види діяльності з комп'ютерними та нетрадиційними технологіями [2].

Отже, в умовах воєнного стану перед освітянами постає ще більше викликів та труднощів, зокрема й у процесі дистанційного навчання. Дистанційне навчання – це зручна технологія, що базується на принципах відкритого навчання, широко використовує комп'ютерні навчальні програми різного призначення та створює за допомогою сучасних телекомунікацій інформаційне освітнє середовище для отримання навчального матеріалу та спілкування.

Війна внесла корективи в освітній процес і продовжує вносити, результат ми побачимо лише після завершення бойових дій і зможемо порівняти наскільки змінювалося надання освітніх послуг під час війни та після неї. Зараз можна стверджувати, що українці продовжують життя в тих умовах, в яких вони є, не дивлячись на страшні події вони навчаються в повну силу і мають надію, що скоро війна закінчиться.

Література:

1. *Малихін О.В.* Методика викладання у вищій школі: навчальний посібник О.В.Малихін, І.Г. Павленко, О.О. Лаврентьева, Г.І. Матукова. – Київ: КНТ, 2014. – 262 с.
2. *Курлянд З.Н.* Теорія і методика професійної освіти: навч. посіб. / З.Н. Курлянд, Т.Ю. Осипова, Р.С. Гурін [та ін.]; за ред. З.Н. Курлянд. – К.: Знання, 2012. – 390 с.

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

А. Карпенко, *здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ПВНЗ «Європейський університет»*
Науковий керівник: Н.М. Котвицька*, к.е.н.,доцент кафедри економіки, фінансів та обліку*

Основними причинами дефіциту або навіть кадрового голоду в ІТ-середовищі України виступають:

1) неконкурентний рівень оплати та незадовільні умови праці в Україні порівняно з розвиненими країнами світу, що значно знижує мотивацію українських ІТ-фахівців щодо праці безпосередньо в умовах ділового середовища країни з українськими замовниками;

2) низький рівень інформаційного розвитку та, як наслідок, відсутність розуміння про наявність потреби у новітніх інформаційних технологіях в українських суб'єктів господарювання незалежно від масштабу їхньої діяльності;

3) значний та зростаючий у часі попит на високо компетентних українських ІТфахівців в розвинених країнах світу та надання їм можливості працювати віддалено без зміни місця проживання;

4) міграція значного числа молодого й перспективного населення України за межі країни, яка з різною інтенсивністю відбувалась весь період незалежності, проте найбільші потоки мігрантів були зафіксованими останніми роками, причинами чого стали окупація частини території Донецької та Луганської областей і анексія АР Крим у 2014 р., висока територіальна диференціація й загальне падіння рівня та якості життя в країні, військовий напад сусідньої країни 24 лютого 2022 р. та введення воєнного стану в Україні [1].

Роль інформаційних технологій в умовах війни та відбудови економіки України:

- щоб воювати та перемагати країні потрібна економіка, що працює. І тут сфера ІТ може суттєво допомогти.

- експортна ІТ-індустрія – це відновлення робочих місць, внутрішній попит на товари і послуги, волонтерська допомога армії, лікарням, рятувальникам – всім тим, хто бореться за нашу свободу на передовій.

- важливою умовою відновлення економіки та гарантування подальшої територіальної цілісності України, в першу чергу, має стати тісна співпраця провідних фахівців ІТ-сектору України з оборонною галуззю країни, на основі якої мають бути створеними та запровадженими у дію нові зразки техніки та засобів захисту населення та інфраструктури країни від будь-яких зовнішніх агресивних дій.

- необхідно використовувати новітні прогресивні інформаційні технології у процесах відновлення й побудови нового житла, створення або відбудови промислової та іншої інфраструктури в регіонах, які фізично постраждали від російської військової агресії.

- будь-який новий проект використовує сучасні розробки в області ІТ. Наприклад: мобільні технології (смартфони, планшети, ноутбуки), «хмарні» обчислення, цифровий підпис, чатботи, обробка природної мови, Mobile ID, «інтернет речей» і штучний інтелект. Ці та інші цифрові технології суттєво змінили наше життя.

- створення робочих місць дозволить зберегти заощадження населення та трудовий потенціал економіки [2].

Список використаних джерел

1. 4. Khaustova, V.Je., Reshetnjak, O.I., Khaustov, M.M. (2022). Perspektyvni naprjamky rozvytku IT-sfery v sviti. Problemy ekonomiky, 1, 3-19.
2. 5. Vikulova, A.O., Savchuk, V.V. (2020). Perspektyvy rozvytku rynku IT-poslugh v Ukrajini. Prychornomorsjki ekonomichni studiji, 51, 27-32.

АВТОМАТИЗОВАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

В.В. Кулібчук *студент*
М.Р. Костецький *к.е.н.*
ПВНЗ «Європейський університет»

Необхідною вимогою часу є покращання медичного обслуговування населення, вдосконалення роботи лікувальних і профілактичних заходів, підвищення рівня організаторської роботи системи управління.

Уведення автоматизованої обробки інформації передбачає застосування комп'ютерної техніки, яка швидко і якісно виконує рутинну роботу організатора і вивільняє його час для безпосередньої медичної діяльності. Мета створення АСУ – це вдосконалення керування в медицині та охороні здоров'я, найкраще використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів медицини для найефективнішого задоволення потреб населення в медичній допомозі [1].

Система прийняття рішень щодо керування складним об' єктом, яка ґрунтується на застосуванні математичних методів і технічних засобів автоматичної обробки інформації за активної участі людини в процесі управління, становить собою автоматизовану систему управління (АСУ) [2].

В основу сучасної організаційної структури системи управління охороною здоров'я закладений територіально-галузевий принцип підлеглості і керівництва.

АСУ «Охороною здоров'я» забезпечує інформаційний, плановий директивний зв'язок медичних закладів з органами керування.

Основним завданням АСУ є: створення системи медичних обчислювальних центрів; автоматизація праці медпрацівників; автоматизація керуючих і адміністративних задач на рівні поліклініки, санаторію; розв'язання задач масового обстеження населення; створення АСУ життєзабезпечення населення; автоматизація керування науково-дослідними і навчальними закладами.

Медична інформаційна система (МІС) – це сукупність систематизованих медичних даних для обробки за допомогою комп'ютера з метою статистичного аналізу, діагностики, прогнозування, оцінки ефективності різних видів впливу на організм, розробки оптимальних планів обстеження і лікування хворого[3].

Задачі МІС у клініках.

• робота адміністративного характеру;

• зібрана інформація від хворих за результатами різноманітних обстежень, лабораторних та апаратних досліджень;

• різноманітна звітність.

Тому в клініках медична інформаційна система розв'язує такі загальні задачі:

• упорядкування потоку інформації в самій лікарні (управління, робота з кадрами, технічне забезпечення діяльності відділень);

• інформація в медичному закладі розбивається по розділах і темах, класифікується, при потребі кодується. Визначаються способи контролю інформації, оцінки показників і станів хворих, критерії ефективності обстеження і лікування;

• автоматизація лабораторних досліджень: біохімічних, електрофізіологічних, рентгенорадіологічних;

• створення банку даних, медичні прецеденти.

Залежно від характеру задач, які розв'язуються, системи поділяються на такі три класи:

1) інформаційно-довідкові: інформаційно-пошукові, вимірювальні, автоматизовані системи обробки даних;

2) інформаційно-логічні: діагностичні системи, прогнозуючі, слідкуючі;

3) системи керування – АСУ.

Перелічені системи можуть застосовуватися в різних галузях медицини й охорони здоров'я. Впровадження АСУ в управління медичним закладом сприяє якості , швидкості і оперативності надання медичних послуг.

Література:

1. Форми медичних документів - нормативно-директивні документи МОЗ України. Режим доступу: http://mozdocs.kiev.ua/index.php?nav=8

2. Наказ МОЗ України № 67 від 14.02.2007 «Про затвердження тимчасового галузевого класифікатора медичних процедур (послуг) та хірургічних опера-цій».

3. *Бегг К., Конноллі Т.*, Бази данних. Проектування, реалізація и супровід, теорія і практика, 3- є вид., Видавничий дім «Вільямс», 2018, 1440 с

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

С.В. Літвінова, О.В. Коляновська
здобувачі другового (магістерського) рівня вищої освіти
ПВНЗ «Європейський університет»
Науковий керівник
***Т.О. Сугак**, к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту*
Криворізької філії Європейського університету

Ефективна робота закладу охорони здоров'я обумовлюється низкою чинників, серед яких вагомий вплив належить здійсненню правильної політики управління медичним персоналом. При цьому роль мотиваційної складової є досить значною, оскільки різноманітні методи мотивації та стимулювання сприяють розкриттю та спрямовують на кінцевий успіх весь потенціал працівників.

Медичний персонал закладу охорони здоров’я являється його стратегічним капіталом, внаслідок того, що саме кадрове забезпечення медичної сфери вважається основним об’єктом капіталовкладень у світі. Викладена ситуація обумовлює актуальність проблеми управління персоналом медичної галузі, оскільки в умовах наявності необхідного кадрового забезпечення політика стратегічного менеджменту та ефективного адміністрування здатна активізувати роботу медичних фахівців і максимізувати їх ефективність.

Майбутнє вітчизняної системи охорони здоров’я та її динамічний розвиток безпосередньо залежать від її професійних кадрів, котрі прагнуть використовувати всі свої здібності та навички, досягти самовдосконалення та є вмотивованими до успішної професійної діяльності. Забезпечення належних умов до реалізації зазначених потреб працівників, слід розглядати як основне завдання політики управління персоналом у закладах медичної сфери.

Поняття «менеджер системи охорони здоров’я» – це фахівець – професіонал, що поєднує в своїй роботі навички раціональної економічної поведінки, володіє технологією управління персоналом та структурними підрозділами СОЗ різних рівнів за умов перманентних змін відповідно до етичного кодексу лікаря та чинного законодавства.

Менеджер охорони здоров'я відіграє три види ролей, що характеризують різні рівні системи охорони здоров'я. Менеджер з медичного обслуговування здійснює управління трудовими, матеріальними та фінансовими ресурсами закладу охорони здоров'я. Друга категорія менеджерів забезпечує медичне інспектування окремих лікарень або регіонів, третя – реалізацію загальнодержавних чи місцевих програм з охорони здоров'я.

На сучасному етапі головним лікарям, які працюють як керівники в організаціях охорони здоров'я, необхідно здобувати подальшу безперервну освіту, що базується на моделі компетентностей, основаної на чітких посадових інструкціях. Дана модель компетентностей повинна об'єднувати і розвивати знання та навички в таких сферах (рис.1).

