ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ

ВЕКТОРИ ЕВОЛЮЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

VECTORS OF EVOLUTION AND PROSPECTS OF ENTREPRENEURSHIP IN TODAY`S CHALLENGES



Частина 1

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

Серію «Митна справа в Україні» засновано в 2001 р.
Її продовженням є серія «Податкова та митна справа в Україні», яку започатковано в 2015 р.

Редакційна колегія:
Пашко П. В., д.е.н. (голова)
Бережнюк І. Г., д.е.н.
Деркач Л. В., к.ю.н.
Крисоватий А. І., д.е.н.
Мазаракі А. А., д.е.н.
Ченцов В. В., д.н.держ.упр., д.іст.н.

У СЕРІЇ «МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2002

«Основи митної справи»

«Митний контроль та митне оформлення»

2003

«Таможенное оформление морских грузов»

«Основы таможенного дела в Украине»

«Митний контроль на автомобільному транспорті»

2004

«Митний контроль на залізничному транспорті»

«Митне оформлення автотранспортних засобів»

«Основи митної справи в Україні»

«Митний кодекс України та нормативно-правові акти, що регулюють його застосування»

«Митний контроль на повітряному транспорті»

«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»

«Коментар до Митного кодексу України»

2005

«Порядок заповнення вантажної митної декларації»

2006

«Основи мистецтвознавчої експертизи та вартісної оцінки культурних цінностей»

«Історія митної справи в Україні»

«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»

2008

«Основи митної справи в Україні»

2009

«Таможенный контроль: на пути к международным стандартам»

«Таможенный контроль в морских пунктах пропуска»

«Митне оформлення енергоносіїв»

«Митна безпека»

«Міжнародні перевезення товарів автомобільним транспортом: теорія і практика»

«Підготовка та підвищення кваліфікації митних брокерів і декларантів: збірник нормативних документів і відомчих роз'яснень»

2010

«Святий Матфей. Митар. Апостол. Євангеліст»

«Історія митної діяльності: Україна в європейському контексті»

2011

«Митні інформаційні технології»

«Особливості митної класифікації товарів»

«Інфраструктура відкритих ключів: технології, архітектура, побудова та впровадження»

«Розподілені бази даних»

2012

«Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності митних органів»

«Митний кодекс України» / Коментар до ст. 6»

«Митна політика та митна безпека: концептуальне визначення та шляхи забезпечення»

«Архітектура комп'ютера»

«Комп'ютерна схемотехніка»

2013

«Актуальні питання теорії та практики митної справи»

«Історія митної діяльності»

«Механізми державного управління митною справою»

«Формування системи митного аудиту»

2014

«Митна енциклопедія, т. 1»

«Митна енциклопедія, т. 2»

«Митна енциклопедія, т. 3»

У СЕРІЇ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»
ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2015

«Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти»
«Українська митниця: вчора, сьогодні, завтра»
«Митна політика держави та її реалізація митними органами»
«Механізми державного управління митною справою»
«Історія митної діяльності»
«Митне право України»
«Реформування податкової системи України: сучасні виклики та орієнтири»
«Митна справа»
«Міжнародні економічні відносини: у 2-х частинах»
«Адміністративно-правове сприяння соціально-економічному розвитку в Україні: теоретико-методологічні засади»
«Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій: історія та практика»
«Розслідування злочинів, пов'язаних із неналежним виконанням професійних обов'язків медичними працівниками: сучасний стан, проблеми та напрями удосконалення»
«Формування управлінської компетентності майбутніх економістів у процесі професійної підготовки: теорія і практика»
«Let Develor English skills»
«Кримінальний процес України»
«Європейська інтеграція»
«Протидія розслідуванню кримінальних правопорушень у сфері оподаткування: теорія та практика»
«Інформатика та обчислювальна техніка: практикум»

2016

«Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів»
«Правовий статус фіскальних органів України та держав-членів Європейського Союзу»
«Психологічні основи у професійній підготовці фахівців ПМ»
«Математика для економістів. Вища математика. Частина І. Лінійна алгебра. Аналітична геометрія»
«Сучасні інформаційні системи і технології: управління знаннями»
«Економічна кібернетика: введення в спеціальність»
«Інформаційні системи та технології у фінансових установах»
«Фінансове забезпечення інноваційного розвитку»
«Практикум з інформаційних систем в економіці»
«Практикум з WEB-програмування»
«Малий та середній бізнес у взаємовідносинах із податковими органами: соціологічна інтерпретація»
«Моделювання систем захисту інформації»
«Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика»
«Актуальні питання розвитку банківської системи України»
«Система державного фінансового контролю: формування та розвиток в Україні»
«Соціалізація студентської молоді у процесі професійної підготовки»
«Розвиток бухгалтерського обліку в умовах інтеграційних процесів»
«Правове забезпечення фінансової безпеки України»
«Grammar for Students of Economics (для економістів)»
«English Grammar for law Students (для юристів)»
«Алгоритмізація та програмування»
«Основи психології та конфліктології для фахової підготовки економістів»
«Проблеми соціологічного, психологічного та педагогічного забезпечення податкових відносин в Україні»
«Математика для економістів. Функція багатьох змінних. Ряди»
«Інформаційні системи і технології»
«Інформаційні системи і технології на підприємстві»

2016

«Теорія ймовірностей та математична статистика: практикум»
«Економічні перспективи підприємництва України»
«Актуальні проблеми теорії держави і права»

2017

«Теорія держави і права»
«Історія митної діяльності»
«Механізм державного управління митною справою»
«Митна політика держави та її реалізація»
«Митне право України»
«Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні»
«Державні цільові фонди»
«Аналітично-контрольні аспекти регулювання фінансово-господарської діяльності суб'єктів економіки»
«Міжнародне фінансове право»
«Концептуалізація інституту уповноважених економічних операторів: проблеми забезпечення безпеки та спрощення міжнародної торгівлі»
«Тактика розслідування фінансових злочинів, вчинених із використанням зареєстрованих у зоні пільгового оподаткування компаній»
«Інститут митної вартості імпортних товарів в Україні: актуальні питання та вектори розвитку»
«Державна фіскальна служба України: управління кадровим потенціалом в умовах інституційних змін»
«Фінансовий ринок України: розбудова інфраструктурної компоненти»
«Податкова політика України: теоретико-правовий аспект»
«Митна статистика України»
«Запобігання митним правопорушенням: охорона і захист прав інтелектуальної власності на митному кордоні України»
«Інформаційні системи і технології в податковій справі»
«Митна справа України
«Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва»
«Актуальні проблеми приватного права»
«Антикризове управління фінансовими корпораціями»
«Оподаткування електронної комерції в Україні»
«Протидія агресивному податковому плануванню: світовий досвід та виклики для України»

2018

«Податкова діяльність держави в умовах становлення інформаційної постіндустріальної економіки»
«Зовнішня торгівля України. Митна статистика (1991–2016 роки)»
«Митна логістика»
«Інноватика на фінансових ринках»
«Особливості документування махінацій у сфері державних фінансів, при вчиненні яких використовуються зареєстровані на територіях з пільговим оподаткуванням компанії»
«Міжнародне співробітництво держав у сфері захисту національних меншин»
«Адміністрування податків і платежів»
«Регулювання фінансових ринків в умовах глобалізації»
«Управління митними ризиками: теорія та практика»
«Митна вартість транспортних засобів: теоретико-методологічні засади контролю в Україні та міжнародна практика»
«Фінансовий ринок»
«Підприємництво в умовах формування нової економічної і технологічної нормальності суспільства»
«Актуальні проблеми удосконалення системи протидії митним правопорушенням»
«Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності»
«Фіскальна політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної практики»

2019

«Електронний аудит – сучасна форма електронного контролю»

«Розвиток постмитного аудиту в Україні»

«Податок на доходи фізичних осіб та єдиний соціальний внесок: новації реформ та їх наслідки»

«Підприємницька діяльність»

«Основи оподаткування»

«Інформаційно-аналітичні технології в оподаткуванні»

«Основи зовнішньоекономічної діяльності»

«Актуальні питання запобігання і протидії незаконному обігу тютюнових виробів»

«Управління фінансовими активами»

«Дослідження підприємництва: ключові механізми організації, основні драйвери та перспективи»

«Підприємство в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку»

«Система управління ризиками у державній митній справі»

«Фіскальна політика України в умовах фінансової децентралізації: теорія, методологія, практика»

«Митна наука. Анотований покажчик результатів наукових досліджень (2009–2018 рр.)»: у 2 т.

«Управління публічними фінансами та проблеми забезпечення національної економічної безпеки»

«Приватний і публічний інтерес у системі податкових правовідносин»

2020

«Митна статистика України»

«Управлінські інформаційні системи в обліку та оподаткуванні»

«Митне право»

«Модернізація податкової і митної політики в інституціональному забезпеченні розвитку економіки України»

«Імплементація європейських цінностей та технологій оподаткування в Україні»

«Фінансова політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної науки»

«Державний фінансовий аудит: проблеми теорії і практики»

«Державний фінансовий контроль»

«Економічна теорія»

«Державні цільові фонди»

«Теоретичні та практичні аспекти визначення та підтвердження походження товарів»

«Організація постмитного контролю та аудиту»

«Фінансове посередництво»

«Організація бухгалтерського обліку»

«Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності»

«Методологічне та інструментальне забезпечення наукових досліджень»

«Податкова система»

«Митний контроль та митне оформлення в морських пунктах пропуску: проблемні аспекти та напрями удосконалення»

«Митна наука. Анотований покажчик результатів наукових досліджень (2009–2019 рр.)»: у 2 т.

«Сучасні теоретико-практичні аспекти дослідження резистентного соціального капіталу Держмитслужби»

«Вектори еволюції та перспективи підприємництва в умовах сучасних викликів»

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ
СПІЛКА ПІДПРИЄМЦІВ МАЛИХ, СЕРЕДНІХ І ПРИВАТИЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ
ДУ «ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НАН УКРАЇНИ»
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИ ПРЕЗИДЕНТОВІ РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ
МОЛДАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
AKADEMII POMORSKIEJ W SŁUPSKU (POLSKA)
Навчально-науковий інститут економіки, оподаткування та митної справи
Кафедра господарського права та процесу
Кафедра економіки підприємства

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

Серію «Митна справа в Україні» засновано в 2001 р. Її продовженням є серія «Податкова та митна справа в Україні», яку започатковано в 2015 р.

Присвячено 100-річчю
Університету державної фіскальної служби України

ВЕКТОРИ ЕВОЛЮЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції «Економічні перспективи підприємництва»

У двох частинах
Частина 1

8–9 жовтня 2020 року

Ірпінь
2020

УДК 334.7(06)
ББК 65.9(2/8)290я431
В 26

Рекомендовано до друку Вченою радою Університету державної фіскальної служби України (протокол № 12 від 29 жовтня 2020 року)

Збірник матеріалів IV міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 100-річчю Університету державної фіскальної служби України «Економічні перспективи підприємництва», 8–9 жовтня 2020 року

Рецензенти:

Тельнов А.С. д.е.н., професор, професор кафедри маркетингу і торговельного підприємництва Хмельницького національного університету .

Бучинська О. В., к.е.н., доцент кафедри маркетингу імені А.Ф. Павленка Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Організаційний комітет:

Голова – *Пашко П.В.,* д.е.н., професор, ректор УДФСУ

Заступник голови – *Шевчук С.В.*, д.е.н., доцент, в.о. директора навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи УДФСУ.

Члени оргкомітету:

Драган О.В., д.ю.н., доцент, проректор з наукової роботи УДФСУ.

Топчій В.В., д.ю.н., професор, директор навчально-наукового інституту права УДФСУ.

Биковець В.М., генеральний директор Спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України.

Войнаренко М.П., д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, перший проректор Хмельницького національного університету**.**

Жмайлов В.М., к.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи Сумського національного аграрного університету.

Кіндзерський Ю.В., д.е.н., провідний науковий співробітник ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України».

Русак О.С., к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства Академії управління при Президентові Республіки Білорусь (м.Мінськ, Республіка Білорусь).

Хемурару Марія, д.е.н, доцент, директор департаменту економіки, маркетингу і туризму факультету економічних наук Молдавського державного університету (м.Кишинів, Республіка Молдова).

Матуська Ева (Ewa Matuska), PhD, завідувач кафедри управління Поморської академії в Слупську (Polska).

Бодров В.Г., д.е.н, професор кафедри економіки підприємства УДФСУ.

Лазебник Л.Л., д.е.н., профеор, завідувач кафедри економіки підприєммства УДФСУ.

Никитченко Н.В., д.ю.н, професор, завідувач кафедри господарського права та процесу УДФСУ.

Гурочкіна В.В., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства УДФСУ.

Слюсарева Л.В., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства УДФСУ.

В 26 Вектори еволюції та перспективи підприємництва в умовах сучасних викликів: збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції «Економічні перспективи підприємництва», (8–9 жовтня 2020 р., м. Ірпінь) : у 2 ч. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2020. – Ч. 1. – 242 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 160).

ISBN 978-966-337-602-8

У збірнику опубліковано матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, присвячені питанням осмислення економічних проблем та перспектив розвитку підприємництва. Основними напрямами досліджень є: теорія підприємництва та вектори її еволюції в умовах сучасних викликів; держава і бізнес: цілі, моделі, засоби взаємодії; цифровізація і кіберзахист підприємницького простору; правове регулювання підприємництва; економічна безпека підприємницької діяльності: нові загрози; малий, середній і великий бізнес: інституційні особливості становлення та розбудови; маркетинг і логістика ефективного бізнесу; фінанси підприємництва та виклики його фінансовізації; Україна – територія можливостей для розвитку бізнесу: погляд молоді. Видання призначене для науковців, молодих вчених, аспірантів, студентів.

УДК 334.7(06)
ББК 65.9(2/8)290я431

Матеріали розміщено у авторській редакції. Відповідальність за зміст матеріалів, їх відповідність вимогам чинного правопису і достовірність фактів та статистичних даних несуть автори.

© Науковий гурток «Економіст», 2020
© Університет ДФС України, 2020

ISBN 978-966-337-602-8

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
MINISTRY OF FINANCE OF UKRAINE
UNIVERSITY OF THE STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE
THE STATE ORGANIZATION «INSTITUTE OF ECONOMICS AND FORECASTING OF THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF UKRAINE»
UNIONN OF ENTERPRISES OF SMALL, MIDDLE AND PRIVATIZED ENTERPRISES OF UKRAINE
KHMELNYTSKIY NATIONAL UNIVERSITY
SUMY NATIONAL AGRARIAN UNIVERSITY
ACADEMY OF PUBLIC ADMINISTRATION UNDER THE AEGIES OF THE PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF BELARUS
MOLDOVA STATE UNIVERSITY
POMERANIAN ACADEMY IN SLUPSK (POLAND)
Educational and Scientific Institute of Economics, Taxation and Customs Affairs
The Business Law and Procedure Department
Department of Enterprise Economics

THE SERIES «TAXATION AND CUSTOMS IN UKRAINE»

The series «Customs in Ukraine» was founded in 2001. The continues this series – «Taxation and Customs in Ukraine» started in 2015

The event dedicated to the 100th anniversary of the University of the State Fiscal Service of Ukraine

VECTORS OF EVOLUTION AND PROSPECTS OF ENTREPRENEURSHIP IN TODAY`S CHALLENGES

the 4th International Conference the Economic Perspectives of Entrepreneurship (ICEPE`20)

The materials included in two parts

Part 1

Irpin
October 8–9, 2020

UDC 334.7(06)
BBK 65.9(2/8)290y431
V 26

It was recommended for publication by the Academic Council University of State Fiscal Service of Ukraine (protocol № 12, Oktober 29, 2020)

Collection of materials of the fourth International Scientific and Practical Conference
The conference is dedicated to the 100th anniversary of University of State Fiscal Service of Ukraine, "The economic perspectives of entrepreneurship", October 8-9th 2020

Reviewers:

Telnov A. S., Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Marketing and Trade Entrepreneurship in Khmelnytskyi National University;

Buchinskaya O. V., Ph.D., Associate Professor of the Department of Marketing named after AF Pavlenka in Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman.

Organization Comitee:

Chairman – Pashko P.V., Doctor of Economics, Professor, USFSU rector;

Deputy Chairman – Shevchuk S. V., Director of Educational-Scientific Institute of Economics, Taxation and Customs business in USFSU**;**

Dragan O. V., Doctor of Laws, Assistant Professor, vice-rector for Reserch in USFSU.

Topchiy V. V. – Doctor of Laws, Professor, Director of Educational-Scientific Institute of Law in USFSU;

Bikovets V. M. – The general director of the Union of Entrepreneurs of Small, Medium and Privatized Enterprises of Ukraine;

Voynarenko M. P. – Doctor of Economics, Professor, member correspondent in National Academy of Science of Ukraine, first vice-rector in Khmelnytskyi National University;

Zhmaylov V. M. – Ph.D., Professor, pro-rector of the scientific, pedagogic and educational system in Sumy National Agrarian University;

Kindzersky Yu.V. - Doctor of Economics, Leading Researcher of the Department of Economic Growth and Structural Changes in the Economy, State Institution "Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine";

Rusak E.S. – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of enterprise economics in Academy by Belarus Republic President (Minsk, Republic Belarus);

Gamurari Maria – Doctor of Economics, Associate Professor, Director of the Department of Economics, Marketing and Tourism, Faculty of Economic Sciences, Moldavian State University (Chisinau, Republic of Moldova);

Ewa Matuska – Ph.D., Assistant Professor, Head of the Department of Organization and Management in Chair of Management, Pomeranian Academy in Slupsk (Poland)

Bodrov V.G. – Doctor of Economics, Professor of the Department of enterprise economics in USFSU;

Lazebnyk L. L. – Doctor of Economics, Professor, Chair of the Department of enterprise economics in USFSU;

Nikitchenko N. V. – Doctor of Laws, Professor, Chair of the Business Law and Procedure Department in USFSU;

Hurochkina V.V. – Ph.D., Assistant Professor of the Department of enterprise economics in USFSU;

Sliusareva L.V. – Ph.D., Assistant Professor of the Department of enterprise economics in USFSU.

V 26 Vectors of evolution and prospects of entrepreneurship in today`s challenges: Collection of materials of the 4th International Conference the Economic Perspectives of Entrepreneurship (ICEPE`20), (october 08–09 2020, Irpin) : in 2 p. P. 1. – Irpin : University of SFS of Ukraine, 2020. – 242 p. – (The series «Taxation and Customs in Ukraine», t. 160).

ISBN 978-966-337-602-8

Materials of the fourth International Scientific and Practical Conference, dedicated to comprehension of economic problems and perspectives of business development, are in the collection. Main directions of research are the Theory of entrepreneurship and vectors of its evolution in modern challenges; state and business: goals, models, means of interaction; digitalization and cyber defense of modern business space: new realities in a pandemic; legal regulation of entrepreneurship; economic security of business; Small, medium and large business: institutional features of formation and development; marketing and logistics of effective business; entrepreneurship finance and challenges of its financing; Ukraine – an area of business development opportunities: the view youth. Edition is designed for scientific society, young scientists, postgraduates and students.

UDC 334.7(06)
BBK 65.9(2/8)290y431

Materials are published accordingly to author's editing. Conformity and contents of matereials, their complience to the current spelling requirements and facts and statistics reliability are held by authors.

© Scientific club «Economist», 2020
© University of SFS of Ukraine, 2020

ISBN 978-966-337-602-8

ЗМІСТ

Вступне слово 15

СЕКЦІЯ 1. ТЕОРІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ВЕКТОРИ ЇЇ ЕВОЛЮЦІЇ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

1. **Супрун Наталія Анатоліївна**, д.е.н., професор, головний науковий співробітник відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 17
СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
2. ***Лазебник Лариса Леонідівна,*** *д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* 20
Андреюк Наталія Вікторівна, *к.е.н., доцент, кафедра економіки підприємства КНУ імені Тараса Шевченка, доцент*
АНАЛІЗ ФЕНОМЕНІВ МОТИВАЦІЇ ПІДПРИЄМЦІВ ЯК ЧИННИК УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА
3. ***Артьомова Тетяна Іванівна,*** *д.е.н., доцент, головний науковий співробітник відділу економічної теорії ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* 22
ІНКЛЮЗІЯ ЯК ФОРМА ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІЦІ НОВОЇ РЕАЛЬНОСТІ
4. ***Бондарук Таїсія Григорівна,*** *д.е.н., професор, провідний науковий співробітник відділу державних фінансів, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* 26
ФІСКАЛЬНИЙ ПРОСТІР ТЕРИТОРІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ
5. ***Смєсова Вікторія Леонідівна,*** *д.е.н., доц., професор кафедри підприємництва, організації виробництва та теоретичної і прикладної економіки ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»* 28
ПРОБЛЕМИ ДОСЯГНЕННЯ В УКРАЇНІ ДИНАМІЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
6. ***Гахович Наталія Георгіївна,*** *к. е. н., старший науковий співробітник відділу промислової політики ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* 31
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ КУРС: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ
7. ***Матох Сергей Александрович,*** *к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики организации Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь* 34
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

8. ***Фащевська Ольга Миколаївна,*** *к. е. н., старший науковий співробітник відділу економічного зростання та структурних змін в економіці ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* 37
ФОРМУВАННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ

9. ***Винник Руслана Юріївна****, аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України* 40
ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

10. ***Кудласевич Ольга Миколаївна,*** *к.е.н., старший науковий співробітник ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* 43
ВІТЧИЗНЯНА КОНЦЕПЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНІ ТА МЕНТАЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ

11. ***Іванов Валентин Вячеславович****,аспірант кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* 46
ПІДПРИЄМНИЦТВО XXI СТОЛІТТЯ

12. ***Рябініна Наталія Олексіївна,*** *аспірантка кафедри економіки підприємства Університету ДФС України*
Науковий керівник: к.е.н., доцент Гурочкіна В.В. 49
НОВА ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ РІВНІ В СУЧАСНОСТІ

13. ***Середіна Інна Анатоліївна,*** *аспірантка першого курсу ІПТО НАПН України, завідувач навчальної лабораторії кафедри філософії та педагогіки Національного транспортного університету* 53
СУЧАСНИЙ СТАН ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ БАКАЛАВРІВ З ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

СЕКЦІЯ 2. ДЕРЖАВА І БІЗНЕС: ЦІЛІ, МОДЕЛІ, ЗАСОБИ ВЗАЄМОДІЇ

14. ***Біла Світлана Олексіївна,*** *д.н.д.у., професор, заслужений економіст України, професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Національного авіаційного університету, м. Київ, Україна* 57
ПРІОРИТЕТИ ПЕРЕХОДУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ДО ТЕХНОЛОГІЙ «ІНДУСТРІЇ 4.0»

15. ***Русак Елена Степановна,*** *к. э. н., доцент, доцент кафедри экономики организации Академии управления при Президенте Республики Беларусь,*
Гулякевич Анастасия Дмитриевна, *ООО «ОМА», г. Минск, Республика Беларусь* 60

РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА –СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

16. ***Луніна Інна Олександрівна,*** *д. е. н., професор, завідувач відділу державних фінансів ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* 63
Білоусова Олена Станіславівна,*д. е. н., провідний науковий співробітник відділу державних фінансів ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*
ВЗАЄМОДІЯ ДЕРЖАВИ І ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

17. ***Саліхова Олена Борисівна,*** *д. е. н., провідний науковий співробітник відділу моделювання та прогнозування економічного розвитку, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* 66
Курченко Олена Олександрівна, *АТ СК «ІНГО», здобувач ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*
ПРОБЛЕМИ РОЗБУДОВИ ІННОВАЦІЙНИХ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

18. ***Sova Olena****, PhD in economics, Assistant professor, Department of Finance, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Associate Professor* 69
FINANCIAL STATE SUPPORT OF AGRICULTURE: EUROPEAN EXPERIENCE FOR UKRAINE

19. ***Назукова Наталія Миколаївна,*** *к. е. н., старший науковий співробітник відділу державних фінансів ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* 72
ФОРМУВАННЯ ВІДПОВІДНОСТІ ПРОФЕСІЙНИХ НАВИЧОК ДО ПОТРЕБ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

20. ***Сухіна Олена Миколаївна****, к.е.н., с.н.с., старший науковий співробітник відділу екосистемного оцінювання природно-ресурсного потенціалу Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»* 75
ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА АСИМІЛЯЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОСИСТЕМ ЯК ЗАСІБ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ

21. ***Бодрова Дарія Володимирівна****, магістр економіки, здобувач економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка* 78
ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ В КРАЇНАХ З ЕКОНОМІКОЮ ЕМЕРДЖЕНТНОГО ТИПУ

22. ***Фролова Наталія Борисівна,*** *к.е.н., науковий співробітник відділу державних фінансів ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* 81
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗШИРЕННЯ ПОДАТКОВИХ БАЗ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ ТА СВІТУ: ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

23. ***Яковенко Роман Валерійович,*** *к.е.н., доцент, декан економічного факультету Економіко-технологічного інституту імені Роберта Ельворті* — 83
НЕФОРМАЛЬНІ ТА НЕОФІЦІЙНІ ЗАХОДИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ, СПРЯМОВАНІ НА МОНОПОЛІЗАЦІЮ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

24. ***Сокур Марина Борисівна,*** *аспірант кафедри економіки підприємства Університету ДФС України,*
Науковий керівник: к.е.н, доцент Гурочкіна В.В. — 86
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ ПРОЕКТІВ ІЗ ВРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНОЇ, ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВИХ

25. ***Кравченко Людмила Вікторівна,*** *аспірант Хмельницького національного університету*
Науковий керівник: д.е.н, професор Войнаренко М.П. — 93
НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ Й РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ

СЕКЦІЯ 3. ЦИФРОВІЗАЦІЯ І КІБЕРЗАХИСТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПРОСТОРУ

26. ***Єгоров Ігор Юрійович,*** *член-кореспондент НАНУ, зав. відділом інноваційної політики,економіки та організації високих технологій ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* — 99
СОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ПРОЦЕСІВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

27. ***Бурлай Татьяна Викторовна,*** *д. е. н., старший научный сотрудник отдела экономической теории, ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»* — 102
СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ В МИРОВОМ И УКРАИНСКОМ КОНТЕКСТЕ

28. ***Nosova Olga Valentunivna,*** *Doctor of Economic Sciences, Professor Department Marketing, Management and Entrepreneurship, Professor* ***Nosova Tetiana Yurievna,*** *Associate Professor Department Management and Administration V.N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv, Ukraine* — 105
DIGITALIZATION OF ENTREPRENEURSHIP THROUGH A WEBINAR TOOL - WHAT OPTIONS TO CONSIDER WHEN CREATING OWN TOOL

29. ***Яненкова Ірина Георгіївна,*** *д. е.н. , доцент, провідний науковий співробітник сектору цифрових технологій ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* 108
ОСОБЛИВОСТІ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПРОСТОРУ

30. ***Мельничук Ганна Сергіївна,*** *к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* 111
НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

31. ***Марченко Ольга Іванівна,*** *к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* 113
ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

32. ***Кушніренко Оксана Миколаївна,*** *к. е. н., доцент, старший науковий співробітник відділу промислової політики ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* 116
ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ІНДУСТРІЇ 4.0: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

33. ***Піжук Ольга Іванівна,*** *к. е. н., доцент, докторант кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* 119
ЦИФРОВА ГРАМОТНІСТЬ СУСПІЛЬСТВА ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНА ОСНОВА ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

34. ***Кваша Тетяна Костянтинівна,*** *науковий співробітник відділу державних фінансів ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* 123
КІБЕРБЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

35. ***Лукова-Чуйко Наталія Вікторівна,*** *д.т.н., професор кафедри кібербезпеки та захисту інформації Київського національного університету імені Тараса Шевченка,*
Гурочкін Артур Володимирович, *здобувач вищої освіти Київського національного університету імені Тараса Шевченка* 126
РОЗВИТОК МЕРЕЖЕВОЇ АРХІТЕКТУРИ ЯК ДРАЙВЕР ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕСУ, СУСПІЛЬСТВА І ДЕРЖАВИ

36. ***Горбаченко Станіслав Анатолійович,*** *к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та інновацій Одеський національний університет імені І. І. Мечникова* 130
СПЕЦИФІКА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ У СФЕРІ КІБЕРБЕЗПЕКИ

СЕКЦІЯ 4. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

37. ***Долгий Олександр Андрійович,*** *головний науковий співробітник Інституту державного управління та наукових досліджень з цивільного захисту* 134
ПРАВОВЕ ПІДГРУНТЯ БЕЗПЕЧНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ТА ІНШОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ПРОТИДІЇ ПОШИРЕННЮ COVID-19

38. ***Онишко Олег Володимирович****, к.ю.н., доцент, доцент кафедри господарського права та процесу Університету ДФС України* 139
ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЇХ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

39. ***Борса Вадим Вікторович,*** *старший викладач кафедри митної справи, аспірант кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* 142
МИТНИЙ РЕЄСТР ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

40. ***Бенескул Артур Васильович,*** *аспірант кафедри господарського права та процесу Університету ДФС України* 145
Науковий керівник: Минюк О.Ю., к.ю.н., доцент, доцент кафедри господарського права та процесу Університету ДФС України
ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ І КОНЦЕСІЇ

41. ***Сировець Марина Олегівна,*** *аспірантка кафедри господарського права та процесу Університету ДФС України* 148
ГОСПОДАРСЬКІ ТОВАРИСТВА ЯК СУБ'ЄКТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

42. ***Минюк Олена Юріївна,*** *к.ю.н., доцент, доцент кафедри господарського права та процесу Університету ДФС України* 151
Сокол Владислав Олександрович, *аспірант кафедри господарського права та процесу Університету ДФС України*
МЕДІАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗДІЙСНЕННЯ ВИСОКОЕФЕКТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ОСНОВИ

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: НОВІ ЗАГРОЗИ

43. ***Бодров Володимир Григорович***, *д.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* — 156
ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В МИТНІЙ СФЕРІ

44. ***Бобух Ірина Миколаївна,*** *д. е. н., старший науковий співробітник, завідувач відділу економічного зростання та структурних змін в економіці ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* — 159
Герасімова Олена Аркадіївна, *науковий співробітник відділу економічного зростання та структурних змін в економіці ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*
COVID-19 ЯК ЗАГРОЗА ДЛЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

45. ***Антоненко Валентина Миколаївна,*** *к. е. н., доцент, доцент кафедри управління і фінансово-економічної безпеки ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»,* — 162
Сухіна Олена Миколаївна, *к. е. н., с. н. с., відділ екосистемного оцінювання природно-ресурсного потенціалу Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»*
КОРУПЦІЯ ЯК ОСНОВНА ЗАГРОЗА ПІДПРИЄМНИЦТВУ В УКРАЇНІ

46. ***Богріновцева Людмила Миколаївна,*** *к.е.н., доцент кафедри фінансових ринків Університету ДФС України* — 165
Венгуренко Тетяна Григорівна, *старший викладач кафедри фінансових ринків Університету ДФС України*
РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

47. ***Гурочкіна Вікторія Вікторівна,*** *к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* — 168
«ФОРСАЙТ-МЕНЕДЖМЕНТ» ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР В ЕМЕРДЖЕНТНІЙ ЕКОНОМІЦІ

48. ***Корінь Інна Сергіївна,*** *аспірант кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* — 172
ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

СЕКЦІЯ 6. МАЛИЙ, СЕРЕДНІЙ І ВЕЛИКИЙ БІЗНЕС: ІНСТИТУЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗБУДОВИ

49. ***Миколюк Оксана Анатоліївна,*** *д. е. н, доцент, професор кафедри менеджменту, адміністрування та готельно-ресторанної справи Хмельницького національного університету* — 176
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

50. ***Ляшенко Ганна Павлівна,*** *к.е.н., доцент, професор кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* — 178
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ БІЗНЕС ТА ЙОГО РОЗВИТОК

51. ***Боднарчук Оксана Іванівна,*** *к.ю.н., доцент, доцент кафедри господарського права та процесу Університету ДФС України* — 180
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

52. ***Сушкова Олена Євгеніївна,*** *к.е.н., доцент, доцент кафедри митної справи Університету ДФС України,*
Осадчий Євгеній Сергійович, *к.е.н., доцент, ДВНЗ КНЕУ імені Вадима Гетьмана, п.н.с. НДІ Економічного розвитку* — 182
МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

53. ***Менчинська Олена Миколаївна****, к.е.н., асистент кафедри економіки та міжнародних відносин Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ* — 186
Гончарук Ольга Олегівна*, здобувач вищої освіти Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*
ПРОБЛЕМИ РЕФОРМ РАДИ БЕЗПЕКИ ООН

54. ***Минчинська Ірина Василівна****, ст. викладач кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України* — 189
РЕЄСТРАЦІЇ НОВИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ІНІЦІЮВАННЯ СПРАВ ПРО БАНКРУТСТВО В УКРАЇНІ ЯК ІНДИКАТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ

55. ***Криворучко Владислав Олександрович,*** *аспірант кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* — 193
КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ОСВІТИ Й НАУКИ ЯК НАСЛІДОК ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

56. ***Дриженко Олександр Анатолійович,*** *аспірант кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* — 195
ФОРМИ ТА МЕТОДИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

СЕКЦІЯ 7. МАРКЕТИНГ І ЛОГІСТИКА ЕФЕКТИВНОГО БІЗНЕСУ

57. ***Вашко Ирина Михайловна,*** *к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики организации Институту управленческих кадров Академии управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь* — 199
ОСНОВНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ ИНТЕНСИВНОМ РЫНКЕ

58. ***Тельнов Анатолій Сергійович,*** *д.е.н., професор, професор кафедри маркетингу і торговельного підприємництва Хмельницького національного університету,*
Решміділова Світлана Леонідівна, *к.е.н., доцент кафедри маркетингу і торговельного підприємництва Хмельницького національного університету* — 202
МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВАННЯ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ НАСЕЛЕННЯМ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

59. ***Калач Ганна Миколаївна,*** *к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* — 205
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ БРЕНДУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

60. ***Ружинська Наталія Олексіївна,*** *к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* — 207
МАРКЕТИНГОВА ОРІЄНТАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

61. ***Гвоздецька Ірина Василівна,*** *к.е.н., доц. кафедри маркетингу і торговельного підприємництва Хмельницького національного університету*
Хміль Юлія Анатоліївна, *магістр кафедри маркетингу і торговельного підприємництва Хмельницького національного університету* — 210
ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

62. ***Бучинська Олена Вікторівна,*** *к.е.н., доцент кафедри маркетингу ім.А.Ф. Павленка Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана* — 212
ПРОБЛЕМИ ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ: МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ

СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ВИКЛИКИ ЙОГО ФІНАНСОВІЗАЦІЇ

63. ***Кіндзерський Юрій Вікторович,*** *д. е. н., провідний науковий спів робітник відділу економічного зростання та структурних змін в економіці ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* — 216
ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК І ТРАНСФОРМАЦІЯ КОРПОРАТИВНИХ СТРАТЕГІЙ: ВИКЛИКИ КОРОТКОСТРОКОВОСТІ

64. ***Зимовець Владислав Вікторович,*** *д. е. н., завідувач відділу фінансів реального сектора ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* — 220
ПРО АДАПТАЦІЙНУ МОДЕЛЬ ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

65. ***Онишко Світлана Василівна,*** *д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансових ринків Університету ДФС України* — 225
ТРАЄКТОРІЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ НОВОЇ РЕАЛЬНОСТІ

66. ***Бублик Євген Олександрович****, к. е. н., старший науковий співробітник відділу грошово-кредитних відносин ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»* — 228
«ФІНТЕХ»-КРЕДИТУВАННЯ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ РЕГУЛЯТОРІВ

67. ***Матох Сергей Александрович,*** *к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики организации Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь* — 231
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

68. ***Онишко Сергій Володимирович****, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України* — 234
ЗАСОБИ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

69. ***Яковенко Роман Валерійович,*** *к.е.н., доцент, декан економічного факультету Економіко-технологічного інституту імені Роберта Ельворті* — 237
ПРИНЦИПОВІ ПОЛОЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО РЕСУРСУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

70. ***Ткаченко Володимир Валентинович,*** *к.е.н., доцент , доцент кафедри економіки підприємства Університету ДФС України* — 240
ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СТАВКИ ВІДСОТКА В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

ВСТУПНЕ СЛОВО



Університет ДФС України має вікову історію та традиції! Він є профільним закладом для підготовки фахівців для органів Міністерства фінансів України.

Проте, готує фахівців і інших спеціальностей для національного господарства. Спеціалізації Навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи Університету ДФС України містяться вже в його назві. Зокрема, кафедра економіки підприємства є базовою для підготовки фахівців бакалаврського та магістерського рівня за спеціальностей 051 «Економіка» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Сприяння розвитку підприємництва стає головною метою державної політики у всьому світі. В основі цієї тенденції лежить усвідомлення того, що підприємництво є ключовим фактором для отримання ряду бажаних соціально-економічних результатів, таких як економічне зростання, зниження рівня безробіття, технологічна модернізація, а віднедавна і подолання економічного шоку, спричиненого пандемією COVID-19.

У справі сприяння підприємництву важливо знайти відповідь на просте і в той же час ключове питання: що робить деяких людей більш підприємливими в порівнянні з іншими? Супутнє питання: яка роль вищої освіти для просування підприємництва в національній економіці?