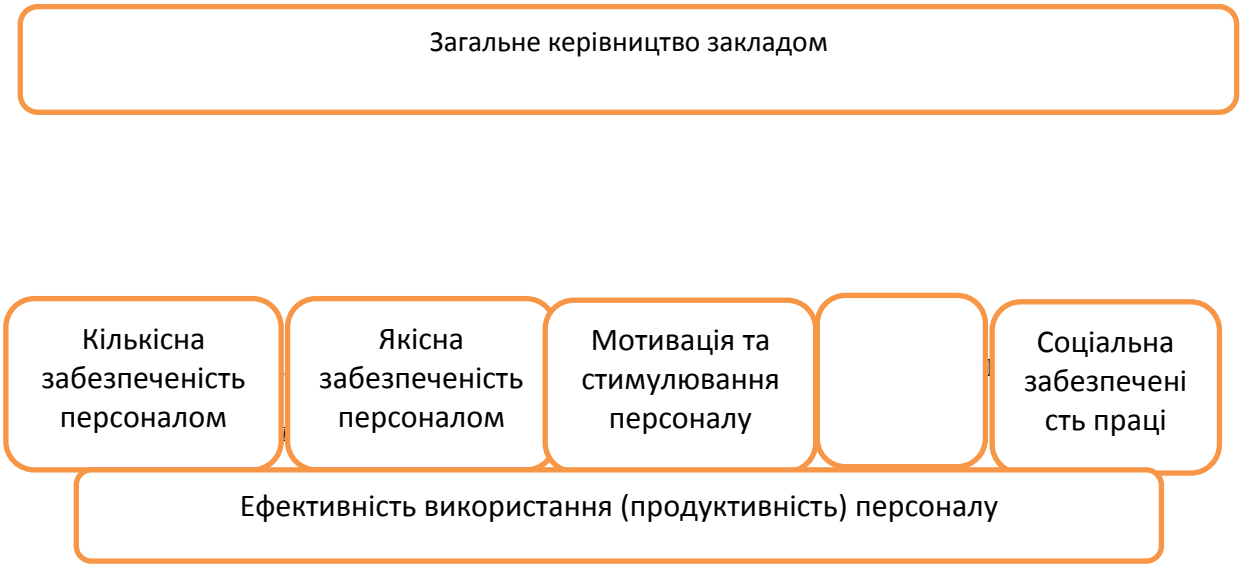


Рис. 1. Практичне застосування моделі компетенцій менеджера медичного закладу

Джерело: узагальнено автором за інформацією [2]

Сучасний тип керівника медичного закладу, який може бути достатньо конкурентоспроможним на ринку праці, передбачає наявність ключових компетенцій. При цьому актуальним є не лише наявність певної кількості компетенцій, а й уміння імплементувати їх у практичну діяльність, працювати з масивами інформації, знаходити та верифікувати аналітичні дані. Це, у свою чергу, дасть змогу сприймати й адаптуватись до інноваційних медичних технологій з урахуванням суспільних потреб.

Тобто в процесі здійснення загального управління медичним закладом важливе місце посідає менеджмент процесу мотивації до праці, що можна сформувати через концепцію ланцюжка цінностей як інструменту стратегічного аналізу витрат (рис. 2).



Використання ланцюжка цінностей дозволить медичному закладу виявити ті види діяльності, що стануть визначальними для досягнення й утримання конкурентних переваг персоналу з метою підвищення якості надаваних медичних послуг та здійснити порівняльний аналіз можливих витрат медичного закладу на підвищення якісного та кількісного кадрового складу закладу із ефективністю його використання.

Менеджмент персоналу слід розглядати як систему пов’язаних між собою заходів організаційного, економічного та соціального характеру задля створення комфортних умов для функціонування, розвитку та ефективного використання ресурсів та можливостей працівників організації. Саме тому, менеджмент персоналу має бути безперервним процесом, спрямовуватись на цільову зміну мотивації працівників з метою отримання від них максимальної віддачі задля досягнення намічених цілей організації [2, с. 387]

Результативність діяльності персоналу закладів охорони здоров’я проявляється через якість медичних послуг, що надаються. На ефективність використання медичних кадрів, їх продуктивність впливає низка чинників,

проте серед основних стимулів до ефективної праці персоналу є матеріальна винагорода у формі заробітної плати.

Динаміка середньомісячної заробітної плати штатних працівників за видами економічної діяльності у 2019-2021 роках в Україні наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної заробітної плати штатних працівників за видами економічної діяльності у 2019-2021 роках в Україні, грн.

Показник	2019р.	2020р.	2021р.	Абсолютне		Відносне відхилення, %	
				2020р. до 2019р.	2021р. до 2021р.	2020р. до 2019р.	2021р. до 2021р.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	8856	9757	12287	901	2530	10,2	25,9
Промисловість	11788	12759	14902	2 155	971	8,2	16,8
Будівництво	9356	9832	11289	1 511	476	5,1	14,8
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	10795	11286	13488	1 390	491	4,5	19,5
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	11704	11951	13837	1 845	246	2,1	15,8
Тимчасове розміщування й організація харчування	6730	6026	8543	855	-704	-10,5	41,8
Інформація та телекомунікації	17543	19888	25530	3 267	2 346	13,4	28,4
Фінансова та страхова діяльність	19132	20379	23975	2 971	1 246	6,5	17,6
Операції з нерухомим майном	8626	8981	11142	1 297	355	4,1	24,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	14550	16613	19369	2 406	2 063	14,2	16,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	8700	9878	11186	1 473	1 178	13,5	13,2
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	14785	16443	19048	2 087	1 658	11,2	15,8
Освіта	8135	9271	11817	1 094	1 136	14,0	27,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	7020	8848	11616	1 168	1 827	26,0	31,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	8659	9624	12508	1 048	965	11,1	30,0
Надання інших видів послуг	9096	11998	13279	964	2 902	31,9	10,7

Джерело: узагальнено автором за інформацією [4]

Середньомісячна заробітна плата штатних працівників охорони здоров’я та надання соціальної допомоги складала 7020 грн. у 2019 році, 8848 грн. у 2020 році, що більше попереднього року на 1168 грн. темп приросту склав 26%, 11616 грн. у 2021 році, що більше попереднього року на 1827 грн. темп приросту склав 31,3%. Тобто, середньомісячна заробітна штатних працівників охорони здоров’я у розрізі видів економічної діяльності, є одним з найнижчих.

Можна узагальнити, що медичний персонал закладу охорони здоров’я, являючись його головним ресурсом у процесі надання медичної допомоги, обумовлює рівень медичної та соціальної ефективності національної системи охорони здоров’я та конкретного медичного закладу зокрема. При цьому, результативність роботи медичних працівників, їх продуктивність знаходиться в кореляційній залежності від системи управління, якісного механізму здійснення мотивації й системи оплати праці в галузі охорони здоров’я та окремо взятого медичного закладу. Наслідком неефективного управління фондом оплати праці являється отримання закладом збитків на фоні зниження

продуктивності праці персоналу за усвідомлення несправедливої чи непрозорої системи стимулювання та компенсацій.

Отже, система мотивування, повинна, бути простою і зрозумілою для працівника, бути гнучкою, давати можливість відразу ж заохочувати кожен позитивний результат роботи. Розміри заохочення повинні бути економічно та психологічно обґрунтовані. Системи заохочень повинні формувати у працівників відчуття справедливості матеріальних винагород і сприяти підвищенню зацікавленості працівників у поліпшенні не тільки індивідуальної роботи, але і роботи в ділових стосунках з іншими співробітниками.

Формування механізму мотивації до праці має стратегічне значення для закладу охорони здоров'я. В основі створення цього механізму мають покладатися розуміння, формування та задоволення потреб медичного персоналу, що в кінцевому результаті й призведе до досягнення намічених цілей закладом охорони здоров'я. Впровадження інноваційних технологій управління персоналом та використання досвіду країн з розвиненою системою охорони здоров'я, сприятиме посиленню досягнутого результату продуктивної праці медичного персоналу.

Список використаних джерел

1. *Антощишина Н.І., Малюкіна Д.О.* Сучасний погляд на систему управління персоналом в аспекті забезпечення конкурентоспроможності підприємства. 2014. № 9. Ефективна економіка. URL: https://cutt.ly/thTOPbi.

2. *Бугаєнко В.О., Муштай В.А.* Мотивація як елемент та функція менеджменту персоналу. Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку: матеріали II Міжнар. наук. - практ.конф., м. Херсон, 28 квітня 2020 р. Херсон. 2020. С.386-390. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui /bitstream/123456789/11629/1

3. *Прокопець Л.В., Тодоріко І.М.* Проблеми управління персоналом в закладах охорони здоров'я. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 42. С. 267 – 272. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/42_2020_ukr/47.pdf.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

ЗНАЧЕННЯ ПРИВАТНОЇ МЕДИЦИНИ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

О.В. Омілаєва-Чабанюк, О.О. Шевченко
здобувачі другового (магістерського) рівня вищої освіти
ПВНЗ «Європейський університет»

Система охорони здоров'я є вкрай важливим сектором соціально-економічного життя з точки зору задоволення життєво важливих потреб і забезпечення соціально-економічної та політичної стабільності держави та суспільства в цілому. Державні рішення в даній сфері породжують мультиплікативний ефект. При цьому помилкові рішення можуть призвести до

непоправних негативних наслідків та порушити стійкість соціально-економічного розвитку держави. З огляду на наявність існуючих особливостей функціонування та розвитку ринку приватних медичних послуг, дана проблематика є актуальною та вимагає подальших наукових досліджень.

Сьогодні сфера охорони здоров'я України перебуває в стані реформування. Головна мета цієї реформи – побудова такої моделі охорони здоров'я, яка б забезпечувала рівний та справедливий доступ усіх членів суспільства до необхідних медичних послуг, їх високу якість та економічність при збереженні соціально прийнятного обсягу державних гарантій, а також сприяла забезпеченню ефективного розвитку медичної галузі.

Розвиток приватного сектору в медичній галузі зумовлений кризою державної системи охорони здоров'я. Застаріле устаткування в державних медичних закладах, низький рівень сервісу при наданні безкоштовної медичної допомоги та неякісне медичне обслуговування призвели до того, що пацієнти все частіше почали звертатися по медичну допомогу в приватні медичні заклади. Недостатнє фінансування медичної галузі та низька заробітна плата працівників медичної галузі змушують лікарів і молодший медичний персонал переорієнтуватися на приватний бізнес, де можна розраховувати на фінансовий успіх за рахунок професійних знань [4]. Розвиток приватного сектору в медичній галузі зумовила поява багатопрофільних медичних установ, професійних організацій, що захищають інтереси приватних лікувальних установ, підвищення добробуту й медичної культури населення, зростання рівня захворюваності [2].

На функціонування ринку приватної медицини прямо чи опосередковано впливає ряд стримуючих факторів, серед них:

- низька купівельна спроможність населення країни;
- нестабільність національної валюти;
- недосконале нормативно-правове регулювання галузі (особливо у контексті ринку приватної медицини);
- надмірна бюрократизація системи ліцензування приватних медичних закладів;
- недостатній доступ до кредитних позикових ресурсів задля розширення обсягів діяльності. [3].

У той же час каталізуючими факторами розвитку ринку приватної медицини є кризовий стан державної медицини, недосконалість її реформування, недостатність бюджетного фінансування державних програм, пов'язаних з розвитком системи охорони здоров'я.

Вагомими перевагами приватних медичних закладів України є:

- доступність та оперативність отримання медичної послуги;
- якісне оснащення та устаткування медичного закладу;
- гарантована кваліфікація медичного персоналу;
- відповідальність та організованість процесу лікування; - можливість отримання додаткових послуг.

Важливим механізмом підвищення ефективності системи охорони здоров’я повинна стати конкуренція в наданні медичної допомоги за рахунок засобів бюджетного фінансування, добровільного медичного страхування, приватного сектору, а в подальшому, можливо, і засобів обов’язкового медичного страхування.

Розвиток медичної галузі залежить також від економічного становища в країні. При його поліпшенні буде спостерігатися економічне зростання та збільшення реальних доходів населення, а це позитивно впливатиме на приватний сектор медичної галузі та на ефективне функціонування сфери охорони здоров’я взагалі.

Аналіз системи охорони здоров’я України показує, що розвитку ринку приватної медицини в нашій країні заважає не тільки низька купівельна спроможність населення, а й недосконала нормативно-правова база, що регулює дану галузь. Оскільки в сучасній вітчизняній системі охорони здоров’я частка приватного сектора значно розширюється, то об’єктивно посилюється й роль та значущість заходів щодо державного регулювання даного сектора в силу соціальної й політичної пріоритетності галузі. Зміни в стратегії державного управління приватними медичними закладами є необхідною передумовою розвитку кардинально нового потенційно здорового суспільства.

Список використаної літератури:

1. Маркетингові дослідження та бізнес-консалтинг. URL: https://pro-consulting.ua/ua (дата звернення: 08.04.2020).

2. *Шафранський В. В.* Європейська політика «Здоров’я-2020»: використання науково обґрунтованих стратегій для отримання позитивних результатів. Економіка і право охорони здоров’я. № 1 (3). 2016. С. 44–48.

3. *Дудка В.В.* Переваги приватної медицини та вигоди держави у підтримці розвитку приватного сектора системи охорони здоров'я (до проблеми державного регулювання здоровоохоронної сфери). Електронне наукове фахове видання "Державне управління: удосконалення та розвиток". 2012. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_1_4 (дата звернення 22.03.2021).

4. *Урсол Г. М.* Приватний сектор системи охорони здоров’я – активний резерв підвищення доступності та якості надання медичної допомоги: досвід Кіровоградської області / Г. М. Урсол, О. А. Скрипник, О. М. Василенко //Буковинський медичний вісник. – 2014. – Т. 18, № 4 (72). – С. 177–181.

ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

В.В.Палій
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Державний податковий університет
Науковий керівник:
Л.В. Скасків
к.фіз-мат.н., доцент, доцент кафедри
кібернетики та прикладної математики

Математичне моделювання в наукових дослідженнях і практичних застосуваннях є невід'ємною рисою прогнозування економічного процесу. Його ефективність визначається продуктивністю ЕОМ та якістю обчислювальних алгоритмів і програм, що використовуються. Сучасні наукові дисципліни широко включають у себе необхідні інструментальні засоби, математичні моделі і методи які дозволяють здійснювати більш високий рівень формалізації й абстрактного опису найбільш важливих істотних зв'язків техніко-економічних змінних систем і об'єктів, оцінювати форму і параметри залежностей їх змінних, отримувати нові знання про об'єкти, визначати найкращий розв'язок в тій чи іншій ситуації, формулювати висновки адекватні вивченому об'єкту, компактно викладати основні теоретичні положення. Більш того, активність економічних досліджень стає рушійною силою для математиків у подальшому розвитку математичного інструментарію. Сьогодні в економічній науці на перший план ставиться математична модель як дієвий інструмент дослідження та прогнозування розвитку економічних процесів і явищ [5].

Економіко-математичне моделювання – це використання математичного моделювання при вирішенні бізнес-задач та поясненні управлінських рішень виробництва. Основна його мета це формування системи знань про методи та засоби побудови та використання різних типів економіко-математичних моделей [2].

Застосування математичного апарату в економіці ґрунтується на засвоєнні необхідної бази математичних знань. Економіко-математичні методи – методологічний інструмент у професійній діяльності економістів-аналітиків, який допомагає їм вирішити два основні завдання:

- перше – визначити, чому у виробничо-економічній системі чи іншій структурній інституції склалася поточна кризова ситуація, тобто провести комплексний економічний аналіз стану фінансово-господарської діяльності та виробити прогнозну стратегію наслідків прийнятих управлінських рішень на перспективу;

- друге завдання полягає в кількісному обґрунтуванні процедури дій «що буде, якщо ….» для кожного з можливих сценаріїв розвитку, обираючи при цьому найбільш корисний (вигідний) за заданим критерієм або множиною критеріїв [3].

Водночас, більшість сучасних математиків-методистів вважає, що розв'язання прикладної задачі з елементами математичного моделювання включає три основні етапи: 1) математичне формулювання задачі та побудова математичної моделі (етап формалізації); 2) дослідження математичної моделі; 3) інтерпретація отриманих математичних результатів, їх аналіз та корекція [4].

На етапі формалізації необхідно перейти від реальної економічної ситуації до її формальної моделі. Для цього спочатку слід визначити і чітко окреслити об'єкт дослідження. На цьому етапі виділяються такі моменти: об'єкт дослідження розбивається на елементи, що характеризують найістотніші властивості даного об'єкта і відповідають поставленій меті та конкретним умовам; кожному елементу ставиться у відповідність деяка кількісна величина; аналізується повнота даних системи; виділяються основні зв'язки між окремими елементами системи

На другому етапі необхідно використовувати відповідний математичний апарат до розв'язання поставленої математичної задачі, шукати і розробляти свій метод розв'язання.

На третьому етапі відбувається інтерпретація результатів та перевірка особливостей розв'язку задачі. Цей етап вимагає повернення до поставленої економічної проблеми. Потрібно перевірити відповідність отриманих результатів вихідній економічній ситуації, перейти від отриманих загальних тверджень до часткових, оцінити значення отриманого результату.

За характером інформації розрізняють детерміноване та стохастичне моделювання. Раніше математичні моделі в економіці будувались переважно на основі детермінованих, без урахування впливу випадкових факторів на економічні процеси, тобто економічні та математичні моделі були суворо детермінованими. Поряд зі зміною політичних та економічних структур та розширення глобалізації посилюється вплив випадкових факторів, тому сьогодні все більше уваги приділяється стохастичним моделям-образам як більш адекватним стосовно суб'єкта-оригіналу [1].

Стохастичні моделі, отримані за допомогою кореляційного та регресійного аналізу, мають перевагу в кількісному описі причинно-наслідкових зв'язків в економіці та соціальній сфері порівняно з детермінованими моделями. Виявлення кількісних взаємозв'язків у формі регресії дозволяє краще зрозуміти природу досліджуваного явища. А це, у свою чергу, дозволяє впливати на виявленні фактори, втручатися у відповідний економічний процес з метою отримання бажаних результатів [3].

Освоєння математичних методів і інструментарію наукових досліджень дасть можливість майбутньому спеціалістові сформувати необхідні компоненти мислення: компетентність, світогляд і культуру, які будуть фахівцеві потрібні як у теоретичному плані, так і в плані орієнтації в професійній практичній діяльності. Математичні методи в економіці серед інших методів посідають чільне місце. Це детерміновано вагомістю обчислень обсягів випуску продукції, попиту, цін, термінів і т.д., тобто обчислень змінних, вимірюваних кількісною шкалою [5].

Отже, використання методів економіко-математичного моделювання дає змогу аналізувати якісно і кількісно складні економічні процеси. Нові методи моделювання, засновані на строгих математичних розв'язаннях економічних завдань із застосуванням виявлених законів економіки виробництва, у поєднанні із сучасною обчислювальною технікою сприяють створення високоефективних систем для аналізу стану і науково обґрунтованого прогнозування розвитку економіки підприємств, галузей і країни загалом, дають можливість усвідомлено управляти економічними процесами виробництва.

Список використаних джерел:

1. Жлуктенко В.І., Бєгун А.В. Стохастичні моделі в економіці: монографія. К.: КНЕУ, 2005. 352 с.

2. Кузьменко О.В. Математичні моделі в менеджменті та маркетингу: Навчальний посібник / за заг. ред. О. В. Кузьменко. Суми: видавництво «Ярославна», 2020, – 214 с. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83963 (дата звернення: 02.11.2022).

3. Назаренко О.М. Основи економетрики: підруч. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 392 с.

4. Новицька Л. І. Математичне моделювання в системі економічної освіти. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. № 5. 2019. С. 94-99. URL: http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/24124.pdf (дата звернення: 03.11.2022).

5. Семчишин, Л. М. Використання математичного моделювання в економічних дослідженнях. Вісник Західноукраїнського Національного Університету. 2021. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/45174 (дата звернення: 02.11.2022).

СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

К. Є. Петров, О. П. Пєтухов,
здобувачі другового (магістерського) рівня вищої освіти
ПВНЗ «Європейський університет»

Система охорони здоров'я має життєво важливе значення для визначення економічних показників і стабільності країни та ключового сектору в реалізації місцевих, національних цілей прискореного розвитку інноваційних технологій. Система охорони здоров'я: позитивно впливає на економічні показники інших секторів національної економіки завдяки створеним робочим місцям і закупівлі товарів та послуг; відіграє головну роль у зменшенні соціального напруження на місцевому рівні через вплив на зайнятість, умови праці та доходи домогосподарств; може збільшити свій статус ключового сектору для реалізації місцевих і національних цілей розвитку прискореного розвитку новітніх технологій, посилюючи свої функції зайнятості, навчання як на місцевому, так і на національному рівні. Система охорони здоров'я відіграє все більш важливу роль у просуванні інклюзивного та сталого розвитку завдяки відповідальній практиці у сфері зайнятості та купівлі товарів і послуг [1].

Сьогодні в галузі охорони здоров'я України відбуваються значні трансформації, які ознаменувалися переходом до нової моделі фінансування закладів, їхньої автономізації, а отже, й пошуком нових механізмів управління. У результаті, як приватні, так і державні медичні заклади діють в умовах зовнішнього середовища, що швидко змінюється та на яке впливає багато чинників (інституційні, правові, економічні, демографічні, технікотехнологічні тощо) (рис. 1).