Відомо чимало поглядів на те, що мається на увазі під підприємництвом. Згідно вузького визначення, підприємництво - це можливість побудови бізнесу, створення підприємств, самозайнятості. Згідно широкого визначення, підприємництво - це особистісний розвиток, творчість, самостійність, ініціативність, орієнтація на дії. Дослідженню різних аспектів підприємництва, його ключових механізмів організації, основних драйверів та перспектив присвячена наша конференція. З цією метою ми досліджуємо міжнародний досвід та практику українських реалій. Ми сподіваємось на досягнення успіху та найкращих результатів!

Пашко Павло Володимирович,
д.е.н., професор, ректор Університету державної фіскальної служби України,
заслужений діяч науки і техніки України

СЕКЦІЯ 1.

ТЕОРІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ВЕКТОРИ ЇЇ ЕВОЛЮЦІЇ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Супрун Наталія Анатоліївна,
д.е.н., професор,
головний науковий співробітник
відділу економічної історії
ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Активний та успішний розвиток соціального підприємництва (СП) як інноваційної форми бізнесу, спроможної ефективно вирішувати різноманітні соціально-економічні проблеми зусиллями приватного сектору без залучення бюджетних ресурсів в останні роки все частіше привертає увагу науковців в усьому світі. Для вітчизняного наукового дискурсу актуальність даної теми посилюється загостренням низки соціально-економічних проблем внаслідок тривалого воєнного конфлікту на сході України, зростанням чисельності внутрішньо-переміщених осіб та розгортанням кризових явищу, викликаних пандемією COVID-19, що спричинило критичне зростання чисельності соціально-ізольованих та вразливих груп населення, для вирішення проблем яких соціальне підприємництво давно виступає одним із найбільш релевантних та ефективних механізмів.

Соціальне підприємництво є господарською організацією, основою метою якої є вирішення соціальних проблем бізнес-методами та забезпечення позитивних соціально-економічних змін у суспільстві. Соціальна місія СП виявляється через наступні параметри: цілеспрямоване створення «соціального ефекту» (вирішення/пом'якшення соціальної проблеми, підвищення якості життя); скерування отриманого прибутку на соціальні цілі; новаторство; сталість організації; корпоративна культура, що формується на демократичному управлінні (один учасник – один голос) та етичних принципах,які поділяють і реалізують у своїй діяльності всі члени організації. Особливістю соціального підприємництва є те, що воно, як правило, реалізується у непопулярних для традиційного бізнесу секторах та ринкових нішах (послуги соціально-обмеженим громадянам, еко- та ресурсозбереження тощо). Проте, діяльність СП у цих сферах створює додаткові можливості за рахунок використання раніше не задіяних у суспільному виробництві ресурсів і тим самим створює конкурентні переваги для соціальних підприємств [3, с.501-502].

Слід зазначити, що сектор соціального підприємництва в Україні існує вже понад 15 років і налічує кількасот активно-діючих соціальних підприємств, які є

досить конкурентоспроможними у порівнянні із традиційним бізнесом та, водночас, з більшою чи меншою ефективністю вирішують важливі соціальні проблеми, які за визначенням мала б вирішувати держава [1]. Проте держава часто немає ні ресурсів, ні організаційних можливостей для розв'язання, або нівелювання негативних наслідків цих проблем. Як показує західний та вітчизняний досвід, соціальне підприємництво є тим альтернативним, і при цьому досить дієвим економічним механізмом, що уможливлює створення економічного фундаменту для вирішення великого спектру соціально-економічних проблем – від працевлаштування і підвищення інклюзивності соціально-ізольованих груп до зменшення екологічного навантаження економіки на довкілля. Проте, попри успішність діяльності даного сектору, в Україні досі не створено відповідного законодавчого підґрунтя для розвитку соціального підприємництва – ні спеціального закону для юридичного закріплення норм діяльності (хоча впродовж двох останніх каденцій ВРУ було зареєстровано два різних проекти такого закону, жоден з яких не був прийнятий), ні національної Концепції розвитку цього виду бізнесу, які є майже у всіх європейських країнах.

Водночас, відсутність інституційного унормування організаційно-правової форми для СП створює ще одну системну проблему, а саме: відсутність фактологічної бази для наукового аналізу природи соціального підприємництва та його конкурентних переваг, що унеможливлює як розвиток наукових досліджень у цій царині, так і формування концептуального підґрунтя для підготовки відповідних освітянських програм. Такі програми сьогодні є у більшості університетів світу, які, окрім започаткування спеціальних курсів та сертифікації окремої спеціальності «Соціальне підприємництво» також створюють спеціалізовані навчальні практико-орієнтовані центри розвитку соціального підприємництва. Зокрема, такі центри є у таких університетах як Колумбійський, Стенфордський, Оксфордський, що у партнерстві з низкою відомих міжнародних фондів (Ashoka, Skoll Foundation, Schwab Foundation for Social Entrepreneurship, Echoing Green та інші)опікуються проблемами соціального підприємництва.

На сьогодні в Україні лише кілька ВНЗ запровадило пілотні програми викладання курсу «Соціальне підприємництво», зокрема практичну апробацію цей курс отримав в рамках проекту «Соціальне підприємництво: досягнення соціальних змін за ініціативою «знизу», що реалізується міжнародним консорціумом із семи українських громадських організацій за підтримки Європейського Союзу в Українському католицькому університеті (м.Львів), Національному університеті «Києво-Могилянська академія» та Харківському національному університеті будівництва та архітектури. Позитивні результати пілотних проектів свідчать про наявний запит до вищої освіти на підготовку фахівців відповідного профілю.

Важливим кроком на шляху створення інституційного підґрунтя розвитку соціального підприємництва в Україні стала підготовка так званої Білої книги «Розвиток соціального підприємництва», яка означила основні концептуальні засади цього виду бізнесу, першочергові завдання та пріоритети державної політики в галузі розвитку соціального підприємництва. Як стверджують автори Білої книги, до таких пріоритетів належать:

- здійснення промоції соціального підприємництва в суспільстві як інструменту вирішення соціальних та екологічних проблем;
- розбудова нормативно-правового поля для розвитку соціального підприємництва;
- забезпечення доступу до стабільного фінансування для соціальних підприємств;
- забезпеченні доступу до ринків для соціальних підприємств;
- надання бізнес послуг із розвитку соціального бізнесу;
- підтримка досліджень в секторі соціального підприємництва[2, с.18].

Запропонований перелік, на нашу думку,має бути доповнений такими напрямами:

- формування сприятливої екосистеми для розвитку підприємницьких структур, в т.ч. – підтримка формування організаційної структури соціальних інновацій (інкубаторів та акселераторів для розвитку соціальних стартапів);
- розвиток системи мікрокредитування та лояльного кредитування СП;
- зменшення податкового тягаря та створення системи пільг для СП;
- інформаційно-консалтингова підтримка, зокрема – створення державного реєстру соціальних підприємств та популяризація самої ідеї СП.

Успішне впровадження культури соціального підприємництва потребує ретельного дослідження ефективних законодавчих практик та аналітичного опрацювання чинних юридичних норм у різних правових системах, порівняння особливостей їх інституційного оформлення задля визначення найбільш релевантних організаційно-правових форм СП. Лише на основі такого системного аналізу можливе обґрунтування практичних рекомендацій щодо законодавчого унормування та перспектив розвитку соціального бізнесу в Україні.

Список використаних джерел:

1. Офіційний портал Всеукраїнського ресурсного центру розвитку соціального підприємництва. URL: http://www.socialbusiness.in.ua
2. Розвиток соціального підприємництва в Україні. Біла книга / Під заг. ред. В. Кокотя. Київ, 2020. 113 с.
3. Супрун Н. А. Напрями та перспективи розвитку соціального підприємництва. Підприємництво в Україні: історико-інституційний аналіз / за ред. д.е.н. В.В. Небрат ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2019. С. 501-512.

Лазебник Лариса Леонідівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна
Андреюк Наталія Вікторівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства КНУ імені Тараса Шевченка, м.Київ, Україна

АНАЛІЗ ФЕНОМЕНІВ МОТИВАЦІЇ ПІДПРИЄМЦІВ ЯК ЧИННИК УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підприємництво – це двигун економічного зростання. Воно просуває інновації, необхідні для використання нових можливостей, підвищення продуктивності та створення робочих місць, а також вирішує соціальні проблеми, до яких відносяться зміна клімату, масова міграція, економічна нерівність, зростання чисельності населення, а віднедавна і економічний шок, спричинений пандемією COVID-19. Підприємці мають потенціал для вирішення таких проблем, але їх необхідно заохочувати відповідним чином. Це вимагає розуміння мотивації підприємців, а також їх інтересів, навичок і поведінки.

Що люди думають і як вони діють у процесі підприємництва, що їх мотивує, – ці важливі питання вже давно посіли місце в фокусі уваги дослідників та політиків, націлених на підтримку підприємницької діяльності та підприємництва [1].

Наслідуючи Й. Шумпетера [2], в економічній літературі підприємництво зазвичай визначається як процес відкриття, креативного творення на основі оцінки та використання можливостей для виробництва товарів та послуг.

У сучасному світі роль підприємців в розумінні як власників бізнесу, так і продуцентів стартапів, а також інтрапренерів, тобто тих, що ініціюють і здійснюють підприємницьку діяльність у діючому підприємстві чи організації, є надзвичайно важливою [3]. А підприємницьке мислення і поведінка має потенціал для створення нових робочих місць, впровадження інновацій, а також активного реагування на соціальні, технологічні та економічні зрушення за умови ефективної регуляторної політики. Тому владні структури на різних рівнях часто проводять (інколи лише декларують) політику щодо стимулювання і розвитку підприємництва. Зокрема, Резолюція Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний в області сталого розвитку на період до 2030 року», прийнята 25 вересня 2015 року, проголосила новий план дій, орієнтований на виведення світу на траєкторію сталого та стійкого розвитку. Ціль № 8 з визначених 17 для сталого розвитку називається «Гідна робота і

економічне зростання». Для її реалізації державам-членам ООН пропонується «Сприяти політиці, орієнтованій на розвиток, яка підтримує виробничу діяльність, створення гідних робочих місць, *підприємництво*, творчість та інновації».

Однак така політика сприяння підприємницькій активності часто здійснюється без розуміння мотивуючих чинників, що спонукають до підприємницької діяльності.

В першому наближенні виділяється одна з найважливіших підприємницьких мотивацій: прагнення до свободи прийняття власних рішень. Проте, існують і інші мотиви, спроможні істотно вплинути на потенційну економічну і соціальну функцію бізнесу. Для когось це – збагачення. Інша особа може бути вмотивована вирішенням соціальної проблеми. Існують і такі, хто можуть стати підприємцями, тому що втратили роботу. Є й інші, хто продовжує традиції сімейного бізнесу.

Для проведення ефективної політики заохочення і розвитку підприємництва потрібно мати адекватне уявлення про ландшафт підприємницької мотивації.

Спілка українських підприємців презентувала результати дослідження Портрету українського підприємця [4]. Згідно цього дослідження основними мотивами започаткування бізнесу в Україні є наступні: самореалізація та можливість втілювати власні ідеї (75%), фінансова забезпеченість (74%) та незалежність від роботодавця (65%). Вважають рушійними силами свого бізнесу власну енергію та завзятість, гнучкість у прийнятті рішень. А основними проблемами бізнесу в Україні – високе податкове навантаження та постійну зміну «правил гри». Попри це, очікують для свого бізнесу державної підтримки (кредитування, пільги, гранти).

Global Entrepreneurship Monitor здійснює аналіз характеристик, мотивації і візії людей, які відкривають бізнес, а також соціального ставлення населення до підприємництва [5]. Узагальнення результатів опитувань підприємців з 50 різних країн дозволило виділити наступні основні мотиватори до підприємницької поведінки: отримання великих статків чи дуже високого доходу; втілення власних амбіцій щодо позитивних змін; продовження сімейної традиції піприємництва; започаткування бізнесу, щоб заробити собі на життя, тому що робочих місць не вистачає. При цьому національний контекст впливає на пріоритетність виділених мотивуючих чинників, крім того, мотиви розрізняються залежно від статі підприємців. В середньому жінки частіше керуються амбітними цілями, ніж чоловіки, тоді як чоловіки частіше мотивуються грошима (у 34 з 50 досліджуваних економік). Чоловіки частіше, ніж жінки, погоджувалися з мотивом «Продовжити сімейну традицію». Однак в більшості країн приблизно однакова кількість чоловіків і жінок-підприємців підтвердило, що вони почали бізнес, щоб заробити собі на життя.

Підводячи підсумок аналізу досліджень мотивації до започаткування та ведення підприємницької діяльності як GEM у глобальному контексті, так і Спілки українських підприємців в національному, можна зробити висновок, що багато з тих, хто починає бізнес, робить це, тому що хоче стати заможнішим, проте близько половини підприємців-початківців також наслідують благороднішу мету: змінити світ на краще внаслідок втілення своїх унікальних ідей. Розуміючи, чому підприємці починають і ведуть свій бізнес, політики можуть узгоджувати підприємницькі ініціативи з національними пріоритетами і усувати перешкоди, з якими підприємці стикаються при реалізації своїх цілей.

Список використаних джерел:

1) Hisrich R., Langan-Fox J., Grant S. (2007) Entrepreneurship Research and Practice: A Call to Action for Psychology. American Psychologist, Volume 62, Issue 6, September 2007, Pages 575-589.

2) Шумпетер Й. Теория экономического развития. М. : Прогресс, 1982. 456 с.

3) Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку : монографія. Державна фіскальна служба України, Університет державної фіскальної служби України. Ірпінь, 2019. 476 с.

4) Індекс підприємництва в Україні удвічі нижчий за світовий. Дослідження СУП. URL: https://mmr.ua/show/indeks-pidpriyemnicztva-v-ukrayini-udvichi-nizhchij-za-svitovij-doslidzhennya-sup

5) Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report. URL: https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report

Артьомова Тетяна Іванівна,
д.е.н., доцент, головний науковий співробітник відділу економічної теорії ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» ,
м. Київ, Україна

ІНКЛЮЗІЯ ЯК ФОРМА ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІЦІ НОВОЇ РЕАЛЬНОСТІ

В умовах ринку підприємництво є одним з основних мотивів економічного розвитку і процвітання суспільства. Взагалі під підприємництвом розуміється самостійна діяльність громадян та їх об'єднань, спрямована на отримання прибутку (доходу), що здійснюється на свій ризик і під майнову відповідальність. Значний внесок у характеристику підприємництва вніс оригінальний австрійський економіст Й. Шумпетер. «Я хотів знайти відповідь на питання, як економічна система створює ту силу, яка безперервно її змінює, писав він у своїй роботі «Теорія економічного розвитку» (1911). – Поява нових

продуктів, нових методів виробництва, освоєння нових ринків збуту і нових джерел сировини, зміна ринкової ситуації в цілому, виникнення нових виробничих комбінацій – ось суть динамічних змін в економіці»[1, с. 6].

Силою, що змінює економіку, автор вважав підприємця-новатора, який здійснює за допомогою грошового капіталу свою історичну функцію. При цьому підприємець і капіталіст, бізнесмен – не тотожні фігури і поняття. Підприємець характеризується не масштабами володіння і змістом майна, а особливими рисами характеру – ініціативою, авторитетом, даром передбачення, готовністю до ризику. Підприємництво – це особливий дар й особлива функція, носія якої неможливо ідентифікувати за належністю до певного соціального прошарку або класу. Підприємця характеризують особливі (ірраціональні, з точки зору традиційного економічного суб'єкта) мотиви господарської діяльності, особливі риси поведінки – саморозвиток, радість творчості, долання труднощів на шляху до життєвого успіху.

Підприємницьку діяльність як процес «творчого руйнування» Й. Шумпетер вважав життєвизначальною рисою, атрибутом капіталістичного розвитку, а всі найважливіші поняття і феномени ринкової економіки – капітал, прибуток, заробітна плата, циклічний характер розвитку та інші – похідними від неї. При цьому капіталізм розуміється, безвідносно від звичної для нас сьогодні негативної соціально-політичної оцінки, – як система класичного малого і середнього приватного підприємництва, заснована на цінностях пуританського індивідуалізму. Накопичення багатства, його інституціоналізація, виникнення великих корпорацій, посилення втручання держави в економічну діяльність, на думку Й. Шумпетера, є ознаками кризи класичної капіталістичної системи, яка стає жертвою своїх власних успіхів.

Функції підприємця в нових умовах інституціоналізуються, а технічний прогрес все більше здійснюється «організованими у команди» фахівцями, які безперервно прозрівають і прогнозують майбутню економічну ситуацію, розраховуючи її множинні ризики. На тлі деперсоналізації інноваційної функції виникає нова система цінностей, змінюються культура і характер суспільного мислення. Все це знаменує становлення нової цивілізації, яку, як вважав автор, можна по-різному називати, в залежності від суспільних смаків і уподобань.

Сьогодні можна констатувати, що *багато наукових передбачень Й. Шумпетера підтвердилися на практиці*. З другої половини XX ст. домінуюче становище в економіці зайняв організований бізнес в особі корпорацій і держави. На рубежі століть і тисячоліть така система господарства набула загального характеру і виявила тенденцію до становлення глобальної інформаційної цивілізації. При цьому новий світ, сповнений «цінностей» економізму і раціональності, як результат технологічної доцільності та упередженої думки, виявляється все більш ворожим для існування людини – холодним, розважливим,

парадоксально-амбівалентним. Його можна визначати, з одного боку, разом з У. Беком, як суспільство небезпек і катастроф [2]; з іншого, услід за Ф. Евальдом, – як застраховане суспільство, в якому безпеку піднято до рівня панівної цінності [3, с. 385-393]. В цілому ж сучасна господарська система філософськи осмислюється як суспільство ризику, яке балансує на межі безпеки й ненадійності, невизначеності і вибору [4, с. 26-46]. Такими є суспільні втрати від нівелювання творчої підприємницької функції.

Втім, на думку фахівців, з кінця XX століття *підприємництво відроджується на нових соціальних засадах* у зв'язку з активізацією громадянського суспільства і тріумфу особистості. Дійсно, інформаційна економіка (як одне з можливих назв нової економічної реальності, за Й. Шумпетером) формує капітальний запит на унікальні (перш за все, інтелектуальні) творчі здібності індивіда, здатного швидше і ефективніше, ніж більшість соціальних інститутів, змінювати формати і підвалини суспільного буття. Але зворотним боком таких здібностей постає принцип індивідуальної відповідальності, який ґрунтується на стандартах високих етичних норм і здатний підняти індивіда до суб'єкта глобального рівня, наділеного почуттям відповідальності за збереження навколишнього середовища, застереження ядерної війни, подолання бідності.

В ході глобальних ринкових трансформацій і соціальних потрясінь прийшло усвідомлення *необхідності інклюзивного розвитку як форми підприємницької активності* в економіці нової реальності, далекій від очікуваних суспільних ідеалів, і гідної відповіді на структурну економічну кризу. У загальному розумінні *інклюзивність (інклюзія, залученість)* є таким принципом організації суспільного життя, який дозволяє брати участь в різних її сферах і аспектах усім особам, незалежно від походження, стану здоров'я, етнічних, гендерних та інших ознак. Вихідною метою інклюзивного розвитку відповідно до принципу громадської залученості було зняття бар'єрів у сфері навчання і професійної підготовки для людей з особливими потребами. Зокрема, ініціаторами програм інтегрування до нормальних суспільних зв'язків людей-інвалідів виступили громадянське суспільство і державні структури скандинавських країн, США, Японії. У 2000 р. заявив про себе міжнародний рух «Освіта для всіх», учасники якого виступають за доступність якісної базової освіти для дітей, молоді та дорослих.

Згодом концепція інклюзивного розвитку вийшла за межі вузьких соціальних груп і освітніх програм, поширилася на систему суспільної організації в цілому і була взята на озброєння суб'єктами бізнесу. Вважається, що *економічне оволодіння концепцією інклюзивного розвитку* пов'язано з формулюванням принципу корпоративного менеджменту: «не представлені групи в команді тотожні недоотриманому прибутку компанії». Відповідно до

нього, «гомогенний» (одноманітний) колектив через обмеження власного життєвого досвіду не здатний до генерації проривних ідей і вирішення надскладних завдань. У мультикультурному ж «гетерогенному» співтоваристві етнічна приналежність, стать, вік, стиль роботи і досвід сприяють утворенню адекватного середовища для успішної творчої діяльності.

Доповідь Комісії зі зростання і розвитку Світового банку «Стратегії стійкого зростання і інклюзивного розвитку» (2009 р.) ініціювала активне *обговорення проблеми інклюзивного економічного розвитку в академічних колах*. На думку фахівців, інклюзивність як «персоніфікована економіка», побудована з урахуванням творчих здібностей і особливостей кожного її суб'єкта, демонструє принципи організації найлюдянішої спільноти і в міру трансформування постіндустріальної економіки у креативну, перетворюється на головний засіб забезпечення економічного зростання.

Але всебічний розвиток і творча реалізація підприємницьких особливостей кожного індивіда можливі в умовах іншої – «поліфонічної» – системи організації суспільного життя. Як підґрунтя інклюзивної цивілізації економічна інклюзія тільки має отримати наукове обґрунтування. Сьогодні ж між суб'єктами бізнесу все більше розгортається *глобальна конкуренція за оволодіння принципами інклюзивного розвитку*. Уникнути такої конкуренції не може жоден економічний суб'єкт, який претендує на суверенітет і гідні умови життя. Такі правила нової економічної реальності повинна з необхідністю приймати і враховувати Україна.

Список використаних джерел:

1. Из предисловия к японскому изданию. *Теория экономического развития* / Й. Шумпетер. Москва, Прогресс, 1982. 137 с. URL: http://uaterra.in.ua/wp-content/uploads/2017/11/SHumpeter-Teoryya-ekonomycheskogo-razvytyya.pdf.

2. Бек У. Общество риска: на пути к другому модерну. Москва, Прогресс-Традиция, 2000.

3. Ewald F. Die Versicherugs-Gesellshaft. *Kritische Justiz.* 1989. Vol. 22. P. 385-393. URL: https://www.nomos-elibrary.de/10.5771/0023-4834-1989-4-385/die-versicherungs-gesellschaft-volume-22-1989-issue-4?page=0

4. Бехман Г. Современное общество как общество риска. *Вопросы философии.* 2007. № 1. С. 26–46.

Бондарук Таїсія Григорівна,
д.е.н., професор,
провідний науковий співробітник
відділу державних фінансів,
ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»
м. Київ, Україна

ФІСКАЛЬНИЙ ПРОСТІР ТЕРИТОРІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

З метою стабілізації та забезпечення економічного зростання територій Стратегією сталого розвитку "Україна 2020" [1], Програмою діяльності Кабінету Міністрів України [2] передбачено: запровадження системи стратегічного планування; зміни законодавства України в напрямі контролю надходжень і видатків державного й місцевих бюджетів; застосування нових підходів до формування місцевих бюджетів, визначення засад трансфертної політики та організації міжбюджетних відносин.

Напрями перелічених реформ системи місцевих фінансів повинні втілюватися в управлінських рішеннях відносно формування фіскального простору місцевих бюджетів в Україні, яке в умовах обмеженості фінансових ресурсів значною мірою визначається ефективністю стратегічних напрямів бюджетної політики як на рівні держави так і органів місцевого самоврядування.

Дослідження економічного змісту та проблем формування фіскального простору є досить дискусійним питанням, якому присвячено численні праці вітчизняних та зарубіжних учених.

Існують різні підходи при визначення фіскального простору територій. Так, найбільш поширеним є його трактування як обсягу фінансових ресурсів. Так, наприклад, П. Хеллер [3, с. 25–26] розглядає фіскальний простір як існуючі реальні можливості уряду щодо залучення додаткових бюджетних ресурсів із фіскальних, кредитних та інших джерел. Л. Аджієва [4, с. 9–10], трактує фіскальний простір як «можливий обсяг фінансових ресурсів регіону, які визначаються, з одного боку, величиною бюджетно-податкового потенціалу, трансфертів та позик, а з іншого – раціоналізацією бюджетних витрат». Як «загальна сума фінансових ресурсів, фактично чи потенційно наявних у розпорядженні територіальних органів влади, які об'єктивно можуть бути використані ними для виконання своїх повноважень у межах існуючої моделі фіскального федералізму» [5, с. 14], відзначається позиція Д. Пожидаєва, який робить наголос на тому, що «кількісно територіальний фіскальний простір

включає до себе, окрім бюджетного потенціалу території, залучені кошти (трансферти, позики) та фінансові ресурси вивільнені у результаті ефективного використання наявного бюджетного потенціалу території» [5, с. 14]. І. Цимбалюк характеризує фіскальний простір як «середовище взаємодії між економічними суб'єктами та органами самоврядування стосовно перерозподілу фінансових ресурсів регіону, детермінантами формування та розширення якого є: орієнтири та механізми фіскальної політики; бюджетний устрій і структура бюджетної системи; величина податкового потенціалу території» [6, с. 167], звертаючи увагу в першу чергу на взаємодію між економічними суб'єктами та органами самоврядування.

Досліджуючи сутність фіскального простору як сукупності економічних процесів, Є Кузькін характеризує його як «сукупність локалізованих в межах певної території економічних процесів і господарських відносин (сформованих в ході інституціонально-упорядкованої взаємодії суб'єктів, орієнтованої на реалізацію індивідуальних та колективних інтересів), результати здійснення яких в рамках дії податкового та бюджетного механізмів держави визначають на основі розробки та реалізації активної фіскальної політики фінансовий потенціал, який може бути використаний для реалізації органами самоврядування (в межах наданих ним прав і повноважень) на місцевому рівні діапазону рішень в сфері регіонального розвитку, що відповідають загальнодержавним цілям та пріоритетам підтримки життєдіяльності територіальної» [7, с. 11], дотримуючись підходу до його визначення як сукупності економічних процесів і господарських відносин локалізованих в межах певної території.

Узагальнення теоретичних положень щодо вивчення теоретичних аспектів формування фіскального простору територій дозволило визначити такі основні підходи до ідентифікації сутності фіскального простору територій: як обсягу фінансових ресурсів, як середовище взаємодії між економічними суб'єктами та органами самоврядування, як сукупності економічних процесів і господарських відносин локалізованих в межах певної території.

Список використаних джерел:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна 2020» : схвал. указом Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. Законодавство України : офіційний веб-сайт. URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015 (дата звернення: 21.11.2017).

2. Програма діяльності Кабінету Міністрів України : схвал. постановою Верховної Ради України від 11.12.2014 № 26VIII. Законодавство України : офіційний веб-сайт. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2619 (дата звернення: 12.06.2020).

3. Heller p. Back to Basics – Fiscal Space: What It Is and How to Get It. *Finance and Development.* 2015. Vol. 14 (1). p. 25–28.

4. Аджиева Л.А. Формирование эффективной бюджетно-налоговой политики региона в условиях развития федерализма в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 ; ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». Москва, 2013. 24 с.

5. Цимбалюк І. .Сутність та складники фіскального простору інклюзивного розвитку регіонів. *Підприємництво та інновації.* 2019. № 10. С. 166-171.

6. Pozhidaev D. Local Fiscal Space in Myanmar. *United Nations Capital Development Fund Working Paper.* 2014. № 4. URL: https://www.academia.edu/13276834/ Local_Fiscal_Space_in_Myanmar. (дата звернення: 21.07.2020).

7. Кузькін Є.Ю. Теоретико-методологічне забезпечення розширення фіскального простору місцевого самоврядування в умовах фінансової децентралізації: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 ; Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. Харків. 2019. 40 с.

Смєсова Вікторія Леонідівна,
д.е.н., доцент, професор кафедри підприємництва, організації виробництва та теоретичної і прикладної економіки
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»
м. Дніпро, Україна

ПРОБЛЕМИ ДОСЯГНЕННЯ В УКРАЇНІ ДИНАМІЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Як відомо з економічної теорії, економічний розвиток суспільства залежить від багатьох економічних і соціальних чинників, серед яких в процесі еволюції господарства відігравали визначальну роль географічне положення, наявні економічні ресурси та їх якість, рівень розвитку науки, техніки і технології, конкурентоспроможність національної економіки та ін.

Саме тому сьогодні економічний розвиток визначається не тільки змінами у кількісних показниках економічної діяльності, зокрема, в обсягах виробництва у промисловості і сфері послуг, валовому нагромадженні і заощадженнях, прямих і портфельних інвестицій та ін., але і змінами якісних характеристик людського капіталу та інших ресурсів, технології виробництва, товарів та послуг, науково-технічних продуктів, методів господарювання, що дозволяють у

найбільшій мірі задовільнити потреби економічних суб'єктів та забезпечити добробут кожної окремої людини і суспільства.

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується різким падінням ВВП на душу населення (найбільше падіння відбулося у 2014-2015 рр. – на 25,2% та 29,8% відповідно), обсягів випуску у промисловості, транспорті і зв'язку (у 2015 р. – до 87,7% від рівня 2014 р., у 2019 – 99,5% від рівня 2018 р.), скороченням обсягів залучених внутрішніх та зовнішніх інвестицій (у 2014 р. падіння ПІІ склало 4089 млн $ США, а у 2017 р. – 1082 млн $ США), високим рівнем інфляції (ІСЦ у 2014-2015 рр. відповідно досягнув 124,9% та 143,3%). Це обумовило зниження рівня споживання, нагромадження та заощаджень, а також значне падіння ділової активності суб'єктів. І хоча у 2016-2018 рр. ситуація дещо покращилася, вийти з економічної кризи поки що не вдалося.

Динаміка змін Індикатора ділової впевненості у 2017-2020 рр. свідчить про погіршення економічних настроїв суб'єктів як за всіма його складовими, так і за його загальним рівнем (див. рис. 1).

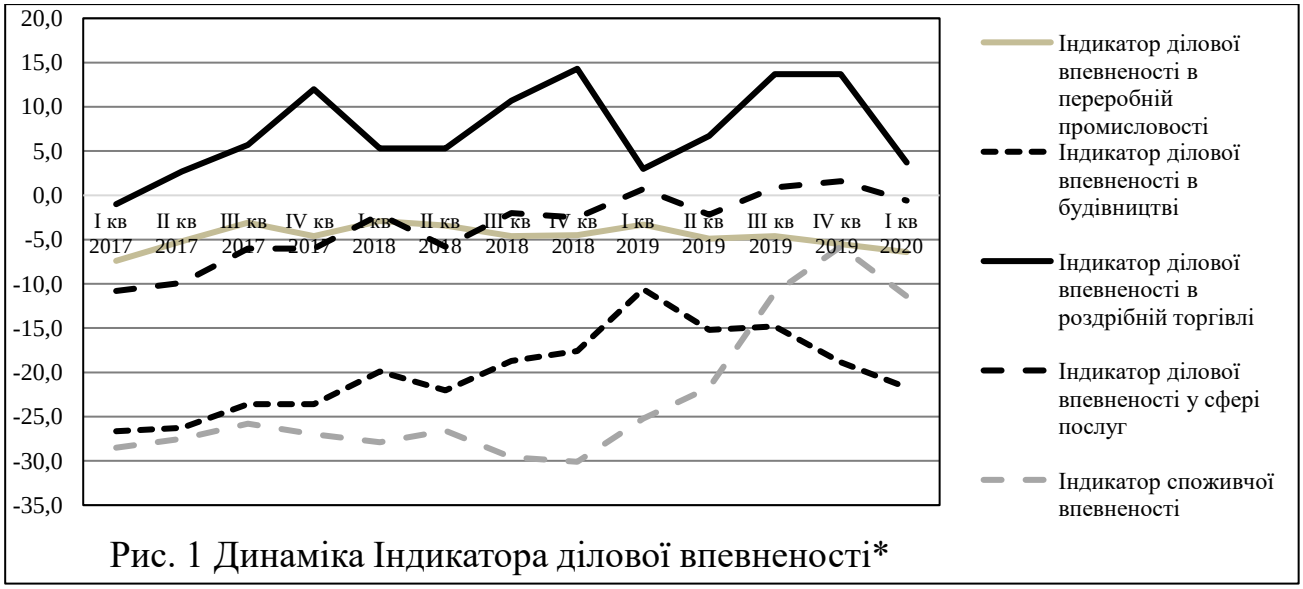


Рис. 1 Динаміка Індикатора ділової впевненості*

* За даними Державної служби статистики України [1]

Найбільше падіння даного показника відбулося у 2019-2020 рр. зі 105,9% до 103% відповідно. У переробній промисловості, питома вага якої у композитному індексі складає 40%, ділова впевненість економічних суб'єктів значно погіршилася, особливо у І кварталі 2019 – І кварталі 2020 рр. з (–3,3%) до (–6,4%) відповідно. У будівництві, частка якого у загальному Індикаторі дорівнює 5%, ділова активність суб'єктів знизилася у зазначеному періоді з (–10,6%) до (–21,7%), а у сфері послуг, що формує 30% загального Індикатора, активність впала відповідно з 0,7% до (–0,6%). Опитування економічних суб'єктів щодо очікуваних обсягів випуску, кількості замовлень їх продукції та запасів на складах, рівня цін на економічні ресурси, необхідних для виробництва, потенційної чисельності працівників та ін. відображають невпевненість економічних суб'єктів у майбутньому.

Такі ж негативні тенденції спостерігаються і у роздрібній торгівлі та

споживчих настроях, що відображає ситуацію, за якої очікування покупців і продавців відносно обсягів продажів та рівня цін на товари і послуги вкрай несприятливі. У першу чергу така ситуація є наслідком зниження рівня економічного розвитку в Україні, що підтверджує розглянута нами динаміка макроекономічних показників, а також показників, які характеризують ефективність економіки та її якісний стан. Зокрема, в Україні існує високий рівень енергоємності і матеріалоємності виробництва, трансакційних витрат, застосовуються застарілі технології і ресурси, унаслідок чого продукція має високу собівартість, а виробництво – низьку окупність. В результаті цього частка конкурентоспроможної та інноваційної продукції є незначною, рентабельність підприємств постійно знижується.

За даними Світового банку у першій половині 2018 р. 31,7% населення України отримували доходи, нижчі за прожитковий мінімум. У 2017 р. на 6,5% знизився також і Індекс людського розвитку з урахуванням соціально-економічної нерівності населення за доходами і за освітою до рівня 0,701. Основними чинниками, які чинили вплив на таку ситуацію, є зниження рівня ВНД на душу населення та національного доходу, зменшення тривалості навчання та обмеження доступу населення до отримання вищої освіти.

Серед соціально-економічних аспектів, які обумовлюють зниження рівня і якості життя в Україні, слід назвати не тільки вкрай низький рівень доходів, але і низький рівень соціального захисту населення, споживання необхідних для здорового життя людини продуктів харчування, незначну тривалість життя, високу смертність, відсутність доступу населення до якісної охорони здоров’я і профілактики захворювань.

Проаналізовані нами тенденції вимагають проведення економічної політики держави, спрямованої на забезпечення високого рівня задоволення потреб і всебічного розвитку людини. У першу чергу це є можливим на основі створення сприятливих умов для активізації діяльності підприємств і підприємництва, впровадження інновацій, стимулювання державою високотехнологічного розвитку, переходу до енергозберігаючого виробництва і альтернативних джерел енергії, збільшення фінансування науки і освіти, спільного інвестування державою і бізнесом найбільш конкурентоспроможних напрямів виробництва, формування ефективних механізмів залучення коштів населення для подальшого інвестування у стартапи та інноваційні проекти.

Список використаних джерел:

1. Індекс ділової впевненості [Електронний ресурс]. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

Гахович Наталія Георгіївна,
к. е. н., старший науковий співробітник відділу промислової політики ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ КУРС: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Сьогодні питання зміни клімату та погіршення стану навколишнього середовища є серйозною загрозою для всього світу. Тому, щоб подолати цю проблему, в грудні 2019 року Європейська Комісія представила амбіційну програму - Європейський зелений курс, метою якої є забезпечення стійкості економіки ЄС шляхом переходу до кліматично-нейтральної, циркулярної економіки до 2050 року.

В усьому світі питанням протидії кліматичним змінам приділяється багато уваги вже тривалий час. Особливо активну позицію у вирішенні даної проблеми займає Європейський союз, який і раніше приймав «Зелені програми», хоч вони і не були недостатньо радикальними. Вперше поняття «зелена економіка» було використано у звіті Уряду Великої Британії «Концепція зеленої економіки» (1989 р.), в рамках вирішення питань сталого розвитку. Тобто, як ми бачимо країни ЄС працюють над екологічними проблемами вже більше 30 років і домагаються успішного прогресу в боротьбі з кліматичними змінами і модернізації виробництва. За статистичними даними Євростату, можемо сказати, що за 28 років (з 1990 по 2018 рр.) викиди парникових газів в атмосферу скоротилися на 23%, в той час, як ВВП країн ЄС зросла на 61%. Ці дані підтверджують ефективність метода декаплінгу - розрив між економічним зростанням і зменшенням техногенного навантаження на навколишнє середовище.

Але Європейський союз на цьому не зупиняється і ставить амбітне завдання: досягнення Європою статусу кліматично-нейтрального континенту до 2050 року, що підтверджує Президент Європейської Комісії Урсула фон дер Ляйен: «Європейській зелений курс - це наша нова стратегія зростання. Він показує, як змінити наш спосіб життя і роботи, виробництва та споживання, щоб ми жили здоровими і робили свій бізнес більше інноваційним. Ми допоможемо нашій економіці стати світовим лідером, рухаючись швидко» [1].

Така увага до питань зміни клімату в ЄС є відповіддю на запит самих громадян Європейського Союзу, які вважають зміну клімату серйозною проблемою та щоб її вирішити потрібно докладати ще більше зусиль а також щоб Європа була лідером на цьому шляху. За результатами опитування

Євробарометра, проведеного у 2019 році, 93% громадян ЄС вважають зміну клімату серйозною проблемою; 49% вважають, що саме ЄС є відповідальним за дії для боротьби зі зміною клімату [2].

Європейський зелений курс охоплює такі сфери:

- клімат (скорочення викидів парникових газів із 40% до 50-55% у 2030 році);
- декарбонізація енергетичного сектора (підвищення ролі альтернативних джерел енергії);
- промислова стратегія для циркулярної економіки (впровадження нових і безвідходних технологій, розвиток цифрового сектору);
- стала мобільність (скорочення викидів парникових газів від транспорту, впровадження більш чистих, дешевих видів приватного і громадського транспорту, переведення значної частини вантажів на залізничний та внутрішній водний транспорт);
- зелене сільське господарство (нова стратегія «від ферми до виделки», забезпечення харчової безпеки);
- біорізноманіття (прийняття стратегії ЄС з біорізноманіття, посилення законодавства, розширення мережі NATURA 2000);
- нульове забруднення (вільне від токсичних речовин довкілля, що включає нульове забруднення, чисту воду, чисте повітря, запобігання промисловому забрудненню, поводження з хімічними речовинами);

ЄС також передбачає надавати фінансову підтримку та технічну допомогу, щоб допомогти тим, хто найбільше постраждає від переходу до зеленої економіки. Це називається механізмом справедливого переходу.

Щоб законодавчо закріпити політичне прагнення стати першим в світі кліматично-нейтральним континентом до 2050 року, Європейська комісія представила такі документи, як:

1. Європейський інвестиційний план зелених угод і механізми справедливого переходу» (14 січня 2020 г.);
2. Пропозиції за європейським кліматичному закону для забезпечення кліматично-нейтрального ЄС до 2050 року (4 березня 2020 г.);
3. Нова промислова стратегія для зеленої і цифровий Європи. Основні напрямки цієї стратегії: зелений перехід (циркулярна економіка); 0цифровий перехід; конкурентоспроможність на світовій арені, де Європа повинна використовувати вплив єдиного ринку для встановлення стандартів (10 березня 2020 г.);
4. План дії по економіці замкнутого циклу (11 березня 2020 г.);
5. Стратегія від ферми до вилки (20 травня 2020 г.);
6. Стратегія ЄС щодо збереження біорізноманіття на 20-30 рік для захисту природних ресурсів нашої планети (відновлення здоров'я природи є ключем

нашому благополуччю і є нашим союзником в боротьбі з кліматичними змінами і в спишкамі хвороб) (20 травня 2020 г.);

7. Стратегія ЄС щодо інтеграції енергетичних систем і водню, щоб прокласти шлях до повністю декарбонізованному, більш ефективному і взаємопов'язаному енергетичного сектору (8 липня 2020 г.).

Ми побачили, що незважаючи на COVID-19, в країнах ЄС активно йде робота щодо досягнення поставлених екологічних цілей. Тому для створення нових економічних можливостей зі зменшенням техногенного навантаження на природу і поліпшення якості життя громадян, Україні потрібно приєднатися до Європейського зеленого курсу.

Україна з 24 січня 2020 року вже долучилась Європейського зеленого курсу, метою якого є економічний розвиток, базований на інноваціях, що не шкодить навколишньому середовищу. Ця нова політика буде впливати на торгівлю з усіма країнами, які мають угоди про зону вільної торгівлі з ЄС.

Дуже важливо, щоб Україна не залишалась осторонь загальноєвропейських процесів. Це дає можливість синхронізувати політику і законодавство України у сферах, дотичних до Європейського зеленого курсу, із відповідними політиками та законодавством ЄС. Окрім цього, досягнення глобальної мети щодо кліматично-нейтральної Європи означає посилення та належне виконання кліматичної політики самої України та її зобов’язань відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Долучення до Європейського зеленого курсу дасть можливість Україні скористатись низкою можливостей, які виникають, включаючи фінансові інструменти. Тому, серед пріоритетних сфер для України в рамках Європейського зеленого курсу розглядаються: підвищення енергоефективності економіки, справедлива трансформація вугільного сектора, розвиток відновлюваної та водневої енергетики, розбудова національної системи торгівлі квотами на викиди парникових газів, розвиток стійкого сільського господарства, діджиталізація економіки, екологізація транспорту, а також наукове співробітництво.

Список використаних джерел:

1. The European Green Deal sets out how to make Europe the first climate-neutral continent by 2050, boosting the economy, improving people's health and quality of life, caring for nature, and leaving no one behind. 11 December 2019. Brussels. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/e%20n/ip_19_6691.

2. Eurobarometer. Plenary Insights. December. 2019. URL: https://www.europarl.europa.eu/at-your-service/en/be-heard/eurobarometer/plenary-insights-december-2019.

Матох Сергей Александрович
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики организации
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Обеспечение финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций является одной из первоочередных решаемых проблем, поскольку от нее зависит обеспечение расширенного воспроизводства, повышение уровня и рост качества жизни сельского населения. Поэтому крайне важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям сельскохозяйственных организаций, поскольку их недостаток может привести к неплатежеспособности и отсутствию средств на развитие производства.

Отметим, что критерием финансовой устойчивости кроме прибыли также выступают и другие показатели — коэффициент колеблемости, коэффициент устойчивости и индекс устойчивости. Коэффициент колеблемости характеризует собой отношение абсолютного прироста за исследуемый период к максимальному значению исследуемого показателя, выраженного в процентах. Коэффициент устойчивости, являясь одним из обобщающих показателей, измеряет меру колебаний фактических уровней динамического ряда относительно теоретических уровней. Он определяется путем вычитания из ста показателя коэффициента колеблемости. Чем выше коэффициент устойчивости, тем ниже колеблемость динамического ряда относительно тренда и выше его устойчивость. Индекс устойчивости представляет собой показатель, позволяющий оценивать устойчивость уровней динамических рядов прибыли. Он характеризует собой соотношение среднего уровня показателя исследуемого явления выше тренда к среднему уровню показателя ниже тренда. Динамика устойчивости развития сельскохозяйственных организаций приведена в табл. 1.

Наибольшее влияние на финансовую устойчивость оказывают кризисные явления, которые привели к резкой девальвации национальной валюты. Так, за период 2008—2018 гг. курс доллара США вырос в 9,5 раза. Особенно значительный темп роста был отмечен в 2008—2012 гг. — в 4 раза, против 2,3 раза в 2013—2018 гг., что крайне негативно отразилось на среднегодовой прибыли от реализации, которая в 2013—2018 гг. составила 1,03 долл. США на 1 балло-га

сельхоз угодий, против 1,43 долл. США в 2007—2012 гг. По мнению В. Гусакова для расширенного воспроизводства необходимо иметь не менее 2,5 долл. США на 1 балло-га сельхоз угодий [1]. В среднем по республике сельскохозяйственные организации обеспечивают только около половины требуемого показателя. Основными причинами этого являются завышенные размеры затрат многих видов ресурсов на получение единицы продукции, медленно решаются проблемы повышения качества продукции, а также процессы технико-технологического переоснащения производственных процессов, недостаточная обеспеченность сельскохозяйственных организаций кадров высшей и средне специальной квалификации, несовершенная система мотивации и стимулирования труда и др.

Для хозяйственной практики важное значение имеет информация о характере отдельных колебаний, то есть о типе колеблемости, изменение которой характеризует успешность хозяйствования. Зная как изменяется колеблемость, можно учесть ее изменения в будущем при прогнозировании показателей, а также определить ее причины и найти слабое звено в управлении процессом.

Показатель колеблемости отражает, на какую величину ежегодно увеличивается или уменьшается разрыв (амплитуда) между уровнями высоких и низких показателей.

Табл. 1. — Динамика устойчивости сельскохозяйственных организаций республики

Показатели	2001—2006 гг.	2007—2012 гг.	2013—2018 гг.
По всей хозяйственной деятельности			
Среднегодовая прибыль на 1 балло-га, долл. США	0,04	1,42	1,03
Коэффициент колеблемости, %	8,3	30,2	50,2
Коэффициент устойчивости, %	91,7	69,8	49,8
Индекс устойчивости, %	0,8	5,8	3,14
По растениеводству			
Среднегодовая прибыль на 1 балло-га, долл. США	0,14	0,54	0,65
Коэффициент колеблемости, %	37,8	44,5	64,8
Коэффициент устойчивости, %	62,2	55,6	35,2
Индекс устойчивости, %	3,83	4,12	2,43
По животноводству			
Среднегодовая прибыль на 1 балло-га, долл. США	0,2	0,83	0,34
Коэффициент колеблемости, %	64,5	23,3	36,2
Коэффициент устойчивости, %	35,5	76,7	63,8
Индекс устойчивости, %	0,3	0,05	3,1

Источник: рассчитано автором по данным годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий Республики Беларусь

Выделяют три типа колебаний:

- маятниковая, колеблемость, при которой знаки отклонений от тренда чередуются строго поочередно;

- циклическая, при которой несколько уровней подряд отклоняются от тренда в одну сторону, затем несколько уровней – в другую;

- случайная, при которой равновероятна любая последовательность отклонений от тренда.

Заметим, что не один из приведенных типов, как правило, не встречается в чистом виде на практике, однако один из них является преобладающим для определения процесса. Поэтому знание типа преобладающей колеблемости имеет практическое значение для разработки мероприятий по сглаживанию колеблемости либо по преодолению отрицательных последствий. Изучение и измерение динамики колеблемости в исследуемом периоде позволило нам определить, что преобладающим является маятниковый тип с большой амплитудой разброса.

По расчетам В.Р Боева, изменчивость считается незначительной, когда коэффициент когда данный коэффициент не превышает 10%, средней 11–30% и высокой – более 30% [2]. Поэтому можно утверждать, что во втором и третьем периодах имела место высокая колеблемость, особенно в третьем периоде.

По нашему мнению, методической основой определения финансовой устойчивости должен быть применен системный подход, учитывающий воздействие различных факторов с учетом конкретных условий производства. При этом основным критерием финансовой устойчивости должна являться прибыль. Для измерения степени устойчивости динамики предлагается использовать коэффициент колеблемости, коэффициент устойчивости и индекс устойчивости. Приведенные показатели могут быть рекомендованы для анализа финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций с целью обеспечения повышения финансовой устойчивости аграрного производства и ростом его эффективности.

Список использованных источников:

1. Гусаков, В.Г. Комплекс системных мер устойчивого развития национального АПК. Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК / В.Г. Гусаков и др. – Минск : Экоперспектива, 2007. – 352 с.

2. Боев, В.Р. Система ведения хозяйства – база обеспечения продовольственной безопасности (вопросы теории и практика) / В.Р. Боев. – М : Пресс, 1999. – С. 33–34.

Фащевська Ольга Миколаївна
к. е. н., старший науковий співробітник відділу економічного зростання та структурних змін в економіці ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ , Україна

ФОРМУВАННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ

Необхідною передумовою економічного розвитку країни є формування інклюзивного інституційного середовища підприємництва як сукупності певних економічних інститутів, які забезпечать рівні можливості для участі усіх членів суспільства в економічному зростанні та розвитку. Натомість, в Україні протягом попередніх десятиліть сформувалась неефективна система економічних інститутів, яка на сьогодні становить одну з найбільших перешкод для покращення її економічних показників, реалізації принципів інклюзивного розвитку та інтеграції у європейській економічний простір.

Теоретичний базис дослідження інституційного середовища розвитку підприємництва складають основні положення класичної та неокласичної інституційних теорій Д. Норта, Л. Девіса, О. Вільямсона, Г.Б. Клейнера, Л.Ф. Малиновского, А.Є. Шаститко, Т.В. Натхова и Л.І. Полищука, роботи вітчизняних вчених В.М. Гейця, О.О. Стрижака, В.В. Дементьева, О. Д. Прогнімака, М.В. Руденка, А.А. Шиян та Л.О. Нікіфорової та інших. Автори прикладних досліджень сучасного інституційного середовища підприємництва включають до складу чинників, що впливають на рівень підприємницької активності, такі як: доступність кредитування, адміністративне навантаження, інвестиційний ризик, криміногенне середовище, якість людського капіталу [1] або такі: приватна власність, кредитування та запозичення, страхування, конкуренція, наймана праця, ринкове ціноутворення, державні закупівлі [2]. Отже, *найбільш важливими складовими інституційного середовища розвитку підприємництва*, доцільно визначити наступні економічні інститути – приватна власність, управління, праця, гроші, ринок (конкуренція), інновації.

Формування інклюзивного інституційного середовища підприємництва передбачає утворення певної *ієрархії інститутів,* що складається з базового, середнього та вищого рівнів. *Базовий рівень* утворюють інститути, які задовольняють *найбільш загальні інституційні потреби існування та*

функціонування підприємництва взагалі: система правосуддя, захист права приватної власності та особистої недоторканості, доступ до матеріальних, фінансових та людських ресурсів, вільна конкуренція, стабільність національної валюти, внутрішній ринок та можливість виходу на зарубіжні ринки.

Середній рівень – це інститути, які забезпечують розвиток підприємництва на засадах досягнення передусім високих *кількісних значень економічних показників*: доступність окремих видів фінансових ресурсів, рівень інвестиційних ризиків, зайнятість населення і ринок праці, інфраструктура (виробнича, транспортно-логістична, фінансова, ринкова), доступність інноваційних розробок, фіскальний та адміністративний тиск. *Верхній рівень* – інститути, які *створюють умови для інклюзивного розвитку підприємництва*, тобто орієнтованого на включення всіх бажаючих у сферу підприємництва на основі поєднання стійких темпів економічного зростання з підвищенням рівня та якості життя людей: якість людського капіталу та засоби її підвищення (вища освіта, система підвищення кваліфікації та перекваліфікації працівників), забезпеченість ІКТ та комп'ютерними технікою, спеціалізовані програми державної підтримки підприємництва, особливі територіальні форми організації підприємництва, інфраструктура підтримки співробітництва підприємницького та науково-технічного секторів, екологічні обмеження та норми.

Відмітимо, що вплив основних економічних інститутів (приватна власність, управління, праця, гроші, ринок, інновації) на розвиток підприємництва деталізується у явищах, які можуть позначатися як «детермінанти розвитку підприємництва». Так, у Програмі індикаторів підприємництва ОЕСР – Євростату сформульовано ряд детермінант підприємництва, які справляють найбільш вагомий вплив на його розвиток: нормативно-правова база (нормативні акти про банкрутство, соціальне і медичне страхування, мито, податки на багатство, спадщину, бізнес і капітал патентна система і стандарти); доступність ринків та ринкові умови (антимонопольні закони, доступ на іноземні ринки, державні закупівлі); доступність фінансування (бізнес-янголи, фондові ринки, доступ до венчурного капіталу); доступність інновацій (взаємозв'язок університетів та промисловості, технологічна співпраця між фірмами); підприємницькі здібності та культура населення (бізнес- та підприємницька освіта, підприємницька інфраструктура, ставлення до ризику та підприємців в суспільстві, прагнення до володіння власною справою) [3].

Ступінь інклюзивності чи екстрактивності інститутів розвитку підприємництва може змінюватись в різних суспільно-політичних та соціально-економічних умовах. Прикладами *інклюзивних форм прояву складових інституційного середовища розвитку підприємництва* є: інституту «Приватна власність» – недоторканість приватної власності, високий ступінь правового захисту прав власності; інституту «Гроші» – розвинене кредитування та доступ

до різних форм фінансування діяльності на кожному етапі створення і розвитку підприємства; наявність ринкових та державних систем страхування ризиків підприємницької діяльності; інституту «Праця» – вільне обрання професійної освіти та виду діяльності будь-яким представником суспільства, наявність систем соціального захисту працівників; доступність підприємництва для вразливих груп населення; інституту «Ринок (Конкуренція)» – розвиток різних форм обміну товарів і грошей; вільне ринкове ціноутворення, застосування відкритих конкурсних і тендерних процедур для державних закупівель, залучення підприємців до участі у державних закупівлях; інституту «Управління» – впровадження цифрової економіки та електронного урядування для спрощення і пришвидшення економічних транзакцій, дерегуляції, зниження корупційних ризиків; інституту «Інновації» – доступність новітніх прикладних розробок і результатів досліджень широкому колу підприємців, наявність різноманітних форм співробітництва наукових установ та малих інноваційних підприємств.

Навпаки, до *екстрактивних форм прояву* інститутів розвитку підприємництва можна віднести: корупцію; тіньовий ринок кредитування, валютних обмінів, капіталів; монополізм; тіньову економіку; неофіційне працевлаштування; недопущення до участі у конкурсах і тендерах, наявність «відкатів» тощо.

Науковці, вивчаючи взаємодію формальних і неформальних інститутів і їх вплив на економічний прогрес, підкреслюють важливість врахування вагомої ролі саме неформальних інститутів для створення ефективного інституційного середовища, а формальні інститути, навпаки, є успішними лише тоді, коли укладаються в неформальні обмеження. Отже, будь-які інститути не можуть бути легко трансплантовані з практики одних країн до економічної системи інших для стимулювання економічного розвитку [4]. Метою реформування існуючих інститутів розвитку підприємництва в Україні є демонтаж (перетворення) екстрактивних економічних інститутів, контрольованих олігархами, та розбудова інклюзивних інститутів, які б сприяли залученню широких верств населення в економічну діяльність, зокрема – у якості ініціаторів створення власних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Баринова В., Царева Ю. Малые и средние предприятия и институциональная среда. Мониторинг экономической ситуации в России. *Экономическое Развитие России*. 2018. № 5. С. 58-61.

2. Вайсман Е.Д., Подшивалова М.В. Анализ институциональной среды предпринимательства России: структурно-временной срез. *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки.* 2015. №3 (221). С. 19-31.

3. The missing entrepreneurs 2017: policies for inclusive entrepreneurship. URL: http://www.oecd.org/industry/the-missing-entrepreneurs-2017-9789264283602-en.htm.

4. Williamson, Claudia R. Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance. *Public Choice.* 2009. Vol. 139, No. 3/4. PP. 371-87. URL: http://www.jstor.org/stable/40270896.

Винник Руслана Юріївна,
аспірант кафедри економіки
підприємства Університету
державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь , Україна

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Потенціал економічних систем на макро та мезо рівнях формується як сукупність можливостей щодо задоволення відповідних потреб населення чи економіки, залежить від рівня розвитку продуктивних сил, фінансового, кадрового, інвестиційного, нормативно-правового забезпечення економічних процесів. Рівень його реалізації визначається динамікою обсягів виробництва товарів і послуг та впливає на ефективність функціонування економіки.

Сьогодні поступово збільшується потреба у поглибленні концепції інклюзивного сталого зростання (inclusive sustainable growth). Так, відносно новий глобальний індекс – індекс інклюзивності розвитку (IDI) [1], що сьогодні запроваджений аналітиками WEF, являється композитним індексом ранжування країн на основі їх комбінованих ключових показників ефективності, та водночас, характеризує результати зростання економіки країни, які відчуває на собі людина. Інклюзія (англ. inclusion – включення, залученість) – це збільшення ступеню участі усіх громадян соціуму у процесі економічного зростання і справедливий розподіл його результатів [3]. За даними вільної енциклопедії «Інклюзія - процес збільшення ступеня участі всіх громадян в соціумі» [4, с.153]. Серед вітчизняних та закордонних економістів які займаються проблемами інклюзії є такі як Прогнімак О. Д., Райнерт Э.С., Федулова Л.І. та інші.

Протягом багатьох десятиліть для оцінювання рівня розвитку економіки уряди держав та провідні економісти використовують звичайні показники, як от: валовий внутрішній продукт на душу населення (ВВП) та індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Тому виникла необхідність розрахувати індекс інклюзивного розвитку, який допоможе визначити, скільки країна недоотримає ВВП через неефективне використання свого потенціалу. Потенціал розвитку інклюзивної економіки можна визначати на основі показників індексу інклюзивного розвитку. IDI розділено на три групи показників: зростання і розвиток, інклюзивність, спадкоємність поколінь та сталий розвиток. Індекс інклюзивного росту та розвитку (Inclusive Growth and Development Index,

скорочено IDI) було запропоновано на Всесвітньому економічному форумі в Давосі (Швейцарія) у 2018 році як альтернативний до ВВП на душу населення показник для загальної оцінки стану економічного розвитку країни. Водночас ВВП на душу населення враховується як одна зі складових при визначенні IDI. Показник росту та розвитку IDI відображає показник ВВП на душу населення, показник зайнятості населення, показник рівня безробіття. Показник інклюзивності включає в себе показники рівня бідності та показники рівня добробуту та кофіцієнта Джинні розподіл за доходами та рівнем багатства. Показник спадковості поколінь та сталого розвитку складається з скоригованих чистих збережень у відсотках від ВНД (враховуючи показники вкладень у людський капітал, збитків завданих від використання ресурсів їх виснаження та забруднення довкілля. Визначення показника індексу інклюзивного розвитку розраховується як середньоарифметичне значення показників які будуть згруповані у три групи показників.

Економісти ВЕФ сформували індекс інклюзивного розвитку також на основі економічних показників 103 країн та вивели ці показники в різні групи поділили ці показники на 4 групи за показників за рівня доходів населення:

• I група – країни з високим рівнем доходів населення
• II група – країни з доходами вище за середні
• III група - країни з доходами нижче за середні
• IV група – країни з низькими доходами. [2]

Індекс інклюзивного розвитку є проектом системної ініціативи Всесвітнього Економічного Форуму «Майбутнє економічного прогресу», метою якого є інформування та забезпечення сталого і всеохоплюючого економічного прогресу шляхом поглиблення співпраці між державним та приватним секторами, шляхом лідерства та аналізу, стратегічного діалогу та конкретної співпраці, в тому числі шляхом прискорення соціального впливу через корпоративні дії. Такий індекс має на меті всестороннє економічне зростання з соціальною залученістю бідних прошарків населення задля кооперації зусиль на шляху до подолання нерівності у розподілі ресурсів та стабільно високого рівня життя населення.

В Україні стратегія інклюзивного зростання поки що відсутня. Однак країна ще у 1992 р. приєдналася до стратегічного документу ООН «Порядок денний на XXI століття», підписала ряд міжнародних угод і договорів, які зобов'язують управлінські структури держави здійснювати розвиток на принципах збалансованості, а в 2015 р. було затверджено стратегію «Україна–2020» року. «Стратегія–2020» включає в себе 62 реформи. Метою реформ визначено досягнення європейських стандартів життя та гідного місця Україні в світі [5, с.56].

При розгляді проекту стратегії «Україна–2030» звертає на себе увагу той факт, що поняттю «інклюзія» фактично не приділено уваги, хоч у вступній частині є визначення понять «інклюзивність», «інклюзивне зростання»,

«інклюзивне суспільство» та «інклюзивні інституції». Однак у самому тексті проекту стратегії міститься чимало інструментів і механізмів щодо створення відповідного правового поля для інклюзивного зростання.

Отже, в Україні на сьогоднішній час вже існує законодавча ініціатива, яку з повним правом можна вважати кроком до інклюзивної економіки, з залученням широких верств населення, для рішення соціально-економічних, демографічних, екологічних проблем, але залишається безліч не вирішених проблем, що потребують подальшого розгляду для створення ефективного механізму інклюзивного розвитку.

Інклюзивна економіка є одним із пунктів глобальних цілей, які перед собою поставила Україна до 2030 року. Таким чином, подальший розвиток економіки України лежить на шляху інклюзивності.

Список використаних джерел:

1.Readiness for the Future of Production Report 2018. URL: https://www.weforum.org/reports/readiness-for-the-future-of-production-report-2018

2. Прогнімак О. Д., Інклюзивний розвиток України: перешкоди vs перспективи URL http://www.evd-journal.org/download/2018/1(51)/pdf/26-Prohnimak.pdf

3.The Inclusive Growth and Development Report 2017. URl: http://tufcos.appspot.com/www.weforum.org/system-initiatives/economic-growth-and-ocial-inclusion

4. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. Н. Автономовой. Москва: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. С. 153.

5. Федулова Л. І. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2016. № 3 (25). С. 56–65.

Кудласевич Ольга Миколаївна,
к.е.н., старший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»,
м. Київ , Україна

ВІТЧИЗНЯНА КОНЦЕПЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНІ ТА МЕНТАЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ

Підґрунтям поглядів на зміст підприємництва в Україні слугували національні господарські традиції. Зародження та розвиток особливих форм господарювання на засадах індивідуальної власності, приватної ініціативи, відповідальності та заповзятливості відбувалися ще в добу Київської Русі. Про це свідчать не лише пам'ятки матеріальної культури, а й законодавчі акти, послання-накази князів, літописи та інші історичні джерела, зокрема «Правда Руська». Упродовж періоду польсько-литовського панування набули розвитку місцеві промисли, що були прообразом промислового підприємництва і забезпечували розвиток національного ринку. Ускладнення організації та підвищення технічного рівня виробництва супроводжувалося дедалі ширшим використанням найманої праці. На базі ремісничого виробництва та розвитку сільських промислів формувалася так звана розсіяна мануфактура, що обумовило включення широких верств населення в єдине господарське середовище, консолідацію економічних суб'єктів [1, с.166-179]. Після Люблінської унії на українських теренах у межах великого землеволодіння на панських землях розвивалося виробництво на ринок аграрної продукції, а також лісовий промисел, видобуток солі, млинарство, залізорудна промисловість. Як зазначав О. Оглоблін, дух промислового підприємства захопив усі стани суспільства [2, с.112].

Джерелами наукового тлумачення суті економічної діяльності та характеру соціальних відносин, обумовлених господарськими процесами, є погляди філософів доби Відродження. Мислителі XV–XVIII ст. Ю. Дрогобич, П. Русин, С. Оріховський-Роксолан, І. Гізель, Х. Філалет, Ф. Прокопович проповідували загальноєвропейські ідеали гуманізму, солідаризму та вільної праці. У творах українських мислителів було викладено ідеї, суголосні основним положенням теорії природного права, яка дістала подальший розвиток у працях Дж. Локка, Г. Грація, Т. Гоббса, Б. Спінози. Важливо наголосити, що в українській

суспільно-філософській думці зародження та розвиток ідей природного права й суспільного договору відбувалися вже у XVI ст.

Важливим чинником розвитку гуманістично-реформаційної культури та модерних норм соціального життя слугував братський рух, їхня діяльність спрямовувалася на захист громадянських і господарських прав населення, розвиток економічної ініціативи та взаємодопомоги [3]. Діяльність братств, активними учасниками яких були С. Зизаній, М. Смотрицький, З. Копистенський, Й. Борецький, П. Могила та інші, була підпорядкована ідеям економічного підприємництва, справедливості, правової рівності, політичної свободи і громадянського служіння. Світоглядна основа української соціально-філософської думки XVI–XVIII ст. близька до економічного лібералізму і може розглядатися як теоретичне джерело формування наукових поглядів на підприємництво в Україні.

У другій половині XVIII ст. теоретичним оформленням соціально-економічних умов розвитку підприємництва як прогресивної форми господарювання стала економіко-правова концепція С. Десницького. На його думку, захист державою майнових прав громадян, сприяння господарській ініціативі, правове забезпечення комерційних угод є передумовами економічного розвитку [4, с.261–262]. Відображенням ментально-господарських основ формування наукових поглядів на розвиток господарства та роль держави в його забезпеченні стало обґрунтування Я. Козельським пропозицій щодо модернізації державної політики. Критично сприймаючи доктрину меркантилізму, Я. Козельський наголошував, що істинну основу багатства й джерело достатку становить «не золото й срібло, а працелюбність» [5, с.537]. Історико-культурна традиція, що спирається на цінності вільної праці, господарської самостійності та відповідальності, трудову основу багатства держави та добробуту її мешканців утверджувалася й зміцнювалася упродовж усього часу формування української нації.

На початку XIX ст. у теоретичних працях і проектах суспільно-політичної модернізації, що розроблялися М. Балудянським, В. Каразиним, І. Вернадським, провідна роль надавалася заповзятливості широких верств економічно активного населення, звільненню виробничих можливостей від обмежень консервативних соціальних відносин та включенню всіх ресурсів у господарський колообіг.

В. Каразин аргументував неефективність використання старих форм господарювання, розробляв шляхи економічного розвитку країни, зокрема, інтенсифікації виробництва, вдосконалення техніки, впровадження прогресивних технологій, реформування аграрних відносин. Перспективи економічного піднесення країни, зміцнення курсу національної валюти, подолання залежності від іноземних кредитів він пов’язував із збільшенням частки приватної власності, утвердженням принципів економічного лібералізму. Вчений надавав великого

значення захисту принципу свободи господарської діяльності всіх класів суспільства, а також прямо поставив питання про необхідність докорінної зміни законодавства. Саме визначеність законів, на думку вченого, становить основу вільної та активної господарської діяльності [6, с.17].

За розвиток підприємництва виступав основоположник ліберального напряму в українській економічній думці І. Вернадський, саме він особливу увагу приділив інституційним умовам розвитку господарства, серед яких головними визначено забезпечення державою економічної свободи та правового захисту власності. Як один із учасників підготовки реформ 1860-х років, І. Вернадський на державних посадах відстоював ідею звільнення селян зі збереженням поміщицького землеволодіння, виступав проти встановлення високих викупних платежів, обґрунтовував проект реформування банківської системи та розвитку іпотечного довгострокового кредитування. У питаннях грошового обігу та кредиту І. Вернадський дотримувався ліберальних підходів і був прибічником необхідності «розкріпачення капіталу» та розвитку зручних форм товарно-грошових відносин [7,8]. Погляди І. Вернадського на передумови та перспективи господарського поступу формували науковий базис для подальшого розвитку ринкових економічних концепцій.

Загалом же історико-культурна традиція, ментально-господарські стереотипи, ціннісні орієнтири і теоретичні засади, що визначилися напередодні реформ другої половини XIX ст. у господарській практиці та науковій літературі, були основою становлення в українській економічній думці концепцій підприємництва.

Список використаних джерел

1. Еволюція ринкових інститутів в Україні: монографія у 2 ч. Ч. 1 / В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.; за ред. В.В. Небрат; НАН України; ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2012. 332 с.

2. Оглоблин О. Думки про Хмельниччину. Нью-Йорк, 1957. 163 с.

3. Ісаєвич Я.Д. Братства та їх роль в розвитку української культури XVI–XVIII ст. Київ: Наукова думка, 1966. 248 с.

4. Десницкий С.Е. Из примечаний к переводу книги Блэкстона «Истолкования английских законов» / Избранные произведения русских мыслителей второй половины XVIII века / под общ. ред. и со вступ. стат. И.Я. Щипанова. Издание в двух томах. Т. I. Москва: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1952.

5. Козельский Я. Философические предложения / Избранные произведения русских мыслителей второй половины XVIII века. Москва, 1952. Т. 1. 620 с.

6. Каразин В. Мысли относительно до присутственных мест (подано г. Д.П. Трощинскому 15 мая 1801 года / Сочинения, письма и бумаги В.Н. Каразина, собранные и редактированные проф. Д.И. Багалеем. Изд. Харьк. Ун-та, 1910. С. 17–22.

7. Вернадский И.В. Кредит. *Экономический указатель*. 1856. № 6. С. 129–130.

8. Вернадский И.В. Кредит и монета. *Экономический указатель*. 1857. № 7. С. 150–151.

Іванов Валентин Вячеславович,
аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь , Україна

ПІДПРИЄМНИЦТВО XXI СТОЛІТТЯ

Згідно українського законодавства підприємництво це господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку[ст. 3 ГКУ].

Загальне визначення підприємництва, яке дає західна економічна думка це діяльність по створенню цінності (вартості). Більш функціональне визначення – це здатність знаходити і використовувати можливості для перетворення винаходів і технологій в продукцію та сервіс.

Підприємництво є досить молодим терміном, який почав широко використовуватись в науковій літературі на початку XX століття, проте слово «підприємець» з'являється в французькому та англійському словнику з середини XVIII століття. Підприємництво вважається ознакою передусім євроатлантичної цивілізації, де воно є передвісником індустріальної доби, розвитку товарно-грошових відносин і ринку, переростання натурального господарства в товарне, руйнування становості, створення транспортної та інформаційної інфраструктури.

В українську ментальність підприємництво повернулось після розпаду Радянського Союзу. Коли, після Другої світової війни країни Західної Європи та північної Америки почали перехід до постіндустріального суспільства, радянська командна економіка, позбавлена приватної ініціативи, здеформована запереченням рівноправної із працею ролі капіталу та підприємництва в процесі виробництва, продовжувала орієнтуватися на металургію, видобувні галузі та важке машинобудування. Інституалізація ринку й підприємництва почалась в роки перебудови. Низка нормативно-правових актів (Закон "Про індивідуальну трудову ініціативу громадян в СРСР", Закон "Про кооперацію" та ін.) дала поштовх кооперативному рухові, сприяла виникненню дрібного підприємництва. Прошарок підприємців формувався за рахунок "червоних директорів", кооператорів, інженерів, партійних та комсомольських функціонерів.

Історія інституту підприємництва в незалежній Україні почалася з приватизації, зняття законодавчих обмежень на підприємницьку діяльність. Пострадянські умови розвитку підприємництва сприяли становленню типу великого бізнесу, зрощеного з державною владою [1]. Фінансово-промислові

групи «сицилізували» Україну, монополізували українську економіку та політику, загальмували її розвиток і зумовили бідність переважної частини українського народу, при цьому українці, які встигли прожити частину свого свідомого життя при СРСР дотепер негативно сприймають малі підприємства задіяні в сферах торгівлі та логістики. Наразі, залишається відкритим питання щодо майбутнього вітчизняного підприємництва в XXI столітті.

Країни, які жили в умовах вільного підприємництва, які на підсвідомому рівні розуміють закони ринку, які зараз перебувають на висхідних щаблях економічного розвитку, модифікують поняття підприємництва до умов вже нового століття. Від французьких фізіократів і до Йожефа Шумпетера невід'ємним елементом підприємця є власність та діяльність на власний розсуд, розподіл праці, ринок. Теоретично праця підприємця розглядалось як переведення ресурсів з одних сегментів економіки до інших де їх використання є більш продуктивним. Й. Шумпетер визначив за підприємництвом роль перетворення технології в інновацію. Відповідно можливість і здатність для підприємця отримати прибуток збігається з створенням нових зв'язків в економіці, і чим вони ефективніші, тим більшою є підприємницька винагорода. До нашого часу підприємництво більше відходить від поняття малого бізнесу та діяльності з метою отримання прибутку і перетворюється скоріше на ментальність, на певні принципи, на спосіб досягнення певної мети або навіть на спосіб функціонування в суспільстві. З невід'ємної складової вільного ринку підприємництво перетворюється на філософію соціального життя.

З початку XXI століття поняття підприємницької діяльності починають розповсюджувати на неприбуткові організації, остаточно входить в економічну науку поняття соціального підприємництва.

Соціальне підприємництво вже певний час перебуває в науковому дискурсі, але неможливість його точної концептуалізації довго зберігало за ним славу «міфологічного звіра», про якого всі чули, але якого не можливо зафіксувати. І це цілком зрозуміло, адже теорія підприємництва свого часу була охарактеризована як одна з найбільш інтригуючих, але одночасно невловимих концепцій в економіці [2, с.11]. Вперше, соціальне підприємництво було законодавчо визначене в Італії. У 1991 році парламент прийняв закон про діяльність «соціальних кооперативів», вони були розділені на групи: «А», що надають соціальні, освітні та медичні послуги населенню та «Б», тих, що створюють можливості для працевлаштування та соціальної інтеграції вразливих верств населення. Зараз соціальне підприємництво законодавчо забезпечене в більшості країн ЄС. В США соціальне підприємництво отримало значний поштовх при президентові Обамі. Був створений «Фонд соціальної інновації», через який фінансування розподіляється шляхом відкритого конкурсу серед організацій, що працюють в соціальній сфері.

Важливим є те, що соціальне підприємництво передбачає не лише неприбуткові організації, але й діяльність, яка може бути високоприбутковою, але має велику додаткову соціальну віддачу, або будучи прибутковою є частиною соціального проекту на який і витрачається весь прибуток. Саме тому для розвитку даного виду підприємництва необхідна відповідна законодавча база. І у результаті її відсутності в Україні, на даний момент, соціальне підприємництво розвивається лише за допомогою міжнародних грантів [3].

Розвиток соціальних мереж надав значного імпульсу даному виду підприємництва. Мережі дозволяють об'єднувати однодумців на значних відстанях, обмінюватись інформацією та набирати громадське фінансування для своїх проектів. Розвиток соціального підприємництва створює значну додаткову цінність для всього суспільства і економіки зокрема, яку, можливо, важко визначити кількісно, але яка не стає від того меншою.