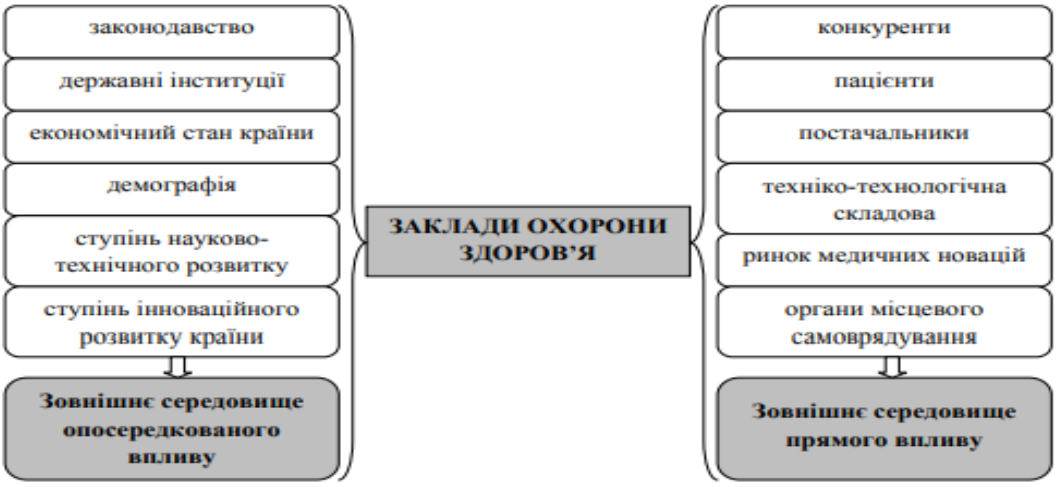


Рис. 1. Чинники зовнішнього середовища, що впливають на діяльність закладів охорони здоров'я

Зовнішнє середовище національних закладів охорони здоров'я характеризується інтеграційними процесами, залежністю від світового господарства, посиленням тиску світового ринку медичних послуг та фармацевтичного ринку, відсутністю систематизованих орієнтирів для вибору напрямів розвитку, недостатністю або повною відсутністю стратегічної інформації [2]. Отже, система медичного менеджменту має бути скерована на адаптацію закладів охорони здоров'я до цих чинників, а також на управління ними, що є однією з основних функціональних сфер впливу стратегічного менеджменту.

Основною вимогою впровадження стратегічного менеджменту в закладах охорони здоров'я є залучення вищого лікарського складу до трансформації системи менеджменту з зосередженням уваги на спільній меті та застосуванням якісного механізму їхньої мотивації та стимулювання [12].

Впровадження принципів стратегічного менеджменту в практику управління закладами охорони здоров'я передбачає:

1. Впровадження організаційних змін: зменшення жорсткості та ієрархічності структур управління, розвиток програмно-цільового управління, гнучкість організаційної структури (увага до автономізації діяльності, делегуванню повноважень, командної роботи та проектного менеджменту).

2. Зосередження уваги на координаційній функції менеджменту, що пов'язана із прогнозуванням проблем, процесом прийняття управлінських рішень, координацією робіт із забезпеченням взаємодії між різними

структурними підрозділами – усередині та медичним закладом і афілійованими особами – ззовні, стимулюванням діяльності.

3. Імплементація механізмів управління ризиками та ризик-менеджменту.

4. Управління інноваціями та стимулювання інноваційної діяльності закладів охорони здоров'я із наданням індивідуальної ініціативи та розвитком лідерських якостей.

5. Стимулювання постійного процесу розвитку персоналу медичного закладу та перехід до моделі самоосвітньої організації.

6. Зосередження уваги на підвищення якості всіх видів діяльності закладу, а також його ефективності із забезпеченням формування та розвитку культури результативності медичного закладу.

7. Тенденція до підвищення ролі та значення організаційної культури закладу охорони здоров'я із залученням персоналу до формування стратегії розвитку, управління закладом, формування нової якості медичної послуги тощо.

8. Спрямування операційної діяльності закладу охорони здоров'я на створення медичної послуги більш високої якості чи з новими властивостями за умови зменшення її собівартості.

9. Запровадження принципів інтелектуального та інноваційного лідерства, що базується на розвитку емоційного та практичного інтелекту в працівників, компетентнісному підході, критичному мисленні, креативному менеджменті.

10. Формування управлінського капіталу, що забезпечує ефективність системи управління закладом охорони здоров'я.

Отже, сучасний менеджмент медичного закладу має орієнтуватися не лише на застосуванні принципів та інструментів стратегічного менеджменту, проте має зосереджуватися на культивуванні у своїх управлінців стратегічного мислення. Стратегічне мислення передбачає: усвідомлення управлінської ієрархії та послідовності встановлення пріоритетів; орієнтацію на розпізнавання та адекватне реагування на зміни в середовищі – нові можливості та потенційні загрози; усвідомлення можливостей та масштабів впливу на формування середовища, а не лише реагування на зміни» [3].

Сьогодні заклади охорони здоров'я працюють в умовах постійних динамічних змін. Так, керівникам необхідно впоратися з цими бурхливими змінами та зробити так, щоби заклади отримали конкурентні переваги від цих змін, уникаючи нових загроз. Сучасні керівники потребують нового типу мислення – проактивного та критичного, що і є стратегічним мисленням. Отже, сучасний медичний менеджмент потребує розробки науково обґрунтованої стратегії управління та розвитку закладами охорони здоров'я. Освоєння інструментів та методів стратегічного управління закладами охорони здоров'я на основі створення та розвитку відповідної наукової теоретико-методологічної бази, яка враховує специфіку галузі охорони здоров'я, є необхідною умовою подальшого реформування національної сфери охорони здоров'я та формування державної політики в цій галузі.

Список використаних джерел

1. Вороненко Ю.В. Стратегічне управління в охороні здоров'я: теоретичні та практичні аспекти. Науковий журнал МОЗ України. 2014. № 1 (5). С. 39-46.

2. Стефанишин Л.С. Теоретико-методичні основи стратегічного управління закладом охорони здоров'я. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 30. С. 77-83.

3. Тригоб'юк С.С. Стратегічне мислення як основа сучасного стратегічного планування. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". 2008. № 633. С. 718-720.

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ У СФЕРІ МЕДИЦИНІ

Г.В. Поліщук
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Державний податковий університет
Науковий керівник:
Л.В. Скасків
к.фіз-мат.н., доцент, доцент кафедри
кібернетики та прикладної математики

Математичне моделювання як метод наукового пізнання почало використовуватися людством багато століть тому назад, з моменту, коли були закладені основи диференціального та інтегрального числення. Першу математичну модель розроблено ще у XII столітті італійським математиком Фібоначчі. Спроби використовувати математичне моделювання у біомедичних напрямках розпочалися у 80х роках XIX століття. Ідея кореляційного аналізу, висунута Гальтоном та вдосконалена біологом та математиком Пірсоном, виникла як результат спроб опрацювання біомедичних даних. Починаючи з 40х років минулого століття математичні методи проникли у медицину і біологію через кібернетику та інформатику. Тому у XX столітті, крім технічних спеціальностей і природничих наук, математичне моделювання почала широко використовувати медицина і фармація [1].

Математичне моделювання – це процес створення математичної моделі й оперування нею з метою отримання відомостей про реальний об'єкт. Модель потрібна:

– для того, щоб зрозуміти, як влаштований конкретний об'єкт, яка його структура, основні властивості, закони розвитку і взаємодії з навколишнім світом;

– для того, щоб навчитися управляти об'єктом або процесом і визначити найкращі способи управління за заданих цілей і критеріїв;

– для того, щоби прогнозувати прямі і непрямі наслідки реалізації заданих способів і форм впливу на об'єкт.

Математична модель – це сукупність математичних об'єктів: чисел, символів, множин тощо, зв'язків між ними, що відображають найважливіші для дослідника властивості змодельованого об'єкта. Вони мають велике значення

ще й тому, що ілюструють найважливіший метод вивчення медико-біологічних явищ і процесів засобами математики. У нашому дослідженні будемо розуміти під професійно спрямованим математичним завданням для здобувачів медичної освіти таке завдання, зміст якого пов’язаний з об’єктами і процесами медико-біологічної природи, а пошук її вирішення за допомогою математичного апарату сприяє формуванню професійної компетентності майбутнього працівника охорони здоров’я. У професійно спрямованих математичних моделях наочно відображаються міжпредметні зв’язки з біологією, екологією, епідеміологією, імунологією, фармакологією, хімією, фізикою та іншими професійно значущими для медичного працівника дисциплінами, а також розкриваються прикладні аспекти наукових знань у професійній діяльності лікаря [2].

Складність і різноманітність медичних задач сьогодні залучає при моделюванні живих об'єктів практично всі області математики, а моделювання технічних пристроїв для медичної практики – цікава і важлива ділянка математичного моделювання в складі фізичних і комп’ютерних наук. Сьогодні математичні моделі успішно застосовуються в біореологічних дослідженнях, дослідженнях серцево-судинних захворювань, клінічних схемах та тестах, аналізі даних, розробці лікарських засобів, епідеміології, генетиці, імунології, мікробіології, неврології, онкології, вірусології, візуалізації та обробці зображень, приладобудуванні та інше [3].

На даному етапі, при вивченні математичного моделювання в медицині студентами всіх напрямків навчання, як основний приклад, розглядаються фармакокінетичні моделі. Для кожного із напрямків передбачені конкретні акценти, проте узагальнивши їх можна виділити наступне: вивчення зміни концентрації лікарського препарату в біологічних рідинах із часом, в залежності від способів їх введення є основоположним для:

- фармакології - дозволяє зрозуміти зв'язок "доза-відповідь" і відіграє життєво важливу роль у визначенні необхідного рівня дозування та інтервалу часу між дозами для конкретного препарату та конкретного пацієнта і оцінити орієнтовний час повного виведення препарату;

- токсикології – дозволяє оцінити початкову концентрацію речовин при даному способі введення за їх залишками у біологічних рідинах організму на поточний момент часу;

- фармацевтичної хімії – аналіз кінетики процесу, визначення типу речовини, аналізуючи кінетику процесу, визначення періоду напіввиведення препарату та ін.

На тлі поширення світом пандемії COVID-19 стало зрозумілим, наскільки важливим є розуміння математичних закономірностей за якими поширюється інфекція та можливістю людей впливати на початкові умови процесу з метою недопущення зростання швидкості її поширення. Наскільки важливо сповільнити процес поширення інфекції, щоб не виснажувати ресурси практичної охорони здоров’я. Найкращі результати боротьби з поширенням епідемії показали країни, які мали найбільш точні дані по кількості тих, хто

захворів, це в свою чергу дозволило максимально знизити кількість інфікованих. Зараз також є актуальним створення моделей виходу з карантину, що запроваджений у багатьох країнах у зв'язку з пандемією. Проводиться оцінка смертності населення у випадку поступового відновлення роботи менш ризикових галузей. Пропонується при моделюванні враховувати поділ за віковими категоріями та групами ризику задля безпеки громадян, що залучаються до економічної діяльності [4].

У зв'язку з цим слід зазначити, що застосування математичних методів у медицині є як ніколи актуальним. Результат науково-дослідних пошуків в моделюванні епідемій та пандемій не тільки надважливий для медичної галузі, а й для всього людства. Тому роль математики в біології та медицині прогнозовано буде зростати.

Отже, знання закономірностей та їх прогнозування набуває нового сенсу у сучасних реаліях. Знання основ математики необхідні для будь-якого фахівця, навіть не тільки для медичного фахівця. Медична наука, звісно, не піддається тотальній формалізації, як це відбувається, скажімо, з фізикою, але колосальна епізодична роль математики в біології та медицині безперечна. Всі відкриття повинні спиратися на чисельні співвідношення і моделі. Майбутні фахівці повинні бути ознайомлені хоча б з базовими методами обробки і обчислення інформації, яка просто необхідна для організації швидкої, чіткої і якісної роботи.