Підприємництво знань (інформаційне підприємництво), описує здатність визначати чи створювати можливості для діяльності, націленої на реалізацію новітнього практичного знання чи продукту. Вважається, що термін найбільш придатний для характеристики неприбуткової діяльності винахідників та наукових інституцій. Термін є абсолютно логічним, адже ми маємо економіку знань, а де економіка знань там має бути і підприємництво знань. Це економічне явище, яке може і не мати прямого фінансового результату, але потребує великого творчого, часового ресурсу та створює величезну додаткову віддачу для суспільства та економіки в цілому, створюючи середовище для талантів та збільшуючи інноваційний потенціал, або принаймі надаючи наукове обґрунтування для величезного ринку наукових грантів, субсидій та різного роду спонсорської допомоги, який обчислюється в мільярдах доларів лише в США.

Корпоративне підприємництво, також відоме як «внутрішнє підприємництво», покликане вирішувати «проблему росту організації». Це проблема всіх великих компаній, яку розуміють як керівники, так і економісти – слабка здатність до нестандартного мислення та творчості, відсутність бажання чи навіть страх до ризику. Обернена ситуація, коли через забюрократизований та слабкий зворотній зв'язок корпоративний менеджер, який помилився, може загубитись в корпоративному аналізі поразки і повністю уникнути відповідальності для себе, тим самим отримавши стимул бездумно ризикувати та помилятись в майбутньому, створюючи культуру халатності та байдужості серед працівників.

Корпоративне підприємництво розуміється як спроби навести в середині великих організацій внутрішню підприємницьку поведінку, здатність до автономного мислення, ризику, відповідальності, нестандартного, творчого мислення, культуру залученості середньої ланки менеджменту до справи компанії, організаційної гнучкості, постійна увага до нових можливостей.

Корпоративне підприємництво розуміється як потенціал для внутрішнього розвитку корпорації, або «внутрішнє» підприємництво задачею якого є творчий перерозподіл вже існуючих в компанії ресурсів, на відмінну від підприємництва «зовнішнього», яке перерозподіляє ресурси на ринку.

Загалом сутністю концепцій соціального, корпоративного підприємництва та підприємництва знань є розуміння комплексності постіндустріальної економіки, складності соціально-економічних зв'язків, які виникають на ринку в результаті розподілу ресурсів та раціоналізації праці. Це постійний аналіз продуктивних можливостей суспільства та створення шляхів по їх підвищенню.

Список використаних джерел:

1. Водотика Т.С. Підприємництво в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.history.org.ua/?termin=Pidpryiemnytstvo_Ukr (останній перегляд: 18.09.2020)

2. Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку : монографія / за ред. д.е.н., професора П. В. Пашка та д.е.н., професора Л.Л. Лазебник ; Державна фіскальна служба України ; Університет державної фіскальної служби України. – Ірпінь, 2019. – 476 с.

3. Катерина Смаглій. Чи потрібен Україні закон про соціальне підприємництво [Електронний ресурс] . – Режим доступу https://biggggidea.com/practices/1163/ (останній перегляд: 18.09.2020)

Рябініна Наталія Олексіївна,
аспірантка кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь , Україна
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Гурочкіна В.В.

НОВА ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ РІВНІ В СУЧАСНОСТІ

При перетинанні та об`єднанні наук економіки, психології, а також соціології, філософії та права ми бачимо розвиток науки нового наукового направлення - поведінкова економіка, яка, як учбова дисципліна стає все більш цікавою та перспективною в підготовці професілналів економістів. «Поведінкова економіка – це такий теоретичний тюнінг, що виник на стику економіки та психології, синергія двох сфер людського знання» [1, с.1].

На ряду с цим існує безліч фундаментальних, теоретичних та методологічних питань, які стоять на часі у період інтенсивного розвитку науки. Термін «поведінкова економіка», взявши два окремих поняття, має не тільки гносеологічне, але і онтологічне розуміння. Перший термін, «поведінкова», використовується, як визначення, розкриття та опис суб'єктивної реальності в

світі психологічних явищ, відображаючи поведінку та взаємовідносини людей, а другий, як реальний фактор соціального людського буття та життєдіяльності в сучасності. Взаємозв'язок та взаємодія економічних та психологічних поєднань може буди досить різноманітними, глибокими та широкими, і тому виходити за рамки материнських дисциплін, що приводить до самостійності наукового направлення. У даному випадку термін «економіка» має онтологічний сенс і використовується для відображення реальності, сфери людського буття, соціальної життєдіяльності, феноменологія та проблематика якої базується на сфері економічного життя. Будь-який рівень економічного життя суспільства відображає різноманітний та яскравий підхід, який потребує вивчення та аналізу з психологічної точки зору. «Нам потрібен оновлений підхід до проведення економічних досліджень, який визнає існування и значення Людей» [2, с.12].

Система соціальних процесів виробництва, обміну, розподілу та використання матеріальних та духовних благ, відносини між суб'єктами господарської діяльності бере свій початок з окремого індивіда, малих груп (сім'ї, фірми), зростаючи до великих соціальних категорій (організація, підприємство, етнос, держава). Останнім часом економічна поведінка та взаємовідносини відокремлюються від загальної сфери людської, соціальної життєдіяльності, доводячи широту вивчення проблеми та необмеженого поля діяльності в вивчені психологічних чи соціально-психологічних явищах кожного індивіда. Але можна подивитися на проблему з психологічної точки зору, базуючись на вивченні людської діяльності, традиційних проблемах, явищах, предметах психології і тоді питання буде трактуватися по іншому, яка роль та ступінь людської психології, поведінки та взаємовідносин між людьми визнаються економічними факторами, як економічні фактори впливають на формування особистості на характер людини та на взаємозв'язки між ними, розглядаючи людину в економічному просторі, як зовнішній фактор. Можливо розгляд соціальних компонент, виходячи від економічних, чи як фактор впливу економічної поведінки та взаємодії, мають можливість для існування обидва підходи до вивчення економічних та психологічних факторів, вибравши направлення для досліджень: вивчення впливу економічних факторів на психічні уявлення та поведінку суб'єктів, чи нас цікавить вплив соціально-психологічний фактор на економічну поведінку і відносини. Аналізуючи взаємозв'язок і взаємний вплив економічних та психологічних явищ не можна відокремлюватися тільки двома компонентами, а треба розширювати горизонти різного рівня, не тільки економічні (етнокультурні, соціально-демографічні, політичні та інші), включаючись в сучасний загальний процес соціальної життєдіяльності та взаємодії. Все це поєднується в поведінковій економіці, яка є комплексною прикладною галуззю економічної науки, що вивчає психологічні закономірності економічної активності (економічного уявлення, поведінки, взаємодії особистих чи групових

суб'єктів), взаємозв'язок та взаємний вплив економічних і психологічних явищ. Великий обсяг досліджень в поведінковій економіці, широке та різноманітне направлення вивчення напряму гальмує системність та упорядкування понять та теоретичних знань, тому вже на початку дослідження треба поставити проблематику, задачі, місце в системі знань та зв'язок з іншими дисциплінами. При отримані результату теж потрібна систематизація, що збагатить досвід і можливість рухатись у правильному напрямку.

В свою чергу маємо розподіл поведінкової економіки на макрорівень, мезо- та мікрорівень. Макрорівневі дослідження поширюються на державного масштабу, необмеженого обсягу соціальних груп, макроекономічних явищ: економічна політика, добробут держави тощо. Головною платформою є сфера tкономічних відносин індивіда та суспільства, економіко-психологічні характеристики представників великих соціально-економічних груп (підприємців, службовців, найманців, безробітних тощо), та економіко-психологічні характеристики широких соціальних груп (етнічних, демографічних та інше). На цьому рівні широко висвітлюють механізми економічної поведінки громадян по відношенню до держави, соціальних проблем, відношення до власності, інфляції, безробіття, тіньової економіки, багатства та бідності. На соціальному макрорівні прослідковується, нажаль, ірраціональне відношення суспільства, альтруїстичне бажання справедливості та співпраці, що грає велику роль для навколишнього середовища та управління ресурсами. На соціальному мезо-рівні розглядається окремі підприємства та фірми, населення конкретних регіонів, зі своїми соціально-економічними особливостями і безпосередньо вивчається сфера бізнесу із середини. Направлення на окремих індивідів и малих груп, де емпіричні дослідження налаштовані на сім'ю, економічну поведінку індивіда чи малої групи у биту, розкриваючи проблеми попиту, збереження, прийняття рішення щодо сімейних бюджетів, економічна соціалізація дітей в сім'ї, взаємовідносини і взаємодії продавця та покупця, службовця податкової служби і платника податків, не весь перелік питань, які ставить перед собою мікросоціальний рівень. Раціональна поведінка, на сучасному рівні, відноситься до процесу прийняття рішень, який підводить людину до отримання оптимальної вигоди та корисності, при цьому аналізуючи дії для кращого результату, а не навпаки, проявляючи інколи і не матеріальний характер. Ці рішення забезпечують не тільки максимальну особисту користь , а і задоволення, яке може бути емоційним чи негрошовим. Прикладом може стати вихід керівника підприємства на пенсію. Не дивлячись на невелику матеріальну забезпеченість у майбутньому, людина все одно вирішує дати дорогу молоді і залишає посаду, що сприяє більш ефективній роботі.

«Слід виділити вагомість людської мотивації у боротьбі людської свідомості між раціональністю та ірраціональністю, тому дослідження поведінки

людини в контексті індивідуального та соціального становлення нерозривно пов’язано із дослідженням його відчуття, як члена демократичного, правового та соціального суспільства» [3]. При створені нових форм соціальних взаємодій і системних структур соціальних відносин інформаційне суспільство орієнтується на механізми соціального партнерства, як необхідного елемента соціальних зв'язків.

Відносини дають людям щастя та надію, індивідуальність, уміння, самооцінку, знання, навички, фінансову та емоційну підтримку та стабільність, цінності, переваги, звички та інше. «Наші відносини матерії і дають нам доступ до ряду ресурсів, які можуть бути використані для особистого і колективного посилення» [4].

Отже, для досягнення поступових і послідовних змін на краще, підвищення добробуту громадян, створення нових демократичних інститутів, розбудова громадянського суспільства, незважаючи на різні інтереси, очікування, настрої в різних соціальних групах в умовах ринкової економіки та демократичного суспільства соціальне партнерство діє, як особистий напрям діяльності держави, що створює площину нових соціально-економічних відносин на сучасному етапі.

Список використаних джерел:

1. Шавалюк Л. Поведінкова економіка. Український контекст. Тиждень Ua 10.11.2017р. URL: https://tyzhden.ua/Economics/203054

2. Нова поведінкова економіка. Чому люди порушують правила традиційної економіки і як заробити гроші з неї. Річард Тайлер. Переклад О. Прохорова, "Добра книга" Мінськ 2016 р. – 352с.

3. Гурочкіна В.В., Кравченко Л.В. Принципи та закономірності розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці. Науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». В. 42. 2020. С. 156-163. URL: https://doi.org/10.32843/infrastruct42-27

4. Философия сознания. Патнем Х. Пер. с англ. Л. Б. Макеевой, О. А. Назаровой, А. Л. Никифорова; предисл. Л. Б. Макеевой. М.: Дом интеллектуальной книги, 1999. 240 с. ISBN 5-7333-0004-3 (В бумажном издании допущена опечатка: ISBN содержит 9 цифр вместо 10: 5-733-0004-3. Искать книгу в Интернете следует по обоим указанным ISBN).

Середіна Інна Анатоліївна,
аспірантка першого курсу ІПТО НАПН України, завідувач навчальної лабораторії кафедри філософії та педагогіки Національного транспортного університету, м. Київ , Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ БАКАЛАВРІВ З ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

У світовій економічній науці сьогодні констатується активний розвиток економіки знань, де знання відіграють вирішальну роль, а виробництво знань стає джерелом економічного зростання та формування інноваційної економіки, заснованої на знаннях, інноваціях, позитивному сприйнятті нових ідей, систем, технологій, на готовності до їх практичної реалізації у різних сферах життєдіяльності людини.

Більшість дослідників підкреслюють, що останнім часом у вітчизняній вищій економічній освіті відбулися зміни. Зокрема, зросла кількість закладів вищої освіти (ЗВО) економічного спрямування III – IV рівнів акредитації, у тому числі недержавних форм власності, розширились можливості здобуття вищої освіти за певними спеціальностями з урахуванням потреб ринкової економіки (економіка і підприємництво, менеджмент, маркетинг, бухгалтерський облік та аудит, банківська справа та страхування). Бурхливий розвиток цих напрямів свідчить про здійснення політики, скерованої на економічне зростання України.

Сучасні процеси реформування вітчизняної системи освіти на перше місце виводять ідеї економічної підготовки у ЗВО план забезпечення конкурентоспроможності, що пов’язаний у першу чергу з застосуванням моделі безперервної економічної освіти [3].

Разом із цим, у вітчизняній економічній науці існує коло проблем, пов’язаних з обґрунтуванням наукової практичної доцільності наукових досліджень економіки України як самостійної господарської системи нового типу з її особливостями, характерними для транзитного перехідного періоду.

Стурбованість дослідників В. Вачевського, Л. Козачок, Н. Примаченко перший план висувають: знання, досвід, навички, уміння, професійно значущі якості особистості, які необхідні фахівцеві для виконання його професійних обов’язків, розглядаючи певні аспекти професіоналізму.

Сутність компетентнісного підходу передбачає зміни формування цілей навчання, очікуваних результатів навчання як сукупності компетенцій, необхідних для реалізації різних економічних завдань. Компетентісний підхід

можна розглядати як спробу максимально наблизити навчання майбутніх фахівців з економіки підприємства до потреб на ринку праці та роботодавців.

Концепція компетентісної освіти стає однією з провідних економічній освіті, а компетентісний підхід посилює її практичну зоорінтованість, її предметно-професійний аспект, підкреслює роль досвіду та вмінь практично розв'язувати завдання.

Для забезпечення відповідності вітчизняної економічної освіти вимогам сьогодення актуальним є створення та обґрунтування теоретичних моделей запровадження інноваційно-зоорінтованого підходу у професійну підготовку фахівців з економіки підприємства. В основі цих моделей має бути закладена підготовка особистості до інноваційної діяльності в сфері економіки. При цьому особливого значення набуває компетентісний підхід у підготовці майбутніх фахівців з економіки підприємства. Фахова підготовка бакалаврів з економіки підприємства в освітньому процесі закладів вищої освіти здійснюються через наповнення економічних дисциплін інноваційною науково-практичною інформацією, що формує відповідні професійні навички, зокрема підприємницьку компетентність. Водночас у закладах вищої освіти залишається невирішеною проблема формування ключових та інформаційних компепетентностей, необхідних майбутнім економістам для відкриття власної справи. Це пов'язано з критичним скороченням соціогуманітарного компоненту вищої економічної освіти та недостатньою системністю у формуванні компетентностей майбутніх фахівців. Удосконалення потребує також і застосування компетентнісного підходу у формуванні змісту освіти у більшості закладів вищої освіти[1;4;5;6].

У сучасних умовах суспільного розвитку особливого значення набуває зоорінтованість економічної освіти на формування інноваційних властивостей особистостей. При розгляді проблем інноваційності освіти й визначення вимог до випускників ЗВО широко застосовується термін «підприємницька компетентність». Розглядаючи підприємницьку компетентність, дослідники С. Мельник, О. Тополь, В. Дрижак, Д. Закатнов, Н. Пасічник, Н. Побірченко [2] виокремлюють у її складі такі компетенції:

- комунікативну – знання ділового етикету, взаєморозуміння та взаємодія;
- інформаційну – застосування необхідних технологій та програм до пошуку необхідної інформації;
- професійну (сфери економічної діяльності) – система знань і умінь в галузі вітчизняної і світової економіки, аналізу й проектування, прийняття управлінських рішень.

Слідом за авторами ми розглядаємо такі компоненти підприємницької компетентності бакалаврів економіки підприємства, що формуються у процесі

фахової підготовки, як економічне мислення; підготовка у сферах маркетингу; дисциплінованість; ініціативність; почуття відповідальності; комунікативність; творче ставлення до праці. Але найголовніше до змісту компетентності фахівців економічного профілю слід віднести ґрунтовні економічні знання та обізнаність у правових та соціальних питаннях.

Перелічені якості є складовими підприємницької компетентності, сучасний стан формування яких у майбутніх фахівців економічного профілю не достатньо розкрито. Тому серед основних завдань контексті підвищення продуктивності професійної підготовки, є перегляд структури змісту економічної освіти на всіх рівнях професійного навчання.

Ці зміни насамперед пов'язані з концептуальним підходом до стану формування підприємницької компетентності. Адже її сформованість є важливою складовою професійного світогляду майбутнього бакалавра економіки підприємства, який набувається у процесі фахової підготовки, як носія не тільки економічних знань, а й зразків підприємницької діяльності, економічної культури. Оволодіння відповідними уміннями та здатністю бути мобільними відповідно до змін і напрямів професійної діяльності. Саме цим вимогам повинні відповідати освітні програми підготовки майбутніх фахівців з економіки підприємства.

Список використаних джерел

1. Єршова, Л., 2018. Трансформація системи цінностей учнівської і студентської молоді в контексті реформування вітчизняної професійної освіти. *Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка*, 16, с. 162-168.

2. Закатнов, Д., 2009. Стан і проблеми професійної орієнтації. *Професійно-технічна освіта: інноваційний досвід, перспективи*, 6, с. 173-179.

3. Захарьев, В.В., 2007. Инновационные вызовы для системы образования в условиях экономических знаний. *Инновации,* 4, с.81-85.

4. Радкевич, В. О., 2012. Компетентнісний підхід до забезпечення якості професійної освіти і навчання. *Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання,*1, с. 9-15.

5. Романова, Г.М., 2009. Психолого-педагогічна підготовка як чинник професійної самореалізації викладачів економічного університету. *Вісник Львівського університету*, 3(25), с. 167-175.

6. Романова, Г.М., 2014. Проектування технологій професійного навчання майбутніх кваліфікованих робітників. *Професійно-технічна освіта: науково-методичний журнал*, с. 47-64.

СЕКЦІЯ 2.
ДЕРЖАВА І БІЗНЕС: ЦІЛІ, МОДЕЛІ, ЗАСОБИ ВЗАЄМОДІЇ

Біла Світлана Олексіївна,
д.н.д.у., професор, заслужений економіст України,
професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Національного авіаційного університету, м. Київ, Україна

ПРІОРИТЕТИ ПЕРЕХОДУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ДО ТЕХНОЛОГІЙ «ІНДУСТРІЇ 4.0»

Основною подією 2020 р., без сумніву, вважають пандемію COVID-19 та тимчасову зупинку бізнес-процесів (насамперед – у сфері послуг, на рівні малого та середнього бізнесу), що виникла внаслідок масового карантину, проголошеного більшістю країн світу. Натомість, слід очікувати, що після завершення карантину всі бізнес-структури країн-лідерів світового розвитку для утримування економічного лідерства та конкурентних позицій у світовій економіці швидкими темпами будуть переходити до нового технологічного укладу, до «Індустрії 4.0».

За період існування світової економіки існувало три традиційних технологічних уклади, які різнилися типом машинного виробництва та енергетичними ресурсами, особливостями спеціалізації, кооперування та організації виробничих процесів і які визначали певний рівень продуктивності та інтенсивності праці, природу та джерела зростання національного багатства. Починаючи з другого десятиріччя XXI ст. у світовій економіці виникає тренд щодо переходу до нового технологічного укладу, до «четвертої промислової революції» – «Індустрії 4.0». Вперше про «Індустрію 4.0» заговорили у квітні 2011 р. на промисловій міжнародній ярмарці у м. Ганновер (Німеччина). Бізнесмен Хеннінг Кагерманн, політик Вольф-Дітер Лукас та вчений Вольфган Вальстер, що спеціалізувалися на інформаційних технологіях (IT) виступили з ініціативою «Індустрія 4.0: інтернет речей на шляху до четвертої промислової революції», яку вони назвали найбільш дієвим та ефективним засобом підвищення конкурентоспроможності обробної промисловості шляхом посиленого впровадження у заводські процеси кіберфізичних систем. Основний актив «Індустрії 4.0» – інформація, а основний інструмент виробництва – кіберфізичні системи, що призводять до формування єдиної, уніфікованої високопродуктивної екосистеми збору, аналізу і застосування даних у виробничих та інших процесах. Кіберфізичні системи передбачають інтеграцію «розумних машин» (тобто – виробничих машин, станків, обладнання, що програмуються), через підключення їх до Інтернету, або до створеної спеціальної мережі – «Індустріального Інтернету», яка розглядається як виробничий аналог орієнтованого на споживача «Інтернету речей» (з виробництва промислових та споживчих товарів та послуг). До «Інтернету речей» передбачено підключати «розумні заводи», що користуються «Індустріальним Інтернетом». «Інтернет речей» стає основою для швидкого налаштування виробничих процесів

відповідно до змін у вартості та доступності ресурсів, відповідно до зміни виробничого та споживчого попиту на продукцію, що виробляється. До «Інтернету речей» підключаються і «розумні будинки» з усіх їх обладнанням та різноманітні предмети побуту – від електромобілів до побутових приладів споживчого використання (пральних машин, холодильників, системи індивідуальної охорони, домашніх роботів-прибиральників тощо), а також – «розумні міста», їх інфраструктура та система забезпечення безпеки, освітлення та енергозабезпечення, водопостачання та водовідведення, система сортування та утилізації ТПВ. «Інтернету речей» системно взаємодіє з усіма складовими циркулярної економіки. Головними виконавцями в умовах «Індустрії 4.0» стає штучний інтелект, що обслуговує «розумні машини» та «Індустріальний Інтернет» і кваліфікований персонал IT сфери – Chief Didital Officer.

Серед синергетичного економічного ефекту масового впровадження технологій «Індустрії 4.0» країни-лідери очікують: суттєве заощадження матеріальних та енергетичних ресурсів; зниження собівартості виробництва та зростання продуктивності праці; збільшення вартості нематеріальних активів порівняно з матеріальними (у т.ч. продуктів інтелектуальної власності); перехід до роботизованого машинного виробництва, що самоналаштовується та самопрограмується на основі IT та цифрової економіки; перехід до домінування мережевих систем та між-машинної взаємодії у промисловості, на будівництві та на транспорті. З розповсюдженням «Індустрії 4.0» змінюється і структура світового ВВП: сервіси будуть створювати до 69 – 70 %, промисловість – до 27 – 28 %, а сільське господарство – до 3 – 4 % річного ВВП тих країн, що переходять до стандартів «Індустрії 4.0». Для реалізації платформи «Індустрія 4.0» у світових масштабах діють три галузеві асоціації: Bitkom (цифрова економіка); VDMA (машини та обладнання), ZVEI (електротехніка та електроніка) [1].

Інноваційні науково-дослідні розробки в таких сферах як штучний інтелект, нанотехнології, біотехнології, робототехніка та ін. призводять не тільки до створення нових сегментів ринку, але й кардинально змінюють бізнес-моделі, на основі яких розвивається міжнародний бізнес країн-лідерів світу. Так, кількість підключених у світі до Інтернету пристроїв у 2003 р. становила 0,5 млрд. одиниць; у 2010 р. – 12,5 млрд., у 2015 р. – 25,0 млрд., а у 2020 р. очікується понад 50,0 млрд. одиниць [2]. Швидке розповсюдження Інтернету у всіх країнах світу, поєднання просування Інтернету та мобільних пристроїв, розвиток аналізу масиву даних, «Інтернету речей», «Індустріального Інтернету», самонавчання та самоналаштування машин та ін. технології швидко інтегруються у бізнес та операційні моделі бізнесу, стають необхідною умовою для отримання бізнесом конкурентних переваг як на національному, так і на світовому ринку, дозволяють цільовим порядком задовольнити попит споживачів, у т.ч. і на товари та послуги, що відповідають критеріям екологічності та сталого розвитку.

Серед найбільш перспективних технологій, що змінюють бізнес-моделі поведінки компаній, фірм, ТНК слід назвати «Інтернет речей» (IoT); «Індустріальний Інтернет» (IIoT); «Інтернет цінностей (IoV); «Інтернет усього» (IoE). Технологія IoT та її подільші модифікації вже найближчим часом (після 2020 року) кардинально змінять традиційний бізнес на цифровий. Так, у світі обсяг продажів сітьових пристроїв для впровадження технологій IoT, IIoT та їх

модифікацій постійно зростає. У 2010 р. вартість ринку сітьових IT-пристроїв становила 560 млрд. дол. США; у 2015 р. – 1004 млрд. дол. США; 2016 р. – 1128 млрд. дол. США; 2017 р. – 1268 млрд. дол. США; за прогнозами, у 2020 р. обсяг продажу сітьових пристроїв може досягти 1822 млрд. дол. США [3].

Найбільш відомим проявом IoT та IIoT, що пов'язано з переходом до «Індустрії 4.0» у світі вважають NBIC- технології (з англ.: NBIC – nano-, bio-, info-, cogno-. Nanotechnology, Biotechnology, Information technology and Cognitive science) [4]. Під впливом розвитку NBIC-технологій формується нова парадигма розвитку міжнародного бізнесу, змінюється вектор конкурентоспроможності товаровиробників. Так, серед базових пріоритетів розвитку NBIC-технологій особливе місце посідає взаємодія інформаційних та когнітивних технологій. Матеріалізацією цього напрямку є створення штучного інтелекту, штучного кібернетичного «мозку», що оцінюють як одне з найважливіших технологічних досягнень «Індустрії 4.0». За рахунок «штучного інтелекту» будуть вирішені складні проблеми організації, налагодження та управління роботизованим виробництвом. Ще у березні 2018 р. засоби масової інформації презентували штучний інтелект, який повністю імітує процес мислення людини (але без його емоційної складової) – робота «Софію», створену компанією Hanson Robotics у 2015 р. Глобальний ринок робототехніки у міжнародному бізнесі розвивається швидко. Його активи у 2016 р. оцінювали у 82,5 млрд. дол. США; у 2017 р. – 97,2 млрд. дол. США; 2018 р. – 117,0 млрд. дол. США; у 2019 р. – 143,8 млрд. дол. США. За прогнозами, капіталізація ринку робототехніки у 2020 р. буде перевищувати 180 млрд. дол. США; у 2021 р . – 230,7 млрд. дол. США [5].

Серед пріоритетів переходу міжнародного бізнесу країн-лідерів світового розвитку до технологій «Індустрії 4.0» слід визнати: компьютерні та цифрові технології, IT та електроніку, формування на засадах IT інтелектуальної роботизованої системи управління об'єктами інфраструктури (виробничої, транспортної, соціальної, інформаційної та ін.); «економіку здоров'я» та сферу рекреації; автомобілебудування, у т.ч виробництво електромобілів, надшвидкісних транспортних засобів для внутрішнього та міжнародного сполучення; високоточне машинобудування та робототехніку; хімічну промисловість (насамперед – фармацевтичну промисловість); енергетику (відновлювану енергетику та енергетичні системи, що діють на засадах циркулярної економіки). Такі структурні зміни неминуче призведуть до зміни усієї соціально-економічної системи національної та світової економіки, що потребує подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Platform Industrie 4.0. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.plattform-i40.de/I40/Navigation/EN/Home/home.html

2. PwC (PricewaterhouseCoopers). [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.pwc.com/

3. Statista. The Statistics Portal. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.statista.com/

4. NBIC Science. Towards transhumanism. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbic.info/

5. Worldwide Semiannual Robotics and Drones Spending Guide. IDC. ANALYZE THE FUTURE. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P33201

Русак Елена Степановна,
к. э. н., доцент, доцент кафедри экономики организации Академии управления при Президенте Республики Беларусь,
Гулякевич Анастасия Дмитриевна
ООО «ОМА»,
г. Минск, Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Набирающая обороты новая промышленная революция, цифровизация экономики приводит к серьезной трансформации инструментов и механизмов промышленной политики, которая должна быть ориентирована, в первую очередь, на создание высокотехнологичных, наукоемких, экспортоориентированных и импортозамещающих производств с высокой добавленной стоимостью, инновационной инфраструктуры и экономических условий для развития секторов промышленности, основанных на информационных технологиях нового поколения. Ключевым вектором промышленной политики станет развитие высокотехнологичного бизнеса.

В период турбулентности, связанной с вирусной пандемией Covid-19 и мировым экономическим кризисом, инновации являются важнейшим внутренним резервом экономического роста страны, а высокотехнологичные компании – локомотивами, способными вывести экономику на траекторию технологического прорыва. Уже на протяжении 10-15 лет в экономически высокоразвитых странах мира наблюдается тенденция к снижению материальной составляющей в стоимости продукции и услуг (только 10-15%) и увеличения доли затрат на приобретение знаний и информации. Развитие высокотехнологичного производства с 2003 г. приобрело устойчивую динамику: темпы прироста высокотехнологичной продукции в среднем в 2-2,5 раза превышают темпы прироста мировой обрабатывающей промышленности.

Среди практиков и в научных кругах обсуждаются различные критерии по которым определяется уровень развития страны в области высоких технологий.

Уровень технологий оценивается по составу рабочей силы (оценка человеческого капитала, доля исследователей, инженеров и

высококвалифицированных рабочих), объёму НИОКР (доля соответствующих инвестиций к общим объёмам продаж) или экспертных оценок используемой технологии («высокая», передовая, компьютеризованная и т.д.).

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), статистическая служба Европейского союза и другие статистические организации определяют высокотехнологичность страны по затратам на НИОКР, выделяя аэрокосмическую промышленность, компьютеры и офисное оборудование, электронику, телекоммуникации, научные инструменты, фармацевтику, химическую промышленность и электронику.

По мнению ряда ученых к категории высокотехнологичных относятся производства с уровнем наукоемкости не менее 3,5 %. При этом наукоемкость характеризует доля затрат на науку. Если затраты на науку менее 2,5 % от затрат на производство, то наукоемкость производства предлагается относить к среднему уровню, менее 0,5 % – низкого уровня [1].

Мировым лидером по экспорту высокотехнологичных товаров и услуг на протяжении последних 5-ти лет является Германия, за последние 2 года большой скачок по динамике этого показателя совершил Гонконг: в 2017 году показатель вырос в 3 раза по сравнению с предыдущим годом. Рейтинг стран-лидеров по экспорту высокотехнологичной продукции в период 2017-2019 представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Экспорт высокотехнологичных товаров и услуг, млн. долл. США

Страна	2017	2018	2019
Германия	204383	19 6321	209610
Южная Корея	135914	166 675	192789
Гонконг	469	141 717	161877
США	176669	156 937	156365
Сингапур	135616	1447 178	155440
Франция	109316	109 359	117814
Япония	99291	106 416	111020

Примечание: Источник – собственная разработка на основании данных Всемирного банка за 2017-2019 гг.

С каждым годом Республика Беларусь увеличивает объемы производства и экспорта высокотехнологичной продукции и услуг. Доля добавленной стоимости продукции среднетехнологичных и высокотехнологичных отраслей в общем объеме добавленной стоимости увеличилась в 2019 г по сравнению с 2015 г. на 0,7% и составила 40,3 % [2]. Республика Беларусь занимает достаточно высокие позиции в различных мировых рейтингах оценки инновационного развития.

В республике развита инфраструктура высокотехнологичных рынков: создано и работает 10 крупных технопарков, налажены контакты с

международными инновационными и венчурными фондами. В стране действуют определенные условия для поддержки высокотехнологичных предприятий: льготное налогообложение, таможенные льготы, специальные правовые институты, послабления в области привлечения трудовых ресурсов, дополнительные государственные гарантии. Особое внимание уделяется развитию информационно-коммуникационных технологий как необходимому инструменту развития высокотехнологичного сектора экономики, создающего условия для перехода к цифровой экономике, совершенствования институциональной и формирования благоприятной бизнес-среды.

Создание инновационной и производственной инфраструктуры для организации высокотехнологичного производства в нашей стране и увеличение к 2020 году удельного веса инновационно активных организаций в промышленности до 26 процентов и удельного веса отгруженной инновационной продукции до 21 процента являются приоритетными направлениями обеспечения экономической безопасности Республики Беларусь.

Список использованных источников:

1. Жердев, С.С. Универсальная оценка уровней технологичности предприятий / С.М. Жердев // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 10-2. – С. 344-350.

2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2020. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/cdd/cddc5f3deded7b61827be4e853c40e32.pdf. – Дата доступа 14.05.2020.

Луніна Інна Олександрівна,
д. е. н., професор, завідувач відділу державних фінансів
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
Білоусова Олена Станіславівна,
д. е. н., провідний науковий співробітник відділу державних фінансів ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ , Україна

ВЗАЄМОДІЯ ДЕРЖАВИ І ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Глобалізація поширила вплив конкуренції на різні сфери економіки, фінансів та державного управління, що актуалізує проблеми ефективної взаємодії держави та бізнесу як передумови успішного розвитку національної економіки та формування державних доходів. Їх вирішення потребує збалансування державних заходів як щодо стимулювання інвестиційної діяльності підприємств, так і бюджетного фінансування пріоритетних соціально-економічних завдань без порушення умов стійкості державних фінансів.

Складність вирішення проблем активізації факторів економічного зростання полягає у тому, що економіка України належить до малих, відкритих, сировинних економік із спекулятивними рейтингами. У 2018 р. на Україну припадало лише 0,15% світового ВВП [1], а тому її економічні рішення не позначаються на економіках розвинених країн світу. Україна має відкриту економіку – обсяг її зовнішньої торгівлі (за методологією Світового банку) у 2018 р. становив 99% ВВП, що значно перевищує середньосвітовий показник (57,9% ВВП). При цьому імпорт товарів та послуг (53,8% ВВП) на 8,6 в.п. перевищував експорт, а значна частина експорту припадала на сировину (28,6%), недорогоцінні метали та вироби з них (24,6%), тобто продукцію із низькою часткою доданої вартості.

Економіка України відноситься до категорії економік зі спекулятивними рейтингами. Міжнародне агентство Fitch Ratings-Лондон 04 вересня 2020 р. підтвердило довгостроковий рейтинг дефолту України в іноземній валюті на рівні "B" зі стабільним прогнозом (недостатній рівень кредитоспроможності – низька спроможність проводити своєчасні платежі за фінансовими зобов'язаннями, вразливість до негативних змін фінансової та економічної кон'юнктури) [2]. Це негативно впливає на вартість запозичень держави та підприємств, збільшує валютні ризики підприємницької діяльності.

Малі економіки різних країн на відміну від "великих" мають обмежені можливості щодо збільшення економічної бази у короткостроковому та довгостроковому періодах у наслідок вузької спеціалізації експортного виробництва, неможливості скористатися ефектом економії від масштабу, значного впливу глобальних факторів на розвиток національної економіки, високого рівня державного боргу, недостатніх інвестицій [3].

Важливим напрямом державної політики сприяння накопиченню капіталу та збільшенню капітальних інвестицій, а отже – створення передумов для економічного зростання, є зменшення номінальних ставок податку на прибуток підприємств. Успішність її застосування підтверджує досвід багатьох країн Європи. Так у країнах Східної Європи, які з 2004 р. стали новими членами ЄС, зниження ставок податку на прибуток у 2002-2008 рр. (у середньому із 23,65 до 18,12%) супроводжувались зростанням інвестиційної ставки із 30,2 до 35,2%.

Однак, в Україні традиційний підхід до стимулювання інвестиційної діяльності підприємств (зниження оподаткування доходів підприємств) не забезпечує зростання інвестицій. Якщо у 2001-2003 рр., коли ставка податку на прибуток дорівнювала 30%, інвестиційна ставка для нефінансових корпорацій становила у середньому 26,01%, то у 2014-2018 рр., коли ставка податку на прибуток була зменшена до 18%, середня інвестиційна ставка також зменшилася до 22,67%. Отже, зниження ставок податку на прибуток не забезпечило зростання інвестицій, оскільки головними факторами, що заважають діяльності бізнесу є низький рівень довіри до держави, неефективність судової системи, відсутність надійних гарантій прав власності, обмеженість інвестиційної та фінансової свободи, а також корупція, що збільшує видатки підприємницької діяльності. Рівень економічної свободи в Україні у 2020 р. по вказаних її складових (за 100 бальною шкалою) становить 54,9 , у т.ч. захист прав власності – 47,5; ефективність судової системи – 42,2; свобода інвестицій – 35,0 [4; 5]. Таким чином, невідкладним завданням держави щодо розвитку економіки є забезпечення ключових умов свободної та ефективної діяльності підприємств в Україні.

До важливих умов успішного розвитку бізнесу слід також віднести дотримання стійкості державних фінансів у середньо- та довгостроковій перспективі, що потребує фінансування поточних бюджетних видатків за рахунок податків та здійснення державних запозичень лише для фінансування державних інвестицій. За таких умов виконуватимуться умови справедливого розподілу податкового навантаження між різними поколіннями та обмеження можливостей перекладання значних боргів на майбутні покоління [6, С.3], що дозволятиме бізнесу більш ефективно планувати свою інвестиційну діяльність. Підтримка державного боргу на низькому рівні позитивно впливатиме на величину процентних ставок по кредитах і відповідно на інвестиції приватного

сектора, а також здатність держави надавати бюджетні блага та послуги, які не може в достатній мірі забезпечити приватний сектор. Тож, довгострокова стійкість державних фінансів покращує перспективи розвитку бізнесу та відповідно зростання національної економіки.

Зменшення міжрегіональних диспаритетів економічного розвитку потребує широкої участі фонду регіонального розвитку у фінансуванні не тільки проєктів місцевих органів влади (щодо забезпечення населення базовими соціальними, комунальними та іншими послугами), але й інвестиційних проєктів суб'єктів господарювання, спрямованих на зростання економіки слабких регіонів.

Враховуючи, що в умовах посилення глобальної конкуренції економічний розвиток залежить не тільки від наявності факторів виробництва, але, перш за все, від домінування інноваційних факторів та ефективності їх використання, успішний розвиток економіки України вимагає збільшення фінансування інноваційно-інвестиційних процесів, зокрема, шляхом:

– надання цільової інноваційної пільги з податку на прибуток підприємств, що передбачає зменшення бази оподаткування на суму проіндексованих фактичних витрат підприємства на інноваційну діяльність;

– запровадження співфінансування за участю держави великомасштабних середньострокових інноваційно-інвестиційних проєктів підприємств за окремими етапами їх реалізації (підготовка, розробка або придбання інноваційних технологій, здійснення інших етапів проєкту, введення в експлуатацію новостворених об'єктів, окупність інвестицій), які різняться за ступенем інвестиційних ризиків.

Список використаних джерел:

1. The World Bank. GDP per capita. World Bank national accounts data, OECD National Accounts data files. 2018 URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=UA (accessed May 28, 2020).

2. Fitch Ratings. Ukraine. 2020 URL: https://www.fitchratings.com/search?&query=ukraine&dateValue=lastYear. (accessed September 08, 2020).

3. Lederman D., Lesniak J.T. Open and Nimble Finding Stable Growth in Small Economies International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. 2018. URL: https://doi.org/10.1596/ 978-1-4648-1042-8

4. The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year .

5. Index of Economic Freedom. 2020. [Електронний ресурс] (accessed September 08, 2020).

6. Long-term public finance report: an analysis of fiscal sustainability. HM Treasury, December 2005.

Саліхова Олена Борисівна,
д. е. н., провідний науковий співробітник відділу моделювання та прогнозування економічного розвитку, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
Курченко Олена Олександрівна,
АТ СК "ІНГО", здобувач ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ , Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗБУДОВИ ІННОВАЦІЙНИХ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

Стратегією розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 р. передбачалося, серед іншого, інтенсифікацію передачі знань і технологій із сфери науки і вищої освіти в сектор підприємництва. Термін її дії добігає кінця, а стартап-екосистему, діючу в національних інтересах не побудовано [1].

Про роль держави в Україні та її імідж в очах теперішніх законотворців, свідчить пояснювальна записка до Проекту Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо встановлення спеціального податкового режиму для стартапів [2], де подано таку тезу: «головне в державній підтримці «стартапів» - створити такі умови, в яких держава *не буде заважати стартапам. Навіть не допомагати, а не заважати, трохи підтримувати, захищати, запропонувати можливості*. *Щоб надати останнім час розробити правильну стратегію та закріпитись на ринку*». Згідно із проектом закону, «стартап – новостворений суб'єкт господарювання (юридична особа або фізична особа - підприємець), який ще не визначився з формою оподаткування». Проект Закону передбачає створення п'ятої групи єдиного податку, віднесення до неї таких «стартапів» і встановлення пільгового періоду тривалістю дев'ять місяців з моменту державної реєстрації відповідного суб'єкта господарювання, протягом якого вони *звільнені від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з податків та зборів*. На відміну від дослідженої практики країн ОЕСР, законопроект не містить а ні чітких критеріїв, а ні головної мети діяльності стартапів – інновації, а ні окреслює технологічні напрями чи сфери, в яких заохочується їх розбудова, а ні зв'язок із задекларованими національними пріоритетами.

Водночас, Уряд в числі пріоритетних ініціатив в Україні вбачає передусім стартапи ІТ-сфери, плануючи, зокрема, розробити законопроєкт про створення вільної віртуальної економічної зони для креативної економіки зі спеціальним

податковим режимом з метою гармонізувати діяльність ІТ-компаній і венчурних фондів зі світовими галузевими стандартами, спростити адміністрування податків і полегшити взаємодію ІТ-бізнесу з держструктурами. У Кабміні очікують, що такі новації створять умови для реєстрації ІТ-компаній в українській юрисдикції, збільшать венчурні інвестиції та кількість офіційно працевлаштованих фахівців в ІТ-індустрії, а також призведуть до збільшення обсягу експорту послуг айтішників [3].

Як зазначено у роботі [4], експерти ЮНІДО, проаналізувавши зміни структури ВВП в залежності від зростання доходів країн, встановили, що передумовами природного відтоку капіталу з індустрії в сектор послуг є комбінація двох чинників: досягнення промисловістю позначки 30% у ВВП, а валового національного продукту (ВНП) на душу населення - щонайменше 12 тис.дол. На їхню думку, такі умови створюють фундамент для розвитку сектора послуг, здатного стати локомотивом стабільного економічного зростання завдяки стійким міжгалузевим зв'язкам, технологічним інноваціям, високій доданій вартості та продуктивності праці. Як зазначили автори вказаної статті, в Україні «згортання» промисловості відбулося при більш низьких доходах, ніж раніше демонстрували постіндустріально налаштовані європейські країни. У період з 1989 по 1999 р, незважаючи на тенденцію до скорочення, внесок української промисловості у ВВП залишався близьким до 30%. При цьому ВНП на душу населення не перевищував 2 тис.дол. Такі реалії, на їхній погляд, не могли створити необхідні передумови для становлення високотехнологічного сектора послуг, здатного забезпечити зростання української економіки. Професійні експерти українського ринку ІТ послуг також вказують на проблему «відірваності» ІТ-стартапів від реальної економіки: «*Зараз Україна продає людино-години, а не робить продукти*» [6].

Отже, сучасний розвиток стартапів ІТ-сектора України відбувається автономно від інших галузей і переважно являє собою аутсорсинг ІТ-послуг. На нашу думку, це пов’язано, передусім, із особливостями стартапів з різних за технологічним рівнем сфер: у високотехнологічних галузях промисловості (фармацевтиці, авіабудуванні тощо) стартапи зазвичай більш капіталомісткі та вимагають довгострокової перспективи у реалізації проектів з отримання інноваційних продуктів, а відтак – не швидко виводять товар на ринок (який, до того ж, має високі бар’єри входження). Тоді як сфера ІТ-послуг зазвичай більш гнучка і менш витратна, а тому стартапи завдяки вдалим бізнес-моделям швидко масштабуються, зростають, стають привабливими для інвесторів та виводять на ринок нові продукти цифрових технологій. Але в умовах України, як було зазначено вище, на їх інноваційні продукти здебільшого немає попиту. Тому запровадження спеціальних податкових режимів та державного фінансового сприяння розбудови ІТ-стартапів без фокусування їх на вирішення потреб

національної економіки призведе до того, що за рахунок коштів платників податків України буде стимулюватися розвиток не вітчизняної промисловості та економіки, а інших країн.

Заходи стимулювання розбудови малого підприємництва, зокрема, запущена Державна кредитна програма «Доступні кредити 5-7-9%» з метою спрощення доступу мікро- та малого бізнесу до банківського кредитування [6], також на нашу думку матиме обмежений вплив, оскільки підтримує виключно інвестиційну діяльність, тоді як інноваційна – поза сферою дії програми.

Проведене дослідження та висновки попередніх робіт авторів вказують на те, що центральною ланкою державної політики сприяння інноваційному підприємництву в Україні має бути становлення та розвиток технологоорієнтованих стартапів (ТОС), чия діяльність націлена на створення продукту, процесу, послуги на базі власних розробок. Це вимагає нормативно-правових та інституційних змін, а також формування стабільних джерел фінансування програм розбудови ТОС на засадах державно-приватного партнерства. Необхідно розробити базові документи: проект «Закону про технологоорієнтовані стартапи» та проект «Стратегії розбудови технологоорієнтованих стартапів в інтересах інноваційного розвитку економіки України». Авторські рекомендації полягають у наступному.

1. Політика розбудова екосистеми стартапів в Україні, має спиратися, передусім, на наявні ресурси, а державна допомога має бути націлена на запуск стартапів в інтересах розвитку національної економіки.

2. Не доречно повністю дублювати інші екосистеми та запроваджувати програми, ідентичні тим, що використовуються нині у розвинених країнах.

3. Політика розбудови екосистеми стартапів має бути цілісною, а інструменти – компліментарними.

4. Формування політики розвитку екосистеми стартапів має поєднувати два підходи: «зверху вниз», виходячи із національних промислово-інноваційних та технологічних пріоритетів, та «знизу вгору», виходячи з активів та нових можливостей підприємницької спільноти та наукових здобутків винахідників.

5. Політика інноваційного підприємництва має враховувати різну природу стартапів, тому нові механізми доцільно запроваджувати відповідно до галузевої орієнтації проектів стартапів (наприклад, Програма розбудови стартапів для ОПК).

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 504-р від 24 травня 2017 р. URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/250167535

2. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо встановлення спеціального податкового

режиму», № реєстрації 2615 від 18.12.2019. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67671

3. Кабмін зробив пріоритетною програму зі створення віртуальної зони для стартапів. *Файненс.юа.* 2020. 10 вересня. URL : https://news.finance.ua/ua/news/-/478089/kabmin-zrobyv-priorytetnoyu-programu-zi-stvorennya-virtualnoyi-zony-dlya-startapiv

4. Гіршфельд А., Саліхова О. Білет і з ним завдання. *Лівий берег.* 2019. 19 лютого. URL: https://lb.ua/economics/2019/02/19/420116_bilet_zadachi.html

5. Украинская IT-индустрия: куда расти дальше и почему важно давать дорогу женщинам. *EU4Digital*. 2020. 28 липня. URL: https://eufordigital.eu/ru/ukrainian-it-industry-looking-for-further-growth-and-opening-opportunities-for-women/

6. Доступні кредити 5-7-9%. Державна програма. URL: https://5-7-9.gov.ua/

7. Саліхова О.Б., Курченко О.О. Концептуальні засади стратегії розбудови технологоорієнтованих стартапів в інтерсах інноваційного розвитку економіки України. *Бізнес-Інформ.* 2020. № 9.

Sova Olena,
PhD in economics, Assistant professor,
Department of Finance,
National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine,
Associate Professor

FINANCIAL STATE SUPPORT OF AGRICULTURE: EUROPEAN EXPERIENCE FOR UKRAINE

State support of the agricultural sector is an integral part of the system of measures to ensure food and economic security of countries in the modern world, a particular industry is significantly dependent on climate change, market conditions and price volatility, as well as many other endogenous and exogenous influences.

Agriculture, regardless of the level of development of forms of ownership, methods of its organization, has its own specific features that significantly distinguish it from all other sectors of the economy. These features are clearly manifested in in a market economy by deployment free competition, where the state objectively does not interfere in the activities of the agricultural sector [2, p. 98].

Financial support for agro-food production differs in its specificity due to low rates of capital turnover, the influence of different natural and climatic factors, which create different opportunities for managing seasonality of production and uneven income generation during the production cycle, limited ability to diversify the production; the complexity of attracting investment; imperfection of agricultural infrastructure [3, p. 18].

Most farmers, as a rule, have a real need not only to raise funds from outside to finance new investment projects that will significantly increase the competitiveness of agricultural production, but also state support for sustainable rural development, environmental protection, adaptation to climate change, introduction of new standards of quality and ecological safety of production.

From the general fund of the state budget the Law of Ukraine "On the State budget of Ukraine for 2019" provides expenses in the amount of 12,3 billion UAH. If these are transferred in the amount at the rate provided in the state budget for 2019 (1 US dollar = 29.4 UAH), it turns out about 419,4 million dollars, or an average of 21,8 dollars per 1 hectare of arable land for all agricultural enterprises of the country [5]. Whether this is sufficient – we can see from the analysis of data on government support in different countries.

As part of state support for agriculture, these three main areas are deciphered as follows:

1. subsidies to producers (Producer Support Estimate – PSE);
2. budget financing of general services (General Services Support Estimate – GSSE);
3. transfers to consumers (Consumer Support Estimate – CSE).

Their ratio characterizes the priority areas of spending the state budget in different countries, depending on the chosen agricultural policy and strategy of agricultural development. In particular, in the EU, Canada, Turkey, more than 80% of funds go to support farmers, from 1 to 5% are transfers to consumers. The rest of the budget funds for financial support are spent on infrastructure development, agricultural education, marketing and promotion of goods and other general services.

At the same time, in the United States, the proportions of the distribution of these funds are completely different: first of all, about 51% of state support are transfers to consumers, 39% are used to support agricultural producers and 10% – to finance general services [5]. In contrast to the United States, in the EU, Canada, Turkey, the main mechanism of agricultural policy is the direct provision of direct support to agricultural producers. In China and Canada coupled price, resource, and product support predominates, while in the EU and the United States, decoupled support prevails.

Financial state support for agricultural prices and incomes in the EU is structured as follows. The Common Agricultural Policy (CAP) developed in the EU for 2014-2020 envisages the following long-term goals in agricultural development [4]:

1. promoting the competitiveness of agriculture;
2. ensuring sustainable management of natural resources and climate action;
3. achieving balanced territorial development of the rural economy and communities, including the creation and maintenance of employment.

According to the website of the European Union in 2016, EU countries spent 44,1 billion euros (per hectare of land – 255 euros) on direct payments (income support), and 12,4 billion euros on rural development – per 1 hectare – 71.5 euros) [4]. That is, Ukraine is not able to apply the European level of support for the existing structure of production. With a low level of subsidies in Ukraine (up to 4,6 euros per 1 hectare of land), their distribution does not contribute to the development of agriculture.

The government's farm support program-2020 contains the following areas [6]:

1. budget subsidy for keeping cows;
2. surcharge in favor of insured persons – members / chairman of the SFG without acquiring the status of a legal entity SSC;
3. partial reimbursement of costs associated with the provision of agricultural advisory services;
4. budget subsidy per unit of arable land (1 hectare) – to newly established farms;
5. financial support of agricultural service cooperatives;
6. financial support on a revolving basis.

It is expected that this year's support will attract about 14,7 billion UAH in investments in the economy of Ukraine and create more than 85 thousand new jobs.

In general, the general trends of recent years are the reduction of direct support for agricultural producers in many countries around the world. However, even with its reduction, this level of support is significantly higher than that of domestic farmers.

References:

1. Kalashnikova T.V., Kalashnikov O.M.. Strategic directions of development of Ukrainian agricultural sector and its financial support. *URL:* https://knau.kharkov.ua/visn_econom_2016_2_98.html
2. Kolotukha S., Gvozdej N., Vinnytska O.. Improving the level of financial support for agricultural enterprises. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2019. № 5(4). P. 95-110. *URL:* https://are-journal.com/index.php/are/article/view/270
3. Sokolska T., Yukhymenko P., Khakhula L., Lobachova S., Khakhula B.. Financial support to the agrarian sector of Ukraine. Frontiers Journal of Accounting and Business Research. 2020. № 2(1). P. 16-23. *URL:* https://fmpublishers.org/admin/uploads/journals/pdfs/1588153587.pdf
4. Калінчик М.. Як фермерів підтримують в ЄС? *URL:* https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/yak-fermeriv-pidtrymuyut-v-yes
5. Кернасюк Ю.. Державна підтримка АПК. *URL:* http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/14260-derzhavna-pidtrymka-apk.html
6. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Підтримка фермерства**.** *URL:* https://agro.me.gov.ua/ua/pidtrimka/pidtrimka-fermerstva

Назукова Наталія Миколаївна,
к. е. н., старший науковий співробітник відділу державних фінансів ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ , Україна

ФОРМУВАННЯ ВІДПОВІДНОСТІ ПРОФЕСІЙНИХ НАВИЧОК ДО ПОТРЕБ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Необхідність модернізації системи професійної освіти, пошуку організаційних структур і механізмів фінансування, підвищення її конкурентоспроможності продиктована, зокрема, прискоренням світового інноваційного процесу, який скорочує строк морального старіння людського капіталу. Якщо знання і навички працівників не почнуть своєчасно оновлюватися, то і окремі працівники та національні економіки почнуть втрачати конкурентоспроможність. Крім того, новий тип конкуренції в сфері інновацій не нехтує конкуренцією на рівні економії витрат на працю. Одним із шляхів в цьому напрямку стає використання аутсорсингу і дистанційної зайнятості. Ринок праці набуває глобального характеру, для багатьох професійних когорт стираються національні кордони, людські ресурси характеризуються лише набором знань і компетенцій. В таких умовах нагальним стає забезпечення можливостей для стійкої зайнятості, що передбачає вирішення проблеми доступності та якості професійної освіти. Означені тенденції призводять до зміни джерел і структури інвестицій в освіту, підсилюють конкуренцію на ринку освітніх послуг, вимагають організаційної перебудови системи професійної освіти, формування нових механізмів її фінансування.

На відміну від більшості країн ОЕСР, де поєднуються державне і приватне фінансування професійної освіти,у країнах, що розвиваються, ця сфера значною мірою фінансується за рахунок бюджету. Водночас,у країнах, що розвиваються, серед осіб з вищою та професійною освітою високий показник безробітних [1]. За висновками Світового банку, працевлаштування у країнах, що розвиваються, стримується прогалинами у знаннях і вміннях («відрив знань», невідповідність навичок, skillgaps). Невідповідність одержаних знань потребам реального сектору у країнах, що розвиваються, не лише створює надлишкове навантаження на бюджет та негативно впливає на стійкість системи державних фінансів, але і перешкоджає економічному зростанню – через зниження продуктивності праці.

Невідповідність навичок виникає та поширюється через інформаційну асиметрію в комунікації органів державної влади, освітян, роботодавців і працівників. Так, в Україні система освіти надає роботодавцям обмежені

можливості впливу на пропозицію програм та учбових планів з метою досягти максимальної відповідності навичок випускників до потреб бізнесу. Результати опитування, проведеного в межах програми ОЕСР «Конкурентоспроможність Євразії», демонструють, що роботодавці в агробізнесі та у секторі відновлюваної енергетики обмежені в контактах з освітніми й навчальними установами: тільки 28% виробників в агробізнесі, 19% переробників в агробізнесі та 17% компаній у секторі відновлюваної енергетики регулярно контактують з освітньою спільнотою [2]. При цьому вони звітують про суттєву невідповідність навичок робочої сили. Тому основним кроком у напрямку вдосконалення відповідності професійної освіти має стати розвиток постійних зв'язків між навчальними закладами та підприємствами з метою розробки професійних стандартів та адаптації навчальних програм.У даному контексті слід зазначити, що в Україні ключовим пріоритетом розвитку сфери професійної освіти визначеносистему практико-зорієнтованої підготовки кадрів – дуальну освіту[3].Фінансовий механізм дуальної освіти передбачається будувати під домінуючим впливом корпоративного сектору економіки. Такий вектор фінансового забезпечення дуальної освіти має базуватися на інтересах бізнесу, який зацікавлений розповсюджувати свою юрисдикцію на систему підготовки кадрів [4, с. 36].

Згідно з результатами оцінювання українських закладів професійної освіти, вітчизняна система розвитку робочої сили характеризується низькою ефективністюу порівнянні з міжнародними стандартами [5, с. 10]. Узагальнення причин низьких кількісних і якісних показників освіти дозволяє сформувати кроки у сфері освітньої політики, направлені на зменшення негативного впливу невідповідності навичок на економіку.

По-перше, для покращення зв'язку між закладами освіти, студентами та фірмами, що сприятиме легкому переходові від закладу освіти до роботи, доцільно знайомити студентів зі сферою праці (відвідування фірм студентами і представниками фірм закладів освіти; міні-стажування студентів під час відвідування фірм); посилити роль прикладного навчання (ведення студентами проектів і розробок для конкретних фірм); здійснювати навчання на робочому місці (обов'язкові практичні заняття і повноцінні стажування, у т. ч. запровадження брокерських послуг у сфері стажувань через заклади освіти або бізнес асоціації, нарощування потенціалу фірм для прийому стажерів, субсидування стажерів); реформувати навчальні програми відповідно до потреб бізнесу;навчати студентів конкретним навичкам на вимогу фірм: витрати на додаткове навчання урівноважуватимуться гарантованим працевлаштуванням.

По-друге, необхідно забезпечити раннє інформування про стан освіти та ринку праці (надання абітурієнтам інформації для порівняльного аналізу різних видів кар'єри, якості закладів освіти та їхніх навчальних програм);створити інтегровану веб-платформу з інформацією про тенденції ринку праці (у розрізі

секторів, професій, регіонів). Наприклад, успішні системи середньострокового прогнозування перспектив працевлаштування для громадян з різною кваліфікацією реалізуються в Ірландії (програма прогнозування трудових ресурсів ESRI) та Австралії (програма MONASH, яка охоплює228професій).

По-третє, для сприяння справедливості в професійній освіті, можуть бути запропоновані такі кроки: переглянути політику, яка може сприяти соціальній сегрегації у закладах освіти; посилити компенсаторну політику для вразливих верств населення (адаптація навчальних програм, методів навчання); заохотити тісне співробітництво між викладачами та соціальними працівниками; забезпечити рух інноваційних методів навчання від провідних до відсталих закладів освіти.

По-четверте, з метою просування програм безперервної освіти і перепідготовки, слід інформувати роботодавців щодо програм безперервної освіти; покращити якість програм навчання і працевлаштування для безробітних; адаптувати програми безперервної освіти для вразливих верств населення. Незважаючи на те, що більшість компаній в Україні очікують на допомогу держави у подоланні існуючого розриву у навичках, можливості професійної підготовки та підвищення кваліфікації поза межами системи формальної освіти є дуже обмеженими. У порівнянні із сусідніми країнами, охоплення зайнятого населення професійною підготовкою в Україні знаходиться на низькому рівні (згідно з даними обстеження міських мешканців в рамках дослідження STEP).Слід розглянути можливість запровадження фінансових ініціатив для фірм, які заохочують професійне навчання на робочому місці. Фінансове заохочення може надаватися на основі критеріїв результативності для запобігання зловживанням.

До інших кроків у сфері освіти щодо подолання проблеми невідповідності навичоктакож належать: підвищення якості базової освіти; збільшення показника охоплення населення дошкільною та повною середньою освітою; відбір кращих випускників на педагогічні спеціальності.

Список використаних джерел:

1. Unemployment rate by education, SEE Jobs Gateway, WIIW Databases, URL:https://data.wiiw.ac.at/seejobsgateway-q-71811743c48460e9ce65c37ae.html

2. Виявлення та вирішення проблеми розриву у навичках в Україні. Звіт за підсумками проекту ОЕСР «Конкурентоспроможність Євразії»: стратегія секторної конкурентоспроможності для України – фаза III. URL: https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Skills_Gap_Assessment_Ukraine_UKR.pdf

3. Концепція підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти. URL: https://www.kmu.gov.ua

4. Дуальна освіта: інституціональні особливості реалізаціїв Україні : кол. моногр./ за ред. В. Новікова, З. Сіройча, Г. Собчука. Київ-Варшава, 2020. 79 с.

5. Del Carpio, Ximena, Olga Kupets, Noël Muller, and Anna Olefir. 2017. Skills for a Modern Ukraine. Overview booklet. World Bank, Washington, DC.

Сухіна Олена Миколаївна,
к.е.н., с.н.с., старший науковий співробітник відділу екосистемного оцінювання природно-ресурсного потенціалу Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»,
м. Київ , Україна

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА АСИМІЛЯЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОСИСТЕМ ЯК ЗАСІБ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ

Швидке зростання вмісту парникового газу CO_2 в атмосфері негативно впливає на стан навколишнього природного середовища. Німецькі та швейцарські фахівці не перші пропонують фільтрувати вуглекислий газ з повітря. Основне питання в подібних експериментах – ефективність технології. Наприклад, фірма Audi до 2050 р. має намір домогтися своєї повної вуглецевої нейтральності [1]. Тобто, зарубіжні підприємства ставлять собі за мету – якомога менше впливати на екосистеми. На сьогоднішній день більша частина вітчизняних підприємств є приватними. Проте держава намагається сприяти тому, аби підприємства стали більш конкурентноздатними й не поступалися провідним європейським, і мали менший вплив на екосистеми. Так, 23 вересня 2020 р. Уряд схвалив на своєму засіданні 21 нормативно-правовий акт у сфері охорони навколишнього природного середовища. Це сталося вперше за історію нашої держави, коли Кабінетом Міністрів України одночасно підтримано таку кількість ініціатив, спрямованих на захист природи. Одним з важливих ухвалених документів є проєкт Закону України «Про запобігання, зменшення та контроль промислового забруднення». Він імплементує більшість положень директиви 2010/75/ЄС, яка має на меті запровадити оптимізований, прозорий і прогресивний підхід до контролю та скорочення промислового забруднення. Впровадження правил директиви є одним із зобов'язань України згідно з Угодою про асоціацію з ЄС. Ще Кабінет Міністрів України у той день схвалив проєкт Закону України «Про приєднання України до Конвенції про Європейський інститут лісу».

Згідно з даними Міндовкілля України, вже понад місяць система SaveEcoBot надає користувачам інформацію про проведені перевірки та вжиті заходи до порушників природоохоронного законодавства. За цей час у чат-боті акумульовано дані про 40 тис. заходів контролю. Відповідний функціонал у системі SaveEcoBot був розроблений командою Save Dnipro за співпраці з

Міндовкілля України та Державною екологічною інспекцією України. Також 23 вересня Уряд на своєму засіданні затвердив Порядок прийняття рішення про здійснення транскордонної оцінки впливу на довкілля.

Кабінет Міністрів України 23 вересня 2020 р. прийняв три нормативно-правові акти, спрямовані на створення системи прозорого і коректного обліку викидів парникових газів промисловими підприємствами, тобто змінює її. Нова система обліку викидів стане першим кроком для запуску ринку торгівлі парниковими газами. Відповідні рішення прийняті рамках реалізації закону «Про основи моніторингу, звітності та верифікації викидів парникових газів» і передбачені зобов'язаннями України в рамках Угоди про асоціацію з ЄС. Згідно з прийнятими рішеннями, з 2021 р. визначені урядом великі і середні промислові підприємства будуть зобов'язані готувати плани з моніторингу викидів парникових газів і затверджувати їх в Міністерстві захисту довкілля та природних ресурсів України. В Міндовкілля України зазначають, що підприємства розраховують обсяги викидів за різними методиками, а представлені звіти не проходять перевірку. Тобто дані, які держава збирає, є нерепрезентативними, а бюджет, можливо, недоотримує податки.

Крім цього, на даний час відсутні ефективні методики оцінювання асиміляційного потенціалу (АП) екосистем: немає ні чинних в України, ні розроблених вітчизняними чи зарубіжними ученими. А економічна оцінка асиміляційного потенціалу екосистем могла б стати засобом взаємодії держави і бізнесу. У вересні нами надані пропозиції до проекту розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2020-2025 роки», що стосуються цілі 2 (Забезпечення сталого розвитку природно-ресурсного потенціалу України) та цілі 4 (Зниження екологічних ризиків для екосистем та здоров'я населення до соціально прийнятного рівня).

У цілі 2 «Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2020-2025 роки» зазначено: «Створення екологічно та економічно обґрунтованої системи платежів за спеціальне використання природних ресурсів, у тому числі з асиміляційним потенціалом» («у тому числі з асиміляційним потенціалом» − це врахована пропозиція к.е.н., с.н.с. Сухіної О.М. ще в 2015 році), проте для реалізації цього необхідно розробити методику вартісної оцінки АП екосистем, й це необхідно передбачити в даному проекті. Оскільки, як передбачається, виконання «Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2020-2025 роки» забезпечить збереження природних екосистем, в умовах поглиблення процесів децентралізації владних повноважень в Україні, нами сформований рамковий концепт оцінювання АП екосистем як активу територіальних громад. Вартість «роботи» АП екосистем можна визначати з допомогою різних методів, зокрема: 1) порівнюючи вартість перетравлення відходів ґрунтовою екосистемою та вартість їх спалювання на

заводі «Енергія», тобто, з прив'язкою до ринкових цін; 2) визначаючи вартість «роботи» АП складових екосистем, наприклад, ґрунту, води, біоти (зоопланктону, водоростей та ін.), а тоді їх сумувати; 3) оцінюючи всю екосистему, визначити вартість її АП, залежно від того, яку частку може він складати, наприклад, вартість АП ґрунту є досить значною й може складати, наприклад, 30 % вартості ґрунту й ін.

Рано чи пізно, але те прогресивне, що запроваджується за кордоном, буде введено в Україні. Нещодавно в РФ запровадили плату за відвідування особливо охоронюваних природних територій (ООПТ): парків, лісів, тобто задля збереження екосистем та їх АП: уряд Росії видав відповідну постанову. В РФ ООПТ складають 13,6 % території країни.

Й тому наразі нагальним є питання оцінювання екосистем та їх АП задля встановлення адекватної плати за їх використання. В умовах відсутності чинної методики визначення вартості АП екосистем, нами розроблено методологічний підхід до економічної оцінки АП біоресурсів екосистемних активів територіальних громад. Визначена вартість роботи АП дерев (враховуючи життєвий цикл дерева) і порівняна із таксами для обчислення розміру шкоди, заподіяної порушенням законодавства про природно-заповідний фонд внаслідок незаконної рубки або пошкодження дерев та рослин, що мають здерев'яніле стебло, до ступеня припинення росту (за кожне дерево, зрубане або пошкоджене до ступеня припинення росту) (додаток 1 до постанови Кабінету Міністрів України від 24 липня 2013 р. № 541 «Про затвердження такс для обчислення розміру шкоди, заподіяної порушенням законодавства про природно-заповідний фонд»). Нами зроблено висновок, що такси цієї постанови є досить заниженими у порівнянні навіть з дійсною вартістю АП дерев. Тобто, вартість дерева як складової екосистеми (а не як ділової деревини) буде значно більшою, адже дерева ще й виділяють кисень, очищують воду тощо. Тому чинні постанови Уряду повинні бути переглянуті.

Висновки. Кабінетом Міністрів України прийнято 3 нормативно-правових акти, що мають забезпечити прозорий та коректний облік викидів парникових газів промисловими підприємствами. Запроваджена система є першим кроком до запуску системи торгівлі викидами парникових газів – економічного інструменту стимулювання скорочення викидів. Й тому наразі нагальним є питання оцінювання екосистем та їх асиміляційного потенціалу задля їх збереження та встановлення адекватної плати за їх використання. Така оцінка стане засобом взаємодії держави та підприємств.

Список використаних джерел

1. Попов Л. Audi намерена захоранивать углекислый газ глубоко под землёй. Дата оновлення: 08.09.2020. URL: https://www.drive2.ru/e/B-ZKwEAAAbU?fbclid=IwAR146NLCea95z0vZkSDDS2vKADHhjhP6xs2dK2XSKHktDlyH91jcJENTNe4 (дата звернення: 09.09.2020).

Бодрова Дарія Володимирівна,
магістр економіки, здобувач
економічного факультету
Київського національного
університету
імені Тараса Шевченка,
м. Київ , Україна

ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ В КРАЇНАХ З ЕКОНОМІКОЮ ЕМЕРДЖЕНТНОГО ТИПУ

Внаслідок розгортання інтеграційних і глобалізаційних процесів чимало інвесторів звертають увагу на інвестиційні можливості країн з ринками, що розвиваються і загалом емерджентними економічними системами, до яких належить й Україна. У свою чергу, ці країни досить часто володіють значним ресурсним та інфраструктурним потенціалом. Однак інвестиційна діяльність супроводжується високим рівнем ризику, головним з яких виступає політичний ризик, оскільки він є ключовим при визначені країни, де передбачає здійснювати свою діяльність іноземний інвестор. Тому етапом, що передує процесу вкладення в активи зарубіжних країн, зазвичай виступає аналіз й оцінка всіх видів інвестиційних ризиків, здатних негативно вплинути на результативність інвестиційної діяльності.

На сучасному етапі світового господарського розвитку інвестиції в країни з емерджентною економікою починають відігравати ключову роль як для інвестора, так і для реципієнта інвестиційних та фінансових ресурсів, що зумовлене наступними обставинами. По-перше, через інвестиції стає можливим надання допомоги у розвитку і підтримці економіки зарубіжних країн на взаємовигідній основі. По-друге, наявна нерівномірність економічного, екологічного і ресурсного розвитку дозволяє інвесторам знизити інвестиційні витрати за рахунок використання порівняльних переваг зарубіжних країн. По-третє, вкладення у довгострокові активи зарубіжних країн з емерджентним ринками визначають можливість захисту фінансових коштів інвестора від їх знецінення на національному рівні.

Так, у 2018 році потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) продовжували скорочуватися і впали на 13% до 1,3 трлн. дол, при цьому притік ПІІ у розвинуті країни досяг найнижчого показника з 2004 р. і скоротився на 27%. Натомість притік ПІІ в країни, що розвиваються (емерджентні ринки), залишався стабільним і збільшився на 2%, сягнувши 706 млрд. дол [1, с.1-2]. Водночас в Україні останніми роками відбувається процес помітних коливань в залученнях ПІІ з тенденцією до їх падіння. На початок 2019 р. ПІІ в українську економіку складали

2 млрд. 800 млн. дол США, що майже у чотири рази менше, ніж у 2008 р., коли вони досягли 10 млрд.913 млн. дол - найвищого рівня за весь період з 2005 р.[2]. Дана тенденція до зниження обсягу іноземних інвестицій є наслідком невирішеної низки причин недовіри інвесторів, серед яких: високий рівень корупції в країні, недовіра до судової системи, нестабільність національної валюти, монополізація ринків, значна державна заборгованість і, звичайно ж, боротьба з сепаратизмом на Сході країни.

Інвестиційні ризики стосовно міжнародної діяльності в країнах з емерджентними економічними системами поділяються на наступні види:

1) технологічні інвестиційні ризики, зумовлені рівнем розвитку технологій і техніки на території інвестування, можливим варіантом подолання даного виду інвестиційних ризиків виступає залучення власної техніки до реалізації інвест- проектів;

2) інвестиційні ризики фінансової групи, пов'язані з неусталеною економічною ситуацією в країні інвестування, невизначеністю у фінансовій сфері, яка може супроводжуватися зростанням цін на ресурси, низькою або, навпаки, високою конкурентоздатністю національної економіки і вироблених нею товарів і послуг; в рамках економічного ризику інвестори повинні брати до уваги той факт. Що економіка нестабільна за визначенням, і те, що добре працює і розвинуто сьогодні, завтра може вже не відповідати реаліям інвестиційного бізнесу;

3) інвестиційні ризики політичної групи, що мають безпосереднє відношення до швидко змінюваної політичної ситуації в країні, зокрема, сюди можна віднести стабільність правлячої політичної партії, ставлення з боку органів влади до суб'єктів підприємництва, обмежувальні регуляторні заходи для іноземних товаровиробників, санкції і т.п.;

4) соціальний ризик, визначений факторами, що впливають на соціальну складову інвестиційної діяльності, до якої можуть бути віднесені: соціальна напруга у трудовому колективі і суспільстві в цілому, що може спричинити зростання витрат на зміцнення соціального статусу; сюди ж можна віднести моральні і матеріальні конфлікти, розбіжності; реалізація урядом країни інвестування різних соціальних програм;

5) екологічний ризик, що відображає стан оточуючого середовища в межах території, на якій здійснюється інвестування, зокрема, різкі зміни екології можуть спричинити масовий відтік населення з певного регіону і підприємствам, розташованим в цьому регіоні, можливо, прийдеться призупинити або навіть зовсім припинити свою господарську діяльність;

6) законодавчо-правові ризики, зумовлені чинниками невизначеності у законодавчій сфері, періодами змін у законодавстві, наявністю суперечностей у

питаннях, що мають першочергове значення для нормального перебігу процесу інвестування[3, с.232-233].

Внаслідок зростання невизначеності в межах міжнародної інвестиційної діяльності, зумовленої негативним тенденціями в економіці і політиці багатьох країн з емерджентним ринками, оцінка ризиків є надзвичайно важливою для інвесторів, оскільки інвестиційна діяльність буде реалізовуватися у нових умовах і часто змінюваних умовах. При цьому у процесі оцінки ризиків необхідно дотримуватися певного алгоритму, який дозволить виявити максимально негативні чинники інвестиційної діяльності в кожній окремо взятій країні:

1. На етапі вибору факторів оцінки необхідно виходити з того, що будь-яка система, застосована на практиці, не може бути повністю об'єктивною, завжди присутній суб'єктивний погляд на ситуацію, що склалася, внаслідок чого раціональним буде проводити порівняння між кількома методиками оцінки ризиків.

2. На етапі аналізу факторів ризику пропонується приділяти особливу увагу тим видам інвестиційних ризиків, які найбільш часто будуть виникати у процесі здійснення інвестиційної діяльності.

3. Необхідно брати до уваги той факт, що системи оцінки інвестиційних ризиків недостатньо конкретні, внаслідок чого не враховують специфіку галузей, в яких здійснюється інвестиційна діяльність.