Список використаних джерел:

1. Мельник М.А. Математична модель застосування вищої математики у процесі підготовки фахівців у сферах медицини та біології. Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса. Т.13. 2021. URL: https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/10005 (дата звернення: 03.11.2022).

2. Сілкова О. В., Лобач Н. В. Формування професійної компетентності у здобувачів медичної освіти під час вивчення теми «математичне моделювання у медицині, біології». Академічні студії. серія «педагогіка». 2022. Т. 1, № 4. С. 171–176. URL: https://doi.org/10.52726/as.pedagogy/2021.4.1.25 (дата звернення: 03.11.2022).

3. Товстюк Н.К., Середюк Б.О., Микитюк О.Ю. Особливості математичного моделювання у медицині. Розвиток природничих наук як основа новітніх досягнень у медицині: Матеріали науково-практичної інтернет-конференції, м. Чернівці, 27 листопада 2019 р. / за ред. В. І. Федіва – Чернівці: БДМУ, 2019. С. 165-169.

4. Федів, В. І., Олар, О. І., Бірюкова, Т. В., Микитюк, О. Ю. Методи математичного моделювання як важлива складова теоретичної підготовки студента-медика. Матеріали конференції ВНТУ «Проблеми вищої математичної освіти: виклики сучасності» (2020). URL: https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/pmovc/pmovc20/paper/viewFile/10212/8554 (дата звернення: 03.11.2022).

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛЮВАННЯ У ПСИХОЛОГІЇ

В.Ю. Продан
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Державний податковий університет
Науковий керівник:
Л.В. Скасків
к.фіз-мат.н., доцент, доцент кафедри
кібернетики та прикладної математики

Соціологія, психологія чи не першими із гуманітарних наук звернулися за цілком визначеною допомогою до математики. Адже саме ці «...дві важливі науки вивчають поведінку людини. На рівні суспільства – соціологія, на індивідуальному рівні – психологія. ...поєднання таких двох напрямів дослідження людини в контексті застосування одних і тих самих математикостатистичних методів доволі умовне. З одного боку, у соціологічному дослідженні на відміну від психологічного частіше вдається отримати репрезентативну вибірку. З іншого боку, типові задачі, які доводиться розв'язувати психологам та соціологам, дещо різняться. Крім того, психологи, застосовуючи статистичні методи, часто змушені нехтувати деякими умовами, які формально повинні виконуватись. Усе те вносить деяку специфіку у використання математико-статистичних методів у цих галузях» [1].

У психології математичні методи мають широке застосування. Це зумовлене декількома моментами:

1) математичні методи дають змогу зробити процес дослідження явищ більш чітким, структуралізованим та раціональним;

2) математичні методи необхідні для обробки великої кількості емпіричних даних (їхніх кількісних виразників), для їх узагальнення та організації в «емпіричну картину» дослідження.

Залежно від функціонального призначення цих методів та потреб психологічної науки виділяють дві групи математичних методів, використання яких у психологічних дослідженнях є найчастішим: перша – методи математичного моделювання; друга – методи математичної статистики (або статистичні методи)

Можна виділити такі напрями використання статистичних методів у психології [2]:

– описова статистика, яка включає групування, табулювання, графічний вираз та кількісну оцінку даних. Описова статистика дає можливість отримати нову інформацію, швидше зрозуміти і всебічно оцінити її, тобто виконує наукову функцію опису об'єктів дослідження, чим і виправдовує свою назву.

Методи описової статистики покликані перетворити сукупність окремих емпіричних даних на систему наочних для сприйняття форм і чисел: розподіли частот; показники тенденцій, варіативності, зв'язку. Цими методами

розраховуються статистики випадкової вибірки, які служать підставою для здійснення статистичних висновків;

– теорія статистичного висновку, яка використовується в психологічних дослідженнях для передбачення результатів за даними обстежування вибірок. Статистичні висновки надають можливість: оцінити точність, надійність і ефективність вибіркових статистик, виявити похибки, які виникають у процесі статистичних досліджень (статистичне оцінювання); узагальнити параметри генеральної сукупності, отримані на підставі вибіркових статистик (перевірка статистичних гіпотез);

– теорія планування експериментів, яка слугує для виявлення та перевірки причинних зв'язків між змінними. Особливо поширеними статистичними методами є: кореляційний аналіз, регресійний аналіз та факторний аналіз. Все це, природно, привело до необхідності розробки спільних питань методології і теорії, а застосування математики в психології та соціології стало основою навчальної дисципліни «Математичні методи в соціології та психології».

Математична психологія – (конкретний і абсолютно виправданий своїми результатами, часом) підхід до психологічних досліджень, що фундаційно лежить на математичному моделюванні процесів сприйняття, мислення, когнітивних та моторних процесів, а також на встановленні математизованих правил, котрі пов’язують кількісні характеристики стимулів із кількісними ж характеристиками реакцій. Математичний підхід у психології використовується і з метою висунення суворо формалізованих гіпотез. Реакція організму, котра піддається кількісному оцінюванню, часто може фіксуватися під час виконання чи вирішення певних завдань: рухових, когнітивних тощо. А оскільки кількісна оцінка реакції на фіксований стимул того, кого досліджують, – фундаментальна, то в цьому напрямку психології теорія вимірювання – одна із центральних тем у математичній психології [4].

Досвід свідчить, що впровадження математики в ці науки – дуже серйозна справа, яка вимагає вирішення низки наступних проблем [3]:

- визначення можливостей і меж математизації;

- виявлення математичного змісту як системи методів наукового пізнання соціальних та психологічних процесів і явищ засобами математики;

- розробка принципів вибору і оцінки адекватності математичних методів для розв’язання різноманітних наукових задач;

- визначення можливостей і шляхів створення спеціального математичного апарату психології та соціології для вивчення процесів відображення зовнішнього світу;

- визначення принципів і методів моделювання процесів діяльності людини, ергатичних систем.

Отже, знання основ математики необхідні для будь-якого фахівця, навіть не тільки для медичного фахівця. Медична наука, звісно, не піддається тотальній формалізації, як це відбувається, скажімо, з фізикою, але колосальна епізодична роль математики в біології та медицині безперечна. Всі відкриття

повинні спиратися на чисельні співвідношення і моделі. Майбутні фахівці повинні бути ознайомлені хоча б з базовими методами обробки і обчислення інформації, яка просто необхідна для організації швидкої, чіткої і якісної роботи.

Список використаних джерел:

1. Долінська Л.В., Ковальчук В.В. Математичне моделювання у гуманітарних дослідженнях: компетентність фахівців у закладах фахової передвищої освіти. Збірник наукових праць фізико-математичного факультету ДДПУ. Слов'янськ: ДДПУ, 2021 . Вип. № 11 С. 173-178. URL: https://odeku.edu.ua/naukova-diyalnist-ta-mizhnarodne-spivrobitnycztvo-kafedry-asmnsi/ (дата звернення: 03.11.2022).

2. Копич І.М., Сорокінський В.М., Стефаняк В.І. Математичні моделі в менеджменті та маркетингу: навч. посіб. Л: «Новий світ 2000», 2011. 376 с.

3. Пітель І. М., Левіна І. В., Бондаренко Ю. В. Соціально-психологічний контекст ролі математики та природничих наук в екологічному вихованні сучасної свідомої особистості в умовах управління інформаційною діяльністю. Матеріали XX Міжнар. Наук.-практ. Конф. (м. Полтава, 11-12 березня 2021 р.). 2021. С. 199-204. URL: http://dspace.pnpu.edu.ua/bitstream/123456789/18036/1/70.pdf (дата звернення: 03.11.2022).

4. Ручко О. Математичне моделювання як один із методів наукового дослідження у гуманітарних науках. Українознавство. 2018. № 2. С. 128-143. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ukr_2018_2_11 (дата звернення: 03.11.2022).

УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

І.В. Пульча *магістрант,*
Н.В. Мельник *к.е.н., ПВНЗ «Європейський університ ет »*

У сучасній економіці інформація стає все більш важливою для ефективного функціонування бізнесу. При створенні та продажу товарів або послуг компанії повинні налагоджувати зв'язки з сегментами ринку і забезпечувати ефективну систему обміну інформацією з покупцями, посередниками, партнерами та іншими контактами. Для цього використовуються комплексні маркетингові комунікації, що забезпечують зв'язок підприємства з його зовнішнім і внутрішнім середовищем. Важливим фактором, що сприяє посиленню ролі та управління маркетинговими комунікаціями, є використання різноманітних факторів на тлі змінних соціальних, економічних і конкурентних сил. Управління комунікаційною політикою компанії сьогодні є чи не найважливішою частиною загального управління маркетингом.

Національні та міжнародні вчені та експерти, такі як Р. Джозлін, Ф. Котлер, П. Роуз, С. Гаркавенко та Л. Балабанова, зробили значний внесок у дослідження комунікаційної політики, особливо в питання управління комунікаційною політикою. П. Мацкевич, О. Громова, В. Шепель, М. Ковальов

та ін. Проте питання ефективних методів управління комунікаційною політикою потребує подальшого вивчення.

Метою даного дослідження є виявлення особливостей управління корпоративною комунікаційною політикою на сучасному етапі, а також визначення основних проблем і перспективних напрямків удосконалення.

Ефективний маркетинг неможливий без ефективної системи комунікацій. Адже прийнятна цінова політика та вдало підібрані канали збуту можуть не дати бажаних результатів без донесення інформації до клієнтів. Тому маркетингова політика комунікації є одним із «китів» маркетингу.

Маркетингова комунікаційна політика – це цілеспрямована діяльність підприємства з регулювання руху інформаційних повідомлень і потоків відповідно до легітимної стратегії з використанням комплексних засобів комунікації, планування та взаємодії з усіма суб'єктами та системою маркетингу [1, с. 15]. Деякі люди називають комунікаційну політику політикою просування, оскільки вона розглядає комунікаційну політику як складову політику продажів, оскільки основна роль політики просування полягає в покращенні процесу просування продукту. Під просуванням розуміють різні види діяльності, спрямовані на інформування потенційних споживачів про переваги продукту та стимулювання їх бажання купувати [2].

Реалізація комунікаційної політики компанії здійснюється завдяки комплексу маркетингових комунікацій. Комплекс маркетингових комунікацій (він же стимулюючий комплекс) включає чотири основні компоненти: рекламу, стимулювання збуту, паблісіті та приватні (індивідуальні) продажі.

Реклама - неособисте представлення та просування товарів, послуг та ідей через засоби масової інформації та будь-яку платну форму прямого маркетингу.

Стимулювання збуту - форма просування товару, при якій стимули використовуються в короткостроковій перспективі, щоб спонукати споживачів і брокерів до покупки.

Особисті продажі - вид просування, який передбачає особистий контакт між одним або декількома покупцями та продавцями з метою продажу продуктів і побудови довгострокових відносин з клієнтами.