Список використаних джерел:

1. Доклад о мировых инвестициях за 2019 год. Особые экономические зоны:Обзор.- Нью-Йорк, Женева: ЮНКТАД , 2019. – 31 с.
2. Штепенко К.П., Забураєва О.Ю. Аналіз прямих іноземних інвестицій в економіку України та передумови необхідності їх залучення// Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання.- Дніпро: Вид-во «ДКС-центр», 2019, №59. - DOI: 10.32702/2307-2105-2019.5.34
3. Архипова Ю.А. Риски в инвестиционной деятельности и способы их снижения // Молодой ученый. Ежемесячный научный журнал. – Казань: Издат-во «Молодой ученый», 2015, №5 (85).- С.232-234.

Фролова Наталія Борисівна,
к.е.н., науковий співробітник
відділу державних фінансів
ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»,
м. Київ , Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗШИРЕННЯ ПОДАТКОВИХ БАЗ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ ТА СВІТУ: ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Вплив світової фінансової кризи, політична та соціально-економічнанестабільність, з якими стикнулась економіка нашої держави в останні роки, негативно позначились на рівні бюджетних доходів від оподаткування доходів та прибутків. Ці джерела податкових надходжень виявились не достатньо стабільними. Відтак через ризик загострення проблеми бюджетного дефіциту і як наслідок неспроможності урядом фінансувати державні видатки в Україні зберігає актуальність питання запровадження нових податків та розширення баз існуючих податків з метою акумуляції податкових надходжень.

Варто зазначити, що зазначені проблеми притаманні не лише Україні, а й багатьом іншим, навіть економічно розвиненим державам світу. В країнах, що розвиваються, (зокрема африканських) середній обсяг податкових надходжень насьогодні становить біля 15% ВВП. А в економічно розвинених країнах – понад 40-45% ВВП. Разом з тим, збільшення цього показника навіть на кілька процентних пунктів в країнах, що розвиваються, як справедливо вказує експерт МВФ Пітер С. Хеллер, може тривати роками і залежить від структури податкової системи кожної країни та умов її оподаткування. На сьогодні відчутний вплив на цей процес справляє також міжнародна податкова конкуренція, що накладає суттєві обмеження на підвищення податкових ставок. В таких умовах, основними чинниками, що дозволяють збільшувати рівень податкових надходжень, є розширення податкових баз існуючих податків, вдосконалення податкового адміністрування, в т.ч. протидія податковим ухиленням. До цього переліку Пітер С. Хеллер також додає стягнення цільових податків, тобто запровадження податків для фінансування певних статей видатків. Водночас, з економічних міркувань такий захід несе потенційну загрозу витіснення податкової бази, якщо, наприклад, економічна віддача від цих видатків буде низькою [1, с. 6-7].

В останні роки урядами цілого ряду країн було запроваджено нові податки на підприємства. Так, у Великобританії було запроваджено податок на фінансові установи у (відомий під назвою «Банківський податок»), в Італії - надбавка до ставки податку на прибуток підприємств паливно-енергетичного сектору (виробництво нафти, гази та електроенергії) (так званий «Податок Робіна»), враховуючи, що ці підприємства отримують надприбуток через високі ціни на паливно-енергетичні ресурси. У Словаччині в 2014 р. було ухвалено запровадження мінімального податку на прибуток підприємств (він називається податковою ліцензією (англ. taxlicense)), який сплачує підприємство, якщо воно є збитковим або його нарахований податок на прибуток є нижчим за певну межі.

Один з аргументів запровадження додаткових податків на підприємства полягає в тому, що такий захід дозволяє зменшити обсяги податкових ухилень, які, на думку багатьох експертів, є особливо значними в сферах, де процвітає «дижиталізація» (тобто перехід на електронні канали) діяльності суб'єктів господарювання. В Індії, Чилі та Уругваї вже навіть діє окремий податок на компь'ютерно-цифрові послуги (англ. digitalservicetax) - це спеціальний податок на оборот від певних видів діяльності та послуг. Він стосується, зокрема, послуг в сфері Інтернет реклами та торгівлі.

Наразі в країнах ЄС та ОЕСР ідуть дебати щодо запровадження спеціального податкового режиму для інтернет компаній, основна ідея якого полягає у протидії податковій оптимізації і тому, щоб ці компанії виводили свої прибутки в країни з меншим рівнем оподаткування. Так, наприклад, у найближчих планах введення 3%-ї надбавки[1] до ставки основного податку на прибуток великих компаній, які працюють онлайн (таких як Google, Facebook, Airbnb, Uber). Очікується, що сукупні платежі цього податку в Європі складуть понад 5 млрд дол США [2].

В Україні тема «цифрових» податків є досить новою і дотепер практично не досліджувалась. В 2019 р. в статті д.юр.н. Д.Гетманцева була запропонована модель оподаткування цифрової економіки шляхом введення міжнародного непрямого оподаткування, що базується на стягненні податку з обігу у сфері електронної комерції з транснаціональних компаній із джерелом походження прибутку з території України і які здійснюють різні види економічної діяльності, що «генерують "цифровий" дохід» [3].

Враховуючи зазначене та з огляду на позитивний досвід країн Європи та світу, де так звана «цифрова податкова реформа» вже активно обговорюється, аналогічні кроки в Україні сприятимутьне лише розширенню її податкової бази, а

[1]Розмір ставки в різних кранах ЄС може варіюватись в межах від 1 до 5%.

й підвищенню гармонізації вітчизняної податкової системи із системами оподаткування інших країн Європи та світу. До того ж, окрім акумулювання додаткових податкових надходжень, це сприятиме встановленню більш здорової конкуренції між інтернет-компаніями та звичайними підприємствами та змусить їх діяти на більш рівних умовах.

Список використаних джерел:

1. Heller S. Peter. Understanding Fiscal Space. IMF, 2005. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/2005/pdp04.pdf.

2. Гаврикова В. В Азии и Европе решили ввести налог на Google и Facebook. Акции рухнули. 2018. URL: https://quote.rbc.ru/news/article/5ae098a62ae5961b67a1c2c9

3. Гетманцев Д. Податок на Google. 2018. URL: https://zn.ua/ukr/business/podatok-na-google-265954_.html.

Яковенко Роман Валерійович,
к.е.н., доцент, декан економічного факультету Економіко-технологічного інституту імені Роберта Ельворті,
м. Кропивницький, Україна

НЕФОРМАЛЬНІ ТА НЕОФІЦІЙНІ ЗАХОДИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ, СПРЯМОВАНІ НА МОНОПОЛІЗАЦІЮ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Існуюча структура олігархічної економічної системи України прагне до повного контролю за рівнем життя та витрачанням доходів населення. Після остаточної монополізації сфери житлово-комунального господарства та обкладання населення непомірним, нічим не обґрунтованим тягарем космічних цін на комунальні послуги (які знову планують підвищувати всупереч карантину, падіння рівня життя та зростання безробіття), державний апарат вирішив приборкати останню сферу, що була доступною для більшості мешканців населення – виробництво та продаж продуктів харчування [1, с. 73].

Типовими прикладами таких зловживань є тимчасові стрибки у цінах на різні продукти харчування, що може бути поціноване як тимчасові випадкові негаразди, проте насправді вони мають абсолютно чітких „авторів”, які заробляють на цьому шалені надприбутки. Нагадаємо кілька таких ситуацій – цибуля за ціною більше 40 грн. напередодні останніх президентських виборів та капуста за ціною м’яса на Паску кілька років тому [2, с. 6].

Для аграрних підприємств, які мають сезонний характер виробництва, кредитування має особливе значення. Специфіка сільськогосподарського виробництва передбачає необхідність авансування коштів на відносно тривалий термін. Залежно від спеціалізації він може становити від кількох місяців до кількох років [3, с. 1480]. Натомість реальне кредитування аграрного сектора відсутнє, крім того, робиться все можливе задля того, щоб переконати малих фермерів у тому, що їх діяльність є збитковою і безперспективною. Наведемо принаймні чотири таких приклади.

Перше. Завжди під час посівних кампаній та жнив можна спостерігати підвищення цін на пальне. Беручи до уваги реальну структуру ринку палива в Україні, а саме її олігополізацію, можна сказати, що відбувається як свідоме отримання надприбутків за рахунок фермерів, так і прагнення планомірного знищення дрібного агробізнесу через збільшення їх витрат та зниження норми прибутку.

Друге. Під час основних експортних операцій «непотрібних виробників» (тих, хто не належать до найпотужніших фінансово-промислових груп та агрохолдингів) спостерігається зниження курсу іноземних валют відносно до гривні, тобто мінімізується прибуток сільського господарства України.

Третє. Відсутність можливостей, у тому числі й фінансових, у дрібних фермерських господарств власної переробки та реалізації виробленої продукції, призводить до отримання мінімальних доходів безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції та максимізації прибутків посередників. Загальним наслідком цього є разюча відмінність між ціною продуктів харчування в місцях їх реалізації та доходами дрібних фермерських господарств.

Четверте. Вибіркова політика надання дотацій з державного бюджету окремим сільським господарствам, як правило тим, що належать особам наближеним до керівних кіл держави. Це призвело до підвищення цін у підгалузі та її монополізації, як це має місце у сфері птахівництва та появи поняття «курячий олігарх».

В усіх чотирьох випадках ми бачимо глибоку системну роботу, що спрямована на втрату віри у своє майбутнє дрібних фермерських господарств, відмову від діяльності у цій сфері, згоду на продаж землі та засобів сільськогосподарського виробництва. Цю роботу здійснюють так звані фінансово-промислові групи або олігархат безпосередньо, через належні їм економічні структури, такі як – автозаправки, банки та інші кредитні установи, промислові, транспортні та інші інфраструктурні одиниці, та опосередковано через представників державної влади, що сприяють погіршенню діяльності малого бізнесу в сфері сільського господарства. До таких державних структур ми відносимо НБУ, НКРЕКП, ВРУ, Антимонопольний комітет України та практично всю виконавчу владу.

Правові важелі, що застосовуються державою в цьому напрямі – це «протягнення» через парламент закону про землю, що дозволить через зловживання окремими нормами цього закону концентрувати значну кількість сільськогосподарської землі в одних руках через підставних осіб і фіктивних власних певних земельних ділянок в умовах реального володарювання та здійснення товарної і цінової політики агропідприємств окремим, невеличким колом осіб, що мають можливість у сучасних умовах здійснювати масштабний викуп української землі. Це призведе до зміни товарного асортименту сільськогосподарського виробництва (до тотальної орієнтації на експорт без урахування наслідків) та безумовного підвищення цін на продукти харчування на внутрішньому ринку.

Іншим правовим важелем, спрямованим на знищення конкуренції в сфері сільського господарства є прийняття нового закону про банківську діяльність. Він офіційно дозволяє використовувати земельні ділянки в якості застави для отримання банківських кредитів; і якщо такі схеми існували і раніше – зараз це легалізовано і дає можливість банкам ставати великими латифундистами номінально через надання позик під заставу землі, а фактично – через її купівлю за заниженими цінами. Примусом до продажу землі за заниженою ціною може бути як жебрацький стан сучасного селянина, остаточно ослаблений карантином та неможливістю реалізовувати товари на ринках, так і насильницькі дії: викрадення, погрози, катування, саботаж, «пропозиції від яких не можна відмовитись» тощо. Світовій історії відомі багато таких прикладів організації земельних відносин. І там, де відкриваються вільні земельні відносини за умови слабкої системи державного управління, або там, де механізм державного управління відкрито, не приховуючись обслуговує меншість населення (олігархат та чиновництво вищих ланок), виникає системне зростання злочинності, пов’язане з цими процесами. При цьому не слід забувати, що протягом останніх років в Україні було ліквідовано більше 100 саме українських банків.

Однак, прийняття зазначеного закону лобіювалось (нібито) представниками Міжнародного валютного фонду саме задля дозволу офіційного продажу землі, тобто перетворення землі на товар і формування повноцінних відносин власності з приводу землі не як елементу національного багатства, а звичайного об’єкту купівлі-продажу. Саме земля та державні підприємства, на думку політики представників зовнішнього управління, має стати залоговим та гарантованим майном повернення державних боргів, повернути які ніякої можливості на сьогоднішній день не існує, враховуючи існуючі тренди державної економічної, соціальної, енергетичної, валютної та взагалі будь-якої політики. Все це дуже негативно впливатиме на рівень життя мешканців

України, позбавляючи їх суб'єктності в процесі управління власним життям та економікою.

Негайним завданням влади на сьогодні є створення найприятливіших умов для реалізації селянами своєї продукції. Те саме стосується ринків посівних матеріалів та інших засобів сільськогосподарського виробництва. Необхідним є збільшення державної підтримки дрібним фермерам і припинення датування агрохолдингів та монополістів. Доречним є посилення контролю за діяльністю Антимонопольного комітету та структур Державного резерву України. Також необхідно здійснювати реальну боротьбу з аферами, махінаціями та рейдерством у сфері захоплення землі та її концентрації.

Список використаних джерел:

1. Яковенко Р. В. Соціальна відповідальність заходів державного регулювання стосовно сільського господарства України в умовах пандемії covid-19. *Агросвіт*. 2020. № 13-14. С. 72–77. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.13-14.72.

2. Яковенко Р. Карантин як механізм монополізації сільського господарства. Газета «Народне слово». 2020. 4 червня, № 19 (3455). С. 6.

3. Яковенко Р. В., Коваленко В. І. Спрощення механізму пільгового кредитування в секторі АПК. *Економіка : проблеми теорії та практики* : зб. наук. праць : в 12 т. Дніпропетровськ : ДНУ. 2010. Вип. 262. Т. VI. С. 1479–1486.

Сокур Марина Борисівна,
аспірант кафедри економіки підприємства
Науковий керівник: к.е.н, доцент Гурочкіна В.В.
Університету державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ ПРОЕКТІВ ІЗ ВРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНОЇ, ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВИХ

На сучасному етапі розвитку національної економіки та малого й середнього бізнесу дедалі більш ваговим чинником впливу є погіршення стану навколишнього середовища. Причинами даного становища є екологічно недосконалі технології та відсутність цільового досягнення екологічного й соціального ефектів при реалізації інвестиційних проектів. Формування інвестиційного портфеля проектів здійснюється згідно визначених стратегічних цілей підприємства та його інвестиційної політики. В результаті ефективної реалізації інвестиційного портфеля проектів та відбору найефективніших й

безпечних з них є високі темпи зростання капіталу та зростання доходу, мінімізація інвестиційно-інноваційних ризиків, оптимум ліквідності портфелю при досягненні життєво важливих для суспільства корисних ефектів.

Проведений аналіз наукової літератури щодо механізмів реалізації інвестицій та формування інвестиційних портфелів проектів з урахуванням соціального, екологічного чинника дозволив виділити роботи: Л.Л. Лазебник, яка виділяє особливості щодо залучення іноземного капіталу саме в залученні у матеріальне виробництво із досягненням корисних ефектів [5] та роботи В. В. Гурочкіної [2], що присвячені механізмам залучення та використання іноземних інвестицій та фінансовим й інтеграційним механізмам розвитку промислових підприємств, де виділяє імпакт – інвестування [3] для досягнення ефективності реалізації іноземних інвестицій.

При формуванні на підприємстві інвестиційного портфеля проекту головною метою є забезпечення реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії шляхом відбору найефективніших і безпечних інвестиційно-інноваційних проектів та фінансових інструментів вкладення коштів у сторонні інноваційні та інвестиційні заходи. Враховуючи це, до числа основних цілей формування інвестиційно-інноваційного портфелю підприємства відносять:

- забезпечення високих темпів зростання капіталу;
- забезпечення високих темпів росту доходів;
- забезпечення мінімізації інвестиційно-інноваційних ризиків;
- забезпечення достатньої ліквідності портфелю.

Вищезазначені цілі формування інвестиційного портфеля проекту значною мірою є альтернативними. Так, забезпечення високих темпів росту капіталу в довгостроковій перспективі досягається за рахунок зниження рівня поточної прибутковості інвестиційного портфеля (і навпаки). Темпи росту капіталу й рівень поточної прибутковості інвестиційного портфеля перебувають у прямій залежності від рівня інвестиційних ризиків. Забезпечення достатньої ліквідності може перешкоджати включенню в портфель інвестиційних проектів, що забезпечують високий приріст капіталу в довгостроковому періоді. З огляду на альтернативність цілей формування інвестиційного портфеля кожен інвестор сам визначає їхні пріоритети.

Здійснюється формування інвестиційного портфелю підприємства в двох основних напрямках:

- формування портфелю інвестицій, що виконуються на власному підприємстві (фінансування здійснюється за такими напрямки: за власний кошт, за рахунок залучених коштів, за рахунок позикових коштів);

- фінансова участь в інвестиціях інших підприємств (фінансова участь у діяльності інших підприємств здійснюється при: купівлі акцій, купівлі облігацій

та безпосередньої участі у фінансуванні сумісного інвестиційного або інноваційного проекту чи програми).

Якщо питання фінансування стосується рівною мірою як інвестиційних, так і інноваційних проектів, щодо останніх, то підприємство має ще визначитися із джерелом виникнення інновації. Основні напрямки: власні інновації; сумісні інновації; купівля чужих інноваційних розробок.

В економічній літературі виділяють два напрямки існування інвестиційно-інноваційного портфелю - коли підприємство виступає в ролі емітенту (тобто саме впроваджує інвестиції чи інновації та, можливо, отримує для цього сторонні кошти) та коли підприємство виступає в ролі інвестора (тобто вкладає власні кошти у сторонні інвестиційні та інноваційні проекти або сфери діяльності. До основних принципів формування інвестиційно-інноваційного портфелю відносять принципи оптимальності, порівняльності характеристик інвестиційно-інноваційних інструментів, багатокритеріальності, комплексності критерію оптимізації, диверсифікації за напрямками, зниження ризику та технологічного аналізу нововведень.

Формування ефективного портфеля вимагає від підприємства тривалого часу у зв'язку з виконанням великих обсягів роботи з техніко-економічного обґрунтування проектів та аналізу їх економічної ефективності. Крім того, сьогодні актуалізується вибір суб'єкта інвестиційної діяльності за напрямом досягнення різних ефектів: соціального, економічного та екологічного, які потребують здійснення попереднього аналізу ринку та прискіпливе вивчення альтернативних варіантів вкладення коштів.

Л.Л. Лазебник виділяє особливості щодо залучення іноземного капіталу саме в залученні у матеріальне виробництво, яке набагато вигідніше отримання кредитів для закупок необхідних товарів, тому пріоритетними сферами для залучення і підтримки стратегічних інвестицій можуть бути визначені ті, де Україна має традиційні виробництва, володіє необхідним ресурсним потенціалом і формує значну необхідність ринку у відповідній продукції [5].

Основний показник соціальної ефективності – це підвищення якості життя людей, як результат соціально-інвестиційної діяльності. Показники соціального ефекту надають уявлення про кількісну сторону досягнутих соціальних цілей, заради яких інвестиційний проект розроблявся і здійснювався. Соціальний ефект є своєрідним аналогом економічного ефекту в традиційних підходах до оцінки інвестицій. Він не завжди може розраховуватися за принципом «вкладення – витрати – вигоди – прибуток». Проте з огляду на те, що соціальний ефект є результатом перетворень у соціальній сфері, його обчислення повинно бути спрямоване на чіткий результат. З цією метою індикатори ефекту визначаються через натуральні показники інвестиційної діяльності на соціальне благо громадян і суспільства в цілому [1]. Соціальний ефект інвестицій є економіко-правовою

категорією, що може досягатись з іншими ефектами від інвестиційної діяльності. Такими є економічний, організаційний, екологічний ефекти. Комплекс цих ефектів сприяє створенню соціальноекономічного середовища в країні. Враховуючи те, що оцінка соціального та екологічного ефектів від реалізації інвестицій тісно пов'язана з економічним, то існує проблема вартісного виміру, тому це може зупинити потенційного інвестора або донора коштів.

Екологічний ефект інвестиційного проекту або «екологічне інвестування» – це послідовна сукупність управлінських дій відповідних державних органів, інвесторів і господарюючих суб'єктів щодо формування та використання екологічних інвестицій, які, насамперед, передбачають визначення обсягу та оптимізацію структури екологічних коштів за природокористувачами, природними сферами та регіонами країни задля досягнення стратегічних цілей охорони довкілля [4].

В. В. Гурочкіна зазначає, що драйвером механізму залучення та використання інвестицій на промислових підприємствах в емерджентній економіці є напрями реалізації інвестиційних ресурсів на промислових підприємствах через імпакт-інвестування [3]. Імпакт-інвестування націлене на забезпечення та досягнення соціального, економічного та екологічного ефектів від залучення інвестицій. «Екологічне інвестування» характеризує інвестиційну діяльність направлену на покращення екології, шляхом вкладання «екологічних інвестицій», синонімом екологічного інвестування є «зелене» інвестування.

Під час здійснення «зеленого» інвестування, бізнес керується різними мотивами та бере до уваги різні аспекти: від отримання фінансової вигоди та етичних міркувань, що стосуються впливу на екологічний стан держави, до досягнення соціального ефекту, а також бажання покращити свій імідж. Мотивації здійснення «зелених» інвестицій є досить різноманітними. Виявлено, що отримання фінансової вигоди та здійснення екологічного впливу є найважливішими чинниками, які стимулюють вітчизняний бізнес до «зеленого» інвестування, надавши їм найбільшу підтримку – по 85% [6].

Сьогодні на зовнішньому та внутрішньому ринках спостерігається тенденція до підвищення попиту на екологічно чисту продукцію. Виробництво екологічно чистої продукції, енергозберігаючі технології – це частина екологічних ефектів, які досягаються в при реалізації інвестиційних та інноваційних проектів. Специфіка реалізації інвестиційного проектів за напрямами досягнення соціального, екологічного та економічного ефектів представлена на рис. 1.

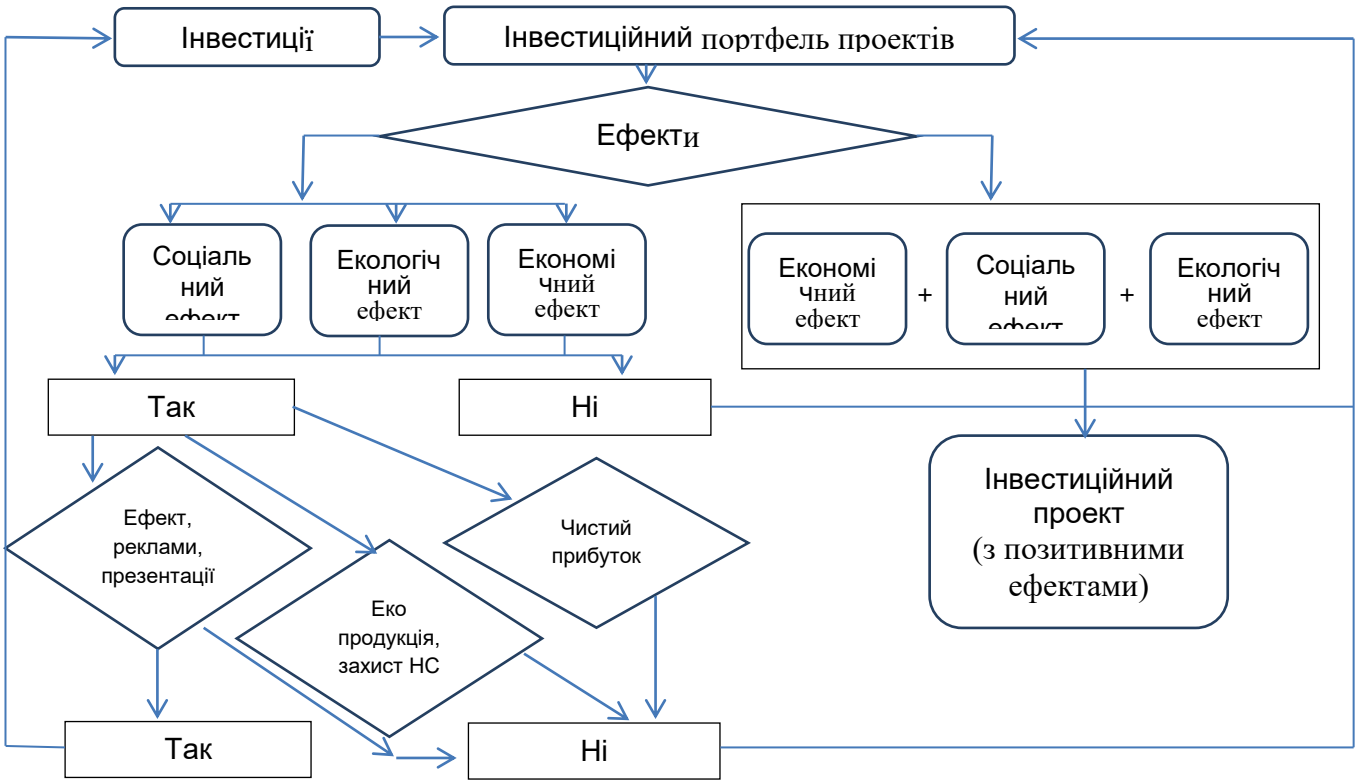


Рис. 1. Специфіка реалізації інвестиційного проектів за напрямами досягнення соціального, екологічного та економічного ефектів

Джерело: сформовано автором за даними [7]

Одними з найбільш «інноваційних» і такими, що набувають дедалі більшої популярності серед інструментів боргового фінансування розвитку «зелених» технологій, а також інструментів мобілізації капіталу в «зелені» проекти (спрямованих на зниження кліматичних ризиків), стали «зелені» облігації. Про їх важливість як інструменту фінансування «зеленого» зростання і забезпечення сталого розвитку свідчить той факт, що тема «зелених» інвестицій регулярно входить до порядку денного, зокрема Всесвітнього економічного форуму. Світовий банк випустив першу «зелену» облігацію (green bond), створивши таким чином новий інструмент фінансування інвесторами «зелених» проектів [6].

Специфіка реалізації інвестиційних проектів за напрямами досягнення соціального, екологічного та економічного ефектів у частині пріоритетності у короткостроковому періоді домінують соціальнийй та екологічний ефекти над економічним. Найбільш ризиковим для залучення фінансових ресурсів із традиційних джерел слугує передінвестиційний етап інвестиційного проекту із соціальними та екологічними ефектами, коли лише формується його ідея та здійснюється аналіз потенційної цільової аудиторії. Тому у цьому випадку залучення фінансових ресурсів безпосередньо з державного бюджету здійснюється лише для реалізації стратегічно важливих для держави масштабні інноваційних проектів.

Етапи реалізації інвестиційного проекту за програмою організації ООН з промислового розвитку (UNIDO) складаються з передінвестиційного,

інвестиційного та виробничого етапів. Проте у різних країнах світу також користу ються національними класифікаціями фаз управління проектами. Наприклад, у Німеччині переважає підхід, що грунтується на: основній діяльності — аналізі проблеми, розробці концепції та детальному поданні проекту; використанні результатів його реалізації; ліквідації об'єктів проекту. Проте, незважаючи на національні специфіки, класифікацію є необхідність залучення оптимальної структури фінансових ресурсів для реалізації кожного етапу соціального інвестиційного проекту із використанням широкого спектру технологій (рис. 2) [8].



Рис.2. Технології фінансування соціальних проектів [4].

На етапі реалізації соціального або/та екологічного інвестиційного проекту альтернативу грантовому фінансуванню складає спонсорство. Ресурси спонсорів залучають, при потребі у терміновому фінансуванні для реалізації соціального або/та екологічного проектів. Великі корпорації на виробничому етапі часто створюють внутрішні фонди для реалізації соціальних або/та екологічних ініціатив. Так, частка ресурсів залучається для потреб стимулювання та матеріальної підтримки персоналу, що стимулюю команду для подальшої продуктивної реалізації соціального або/та екологічного проектів. Сьогодні в Україні більшість екологічних проектів та реалізація соціальних проектів здійснюється за рахунок залучення грантових коштів міжнародних організацій. Зокрема одним із найбільших міжнародних грантодавців є USAID (Агентство США з міжнародного розвитку).

Отже, щодо формування інвестиційного портфелю із різними корисними ефектами, то здійснюється у двох основних напрямках: формування

інвестиційного портфелю проектів, що виконуються на підприємстві (фінансування здійснюється за такими напрямки: за власний кошт, за рахунок залучених коштів, за рахунок позикових коштів, за рахунок спеціального фонду або за рахунок внесків учасників проекту (персоналу або фізичних осіб), благодійництво або філантропія); фінансова участь в інвестиційному портфелі проектів (фінансова участь у діяльності інших підприємств здійснюється при: купівлі акцій, купівлі облігацій або державних облігацій та безпосередньої участі у фінансуванні сумісного інвестиційного проекту чи програми).

Список використаних джерел

1. Гернего Ю. О. Технології фінансування соціальних проектів та грантмейкінг. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 18. с. 31-37 URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/18_2019/8.pdf DOI: 10.32702/23066814.2019.18.31

2. Гурочкіна В. В. Механізми залучення та використання іноземних інвестицій на підприємствах машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Хмельницький національний університет. Хмельницький, 2011. 20 с.

3. Гурочкіна В. В. Фінансові та інтеграційні механізми розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці : автореф. дис ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / В. В. Гурочкіна, Хмельн. нац. ун-т. Хмельницький : ХНУ, 2020. 40 с.

4. Кубай Д.І. Державне регулювання екологічного інвестування в Україні. Автореф. дис. … кандидата економ. наук: 08.00.03. Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, 2012 . 20 с.

5. Лазебник Л. Л. Інвестиційний клімат та економічна мотивація іноземного інвестування в Україні. Фінанси України. 2010. № 4. С. 82–88.

6. “Зелені” інвестиції у сталому розвитку: світовий досвід та український контекст. Аналітична доповідь. Центр Разумкова, 2019. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_ZELEN_INVEST.pdf

7. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність [Електронний ресурс] : підруч. К.: Центр учбової літератури, 2009. 472 с. URL: http://pidruchniki.ws/15840720/investuvannya/investitsiyna_diyalnist_mayorova.

8. Ліпич Л., Глубіцька Т. Оцінка ефективності вкладання інвестицій в екологічні проекти за синергетичним ефектом. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. – 2015. № 3. С. 28–34.

Кравченко Людмила Вікторівна,
аспірант Хмельницького
національного університету
м. Хмельницький, Україна
Науковий керівник:
д.е.н, професор Войнаренко М.П.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ Й РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ

На сучасному етапі економічного розвитку ключовим завданням керівництва країни є розвиток масштабних інфраструктурних проектів. Адже саме інфраструктурні проекти, що ставлять за мету розвиток ключових галузей економіки, забезпечують регіональну фінансову стабільність у непростих економічних умовах.

Інфраструктурний проект – сукупність дій і їх послідовність по створенню і (чи) реконструкції конкретного об'єкта або технологічного комплексу інфраструктури, їх наступному використанню (експлуатації), що реалізовуються на підставі проектної угоди [4, с.20].

Інфраструктурними називають об'єкти, діяльність яких спрямована на задоволення основних потреб населення. Інфраструктурним проектам властиві певні специфічні риси, а саме: техніко-економічні та технологічні особливості, висока фондо- і капілатомісткість; довгостроковий характер реалізації та масштабність; енергоємність і трудомісткість; високе стратегічне значення; соціальна, екологічна, бюджетна та економічна значимість.

Отже, інфраструктурний проект являється сукупністю дій та їх послідовністю по створенню та чи реконструкції конкретного об'єкта або технологічного комплексу інфраструктури, їх наступному використанню (експлуатації), що реалізовуються на підставі проектної угоди.

Основні методи і відповідні методики оцінки ефективності інфраструктурних проектів розроблялися в рамках трьох напрямів. Перший напрямок утворює один з розділів теорії суспільного сектора, пов’язаний з прикладним економічним аналізом і позначається спеціальним терміном «аналіз витрат і вигод» (cost - benefit analysis, CBA). Другий підхід являє собою економічний аспект проектного аналізу, розроблений міжнародними фінансовими організаціями, а також банками розвитку та в першу чергу Світовим банком. Третій напрям пов’язаний з особливостями проектного аналізу в Україні і включає оцінку суспільної ефективності як одну з двох складових частин обґрунтування ефективності інвестиційних проектів.

Критерії відбору інфраструктурних проектів: ступінь готовності (реалізації) інфраструктурного проекту (для розпочатих проектів); позитивний економічний ефект; позитивна економічна ефективність (для самоокупних проектів); позитивний соціальний ефект; позитивний екологічний ефект; обґрунтування вибору джерел коштів, необхідних на утримання об’єкта державної власності; економія витрат на експлуатацію (утримання) об’єкта державної власності порівняно з такими витратами до реалізації проекту.

Оцінка інфраструктурних проектів здійснюється за наступним алгоритмом, що представлений на рис. 1.

Розглянувши алгоритм оцінки інфраструктурних проектів, слід зазначити, що за умов якщо NPV чиста поточна вартість інфраструктурного проекту більше 0, то проект є самоокупним та прибутковим. За зворотних умов, якщо NPV <0, тоді проект потребує подальшого економічного аналізу чутливості інфраструктурного проекту, за умов ENPV >0, цей проект слід реалізовувати для суспільства. Такий аналіз дає можливість визначити величину зміни фактору чутливості проекту, тому якщо позитивний ENPV не зменшується до нуля (за умови, що інші фактори залишаться незмінними), тоді інфраструктурний проект прибутковий.

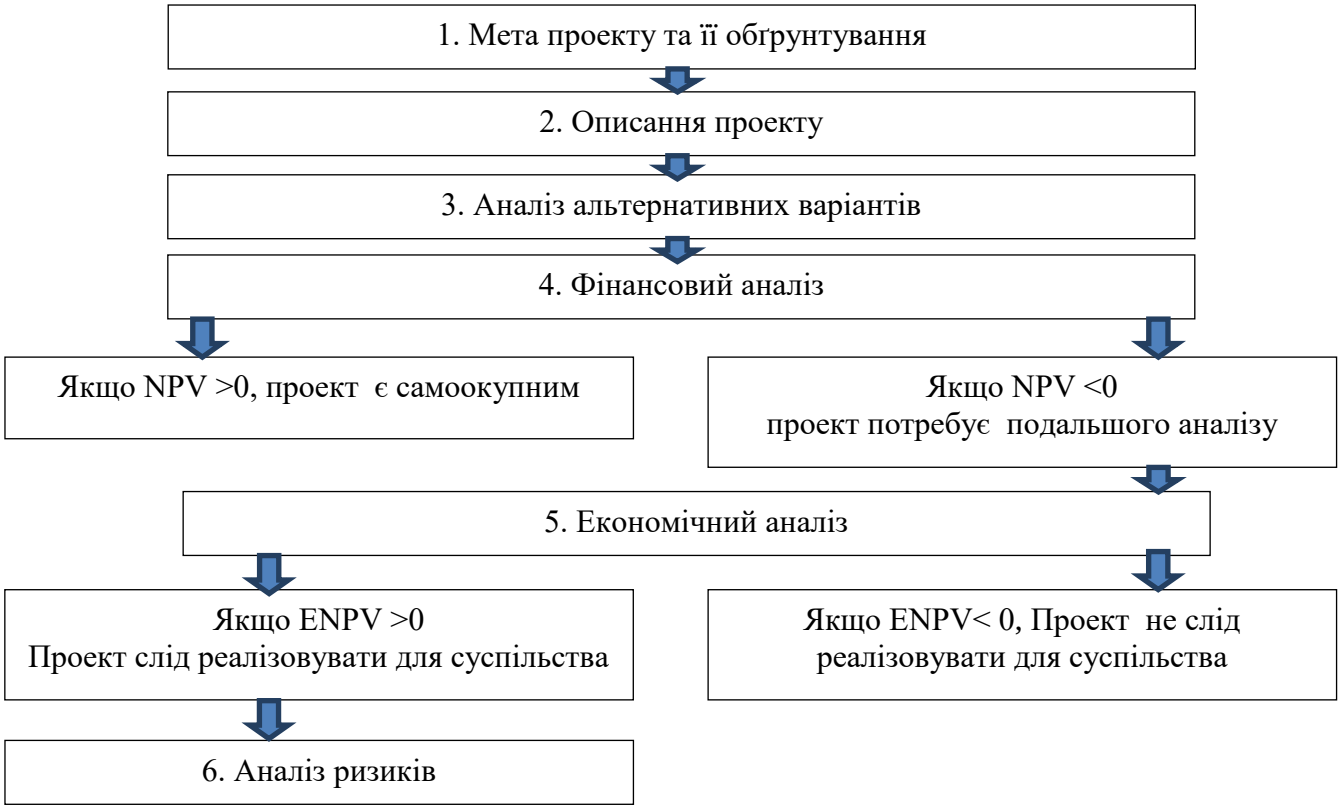


Рис. 1. Алгоритм оцінки інфраструктурних проектів

Джерело: згруповано автором за даними [2]

Дисконтування грошових потоків. Дисконтування – це визначення вартості грошових потоків, які відносяться до майбутніх періодів на теперішній момент часу. Ставка дисконтування відображає вартість грошей з урахуванням часового чинника і ризиків.

$$PV = FV / (1 + r)n,$$

де PV – поточна (теперішня) вартість, FV – майбутня вартість, r-ставка дисконтування, n–кількість періодів.

Для комплексного аналізу економічної ефективності інфраструктурного проекту здійснюють розрахунок показників економічного ефекту (для самоокупних проектів), рис. 2.

Інфляційна складова. Майбутні грошові потоки повинні бути відкориговані на рівень інфляції. Грошові потоки слід дисконтувати з використанням номінальної ставки дисконтування. Фінансові аналітики прогнозують зниження

рівня інфляції в кроткостроковій перспективі до 12% з подальшим зниженням до 5-8%. Чиста приведена вартість [2].

$$NPV = \sum_{k=0}^{n} \frac{NCF_k}{(1+r_k)^k} - \sum_{k=0}^{n} \frac{I_k}{(1+r_k)^k},$$

де n – прогнозний період; k – рік у прогнозному періоді; NCF_k – чистий операційний грошовий потік коштів у рік *k*, r_k – річна ставка дисконтування в рік *k*, I_k – інвестиції (витрати) у рік *k* по проекту, NPV > 0, проект необхідно реалізовувати, NPV =0–точка беззбитковості проекту, NPV < 0, проект інвестиційно непривабливий. Внутрішня ставка доходності [2].

$$\sum_{k=0}^{n} \frac{NCF_k}{(1+IRR)^k} - \sum_{k=0}^{n} \frac{I_k}{(1+IRR)^k} = 0,$$

де n – прогнозний період; k–рік у прогнозному періоді; IRR –значення ставки дисконтування, при якому чиста приведена вартість дорівнює 0; NCF_k – чистий операційний грошовий потік коштів у рік *k* ; I_k–інвестиції (витрати) у рік *k* по проекту.

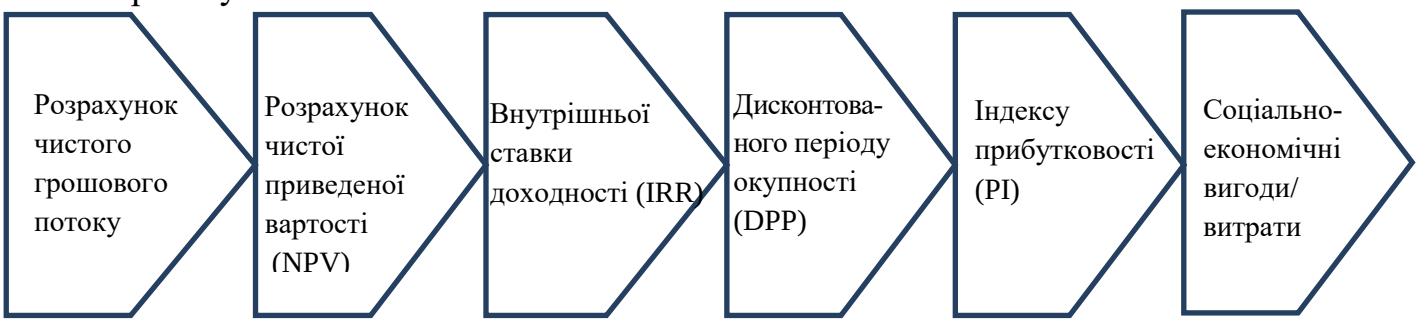


Рис.2. Схема аналізу економічної ефективності інфраструктурного проекту. *Джерело: розроблено автором*

Внутрішня ставка доходності дає можливість зробити наступні висновки, що представлені у таблиці 1.

Таблиця 1.

Інтерпретація показників внутрішньої ставки доходності (IRR)

Найменування показника	Значення показника	Висновки (інтерпретація)
Внутрішня ставка доходності (IRR)	IRR ≥ вартість капіталу	Інвестиції є прийнятними, якщо показник IRR дорівнює або більший вартості капіталу. IRR < вартість капіталу.
	IRR < вартість капіталу	Навіть якщо показник IRR нижчий за відповідну вартість капіталу, це не вимагає відмови від проекту, якщо при цьому можливе досягнення певних соціально-економічних цілей.

Джерело: сформовано автором за даними [2].

Дисконтований період окупності (DPP) визначає період окупності інфраструктурного проекту, тобто рік проекту в який виконується умова 1, це значить що починаючи з цього року проект починає приносити своїм власникам прибуток. DPP визначається за формулою:

$$DPP = T + \frac{CF_T^A}{CF_{T+1}^D},$$

де T – період, у якому накопичений дисконтований чистий грошовий потік останній раз приймає негативне значення;

CF ^a_t–накопичений дисконтований чистий грошовий потік у періоді T;

CF^d_{t+1}–дисконтований чистий грошовий потік у періоді $T+1$

Ефективні з фінансової точки зору інфраструктурні проекти повинні мати DPP менше, ніж термін, на який планується реалізація проекту.

DPP дає змогу визначити, який проміжок часу необхідний для того, щоб відшкодувати початкові інвестиції з урахуванням часу.

Наступний показник це індекс прибутковості (PI), який визначається за формулою :

$$PI = \frac{\sum_{k=0}^{n} \frac{NCF_k}{(1+r_k)^k}}{\sum_{k=0}^{n} \frac{I_k}{(1+r_k)^k}},$$

де n –прогнозний період; k–рік у прогнозному періоді; NCFk–чистий операційний грошовий потік коштів у рік *k*; rk –річна ставка дисконтування в рік; Ik –інвестиції (витрати) у рік *k* по проекту.

Проект вважається ефективним, якщо PI більше 1, проте навіть якщо він становить менше 1, проект може бути прийнятним у разі можливості досягнення певних соціально-економічних цілей.

Аналіз вигід та витрат визначається через співвідношення вигід та витрат (B/C) інфраструктурного проекту, згідно формули:

B / C = дисконтована сума вигід / дисконтована сума витрат,

Доцільно вкладати кошти в проект, коли B/C > 1

Не менш значущім показником є економічна внутрішня дохідність проекту (EIRR), за умов якщо ставка дисконтування ENPV = 0, критерій прийняття рішення:

EIRR>SDR,

Економічна чиста приведена вартість, визначається за формулою:

$$ENPV = \sum_{k=0}^{n} \frac{NCF_k + економічні\_вигоди - економічні\_витрати}{(1+r_k)^k} - \sum_{k=0}^{n} \frac{I_к}{(1+r_k)^k}$$

де n – прогнозний період; k – рік у прогнозному періоді; NCF_k – чистий операційний потік коштів (доходи) у рік*k*; r_k-річна соціальна ставка дисконтуванняв рік*k*; I_k-інвестиції (витрати) у рік$_k$.

У багатьох країнах соціальна ставка визначається на державному рівні, наприклад, у Великобританії приймається на рівні 3%, в Україні 3,1%, у Франції 3,2%, Бразилія 5,1%, у Польщі 6,1% [1].

В світовій практиці використовують методичний підхід оцінювання соціальної ставки дисконтування, який заснований на виявленні переваг відносно споживання у часі – ставка SRTP (Social Rate of Time Preferences)[3]:

$$U(C_t) = \frac{1}{1-\mu} \cdot C_t^{1-\mu},$$

де $U(C_t)$ – корисність, що отримується від споживання; μ – еластичність граничної корисності.

Ставка дисконтування за методом SRTP визначається за формулою:

$$SDR_{SRTP} = \delta + L + \mu g,$$

де SDR_{SRTP} – соціальна ставка дисконтування; δ – «чиста ставка» часових переваг; L – рівень ризику для життя або ризик катастрофи (Catastrophe risk); g – темп зростання споживання на душу населення.

Показник загальної рентабельності є сумою економічної і соціальної рентабельності, тобто чистий прибуток від реалізації проекту додається до грошової оцінки соціального ефекту інвестицій і відноситься до витрат, пов'язаних з його виконанням [3]:

$$NPSV = \sum \frac{Соціальний\_ефект}{(1+k_d)^t} - початкові\_інвестиції,$$

де t – період часу (рік); k – коефіцієнт прибутковості від вкладень в акції комерційної фірми, яка надає подібні послуги. Відображає альтернативні варіанти інвестування і приймається на рівні прибуткової ставки за короткостроковими зобов'язаннями в найменш ризиковані цінні папери.

Для загальної оцінки соціального ефекту інвестиційних проектів (інвестицій) можна використати коефіцієнт загальної чистої приведеної вартості TNPV (Total Net Present Value) [3]:

$$TNPV = \sum \frac{фінансовий\_дохід}{(1+k_d)^t} + \sum \frac{соціальний\_ефект}{(1+k_d)^t} - початкові\_інвестиції,$$

Проект вважається прийнятним, якщо TNPV > 0. Проте це не означає, що кожна складова формули також повинна бути позитивною.

Отже, з метою оцінювання привабливості інфраструктурних проектів (із врахуванням соціальної, економічної та екологічної складових) доцільно обраховувати коефіцієнт рентабельності інвестицій і термін їх окупності, чисту приведену вартість (NPV); індекс рентабельності інвестицій (PI); внутрішню норму рентабельності (IRR); дисконтований термін окупності (DPP), комплексну оцінку вигід і витрат, зміну вартості грошей у часі, окупність проекту, соціальну рентабельність, дохід від екологічного інвестування. Така згрупована комплексна методика може бути використана на підприємствах України та взята за основу при оцінюванні привабливості інфраструктурних проектів (із врахуванням соціальної, економічної та екологічної складових).

Список використаних джерел:

1. Васютинська Л.А. Оцінка соціальної ставки дисконтування: методичні підходи. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4720/1/pdf.
2. Дука А.П. Інвестування / А. П. Дука. – К. : Каравела, 2008. – 432 с.
3. Маркова С. В. Соціальний ефект інвестицій. Вісник ЗНУ. – 2010. № 3. – С. 32-35.http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek5-1-2010-PDF/032-37.pdf
4. Сментина Н.В., Клєвцєвич Н.А. Управління інфраструктурними проектами: навчальний посібник. Одеса: ОНЕУ, 2016. 193 с.

СЕКЦІЯ 3.
ЦИФРОВІЗАЦІЯ І КІБЕРЗАХИСТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПРОСТОРУ

Єгоров Ігор Юрійович,
член-кореспондент НАНУ,
зав. відділом інноваційної політики,
економіки та організації високих
технологій ДУ «Інститут економіки
та прогнозування НАН України»,
м. Київ , Україна

СОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ПРОЦЕСІВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Зміни, що відбуваються в суспільному виробництві та глобальному інформаційному просторі, ставлять на порядок денний нові питання щодо забезпечення інноваційного розвитку економіки України, підвищення рівня її конкурентоспроможності та міжнародної інтеграції. Економічний розвиток в умовах формування інформаційного суспільства характеризується такими основними рисами:

- перетвореннями у характері виробництва (швидка змінюваність технологій та організаційних форм, модульність, багатофункціональність, перетворення інформації на основний фактор виробництва, перманентність нововведень, основаних на нових знаннях, поширення консьюмерізму та ін.)
- особливостями змісту праці (інтелектуалізація, творчий характер, віртуалізація процесів, дистанційованість та ін.), модифікацією ринкового механізму (інформація стає основним ресурсом, послугою і товаром), специфікою соціальних відносин (підвищення соціальної мобільності, руйнування традиційної стратифікації внаслідок поширення шерінгових платформ і культури спільного використання ресурсів, тощо).

Можна відзначити, що у сучасному світі особливо швидко зростає діяльність, пов'язана із розвитком інтернет – послуг. Інтернет –діяльність стає все більш розповсюдженим видом бізнесу. У цьому секторі діють десятки тисяч компаній, і їхня кількість постійно зростає. Навіть в умовах цьогорічної епідемії та падіння ВВП у розвинених країнах у 1-2 кварталах 2020 року, лідери цього бізнесу - такі , як Amazon та Netflix, змогли суттєво підвищити рівень власної прибутковості та обсяги продаж. Все більше компаній починає працювати на базі єдиних платформ, що уніфікує їх діяльність та створює передумови для розповсюдження їхніх результатів на нові ринки.

Упродовж останнього десятиліття в Україні активно формується національна інформаційна інфраструктура як інтегрована сукупність обчислювальної та комунікаційної техніки, телекомунікаційних мереж, баз

даних, інформаційних технологій, інформаційно-аналітичних центрів різного рівня, що покликана забезпечити синергетичний ефект інноваційного розвитку економіки. Представники влади великі надії покладають саме на процеси інформатизації: створено відповідне міністерство, започатковані державні програми. Сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) вийшов на друге місце серед експортерів послуг (зразу ж за послугами з транзиту енергоносіїв). За даними аналітиків ITUkraine, у 2019 р. в країні активно працювало понад 2300 компаній у сфері інформаційно- комунікаційних технологій. Всього у країні близько 150-200 тисяч діючих програмістів, при цьому зростання чисельності зайнятих у секторі у 2018 році оцінювалося на рівні 20-25%. Сектор інформаційних технологій не потребує таких великих капіталовкладень, як деякі промислові сектори, тому дійсно його можна було б розглядати в якості одного із потенційних «локомотивів» української економіки. У той же час необхідно зазначити, що лише 15% компаній виходять на ринки із своїм кінцевим продуктом; приблизно 15% - це філії закордонних фірм, решта 70% компаній виконують аутсорсингові замовлення. В принципі, сектор ІКТ є одним з найперспективніших кандидатів для включення до напрямів «розумної спеціалізації» в країні. З іншого боку, очевидно, що без створення потужних вітчизняних фірм, які виходять ринок із своїм власним кінцевим продуктом, перспективи українського сектору інформаційних технологій виглядають не найкращим чином.

Серед інших важливих проблем сектору ІКТ можна виділити наступні.

1. Аналіз законодавчої діяльності влади і імплементації відповідних заходів в сфері розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій та цифровізації в Україні виявив низку неузгодженостей в розробці законодавства та – особливо - у реалізації планів різних міністерств, відомств та окремих регіонів. Так, за багатьма позиціями Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 рр. не виконана. Подібна ситуація складється і на регіональному рівні. Регіони України розробляють та здійснюють здебільшого 3-річні програми інформатизації, які співфінансуються з коштів з державного та місцевих бюджетів, з інших джерел (коштів донорів, технічної допомоги). Наприклад, результати виконання обласної програми інформатизації в 2017-2020 рр. «Е-Київщина» за 2017 – 2018 рр. склали менше 60% від запланового рівня. В той же час високий ступінь виконання мали обласні програми розвитку фізкультури, спорту, національно-патріотичного виховання, театру, музичного мистецтва, ЗМІ тощо.

2. Продовжується міграція ІТ-спеціалістів за кордон. Парадоксально, але країна входить до першої десятки країн за чисельністю студентів із комп’ютерних дисциплін, але відчуває постійний брак програмістів. Часто

успішні ІТ-компанії, отримавши інвестиції, перереєструються за кордоном та переводять туди значну частину персоналу і банківські рахунки.

3. Багато які компанії, які вже мають стабільних партнерів та користувачів, продовжують розглядатися як фірми, що ведуть «ризиковий бізнес», що обмежує доступ до традиційних форм фінансування і стає суттєвим бар'єром на шляху до подальшого зростання.

4. Статистика впровадження ІКТ-інновацій недостатня, що обмежує можливості моніторингу і прогнозування розвитку галузі в Україні.

Оцінка відповідності значень показників проводиться шляхом порівняння отриманої інформації з аналогічними показниками і практикою їх використання у Європейському Союзі для більш тісного узгодження політики ціифровізації із відповідною політикою ЄС. Індекс цифрової економіки і суспільства (DESI), а також Доповідь про цифровий прогрес в Європі (EDPR) слугували основними джерелами для визначення цього «еталонного» рівня. Створена спеціальна робоча група декількома міністерствами спільно з Держстатом та іншими органами державної влади для розробки нової системи показників індексу цифровізації (було оголошено, що вона повинна ґрунтуватися на системі DESI ЄС). Тим не менш, все ще спостерігається відсутність міжвідомчої координації між установами, у кожної з яких є свій план, зокрема, Держстат проводить гармонізацію зі стандартами ЄС без співпраці з іншими органами виконавчої влади. Держстат є ключовим гравцем в галузі збору даних в Україні. І зараз він збирає більше даних, пов'язаних з індексом DESI, ніж офіційно публікує. При цьому офіційно публікується тільки 13 з 82 показників індексу DESI. Однак для досягнення більш високого рівня відповідності міжнародним стандартам та забезпечення необхідної оперативності коригування запитальників для статистичних обстежень необхідні додаткові зусилля.

Бурлай Татьяна Викторовна,
д. е. н., старший научный сотрудник
отдела экономической теории,
ГУ «Институт экономики и
прогнозирования НАН Украины» ,
г. Киев, Украина

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ В МИРОВОМ И УКРАИНСКОМ КОНТЕКСТЕ

Цифровизация – один из глобальных трендов, которые определяющим образом влияют на формирование современного мира. Скорость и масштаб ее распространения, а также мощное трансформационное воздействие на общественные процессы, особенно социально-экономические, выглядят впечатляюще. Так, согласно официальным данным международных структур:

– глобальный объем Интернет-трафика вырос со 100 гигабайт в день в 1992 г. до 46,6 тыс. гигабайт в секунду в 2017 г. и, вследствие роста численности пользователей онлайн-сетей и расширения Интернета вещей, в 2022 г. достигнет уже 150,7 тыс. гигабайт в секунду;

– удельный вес пользователей Интернета среди населения планеты увеличился с 16,8% в 2005 г. до 53,6% в 2019 г.;

– глобальная занятость в секторе ИКТ выросла с 34,0 млн. чел. в 2010 г. до 39,3 млн. чел. в 2015 г.; за указанный период доля сектора ИКТ в структуре общей занятости в мире увеличилась с 1,8% до 2,0% [1, с. 2, 48, 58].

Цифровизация, как магистральный путь усиления технологической конкурентоспособности экономики и общества в XXI веке, требует от национальных правительств системной государственной политики и объективного учета, как преимуществ, так и серьезных рисков, порождаемых этим глобальным трендом. Преимущества, которые обеспечивают процессы цифровизации экономики и общества, хорошо известны – в обобщенном виде они сводятся к росту мобильности людей и бизнеса, повышению эффективности производства и качества жизни, усилению доступности, прозрачности и скорости обработки информации. Однако в контексте государственного управления значительно больший интерес представляют негативные эффекты, угрозы и вызовы, обусловленные цифровизацией – именно их упреждение и минимизация составляют главную сложность для государственной политики, в т.ч. социальной.

К перечню основных социальных угроз европейские исследователи относят вызванные распространением современных технологий угрозы, связанные с социализацией человека в различных сообществах, в частности: отказ от

социальных отношений / сообществ (эксклюзия); замена социальных отношений / сообществ менее ценными альтернативами; деградация социальных отношений вследствие использования Интернета и социальных сетей (социальная изоляция, скудное общение, бескультурье и агрессивность, злонамеренное социальное поведение в онлайн-среде – кибердомогательства, киберпреследования, кибер-запугивания и т.д.) [2, с. 15-18]. Все эти угрозы потенциально ведут к социальной деструкции личности и характеризуют «темные стороны» распространения информационно-коммуникационных и цифровых технологий.

Значимое влияние цифровизация оказывает и на динамику социального развития. Однако, как аргументированно указывают отечественные эксперты, в случае осуществления цифровизации экономики без ее социализации возникают вполне реальные угрозы и риски негативных сдвигов в общественном развитии, а именно [3, с. 314]: углубление социального неравенства и несправедливости; структурные изменения в отраслях экономики и отмирание неконкурентоспособных предприятий, независимо от их социальной значимости; кратное увеличение масштабов бедности населения; неуклонное усиление потребности в предоставлении государственной социальной помощи даже трудоспособному населению и др.

По мнению специалистов МОТ, благодаря технологическим достижениям – искусственному интеллекту, автоматизации и робототехнике – обязательно будут создаваться новые рабочие места, однако те, кто потеряет работу в этот переходный период, будут наименее подготовленными к тому, чтобы воспользоваться новыми возможностями. Профессиональные навыки, востребованные сегодня, не будут соответствовать рабочим местам завтрашнего дня, а вновь приобретенные навыки могут быстро устаревать [4, с. 10]. Поэтому распространенной тенденцией становится увеличение спроса и издержек государств и корпораций на различные программы профессионального переобучения, повышения квалификации, обучения компьютерной грамотности, улучшения социально-поведенческих навыков наемных работников и т.п.

Ощутимые социальные риски возникают и в процессе цифровизации систем государственного управления и предоставления государственных услуг. На эту проблему в октябре 2019 г. обратил внимание Специальный докладчик ООН по вопросу о крайней нищете и правах человека Ф. Олстон, подчеркивая, что концепция построения «цифрового социального государства» часто становится оправданием для сокращения финансирования социальных программ, внедрения систем слежки за людьми и обслуживания интересов частных IT-компаний [5].

В текущий период цифровизация отечественной социальной политики должна осуществляться в формате, определенном Концепцией развития

цифровой экономики и общества Украины на 2018-2020 годы, утвержденной распоряжением Кабинета Министров Украины № 67-р от 17.01.2018, а в дальнейшем – соответствующим стратегическим документом, принятым в рамках ее пролонгации. Этот новый документ целесообразно формировать с учетом важной институциональной компоненты – презентованной в сентябре 2020 г. Стратегии цифровой трансформации социальной сферы Украины, которая направлена на обеспечение европейских стандартов функционирования и предоставления социальных услуг, укрепление финансовой стабильности, повышение прозрачности социальной сферы и оптимизацию ее административных расходов.

Как предусмотрено украинским правительством, в ходе цифровой трансформации социальной сферы страны будут созданы Единый социальный веб-ресурс на портале "Дія", Единый реестр получателей социальной помощи, Единое социальное казначейство и архив документов социальной сферы Украины. Согласно правительственным планам, единая информационная система социальной сферы государства будет полностью внедрена до конца 2022 г. [6].

Ожидается, что успешная реализация представленной Правительством Стратегии может стать одним из ключевых этапов в создании механизмов регулирования социальных последствий цифровизации украинской экономики и общества. На наш взгляд, для реализации таких ожиданий необходимо сделать ряд важных дополнительных шагов, в том числе:

– расширить указанную Стратегию путем введения нового компонента – аналитико-прогностической системы для мониторинга, анализа и прогнозного оценивания функционирования систем социального обеспечения и социальной защиты населения Украины;

– устранить дискриминационные подходы в системе оплаты труда работников социальной сферы, в первую очередь – социальных работников;

– усовершенствовать методологию расчета базовых государственных социальных стандартов и перейти к их существенному повышению в интересах наиболее социально уязвимых категорий граждан;

– реализовать необходимые меры государственной политики в сфере производства, занятости, налогообложения и др. с тем, чтобы остановить галопирующую трудовую миграцию украинцев за рубеж;

– сконцентрировать усилия на эффективной борьбе с бедностью, учитывая, что в последние годы, согласно мировым рейтингам, Украина прибрела статус беднейшей страны региона Европы.

Список использованной литературы:

1. Digital Economy Report 2019. Value Creation and Capture: Implications for Developing Countries. UNCTAD, 2019. 172 pp.

2. Quaglio G., Millar S. Potentially Negative Effects of Internet Use. *Panel for the Future of Science and Technology*. European Parliamentary Research Service. May 2020. 29 p.

3. Хандій О.О. Соціальні ресурси розвитку економіки: важелі державного регулювання. НАН України, Ін-т економіки промисловості. Київ, 2019. 436 с.

4. Работать ради лучшего будущего – Глобальная комиссия по вопросам будущего сферы труда. Женева: Международное бюро труда, 2019. 88 с.

5. Эксперт ООН: цифровизация госуслуг используется для сокращения социальных расходов и внедрения систем слежки. *Новости ООН*, 17.10.2019. URL: https://news.un.org/ru/story/2019/10/1365131

6. Минсоцполитики представило Стратегию цифровой трансформации социальной сферы. *Укринформ*, 21.09.2020. URL: https://www.ukrinform.ru/rubric-polytics/3103820-minsocpolitiki-predstavilo-strategiu-cifrovoj-transformacii-socialnoj-sfery.html

Nosova Olga Valentunivna,
Doctor of Economic Sciences, Professor
Department Marketing, Management and Entrepreneurship, Professor
Nosova Tetiana Yurievna,
Associate Professor Department Management and Administration
V.N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv, Ukraine

DIGITALIZATION OF ENTREPRENEURSHIP THROUGH A WEBINAR TOOL - WHAT OPTIONS TO CONSIDER WHEN CREATING OWN TOOL

In modern business process, managing existing knowledge could be provided by creating a perfect webinar tool. Knowledge adoption, sharing and using include critical component for participants, providing important gains in speed, accuracy, quality and consistency of information. In today's world, a webinar is not only a remote lecture on video communication but a useful tool for generating leads and promoting on the Internet. By giving people the opportunity to find out the information they are interested in, you will receive contact information of potential customers already interested in your services in return. On gaining wide application in the advertising field, webinars received a powerful push to automate many functions. After all, to use all the capabilities of this tool you need to perform many operations manually. Therefore, we have prepared materials on how to make an assistant tool in conducting webinars, which meets all modern and personal needs.

Presenters have face-to -face access to the large participants and facilitate multi-level interaction. An application webinar (web seminar) tools enrich the interactive

communication among students and satisfy students 'needs for teaching and training remote facilities' application [1]. The webinar use allowed for exploration scientific knowledge and acquisition of various competences. Interpersonal and communication skills, immediate feedback to participants' questions, reflection to the various points of views stimulate interchange ideas and new knowledge creation [2]. Study of the impact of innovation on the process of teaching economic disciplines demonstrates that universities, state laboratories, corporations are engaged in the process of disseminating new knowledge through various web tools' application [3, p. 515]. Webinar results in the modality, which facilitates interaction, active participation, and immediate feedback, could allow learners to acquire knowledge more effectively.

Understanding Multiple Webinar Scenarios

Remote presenters. Of course, it makes no sense to consider the functions of tools without regard to specific use cases. Modern programs for webinars successfully merge on and off campus using remote interaction features. For example, as a webinar has two parties – learners and presenters – participants can access an event from all over the globe using PC or phone. That's why if there are several presenters who are not in one place, they can either access all the features by joining the event or even run several programs on the presenter's PC remotely.

Discussion management. An important role in the webinars is played by discussions. You can, at your own discretion, determine who can participate in the discussions during the webinar. However, it should be noted that not always the possibility of managing textual communication is the determining factor for the choice of the instrument. Sometimes basic settings are enough especially if there is only a need to deliver the same information right away to a large number of listeners.

Training integration. In training webinars within companies, there is usually a need to organize group work. Therefore, some of the tools allow learners to interact with each other in a mixed webinar which is combined with face-to-face activities. There are webinar tools integrated with the distance learning environment called Moodle. The creators of Moodle training courses have the opportunity to build in the learning process such training formats as online training, and master classes, into their webinars.

Promotion enhancement. Also, more and more often webinars are used not in training but promotional purposes. Some of them make it possible to create a landing page for an online event with a webinar description and registration form. After registration, a mass mailing of invitations to the webinar can be carried out directly from the platform.

Webinar Application Design

Research & training. First of all, to start the development you need to determine the target audience of the future application. Answer the following questions first:

In what kind of webinars will it be used? (advertising, training)

- How many experts can be present simultaneously (for instance, round tables allow to collect several experts at one event to discuss the topic)
- The number of participants (if you are going to develop a tool for your own organization) and the limit of participants by subscription (for application monetization)

To define a format of webinars which will be organized by means of application you can also use market research results.

Development. In the development of the application associated with the video signal, you will have to face the prevention of connection loss, the quality of signal transmission, video capture from the host computer screen, etc. Also, you may need to develop algorithms for remote connection and control of a computer.

Basic features to be implemented:

- Waiting room
- Timeline
- Live Chat
- Transmitting the screen & voice
- Email automation
- Participating confirmation
- Capturing video of the webinar

Advanced features:

- Whiteboard
- Participants analytics
- Mobile support
- Ability to draw on the screen
- Ability to mute some attendees
- Monetization tools
- Multiple host support, etc.

Quality assurance. Another important point is ensuring the quality of the application. Webinars require the simultaneous connection of a large number of people (from 2 to several thousand people), which implies high loads on the server side. Therefore, it is important to test the application operation in both ideal and unfavorable conditions – unstable connection, numerous simultaneous requests, etc.

Support. Technologies do not stand still, so it's important to implement improvements to the application as often as possible. The support team will cope with this task.

Available Solutions: GoToMeeting, GoToWebinar

GoToMeeting is a well-known webinar and video-conference tool with a long history. This is the basic solution allowing to create conferences with up to 15 people first launched in 2004. In addition to the basic features, it gave an ability to record discussion for further playback, sharing access to individual applications, tools for

drawing on the screen and for generating reports. It gradually evolved into one of the greatest webinar tools as it uses patented technology that allows access to an arbitrary application running on the presenter computer in real time. GoToWebinar is another project of the same company, Citrix Online, used to create webinars for 1000 people simultaneously.

Summary: How to Make a Successful Application for Webinars

Creating a reliable application for webinars is not much different from creating any other quality application. All you need to remember about the peculiarities of this sphere is that it needs to support working with a large number of participants in real time, which means high software and server loads. However, carefully designed application architecture and quality testing of all the elements of the system will allow you to create a worthwhile product for both mass and personal use.

Яненкова Ірина Георгіївна,
д. е.н. , доцент,
провідний науковий співробітник
сектору цифрових технологій
ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПРОСТОРУ

Світовий цифровий розвиток підприємництва має багато цікавих особливостей, які виступають драйверами найближчих змін, наприклад:

– 90% операцій ланцюжка постачань оброблятимуться на хмарній платформі [1];

– 86% покупців будуть сплачувати більше за ліпший досвід роботи з клієнтами [2];

– 70% становить очікуване збільшення попиту для продуктів та послуг на основі штучного інтелекту [3];

– глобальні витрати на продукти і послуги кібербезпеки з 2017 по 2021 рік перевищать 1 трлн. дол. США [4];

– розумні фабрики принесуть світовій економіці близько 1,5 трлн. дол. США до 2023 року. (2019) [5].

Нинішня пандемія COVID-19 порушила і повністю викрила вразливі місця глобальних ланцюжків створення вартості (GVC), які є синонімом глобалізації та характеризуються високою взаємозалежністю між світовими провідними фірмами та постачальниками, розташованими на кількох континентах. Зараз багато країн стикаються з нестачею поставок критичного медичного обладнання

у боротьбі з вірусом. Фірми та країни також стикаються з ризиками, пов'язаними з протекціоністською національною торговою політикою: високі імпортні тарифи могли спричинити дефіцит важливих медичних виробів та обладнання з Китаю в США, тоді як обмеження експорту медичних товарів можуть посилити дефіцит поставок.

З точки зору лідерства для компанії, Індустрія 4.0 відкриває нові технології економії праці, які потенційно можуть зменшити залежність від низькокваліфікованої та дешевої робочої сили у виробництві. Це має наслідки для глобальної географії виробництва, оскільки можна очікувати, що ланцюги створення вартості стануть більш регіональними за своєю суттю, наблизившись до ключових ринків кінцевих споживачів у Китаї, Європейському Союзі, Японії та США. Індустрія 4.0 також може вплинути на довжину ланцюжків створення вартості, оскільки автоматизація може об'єднати різні етапи ланцюжка створення вартості. Зменшуючи значення низькокваліфікованої робочої сили, Індустрія 4.0 впливає на участь країн у глобальних ланцюжках створення вартості, оскільки змінює схеми їх порівняльних переваг. Це може призвести до зменшення виграшів країн, що розвиваються, від участі у ГЛВ, а саме з точки зору створення робочих місць та розподілу продуктивності. Індустрія 4.0 може також впливати на рішення про перепрофілювання провідних фірм у світлі зростаючого значення підтримуючих та гнучких бізнес-екосистем, хоча докази перепрофілювання як наслідок Індустрії 4.0 все ще обмежені. Ці ділові екосистеми, що виникають, вимагають набору кваліфікованих робітників та фірм-постачальників, а також високоякісних послуг, які втілюються та вбудовуються в товари. Крім того, можна очікувати зростання актуальності високоякісної технологічної інфраструктури, міцної нормативної бази та механізмів виконання контрактів для бізнес-екосистем.

Опитування на рівні підприємств, в якому взяли участь близько 2500 виробничих підприємств з восьми європейських країн, підтверджує, що гнучкість та якість продукції були двома основними рушійними рисами їх перепрофілювання (решорингу). Серед інших причин – незайнятий потенціал вдома, координаційні витрати, витрати на оплату праці, нестача кваліфікованого персоналу, нестача інфраструктури та інші. [6]

З іншого боку, Індустрія 4.0 може сприяти участі у GVC, принаймні в певних секторах. Цифровізація може знизити бар'єри для входу в GVC, полегшуючи управління GVC та доступ до ринків, тоді як електронна комерція зменшує важливість фізичної інфраструктури та зв'язку. Крім того, недавнє дослідження виявляє, що роботизація в промислово розвинутих країнах сприяла торгівлі деталями та комплектуючими в різних галузях промисловості. Індукований автоматизацією ріст експорту деталей та комплектуючих з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн за період 1995-2015 рр. був

найвищим в автомобільній промисловості, за ним слідували гума та пластмаси, метали, електроніка та машини.

Кілька факторів підтверджують аргумент про те, що автоматизація та, можливо, перестановка кадрів прискориться після пандемії COVID-19. Намагаючись зменшити залежність країн від глобального постачання, може бути реалізована промислова політика щодо забезпечення поставок товарів, які вважаються критично важливими для галузі охорони здоров'я та національної безпеки. Цю можливість нещодавно озвучували політики та економічні радники в США та інших регіонах.

Однак є також причини не турбуватися про повний зворот глобалізації. Забезпечення поставок критично важливих товарів не обов'язково вимагає переспрямування виробництва. Країни можуть підготуватися до пандемії, накопичивши вентилятори та критичне медичне обладнання, навіть якщо вони були виготовлені за кордоном, а також здійснивши давно назрілі реформи сектору охорони здоров’я. Хоча компанії можуть переосмислити свої стратегії та розглянути можливість автоматизації або повторного планування для зменшення майбутніх ризиків, малоймовірно, що цілі ланцюжки поставок будуть автоматизовані в короткостроковій перспективі. Автоматизація деяких компонентів може бути неможливою або навіть бажаною, наприклад, через брак кваліфікованих робітників, здатних керувати машинами, або для виробів з низьким співвідношенням вартості до ваги.

Інші тренди, включаючи вступ до ГЛВ країн з нижчою вартістю та зростаючий попит на споживчі товари середнього класу на ринках, що розвиваються, можуть насправді уповільнити тенденцію до автоматизації та перепрофілювання. Більше того, апетит до недорогих споживчих товарів, таких як електроніка та одяг, зростає на ринках, що розвиваються.

Таким чином, Індустрія 4.0, ймовірно, матиме вплив на тривалість ланцюгів створення вартості, оскільки автоматизація може об'єднати різні етапи ланцюжка створення вартості. Також Індустрія 4.0 може вплинути на рішення про перепрофілювання провідних фірм у світлі зростаючого значення підтримуючих та гнучких бізнес-екосистем.

Дослідження перспектив розвитку секторальної структури економіки України під впливом цифрового фактору показують, що зростання експорту та покращення міжнародної співпраці у сфері торгівлі, більш глибока інтеграція у світові та європейські ланцюги доданої вартості є ключовим напрямом розвитку для вітчизняних промислових середньо- та високотехнологічних секторів.

Список використаних джерел:

1. How Cloud Supply Chain Software is Revolutionizing SCM (2020). URL: https://www.selecthub.com/supply-chain-management/10-ways-cloud-computing-revolutionizing-supply-chain-management/.

2. Experience is everything: Here's how to get it right. 2018. URL: https://www.pwc.com/us/en/advisory-services/publications/consumer-intelligence-series/pwc-consumer-intelligence-series-customer-experience.pdf.

3. The Rise of the AI-Powered Company in the Postcrisis World. 2020. URL: https://www.bcg.com/publications/2020/business-applications-artificial-intelligence-post-covid.

4. Cybersecurity Ventures projects $1 trillion will be spent globally on cybersecurity from 2017 to 2021. 2020. URL: https://www.cyberdefensemagazine.com/cybersecurity-ventures-projects-1-trillion-will-be-spent-globally-on-cybersecurity-from-2017-to-2021/.

5. Smart Factories To Boost Global Economy By $1.5-Trillion By 2023 URL: https://industryeurope.com/smart-factories-to-boost-global-economy-by-1-5-trillion-by-2023/

6. Managing COVID-19: Could the coronavirus spur automation and reverse globalization? URL: https://iap.unido.org/articles/managing-covid-19-could-coronavirus-spur-automation-and-reverse-globalization.

Мельничук Ганна Сергіївна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна

НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах швидкого розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій та цифровізації усіх сфер життя суспільства в глобальному масштабі актуалізується ряд питань, пов'язаних з перспективами розвитку бізнесу. Нині перед усіма господарюючими суб'єктами, які прагнуть залишатись конкурентоспроможними на ринку, гостро постає проблема трансформації підходів до ведення бізнесу, формування нових бізнес-моделей, покращення якості управління та корпоративної культури тощо.

Загалом серед можливостей для бізнесу, які виникають в результаті цифрової трансформації економіки, насамперед варто відмітити окремі новітні технології, зокрема такі як: розширена аналітика; штучний інтелект; робототехніка й автоматизація виробництва; оцифрування процесу й автоматизація програмного забезпечення; хмарні обчислення, інтернет речей, мобільні пристрої, гнучкі розробки тощо.