Зв'язки з громадськістю (PR), або зв'язки з громадськістю, - це діяльність, спрямована на формування та підтримку сприятливого іміджу компанії шляхом встановлення відносин між організацією та її різними контактами та шляхом ініціювання поширення інформації про її продукти та ідеї всередині компанії. себе. , для запобігання та усунення небажаних чуток і поведінки, які можуть зашкодити послугам, пропонованим у новинах, діяльності компанії;

Прямий маркетинг - пряме спілкування між продавцями/виробниками та кінцевими покупцями, розраховане на конкретну реакцію за допомогою різних засобів зв'язку (телефон, телебачення, Інтернет-реклама, каталоги).

Ці рекламні засоби не вичерпують усіх елементів. До синтетичних засобів також можна віднести інтегровані маркетингові комунікації на виставках і торгових виставках, спонсорство, брендинг і торгову точку [3, с. 409].

Зміни, що відбуваються в сучасному суспільстві, вимагають нового підходу до реалізації маркетингової комунікаційної політики в діяльності бізнес-структур. Традиційні підходи до маркетингових комунікацій, поширені в другій половині 20-го століття, ставали все менш ефективними, як і раніше, а традиційні маркетингові ініціативи були значно дорожчими для реалізації та менш ефективними в бізнес-структурах. Основними питаннями, що регулюють політику маркетингових комунікацій бізнес-структур у сучасних умовах, є:

Сучасний споживач приймає рішення про покупку на основі інформації, яка здається йому більш важливою і точною, а не раціональною та економною інформацією про товар. З іншого боку, дослідники відзначають тенденцію до зростання функціональної грамотності споживачів, що зменшує їх здатність читати, наприклад, інструкції до продукту. Перехід від вербальних до візуальних повідомлень, який спостерігається в сучасному суспільстві, змушує бізнес-структури використовувати більш різноманітний набір засобів візуальної комунікації для донесення інформації до споживачів.

Поява величезної кількості ЗМІ та подорожчання реклами значно знизили їхню ефективність. У сучасних інформаційно-комунікаційних технологіях, що стрімко розвиваються, високі темпи зростання різноманітних засобів масової інформації зумовлені значно нижчою, ніж раніше, вартістю виходу на ринок і здійснення діяльності та високою прибутковістю рекламного бізнесу. В цілому зростання обсягів рекламного ринку призводить до того, що рекламні повідомлення, доставлені споживачам традиційним способом, фактично «губляться» в потоці інших повідомлень. При цьому витрати на рекламу постійно зростають. Розширення мереж мовлення та поява величезної кількості телевізійних каналів і радіостанцій дозволяє споживачам ігнорувати значну частину інформаційного тиску. Для досягнення тієї ж мети потрібно більше рекламних бюджетів, ніж кілька років тому.

Бізнес-структура не готова враховувати нові канали комунікації, що з’явилися в умовах розвитку сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що знижують ефективність реалізованих маркетингових комунікаційних заходів. Зі швидким розвитком радикально нових інтерактивних технологій розповсюдження інформації необхідно розглядати нові канали зв'язку. На практиці перебудувати і змінити структуру бізнесу виявляється дуже складно. Впроваджуючи сучасний підхід, який передбачає нові канали маркетингової комунікації, бізнес-структури стикаються з політичними та психологічними бар'єрами. Освоєння сучасних технологій і нових каналів комунікації вимагає від працівників підприємницьких структур значних витрат часу та енергії [4, с. 36].

Раніше основним принципом комунікаційної політики компанії було виділення одного основного елемента і одного-двох супутніх елементів маркетингового комплексу. Такий підхід не є виправданим у сучасних умовах. Звичайно, кожен елемент комунікації відіграє унікальну роль у просуванні, але всі вони мають сприяти формуванню капіталу бренду компанії. Маркетингові комунікації слід використовувати на всіх етапах формування капіталу, оскільки

вони підвищують обізнаність споживачів про бренд і створюють сприятливі та унікальні асоціації. Це також сприяє формуванню позитивного мислення та вражень і забезпечує лояльність споживачів.

Окрім створення бажаної системи знань, роль комунікації полягає у формуванні унікальних уявлень про функціонування підприємств, які складають основу споживчого капіталу. Щоб максимізувати вплив на споживчу аудиторію та побудувати з нею міцні емоційні зв'язки, компанії починають використовувати всі сфери своєї комунікаційної діяльності інклюзивно. Цей інтегрований підхід поєднує в собі всі засоби комунікації та дозволяє надсилати послідовне та переконливе маркетингове звернення до цільової аудиторії, що формує повний образ вашого бренду на ринку. Таким чином, уніфіковані маркетингові комунікації відносяться до системи взаємовідносин зі споживачами, в якій кожне окреме повідомлення від компанії, наприклад виробника, продукту або бренду, доповнює та артикулює інші комунікації певним чином. Єдиний сильний, цілеспрямований потік комунікації будує емоційні стосунки з усією контактуючою аудиторією та виражає індивідуальну сутність бренду [5, с. 113].

Іншим способом підвищення ефективності управління комунікаційною політикою є розробка програми чи стратегії маркетингових комунікацій. Стратегії маркетингових комунікацій розробляються з урахуванням поточної кон'юнктури ринку та прогнозів розвитку подій у майбутньому, включаючи показники макроекономічного стану ринку, розвиток подій у споживчому секторі, промисловості та ін. ринкові фактори. Він інтегрований у внутрішній план компанії та узгоджений з іншими планами та програмами компанії. Вибір засобів, форм і методів впливу на комунікацію визначаються факторами, що характеризують потреби, уподобання та інтереси аудиторії. Важливо зазначити, що комунікація впливає не лише на споживачів. Ця дія здійснюється по відношенню до співробітників Компанії, інвесторів, постачальників, дистриб'юторів та інших партнерів Компанії, з якими вона взаємодіє щодня, як зараз, так і під час здійснення своїх операційних операцій. Крім того, контактними особами можуть бути учасники ринку, з якими компанія підтримує зв'язки нерегулярного характеру, наприклад засоби масової інформації, національні та державні установи, фінансові установи [5, с. 118].

Підсумовуючи, слід зазначити, що в сучасних умовах управління комунікаційною політикою вийшло на новий рівень. Постійне зростання ролі інформації в підприємницькій діяльності вимагає перегляду маркетингових позицій, особливо в сфері комунікацій. . Поява абсолютно нових проблем, пов'язаних зі зміною поведінки споживачів, розширенням комунікаційних функцій, сприяють появі нових підходів до управління маркетинговою комунікаційною політикою. Використання складних елементів маркетингової комунікації є інтегрованим і завдяки розробці стратегій і програм маркетингової комунікації підприємства можуть підвищити рівень результативності та загальний рівень ефективності управління комунікаційною політикою.

Список використаних джерел

1. *Прохорова Т.П.,Гронь А.В.* / Маркетингова політика комунікацій: навч.посіб .-Х.: ИД «ИНЖЭК», 2015.- 224с.

2. Проблеми сутності та змісту маркетингової політики підприємства [Електронний ресурс] / Лукашевич Ю. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2009_13/Lukashevich%20U.pdf

3. *Гаркавенко С.С.* Маркетинг. Підручник. - Київ: Лібра, 2012. - 712 с.

4. Синергетичне використання елементів системи маркетингових комунікацій // Нюренбергер Л. Б Проблеми сучасної економіки, № 4 (28), 2008.

5. *Руда Е.А.* Основи бренд-менеджмента: навч. посіб. для студентів вузів. - Х., Аспект Прес, 2016. - 212 с.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

А. А. Тульчинський, Ю.О. Родін,
здобувачі другового (магістерського) рівня вищої освіти
ПВНЗ «Європейський університет»

Актуальність вивчення проблем управління трудовими ресурсами підприємства обумовлена об'єктивними і суб'єктивними причинами, пов'язаними з тим, що сучасні умови характеризуються підвищенням ролі трудових ресурсів на підприємствах, що, у свою чергу, зумовлено такими чинниками: зміни у змісті праці, які викликані застосуванням нової техніки, технологій; трансформація функції контролю, підвищення значущості самоконтролю і самодисципліни; макроекономічні чинники (загострення конкуренції на ринку, орієнтація підприємств на задоволення попиту покупців, підвищення уваги до якості товарів); зміна форм організації праці на підприємствах; підвищення освітнього та культурного рівня працівників; зміна пріоритетів у системі цінностей персоналу.

Трудові ресурси – це фізично розвинена частина населення, що володіє розумовими здібностями і знаннями, які необхідні для роботи у національному господарстві. Поняття "трудові ресурси підприємства" характеризує його потенційну робочу силу [1].

Під управлінням персоналом підприємств трактують всю сукупність організаційних заходів, направлених на оптимальне формування колективу і повне використання його здібностей у виробничому процесі (політика підбору і найму працівників, розвиток кар'єри, мотивація, заохочення, звільнення з роботи, вихід на пенсію, лідерство в колективі, культура, взаємні зв'язки, розвиток колективу, творча обстановка, підготовка персоналу, управління конфліктними ситуаціями). Для досягнення успіху на ринку підприємства повинні мати в своєму розпорядженні стабільний персонал.

До основних особливостей управління трудовими ресурсами належать:

- персонал розглядається як один з найважливіших ресурсів підприємства;

– акцент на якість залучення, наймання і розвитку персоналу;

– застосування колективних, групових методів організації праці з метою формування сприятливого клімату для делегування компетенції і відповідальності;

– спрямованість на розвиток цілісної сильної корпоративної культури;

– інтеграція діяльності менеджерів з персоналу і лінійних керівників;

– системне, комплексне рішення питань управління персоналом й усіх інших стратегічних завдань на основі єдиної програми діяльності підприємства [2].

До основних завдань системи управління трудовими ресурсами на рівні підприємства сьогодні відносять:

– забезпечення організації кваліфікованими кадрами;

– створення необхідних умов для ефективного використання знань, навичок і досвіду працівників;

– удосконалювання системи оплати праці і мотивації;

– підвищення задоволеності працею всіх категорій персоналу;

– надання працівникам можливостей для розвитку, професійного росту;

– стимулювання творчої активності;

– формування і збереження сприятливого психологічного клімату;

– удосконалювання методів оцінки персоналу;

– управління внутрішніми переміщеннями і кар'єрою працівників;

– участь у розробці організаційної стратегії (у майбутньому передбачається трансформація корпоративної стратегії в стратегію управління людськими ресурсами).

Головним напрямом управління трудовими ресурсами підприємств є впровадження на ньому системи моніторингу трудових ресурсів. Як відомо, система моніторингу персоналу – це система безперервного спостереження за діяльністю персоналу з метою виявлення відповідності цієї діяльності завданням підприємства.

Система моніторингу трудових ресурсів на підприємстві має включати в себе: процес кадрового планування на підприємстві; процес організації набору і відбору трудових ресурсів; процес оцінювання та атестації трудових ресурсів; процес розвитку і руху трудових ресурсів підприємства; вивільнення трудових відносин, регулювання соціально-трудових відносин.

Метою моніторингу є розробка рекомендацій та управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності управління трудовими ресурсами підприємства.

Також слід запропонувати систему мотиваційного моніторингу, яка б створила нову інформаційну базу для прийняття управлінських рішень у сфері мотивації трудової діяльності.

Основною метою моніторингу є підготовка інформаційно-аналітичних матеріалів про фактичний стан мотивації трудової діяльності в розрізі окремих складових, розробка рекомендацій для подолання виявлених недоліків, прогнозування можливого загострення найбільш болючих проблем у сфері

трудових відносин. На рівні підприємства робота служб мотивації (окремих фахівців) має бути спрямована на вивчення потреб, що постійно змінюються, інтересів, ціннісних орієнтацій працівників у сфері праці, мотивів їх трудової діяльності, мотиваційного потенціалу і ступеня використання у трудовому процесі, виявлення змін у структурі мотивів і прогнозування їх розвитку та впливу на результати діяльності.

Мотиваційна оцінка компетентності трудових ресурсів підприємства базується на мотиваційному моніторингу, що проводиться на підприємстві і дає можливість шляхом експертних оцінок, опитувань, аналізу фінансових і господарських документів визначити, з одного боку, рівень компетентності трудових ресурсів підприємства, а з іншого – дати мотиваційну оцінку їх компетентності.

Список використаних джерел

1. *Балабанова Л.В., Сардак О.В.* Управління персоналом: Навч. посібник.- К.: ВД "Професіонал", 2006.- 512с.

2. *Крамаренко В.І., Холода Б.І.* Управління персоналом фірми: Навч. посібник.- К.: ЦУЛ, 2003. – 426 с.

3. *Крушельницька О.В., Мельничук Д.П.* Управління персоналом: Навчальний посібник.- К.: Кондор, 2005.- 308 с.

4. Мороз В. Динаміка зміни індексу тривалості життя в Україні в контексті державної політики з розвитку людських ресурсів / В. Мороз // Державне управління та місцеве самоврядування: [збірн. наук. праць.] – Вип. 2(2) / 2009. – С. 56-62.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Д.К. Шевченко, І.Ф. Галєєв
здобувачі другового (магістерського) рівня вищої освіти
ПВНЗ «Європейський університет»

На сучасному етапі розвитку вітчизняної охорони здоров'я в умовах економічної кризи організація діяльності медичних установ набуває особливої значущості. При цьому необхідно враховувати, що заклади охорони здоров'я є виробниками особливого товару в формі медичних послуг – збереження здоров'я нації.

Обрана тема є актуальною, тому що відсутність якісного управління створює передумови зниження якості медичних послуг, що надаються населенню, що негативно позначиться на заробітній платі та соціальній атмосфері в колективі, а також імідж медичного закладу.

Управління закладом охорони здоров'я – це складний процес, заснований на виборі оптимальних рішень, з постійним урахуванням, як внутрішніх проблем організації, так і мінливої економічної та політичної ситуації.

Підходити до цього процесу необхідно з позиції побажання трудового колективу та особистих інтересів.

Процес прийняття управлінського рішення у вітчизняних закладах охорони здоров’я стає все більш ускладненим з огляду на наростання різноспрямованості аспектів, які визначають ефективність подальшої реалізації таких рішень у сучасних умовах. Реформування вітчизняної медицини, обмежене фінансування закладів охорони здоров’я, поширення прогресивних методик лікування та діагностування, зростання захворюваності населення та підвищення вимог пацієнтів до якості медичних послуг – чинники, які формують нові виклики до всіх учасників взаємовідносин у медичній галузі [10].

Питання управління закладом охорони здоров'я досліджувалося багатьма вченими, зокрема такими науковцями: О.В.Баєва, Бикова В.Г., Борщ В. І., Брич В.Я., Василенко В.А. Вороненко Ю.В., Дмитрук О. В., Журавель В.І., Дейкун Н.П. , Мельник Л.А., Радиш Я.Ф., Ровенська В. В., Саржевська Є. О. Свінцицька О. М., Смирнов С.О., Стефанишин Л.С., Третьяк О. П., І.М.Солоненка, Юринець З.В. та іншими. Так як медичні послуги та управління розвивається з високою швидкістю, написані наукові праці можна вважати базовими, але застарілими.

З метою удосконалення системи управління медичним закладом та підвищення якості такого управління, що є обов’язковою умовою забезпечення його конкурентних переваг в умовах переходу на автономну модель діяльності, доцільним є впровадження наступних заходів.

Якість медичної допомоги та її доступність визначаються не тільки адекватністю організаційних форм та станом матеріально технічної бази охорони здоров'я, а й значною мірою наявністю кваліфікованих співробітників, що володіють спеціалізованими знаннями, ефективністю системи управління медичною установою.

Одним із напрямків ефективного управління медичним закладом є ефективна кадрова політика. Оскільки, якість і доступність надання медичної допомоги населенню напряму залежать від рівня забезпеченості закладів охорони здоров’я медичними працівниками та їхнього професійного рівня [6]. На сьогодні в Україні існує гостра нестача фахівців-організаторів у сфері охорони здоров’я, які вміють приймати відповідальні, самостійні й ефективні рішення стратегічного характеру. Це пояснюється відсутністю ефективної системи підготовки менеджерів у галузі охорони здоров’я та створення якісної освітньої бази з урахуванням найкращих здобутків провідних країн світу та реалій української системи охорони здоров’я.

На сьогодні в Україні існує гостра нестача фахівців-організаторів у сфері охорони здоров’я, які вміють приймати відповідальні, самостійні й ефективні рішення стратегічного характеру. Це пояснюється відсутністю ефективної системи підготовки менеджерів у галузі охорони здоров’я та створення якісної освітньої бази з урахуванням найкращих здобутків провідних країн світу та реалій української системи охорони здоров’я.

Модернізація системи управління в сфері охорони здоров'я передбачає впровадження ефективних комунікативних технологій та налагодження взаємин між медичними працівниками (надавачами послуг) й пацієнтами (споживачами послуг), їх документальне оформлення (проведення аналізу обґрунтованих скарг пацієнтів та внесення корегувань в процес гарантування безпеки пацієнтів). Така комунікація повинна ґрунтуватись на моделі збалансованого, оптимального трикутника дій «послуга – постачальник – замовник», яка працює у передових країнах світу (рис. 1).



Рис. 1 . Оптимальний трикутник дій

Отже, медична послуга (послуга) це продукція медичного закладу – повернене здоров'я хворого та тривалість досягнутого ефекту лікування. Медичний заклад (постачальник) – це виробниче підприємство, яке потребує застосування сучасних методів управління, менеджменту, маркетингу. Інновації в медичному менеджменті: тайм- менеджмент, логістика, проект-менеджмент. Основний критерій маркетингу медичного закладу сьогодні – конкуренція якістю. Пацієнт (замовник) оцінює кінцевий результат – одужання [7].

Система менеджменту закладів охорони здоров'я має ґрунтуватись на сучасних інформаційних технологіях, серед яких електронна система охорони здоров'я eHealth, що є базисом автоматизації ведення обліку медичних послуг та управління медичною інформацією. Впровадження електронної системи охорони здоров'я (eHealth) супроводжує системні зміни у формі управління лікувальними закладами, у фінансуванні медичних послуг, у системі обслуговування пацієнтів. Завдання інформатизації, eHealth у найширшому сенсі – поліпшення інформаційного потоку за допомогою електронних засобів для підтримки надання медичних послуг та управління системами охорони здоров'я, на рівні лікаря та пацієнта – забезпечення швидкого доступу лікаря до всієї наявної інформації про пацієнта з будь-якого закладу [8].

Функціональна діяльність медичних закладів на ринку медичних послуг в сучасних умовах має враховувати виклики ендогенного та екзогенного характеру, пов'язані з проведенням медичної реформи та процесами децентралізації, до яких слід віднести: використання нових моделей управління; нових методів оплати медичних послуг, посилення контролю за їх роботою; вдосконалення форм планування та організації діяльності медичних установ; професіоналізацію кадрового забезпечення медичних закладів; інноватизацію інформаційно- аналітичного забезпечення в частині формування електронної системи охорони здоров'я (E-Health); диференціацію джерел фінансового забезпечення надання медичних послуг; дотримання міжнародних стандартів якості надання медичних послуг, здійснення аудиту якості медичної

допомоги й постійного моніторингу конкурентоспроможності медичних послуг.

Список використаних джерел

1. Мельник Л. А. Сучасний керівник медичного закладу в умовах реформування здоровоохоронної галузі. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2018. № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dy. nayka.com.ua/?op=1&z=1336.

2. Продовження медичної реформи: що зміниться у 2019 році? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://yur-gazeta.com/prodovzhennya-medichnoyi-reformi-shcho-zminitsya-u-2019-roci.html.

3. Смирнов С. О. Механізм економічного управління закладами охорони здоров'я / С. О. Смирнов, В. Г. Бикова // Управління розвитком. – 2016. – № 3. – С. 78–83.

4. Стефанишин Л. С. Теоретико-методичні основи застосування партисипативного управління закладом охорони здоров'я / Л. С. Стефанишин // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2019. – № 3. – С. 160-166.

5. Управління медичним закладом в процесі реформи: що необхідно і чого не слід робити. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https: // www.umj.com.ua/article/127584.

6. Юринець З. В. Напрями державного регулювання інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України / З.В. Юринець, О.А. Петрух // Інвестиції: практика та досвід. 2018. – № 22. – С. 116–121.

7. Ямненко Т. М. Медична реформа: реалії України та міжнародний досвід / Т. М. Ямненко // Юридичний вісник. Повітряне і космічне прав

СЕКЦІЯ 5. ПРАВОВИЙ ЗАХИСТ ІНВЕСТИЦІЙ В СУЧАНИХ УМОВАХ ТА ПОСТВОЄННИЙ ПЕРІОД

ПРАВОВИЙ РЕЖИМ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ЗАХИСТ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

А.С. Макушева
студентка 3-го курсу
Юридичного факультету
ПВНЗ «Європейський університет»

Особливу увагу законодавством приділено інвестуванню, в якому наявний іноземний елемент. Іноземне інвестування є надзвичайно складним напрямом господарських відносин, тому що потребує складного нормативно-правового регулювання на національному та міжнародному рівнях. На сьогодні в Україні вже створено певне правове поле для здійснення інвестиційної діяльності іноземними інвесторами, але процес формування нормативно-правового забезпечення ще відбувається, та розпочався він з моменту прийняття Акту проголошення незалежності України. Правовий режим іноземних інвестицій здійснюється національним законодавством, на яке впливає міжнародне право. [6]

Визначення терміна «правовий режим іноземного інвестування» законодавесь не пропонує. У статті 7 Закону України «Про режим іноземного інвестування» визначені особливості правового режиму іноземного інвестування. Також в Законі визначено що для окремих суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють інвестиційні проекти із залученням іноземних інвестицій, може встановлюватися пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності та можуть визначатися території, на яких діяльність іноземних інвесторів та підприємств з іноземними інвестиціями обмежується або забороняється. [1]

Закони України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10 вересня 1991 року № 1540а-XII та «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року № 1560-XII, є одними з перших нормативно-правових актів, щодо врегулювання у інвестиційній сфері.

Основне спрямування Закону України «Про інвестиційну діяльність» полягає у встановлені загальних правових, економічних та соціальних умов інвестиційної діяльності на території України, визначенні загальних положень та порядок здійснення інвестиційної діяльності, державного регулювання інвестиційної діяльності, захист інвестицій тощо. [3] Що стосується Закону України «Про захист іноземних інвестицій на Україні», то вказаний законодавчий акт визначає правовий режим діяльності іноземних інвесторів та гарантії держави щодо здійснення інвестиційної діяльності на території України. [2]

А головним нормативно-правовим актом, що регулює іноземне інвестування на території України є Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР. Положення цього Закону врегульовують відносини, зокрема, щодо державних гарантій захисту іноземних інвестицій, державної реєстрації та контролю за здійсненням інвестицій, діяльності підприємств з іноземними інвестиціями, розгляду спорів тощо. [1]

Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» № 1457-III від 17 лютого 2000 року, також має важливе значення для інвестиційного законодавства. Він спрямований на захист конкуренції між суб'єктами підприємницької діяльності, створеними без залучення коштів або майнових чи немайнових прав іноземного походження, та суб'єктами підприємницької діяльності, створеними за участю іноземного капіталу, забезпечення державного захисту вітчизняного виробника та конституційних прав і свобод громадян України. [4]

Статтею 5 Закону визначено, що цей Закон поширюється на підприємства з іноземними інвестиціями, незалежно від часу внесення іноземних інвестицій, у тому числі до введення в дію та протягом інших законів про інвестиції.

Також правовий режим іноземних інвестицій визначено у статті 394 Господарського кодексу України, в якій зазначено, що на території України щодо іноземних інвестицій встановлюється національний режим інвестиційної діяльності, за винятками, передбаченими цим Кодексом, іншими законами і чинними міжнародними договорами, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України. [5]

Слід звернути увагу, що значну частину вітчизняного інвестиційного законодавства становлять міжнародно-правові акти, учасником яких є Україна: багатосторонні міжнародні угоди, конвенції, які спрямовані як на захист іноземних інвестицій, так і на врегулювання інших питань. Крім того, в інвестиційній сфері діє велика кількість міжурядових угод, які укладаються урядом України із урядами відповідних країн, та якими регулюються основні питання взаємин сторін такого договору в галузі інвестиційної діяльності.

Також значне місце в іноземному інвестиційному законодавстві відведене гарантіям інвестиційної політики. Законодавчими актами та чинними міжнародними договорами передбачено цілу низку гарантій для іноземних інвесторів, які використовуються з метою забезпечення стабільності правового режиму іноземного інвестування.

Розділ II Закону України «Про режим іноземного інвестування» [1] встановлює державні гарантії захисту іноземних інвестицій, до яких відносяться:

1) Гарантії у разі зміни законодавства;
2) Гарантії щодо примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб;

3) Компенсація і відшкодування збитків іноземним інвесторам;

4) Гарантії в разі припинення інвестиційної діяльності;

5) Гарантії переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій;

6) Інші гарантії здійснення інвестиційної діяльності.

Таким чином, підводячи підсумки варто зазначити, що національне законодавство у сфері регулювання інвестиційної діяльності досить нестабільне, нормативно-правова база зазнає постійних змін, оскільки в процесі її формування одні нормативно-правові акти приймаються, інші відміняються, або їх положення знаходять своє відображення в інших нормативно-правових актах. З метою удосконалення законодавчого врегулювання в останній період було ухвалено цілу низку нормативно-правових актів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80/conv#n51

2. Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10 вересня 1991 року № 1540а-XII [Електронний ресурс]. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12#Text

3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року № 1560-XII [Електронний ресурс]. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/conv#n229

4. Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» № 1457-III від 17 лютого 2000 року [Електронний ресурс]. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1457-14#Text

5. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV [Електронний ресурс]. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/conv#Text

6. *Михайлів В.П.* Інвестиційне законодавство: стан, проблеми, перспективи. [Електронний ресурс].– URL: https://minjust.gov.ua/m/str_40069

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ГАРАНТІЇ ЗАХИСТУ ІНВЕСТИЦІЙ

Є.Ю. Сташевська
студентка 3-го курсу
Юридичного факультету
ПВНЗ «Європейський університет»

Найважливішим є створення правової основи для інвестиційної діяльності. Правове регулювання інвестиційної діяльності здійснюється насамперед завдяки розробці і прийняття законів та законодавчих актів Верховною Радою України, постанов, укази Президента, а також розробка механізму для гарантій захисту інвестицій [1. с. 86-87].

Насамперед, щодо законів то спочатку слід назвати Конституцію України. З метою захисту суспільних інтересів в процесі здійснення інвестиційної діяльності, як різновиду господарської діяльності Конституцією

України, передбачається забезпечення державою соціальної орієнтації економіки України, в яку запроваджуються ринкові елементи господарювання.

Одним з перших кроків щодо врегулювання відносин у інвестиційній сфері в Україні стало прийняття Верховною Радою Закону України "Про інвестиційну діяльність" [2]. Він закріплює форми державного регулювання інвестиційної діяльності, передбачає порядок прийняття рішень щодо республіканських державних інвестицій та порядок щодо розміщення державного замовлення, визначає основні засади здійснення державної експертизи інвестицій будівництва, передбачає регулювання інвестиційної діяльності .

Також є закон, він не менш важливий за попередній, а саме це Закон України "Про режим іноземного інвестування", який передбачає обов'язкову державну реєстрацію іноземних інвестицій, також регулює підстави відмови у такій реєстрації, закріплює обов’язковість статистичної звітності про іноземні інвестиції з боку органів, що здійснюють державну реєстрацію таких інвестицій, підприємств з іноземними інвестиціями, податкових органів і установ банку та визначає специфіку регулювання іноземних інвестицій у вільних економічних зонах [3].

Закон України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні". Загалом, він закріплює правові засади та форми державного регулювання інвестицій на ринку цінних паперів та державного контролю за випуском і обігом цінних паперів та їх похідних, визначає Державну комісію цінних паперів і фондового ринку як орган, уповноважений здійснювати державне регулювання ринку цінних паперів, а також визначає компетенцію цього органу [4].

Закон України "Про приватизацію державного майна" передбачає основні засади та форми державного контролю за інвестиційною діяльністю в процесі приватизації, а також відповідальність за порушення угод приватизації щодо вкладення інвестицій в об'єкти приватизації та дотримання умов післяприватизаційної експлуатації об'єктів[5].

Щодо гарантій захисту інвестицій, вкладення інвестицій здійснюється з метою отримання прибутку чи досягнення іншого соціального ефекту й тісно пов'язане з підприємницькою діяльністю, яка здійснюється на власний ризик і під власну відповідальність підприємця, з метою отримання ним прибутку.

Держава гарантує захист інвестицій незалежно від форм власності та джерел інвестування, включаючи й іноземні інвестиції[6 с. 2-3]. Усім інвесторам забезпечується рівноправний режим, що виключає застосування заходів дискримінаційного характеру, які могли б перешкоджати управлінню інвестиціями, їхньому використанню та ліквідації.

Гарантії від зміни законодавства. Ці гарантії означають, що у разі погіршення умов інвестування проти умов укладених інвестиційних договорів на весь строк дії договору зберігають силу договірні умови, гарантує іноземному інвестору у разі погіршення умов інвестування застосування до

іноземних інвестицій норм законодавства, що було чинним на момент вкладення інвестицій.

Гарантії від примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів і посадових осіб, інвестиції не можуть бути безоплатно націоналізовані, реквізовані, до них також не можуть застосовуватися заходи, тотожні за наслідками. Також закон забороняє державним органам поза межами їхньої компетенції втручатися в інвестиційну діяльність.

Гарантії по відшкодуванню збитків інвесторам. У разі порушення державними або іншими органами прав інвесторів та інших учасників інвестиційної діяльності, завдані цим збитки підлягають відшкодуванню у повному обсязі названими органами.

Гарантії у разі припинення інвестиційної діяльності, передбачають: заборону примусового припинення чи зупинення інвестиційної діяльності, крім визначених законом випадків, гарантування інвестору: права приймати рішення про припинення інвестицій права на повернення вкладених коштів і отриманого від цього прибутку передбаченими законом способами, а щодо іноземних інвестицій – закріплення за іноземним інвестором права на повернення не пізніше шести місяців від дня припинення діяльності своїх інвестицій у натуральній формі або у валюті іноземного інвестування в сумі фактичного внеску, але з урахуванням можливого зменшення статутного фонду без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі за реальною ринковою вартістю на момент припинення інвестицій.

Гарантії використання доходів, прибутків та інших сум, отриманих в результаті інвестування. Інвесторам гарантується право вільного використання отриманих від інвестування прибутків (доходів) після сплати передбачених законодавством податків та інших обов’язкових платежів, в т. ч. іноземним інвесторам – право безперешкодного та негайного переказу за кордон сум отриманого прибутку та інших коштів в іноземній валюті, якщо вони одержані на законних підставах.

Гарантії що до судового захисту прав та законних інтересів інвесторів у разі їх порушення будь-якою особою. Пов'язані з інвестуванням спорів в тому числі спори між іноземними інвесторами та державою з питань державного регулювання іноземних інвестицій, розглядаються в судах України, усі інші спори за участю іноземних інвесторів розглядаються в судах України або за домовленістю сторін у третейських судах, та за кордоном.

Отже, з вище сказаного можна зробити висновок що, інвестиційна діяльність пов'язана з певним ризиком для інвестора. Тому обсяг інвестицій як внутрішніх, так і зовнішніх значною мірою залежить від ефективності правових гарантій для інвестора, передбачених законодавством України та міжнародними договорами України, положення яких трансформовані у національне законодавство.

Список використаних джерел:

1. Слатвінський М.А. Державне регулювання інвестиційної діяльності: навчальний посібник. [Електронний ресурс]. - URL: http://surl.li/dqjeg. Дата звернення 08.11.2022 р.

2. Закон України “ Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 № 1560-XII. [Електронний ресурс]. - URL: http://surl.li/agkpo.

3. Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19.03.1996 № 94/96-ВР. [Електронний ресурс]. - URL: http://surl.li/dqjjb.

4. Закон України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" від 30.10.1996 № 475/96-ВР. [Електронний ресурс]. – URL:http://surl.li/dqjjr.

5. Закон України "Про приватизацію державного майна" від 18.01.2018 № 2269-VIII. . [Електронний ресурс]. – URL:http://surl.li/dqjjw.

6. Журавель А. В. Державні гарантії здійснення інвестиційної діяльності в Україні: наукова стаття. [Електронний ресурс]. - URL:http://surl.li/dqjkk. Дата звернення 08.11.2022 р.