Значною мірою цифровізація змінює підходи до просування та реалізації продукції, а саме – відбувається скорочення особистих контактів продавців із споживачами і власне витрат часу на поставку продукції; із поширенням нових

онлайн-платформ, додатків та інших систем створюються нові формати взаємодії з клієнтами; споживачі дедалі більше віддають перевагу купівлі товарів онлайн [1, с. 356-358].

В умовах цифровізації підприємства мають змогу формувати власну так звану «екосистему» взаємодії в зовнішньому середовищі із постачальниками, зі споживачами продукції, з органами державної влади та іншими стейкхолдерами [2, с. 9]. Окрім цього, зникають довгі ланцюжки посередників; прискорюється перебіг угод (кредиту, оренди, купівлі-продажу, сплати податків, розрахунків тощо); усуваються перешкоди доступу підприємств на ринки та просторові обмеження, з'являються альтернативні комерційні майданчики [3, с. 138].

Із цифровізацією економіки появляються істотні можливості для розвитку малого і середнього бізнесу. Останні пов'язані з такими чинниками як: діяльністю на цифрових платформах, які забезпечують безпосередні комунікації між виробниками продукції та споживачами; скороченням трансакційних витрат й одночасним зростанням продуктивності праці; глобальною присутністю завдяки виходу на електронні ринки; підвищенням споживчої цінності товарів і послуг завдяки їх персоналізації; омніканальностью комунікацій з споживачами та покупцями; скороченням життєвого циклу продуктів та інновацій [4, с. 321].

Навіть в умовах пандемії COVID-19 відкриваються нові бізнес-перспективи для розробників інформаційно-комунікаційних технологій, для компаній, які пропонують співробітникам віддалену роботу, а також для тих, що надають доступ до дистанційної освіти та онлайн-курсів. Можливості для розвитку бізнесу отримують й розробники технологій для магазинів, в яких немає персоналу або його праця практично не використовується, а також інтернет-сервіси з доставки продуктів харчування та оператори зв'язку, які надають послуги на основі 5G-мереж тощо [4, с. 322].

Практичне втілення бізнесом можливостей, які відкриває цифровізація економіки, потребує реалізації цифрових трансформацій в діяльності суб'єктів господарювання, першочергово зміни ціннісних орієнтирів. У нових умовах бізнес повинен бути орієнтованим на клієнта, а власне діяльність суб'єктів – організованою на засадах відкритості, гнучкості, креативності організаційних процесів, нелінійності ієрархічних ланцюгів управління, непередбачуваності та різноманітності можливих траєкторій подальшого розвитку [5, с. 6].

Цифрова трансформація діяльності суб'єктів господарювання сприятиме підвищенню ефективності наявної інфраструктури; появі якісно нових бізнес-моделей; зростанню доходу або скороченню витрат у наявних бізнес-моделях. В свою чергу, цифрові перетворення власне бізнес-моделей слугуватимуть: збільшенню числа клієнтів та рівня їх задоволеності; росту генерації інтересу споживача або клієнта до продуктів; зростанню трафіку [6, с. 98, с. 100].

Отже, використання бізнесом можливостей цифрової трансформації економіки задля забезпечення його ефективного розвитку потребує зростання ступеня відкритості господарюючих суб'єктів та їх активної взаємодії із партнерами та споживачами, а також проходження ними процесів цифрової трансформації – від простого впровадження сучасних цифрових технологій та устаткування у бізнес-процеси, нових форм комунікації між працівниками та з іншими суб'єктами у зовнішньому середовищі, до зміни системи цінностей, корпоративної культури, бізнес-моделі та системи управління.

Список використаних джерел:

1. Янголь Г. В. Обґрунтування доцільності цифровізації бізнес-моделей підприємств металургійної галузі як основи забезпечення результативності їх діяльності. Бізнес Інформ. 2018. № 10. С. 354-362.

2. Кулинич М.Б Цифрова трансформація вітчизняних підприємств в сучасних умовах. Вісник ЖДТУ: Економіка, управління та адміністрування. 2019. № 3 (89). С. 8-15.

3. Коломієць Г. М., Глушач Ю. С. Цифрова економіка: контроверсійність змісту і впливу на господарський розвиток. Бізнес Інформ. 2017. № 7. С.137-143.

4. Церковна А.В., Карелова К.С. Вплив цифровізації на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2020. Том 19. Вип. 2 (45). С. 328-339.

5. Гудзь О.Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами. «Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. № 2 (24). С. 4-12.

6. Чмерук Г.Г., Краліч В.Р., Бурлакова І.А. Деякі аспекти цифрової трансформації підприємств. Причорноморські економічні студії. 2018. № 34. С. 97-101.

Марченко Ольга Іванівна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

На новому етапі цифрової революції однією з національних цілей розвитку більшості світових країн є впровадження цифрових технологій в економіці та соціальній сфері. Цифрова економіка - це складне комплексне явище, пов'язане з процесом трансформації соціально-економічних інститутів суспільства на мікро- і макрорівні. Впровадження в реалії буття будь-яких нових технологій, зокрема цифрових — процес тривалий і несе в собі масу невідомих ще викликів та небезпек для цивілізації. Їх зазвичай об'єднують у три групи: соціально-економічні, техніко-організаційні та природні. Усе це достатньо повно було

усвідомлено в XX столітті, впроваджуючи в реальну економіку досягнення науково-технічного прогресу [2].

Етапи розвитку цифрової революції відбуваються одночасно з промисловою революцією, адже цифрова революція – це інструмент переходу від третьої до четвертої промислової революції, вона мала значний вплив на створення ВВП усіх країн [1, с.19].

Розвиток сучасної економіки, заснованої на використанні новітніх технологій, створенні нових матеріалів, аналізі великих масивів даних, розробці нових систем управління призводить до зміни принципів конкурентних відносин. Конкурентна боротьба вийшла за межу традиційних уявлень про суперництво на існуючих ринках. Дедалі більше її унаявлюють як спосіб формування нових ринків товарів, послуг, технологій систем управління. На базі нових можливостей цифрових платформ вона змінює уявлення й розуміння сутності економічної безпеки людини, суспільства, породжуючи нові загрози та виклики для учасників суспільно-політичних і правових процесів та зв'язків.

Для визначення рівня цифровізації національної економіки використовується Індекс цифрової економіки та суспільства (DESI). Даний індекс включає такі показники як: зв'язок, цифрові громадські послуги, людський капітал, інтеграція цифрових технологій та використання Інтернету. Даний фіксує та відстежує прогрес держав-членів ЄС у сфері цифрової економіки та її конкурентоспроможності.

За даними DESI у 2019 році всі держави-члени Європейського союзу покращили свої позиції у сфері цифрової економіки. Фінляндія, Швеція, Нідерланди та Данія набрали найвищі бали в рейтингу DESI 2019 (майже 70 балів) і є одними з світових лідерів у галузі цифровізації. За цими країнами слідують Великобританія, Люксембург, Ірландія, Естонія та Бельгія (рис.1) [4].

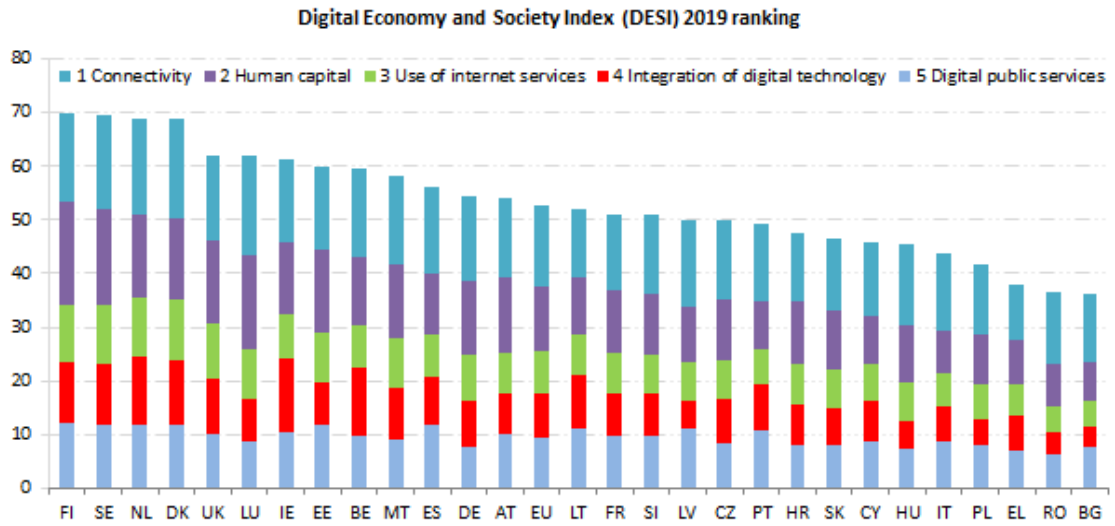


Рис.1. Індекс цифрової економіки та суспільства (DESI)

Задля вагомих результатів за допомогою цифрової економіки, державі необхідно впроваджувати нові стратегії прориву та вживати заходи щодо вирішення питань кібербезпеки. Необхідно адаптувати заходи, вживані в країнах Європейського Союзу, зокрема Europa 2020 Strategy [3]. Особливо важливими та актуальними пунктами для України вважаємо наступні:

1. Підтримка електронної комерції шляхом створення для підприємців сприятливого електронного середовища.

2. Введення нових правил, що запобігатимуть геоблокуванню в рамках ініціативи ЄС. Геоблокування перешкоджає здійсненню покупок тоді, коли споживач використовуючи Інтернет, діючи з однієї країни, здійснює покупку з веб-сайту, розміщеного в іншій.

3.Здійснення заходів щодо здешевлення витрат на міждержавні пересилання товарів, придбаних онлайн

4. Створення єдиного цифрового ринкущодо забезпечення для громадян і бізнесу гарантованого доступу до онлайн-діяльності в умовах справедливої конкуренції, забезпечення захисту персональних даних та споживачів незалежно від їх національності і місця реєстрації.

Цифрова економіка змінює звичні моделі галузевих ринків, підвищує конкурентоспроможність учасників ринків. Наявність конкуренції на ринку товарів або послуг, на якому діє підприємницька структура, вимагає від неї забезпечення певної конкурентоспроможності. Місія розвитку цифрової економіки - підвищити якість життя, забезпечити конкурентоспроможність країни і національну безпеку.

Таким чином, прихильність держави до цифрової трансформації як національного пріоритету, доповнена реалізацією ефективної політики в ключових галузях економіки, орієнтованої на досягнення конкретних результатів, дозволить країні увійти в групу лідерів цифрової трансформації, почати технологічний прорив і отримати відповідні економічні і соціальні дивіденди.

Список використаних джерел

1. Вишневський О.С. Проблеми стратегічного управління соціально-економічним розвитком України з урахуванням процесів децентралізації. Вісник економічної науки України. 2016. № 1 (30). С. 14-22.

2. Соснін О. Цифровізація як нова реальність України. URL: https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/tsyfrovizatsiya-yak-nova-realnist-ukrayiny/

3. Digital Transformation Monitor. Key lessons from national industry 4.0 policy initiatives in Europe. European Commission. 2017. URL: https://ec.europa.eu/growth/toolsdatabases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Policy%20initiative%20comparison%20v1. Pdf.

4. The Digital Economy and Society Index. URL: https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi

Кушніренко Оксана Миколаївна,
к. е. н., доцент,
старший науковий співробітник
відділу промислової політики
ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна

ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ІНДУСТРІЇ 4.0: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

Сьогодні Індустрія 4.0 є драйвером фундаментальних змін у виробничих процесах, пов'язаних з виробництвом, проектуванням, закупівлею і використанням матеріалів, ланцюжком поставок і управлінням життєвим циклом, профілактичним обслуговуванням та способами управління бізнес-процесами в реальному часі. Тому з урахуванням посилення впливу цифрового технологічного виклику Уряди більшості країн втілюють в практику стратегію проактивної реакції на інноваційні зрушення, що пов’язані з динамічними процесами у сфері технологій Індустрії 4.0.

Виявлення особливостей інноваційних трансформацій Індустрії 4.0 має особливу актуальність для промисловості пострадянських країн, зокрема для України. Історичною передумовою для цього є те, що процеси неоіндустріалізації в нашій країні проходять складніше, ніж в інших країнах, не обтяжених спадщиною радянських промислових гігантів, що відносяться за технологічним рівнем до Індустрії 2.0. Це підтверджує актуальність обґрунтування системи ефективних інструментів для стимулювання адаптації української промисловості до викликів Індустрії 4.0, зокрема створення сприятливого середовища для підтримки інноваційних трансформацій.

Розглянемо детальніше успішні практики, зокрема європейську модель інноваційних трансформацій Індустрії 4.0 шляхом підтримки розвитку високотехнологічних кластерів та визначимо найбільш ефективні інструменти, які можна застосувати в Україні.

Останні дослідження показують, що нові сектори та галузі (emerging industries) також виникають швидше в тих регіонах, де є розвинуті кластери. Успішний досвід Австрії, Німеччини, Франції, Данії, Швеції та інших країн свідчить про перспективи розв’язання завдань автоматизації та цифровізації промисловості за рахунок створення цифрових регіональних та міжрегіональних кластерів. Вони формуються шляхом об’єднання підприємств ІКТ сектора з промисловими виробничими компаніями, науково-дослідними та освітніми,

фінансовими та державними установами й організаціями для укріплення співробітництва, відстеження життєвого циклу товару та його просування на вітчизняному й зарубіжних ринках за рахунок новітніх цифрових рішень.

Доказом успішності є приклад регіону Мелардален Вестер у Швеції, а саме РоботДален (Västerås, Sweden, RobotDalen) – ініціатива, впроваджена у 2003 році, спрямована на створення регіонального зростання в регіоні Мелардален Швеції шляхом побудови інноваційної екосистеми для впровадження нових ідей в галузі робототехніки та автоматизації. Протягом останніх років система РоботДалена перетворилася на Асоціацію Рободален – потужний центр комерціалізації наукових розробок у сфері роботехніки, що об'єднує наукові установи (Університет Мелардену), органи державного і муніципального управління (муніципалітети міст Вестерос та Ескільстун, регіонів Вестманланд та Сармланд), промислових виробників та провайдерів ІКТ послуг. В результаті такого стратегічного партнерства було створено 45 інноваційних продуктів на ринку, відкрито 28 інноваційних компаній, працює 2 тестові центри (традиційні промислові роботи та додатки для роботи зі спільними роботами), а також впроваджено 400 інвестиційних проектів в НДДКР, що сприяло підвищенню продуктивності в регіоні [1].

Іншим успішними кейсом є кластер «ОденсаРоботика» в регіоні Оденса, Данія (OdenseRobotics) – високотехнологічна екосистема, що складається з роботизованих та автоматизаційних компаній, постачальників, освітніх та науково-дослідних установ, інвестиційного капіталу та громадських суб'єктів навколо міста Оденсе. Інноваційна екосистема «ОденсаРоботика» складається з понад 130 компаній, 30 установ, що працюють в галузі науково-дослідних робіт та 30 різних навчальних закладів, при цьому залучено 5000 фахівців, пов'язаних з робототехнічними технологіями. Кожна четверта компанія кластеру співпрацює з науково-дослідними установами та навчальними закладами. В результаті такої співпраці було створено інноваційний стартап хаб, який працює як роботехнічний інкубатор на безкоштовній основі для нових учасників кластеру. Таким чином, кластер «ОденсаРоботика» став потужним драйвером позиціонування Данії як світового постачальника високотехнологічної продукції робо техніки, наростивши експорт такої продукції на 26% за 2019 рік [2].

Таких прикладів в Європі багато: кластер «Робонумерік» (Франція), кластер «Робоваллей» (Нідерланди), кластер «NUTRIBIOMED» (Польща) та ін.

Позитивний досвід європейських країн щодо формування ефективної моделі взаємодії держави, науки й бізнесу доцільно використати й для інноваційного перетворення української промисловості. Адже впровадження технологій Індустрії 4.0 вимагає значних витрат коштів, часу, залучення висококваліфікованого персоналу, що часто є недоступним для більшості українських підприємств. В цьому випадку, кластер має переваги перед окремим

гравцем ринку, тому що разом вирішувати питання і швидше і дешевше. Модель кластерної економіки, успішно апробована в європейській практиці, може сприяти формуванню сприятливої інноваційної екосистеми і в нашій країні.

В основі такої моделі діє механізм розвитку мережі конкурентоспроможних постачальників і сервісних підприємств, які стимулюють підвищення продуктивності праці, формування нових компаній, створення нових робочих місць, а також сприяють зростанню інноваційного потенціалу територій. Особливістю європейської кластерної моделі є комплексність та системність постановки завдань розвитку точок зростання регіону, якими є кластери, і посилення синергетичних ефектів від використання різних інструментів підтримки для розвитку учасників кластера.

Кластерний підхід дозволяє досягати важливих цілей: скорочення термінів досягнення результатів, підвищення ефективності використання ресурсів, забезпечення прозорості, обґрунтованості та своєчасності рішень, а також підвищення ефективності кооперації між державою і приватним сектором.

Прискореного розвитку кластерів сприяє постійний обмін кращими практиками побудови ефективної взаємодії між їх учасниками, в тому числі в сфері залучення інвестицій, розвитку інноваційної інфраструктури та механізмів комерціалізації, просування експортної продукції, організації передових досліджень і розробок.

Не зважаючи на довгий період існування, кластерний рух в Україні є слабо організованим на національному рівні, хоча наразі є успішні приклади успішної роботи – кластери автомобільної галузі “Закарпаття”, Херсонський бізнес-кластер (інжиніринг) та меблевий кластер Рівненщини.

Сформувати сприятливе середовище для інноваційних трансформацій в промисловості України може інституціоналізація кластерного розвитку на рівні держави, що передбачає уніфікацію та підтримку на рівні центрального уряду та регіональних органів влади єдиних підходів та напрямів розвитку кластерів, подальших розвиток старт спеціалізації регіонів та посилення співпраці між науковими установами та представниками промислового бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Odense Robotics. We help the cluster grow. 2020. URL: https://www.odenserobotics.dk/about-us/

2. Robotdalen. Unique competence in innovative robot and application development. 2020. URL: https://en.robotdalen.se/

Піжук Ольга Іванівна,
к. е. н., доцент, докторант кафедри економіки підприємства Університету ДФС України,
***Муравйов Василь Євгенович**, аспірант кафедри економіки підприємства Університету ДФС України, м. Ірпінь, Україна*

ЦИФРОВА ГРАМОТНІСТЬ СУСПІЛЬСТВА ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНА ОСНОВА ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У глобалізованому світі, що динамічно розвивається стрімко поширюються цифрові технології, змінюючи парадигму розвитку економіки, ринку праці і суспільства в цілому. У сфері економіки цифрові технології є одним з головних факторів, який стимулює відчутне зростання, підвищення продуктивності, конкуренції та інноваційного потенціалу. На ринку праці вони ставлять під загрозу існуючі професії, особливо ті, які пов'язані з виконанням легкоалгоритмізованих завдань, але разом з тим – відкривають можливості створення нових, головним чином пов'язаних з так званою цифровою економікою. Виникають робочі місця, на яких люди все активніше взаємодіють з цифровими засобами праці та штучним інтелектом. І хоча важко передбачити темпи цифрової трансформації в суспільстві, з впевненістю можна констатувати, що можливості працевлаштування все більше і більше залежать від цифрових навичок і компетенцій громадян.

Аналіз досвіду роботи різних компаній, з позиції вимог до співробітників в цифровому середовищі, проведений Gartner свідчить, що 87% керівників компаній визначають цифровізацію як пріоритет в їх діяльності [1], 66% HR-керівників цікавляться питанням впливу цифрової трансформації на поточні і майбутні ролі своїх співробітників [2]. Згідно опитувань [3], недостатні знання та навички в нових технологіях є одним з головних бар'єрів цифрової трансформації виробництв у нашій державі. Причиною такого стану речей є низький рівень інвестування підприємств у розвиток знань і вдосконалення навичок своїх працівників, які не мають інших стимулів чи програм професійного зростання. І це одна з найголовніших причин, чому промислове виробництво втрачає кваліфіковані кадри.

Узагальнення досвіду успішних компаній дозволяє виділити чотири цілі, які повинні бути реалізовані успішним співробітником у новому цифровому середовищі:

– безперервне навчання та інновації – швидкі темпи змін, пов'язаних з цифровим бізнес-середовищем і трансформаціями, вимагають тих співробітників і лідерів, що можуть швидко адаптуватися, навчатися і впроваджувати інновації, які будуть рухати їх організації вперед;

– інсайти – прорив нових цифрових інструментів і швидке зростання даних та інформації вимагає співробітників, які можуть застосувати свої аналітичні та логічні навички для ефективного використання цих інструментів і даних для створення ідей, які приносять результати незалежно від контексту;

– мережева взаємодія – незалежний характер роботи і акцент на досвіді роботи з клієнтами в цифровому бізнес-середовищі вимагає співробітників, які можуть будувати продуктивні взаємини, співпрацювати і впливати на інших, щоб підвищити продуктивність колег і клієнтів;

– досконаліть виконання – вимоги безперервного фінансового зростання цифрового бізнесу вимагає співробітників і лідерів, які діють рішуче і ефективні в досягненні своїх цілей (здатність брати відповідальність, приймати сміливі ефективні рішення).

Якщо ж говорити про компетенції керівника, то середовище категорії «digital» буде пред'являти до кожного з них свої вимоги в залежності від ситуації і контексту. Найбільш ймовірно, що необхідні компетенції стосуватимуться зростання продуктивності (швидка зміна процесів, результативність в умовах невизначеності, високі ризики тощо).

На жаль, в Україні немає чіткого бачення та жодної державної ініціативи, програми, стратегічного документа, спрямованого на створення всебічної національної системи розвитку цифрової грамотності. На державному рівні також відсутні інструменти для моніторингу та оцінки цифрових компетенцій [4]. Відсутність комплексної методології проведення необхідних досліджень ситуації в галузі цифрових навичок та компетенцій унеможливлює розробку методології вимірювання та впровадження незалежної сертифікації цифрових навичок відповідно до потреб ринку праці. Методика збору статистичних даних органами державної статистики не в повній мірі відповідає вимогам часу для проведення належного аналізу ситуації у сфері розвитку цифрових навичок та компетентностей. Зважаючи на зазначене, можна прийти до висновку, що освітня галузь є однією з найбільш неврегульованих у сфері гармонізації цифрових ринків.

За відсутності сформованої та виваженої політики в цьому напрямі сфера цифрових компетенцій в Україні розвивається хаотично та переважно окремо від формальної освіти, що суттєво впливає як на якість формування людського капіталу, так і на можливість його реалізації. Відсутність чітких стратегічних пріоритетів як конкретних секторів економіки так і розвитку держави вцілому, не лише гальмує процес економічного зростання, а й деморалізує людей, які мають

сучасні знання, обізнані з глобальними цифровими трендами та мають відповідні компетенції, внаслідок чого в Україні загострилися проблеми міграції людського капіталу.

Порівняльний аналіз зарубіжних національних моделей компетенцій *(табл. 1)* дозволяє відмітити відсутність у обраних для дослідження країн розуміння структури компетенцій, що призводить до підміни компетенцій особистісними якостями, здібностями, вміннями, знаннями. Не визначена методологія побудови тієї чи іншої моделі компетенцій, призводить до того, що одночасно існує велика кількість не пов'язаних одна з одною моделей, жодна з яких не влаштовує всіх учасників освітніх і економічних відносин. Моделі компетенцій мають абстрактний характер і явно не відповідають культурно-історичними традиціями тієї країни, в якій вони застосовуються, та ключовим завданням її соціально-економічного розвитку. І нарешті жодна з відомих моделей компетенцій не орієнтована на завдання розвитку цифрового економіки та інформаційного суспільства в цілому.

Таблиця 1

Аналіз зарубіжних національних моделей компетенцій

Країна	Базові компетенції
Великобританія	Комунікативні, особистісні і міжособистісні, управління інформацією
Норвегія	Уміння виражати себе, у тому числі в письмовій формі, вміння використовувати цифрові інструменти, вміння читати, вміння рахувати;
Австралія	Уміння мислити, креативність, самоорганізація, командна робота, міжкультурна взаємодія, етична поведінка і соціальні компетенції, математичні навички, інформаційна і комп'ютерна грамотність;
Сінгапур	Комунікаційні навички, розвиток характеру, навички самоорганізації, соціальні навички, вміння кооперуватися, мислення і творчі здібності, грамотність і математичні навички, інформаційні навички, вміння застосовувати знання;
Індонезія	Інтелект, знання, особисті якості, шляхетність, навички самостійного життя, навички для продовження навчання.

Джерело: [5]

Зважаючи на зазначене, досить актуальним для України є питання розробки базової моделі компетенцій цифрової економіки, яка дозволить розмежувати зони відповідальності бізнесу і держави в сфері освіти. Базова

модель компетенцій має стати своєрідною системою єдиних вимог до формування, безперервності та наступності нарощування компетенцій громадян в умовах цифрової економіки протягом усього життя людини. Її структура та опис має базуватися на положеннях загальної теорії діяльності: цінності – мета (предмет) – дії.

Необхідність встановлення ціннісно-мотиваційної основи компетенції (діяльності з вирішення проблем) встановлюється умовами Четвертої промислової революції. Технології – це рішення і продукти, що розробляються через суспільні процеси, відображаючи ключові пріоритети і цінності. Компетенція (форма діяльності) завжди має предмет, на який вона спрямована. Дії спрямовані на досягнення мети включають: знання, вміння, навички і досвід.

Базова модель компетенцій і перелік ключових компетенцій громадян може стати договором, що укладається між державою, бізнесом, науковою і освітньою спільнотою на предмет того, які ключові компетенції необхідно формувати і послідовно нарощувати в умовах цифрової економіки.

Список використаних джерел:

1. Gartner, Defining Digitalization: Creating a Common Vision, 2017
2. SHL, Глобальное исследование о тенденциях в области оценки персонала, 2018
3. Індустрія 4.0 в машинобудуванні. Стан в Україні та перспективи розвитку : аналіт. звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://industry4-0-ukraine.com.ua/report/
4. Проблеми та перспективи гармонізації цифрового ринку України з ринками ЄС та країн СхП : аналіт. звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.civicsynergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Problemy-ta-perspektyvygarmonizatsiyi-tsyfrovogorynku-Ukrayinyz-rynkamy-YES-ta-krayin-ShP.pdf
5. UNESCO. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.unesco-.ord/new/en/education/themes/strengthening-education-systems/qualityframework-/technical-notes/examples-of-countries-definitions-of-competencies/
6. Овладение цифровыми знаниями для использования существующих и новых технологий с особым акцентом на гендерной и молодежной проблематике : доклад Генерального секретаря. Комиссия по науке и технике в целях развития. Двадцать первая сессия, Женева, 14–18 мая 2018 г. Пункт 3 b) предварительной повестки дня. ООН.

Кваша Тетяна Костянтинівна,
науковий співробітник
відділу державних фінансів
ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна

КІБЕРБЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Указом Президента України від 14.09,2020 р. № 392 затверджено Стратегію національної безпеки України, якою посилення спроможностей національної системи кібербезпеки для ефективної протидії кіберзагрозам у сучасному безпековому середовищі визначено пріоритетним завданням державних органів, а одним із завдань для його досягнення є створення національної системи кібербезпеки та створення сприятливих умов для розвитку науки, стимулювання інновацій та запровадження новітніх технологій.

У світі протягом 2019-2020 року кібербезпека стала найважливішим пунктом порядку денного міжнародної безпеки [1, 2, 3]. Зростаюча увага, яку отримує ця тема, відображається в дискусіях про норми в кібер-сфері, занепокоєння щодо великих даних та конфіденційності, безпеки критичної інфраструктури.

Покращення кібербезпеки та можливостей кіберзахисту останнім часом стало головним пріоритетом у програмах національної безпеки багатьох європейських держав, які створюють спеціалізовані агентства з кіберзахисту, збільшують людські та фінансові ресурси, пов’язані з кіберпромисловістю, та розробляють національні стратегії.

Оскільки світова економіка стрімко оцифровується, приблизно 70% нової вартості, створеної протягом наступного десятиліття, буде базуватися на бізнес-моделях платформ із цифровим підключенням. Ця технологічна трансформація призводить до появи нових проблем, а саме – до захисту від кіберзлочинності.

Сьогодні виробничі компанії можуть бути особливо вразливими до цифрових загроз, через:

1. Зберігання компаніями багатьох даних в Інтернеті, що робить кіберзлочинність потенційно прибутковим бізнесом. За деякими підрахунками, кіберзлочинність коштуватиме близько 4,5 трлн. фунтів стерлінгів на рік до 2021 року, що на 2 трлн. фунтів перевищує показник 2015 року.
2. Розміщення в Інтернеті фінансової або клієнтської інформації. Якщо така інформація потрапляє в чужі руки, фірма може понести значні збитки.

Навіть якщо дані об'єкта не можуть безпосередньо принести користь хакеру, вони можуть бути цінною мішенню для викупу.

3. Однією з найбільших частин Індустрії 4.0 є використання технологій IoT на всьому підприємстві. У взаємопов'язаній цифровій екосистемі хакери можуть отримати доступ до всієї системи через будь-яку точку мережі, вивести з ладу деяку техніку або обладнання, що призведе до виробництва бракованих товарів або зупинки виробництва. У будь-якому випадку це може спричинити збої в ланцюгу поставок, що обійдеться виробникам та їх клієнтам у значні суми. Без заходів з кібербезпеки кожен пристрій IoT стає потенційними задніми дверима для конфіденційної інформації.

Таким чином, у сучасному цифровому світі жодна компанія жодної галузі не може ігнорувати ризики кібератак. У 2020 році в Україні було зафіксовано близько мільйона випадків, пов'язаних з кіберзагрозами. Серед них - мережеві атаки прикладного рівня, спроби мережевого сканування, спроби WEB-атак, фішинг, DDoS-атаки, поширення шкідливого програмного забезпечення тощо.

За Глобальним індексом кіберпезпеки [4] Україна поліпшує свій рейтинг. Так, у 2018 р. порівняно з 2017 р. наша країна піднялась з 59-го місця на 54-е. Цей підйом відбувся внаслідок, перш за все, прийняття Закону України [5] та Указу Президента України щодо кібербезпеки [6], а також роботі CERT-UA - урядової команди реагування на комп'ютерні надзвичайні події України, яка функціонує в рамках Державного центру кіберзахисту Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України.

Одним з основних недоліків України у плані підвищення рівня кіберпезпеки вважається відсутність науково-дослідних робіт відповідної тематики. Однак, напрям "Впровадження новітніх технологій захисту інформації в телекомунікаційних та інформаційних системах різного призначення, у тому числі технологій та засобів захисту інформації" входить у перелік пріоритетних напрямів інноваційної діяльності [7, 8], входить до топ-10 загальнодержавних середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності за обсягами державного фінансування. За результатами науково-дослідної та інноваційної діяльності розробляються і впроваджуються технології. У 2019 р. порівняно з 2018 р. кількість розроблених технологій за аналізованим напрямом зросла з 2 до 19. Але ці технології були передані промисловим підприємствам України як ноу-хау та, переважно, за господарськими договорами. Тобто, без оформлення права інтелектуальної власності.

Неоформлення прав інтелектуальної власності тягне за собою невидимість України на світовому ринку програмних засобів та інноваційної діяльності у напряму забезпечення кібербезпеки, зменшення прибутків установ, організацій – розробників відповідних програмних продуктів і надходжень до бюджету України. Причинами цього є небажання розкривати ноу-хау розроблених

продуктів, значний час очікування підтвердження права інтелектуальної власності тощо.

Пропонується. Ввести поняття “кібербезпека для підприємництва“ у законодавче поле України. Внести пропозицію із включення напряму щодо досліджень і розробок із забезпечення кібербезпеки підприємницького сектору до нового переліку пріоритетних напрямів науково-технічної та інноваційної діяльності, який зараз розробляється. Посилити вимоги до результатів науково-дослідної діяльності щодо оформлення прав інтелектуальної власності, зокрема стосовно комп’ютерних програм із забезпечення захисту підприємств від кіберзлочинів. На онлайн-платформі «Дія.Бізнес» [9] створити сторінку щодо консультацій із наявних загроз кібербезпеці підприємств та можливостей їхнього попередження і зменшення шкоди.

Список використаних джерел:

1. 3rd ECSO Cybersecurity Market Radar Release is Out Now. URL: https://www.ecs-org.eu/working-groups/news/3rd-ecso-cybersecurity-market-radar-release-is-out-now

2. Munich Security Report 2020. URL: https://securityconference.org/assets/user_upload/MunichSecurityReport2020.pdf

3. Virtual Forum: Partner-led session videos now available. URL: https://www.sipri.org/events/2020/2020-stockholm-forum-videos

4. Global Cybersecurity Index 2018. URL: https://www.itu.int/en/ITU-D/Cybersecurity/Pages/global-cybersecurity-index.aspx

5. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України. Закон України від 05.10.2017 № 2163 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2163-19#Text

6. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 7 грудня 2019 року «Про невідкладні заходи з посилення спроможностей держави у сфері кібербезпеки». Указ Президента України від 20.12.2019 № 923/2019. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/923/2019#Text

7. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році : Аналітична довідка. URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2019/07/03/stan-innov-diyaln-2018f.pdf

8. Реалізація середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня та отримані результати у 2019 році : Аналітична довідка. URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2020/08/galuzevi-prioriteti-2019.pdf

9. Сервіси та можливості. URL: https://business.diia.gov.ua/services

Лукова-Чуйко Наталія Вікторівна,
д.т.н., професор кафедри кібербезпеки та захисту інформації Київського національного університету імені Тараса Шевченка,
Гурочкін Артур Володимирович,
здобувач вищої освіти Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

РОЗВИТОК МЕРЕЖЕВОЇ АРХІТЕКТУРИ ЯК ДРАЙВЕР ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕСУ, СУСПІЛЬСТВА І ДЕРЖАВИ

Серед значної кількості комп'ютерних мереж різного призначення, які відрізняються різними характерними ознаками мережевої архітектури комп'ютерних і комунікаційних технологій, слід виділити особливості та еволюційні етапи їх розвитку з метою виявлення причинно-наслідкових зв'язків процесів розвитку мережевої архітектури із цифровою трансформацією бізнесу, суспільства і держави в цілому.

Значну увагу наукового світу сьогодні приділяють питанням розвитку мережевої архітектури комп'ютерних і комунікаційних технологій для забезпечення сталого розвитку цифрової економіки, а саме: Барабаш О.В., Лукова-Чуйко Н.В., Мусієнко А.П., Саланда І.П. розробили модель структури розгалуженої інформаційної мережі 5-го покоління на основі теорії випадкових графів та графових перетворень функціонування розгалужених інформаційних мереж 5-го покоління (5G) [4], Ардельян В., Обідін Д, Лукова-Чуйко Н.В., Мусієнко А.П. запропонували перелік ознакових характеристик та показники функціональної стійкості структури мережі спеціального призначення на прикладі безпілотних літальних апаратів та операторів [7]. Гурочкіна В.В. та інші розглядають процеси цифровізації сучасного соціальноекономічного простору із використанням ботів та хмар [2] та в подальших працях розроблено концептуальну схему цифрової трансформації бізнес-моделі промислового підприємства [6]. Все більше та більше виникає науковий інтерес щодо мережевої архітектури, тому за умов постійних цифрових перетворень слід приділити увагу питанням рівня розвитку технологій саме в Україні, водночас розглянути динаміку використання мережевих технологій та мережевої готовності в країні.

Мережева архітектура, як сукупність мережевих апаратних і програмних рішень, методів доступу та протоколів обміну інформацією [1, с. 13] задає

імпульси для трансформаційних змін середовища функціонування бізнесу, суспільства і держави.

Стан мережевої готовності та рівня розвитку технологій до цифрових змін бізнесу, суспільства і держави у тій чи іншій країні світу характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних й висвітлюється у рейтингу Networked Readiness Index (WEF) від інституту Portulans (Portulans Institute – PI), Вашингтон, США. Інститут Portulans об'єднує провідних науковців із світових університетів для розробки та просування результатів досліджень з питань розвитку людського капіталу, формування технічних стратегій та готовності до інновацій. Індекс Networked Readiness від PI презентує загальну картину щодо напрямів інвестування в цифрові технології в кожній країні світу, характеризує забезпечення підтримки екосистеми для цифрових технологій та виділяє серед усіх гравців ринку ключових стейкхолдерів (вето-гравців).

Серед найкращих виконавців за групами доходів є країни:

- з високим рівнем доходу: Швеція, Сінгапур та Нідерланди;
- із середнім рівнем доходу: Малайзія, Китай, Румунія;
- з нижчим середнім рівнем доходу: В'єтнам, Молдова,Україна;
- з низьким рівнем доходу: Руанда, Таджикистан, Непал.

Готовність мережі має прямий вплив на формування потенціалу країни для забезпечення сталого розвитку щодо зміцнення здоров'я, якісної освіти, гідної праці та економічного зростання, інновацій та інфраструктури, сталого розвитку міст та спільнот. Використання мережі інтернет в Україні здійснюється населенням, мобільні підписки й застосунки та інтернет речей, на рис.1. відображено динаміку відсоткового обсягу використання. Поступово зростає використання Інтернету речей, у 2019 році показник склав 40,91 %, що у порівнянні із 2018 роком більше на 15,32%.

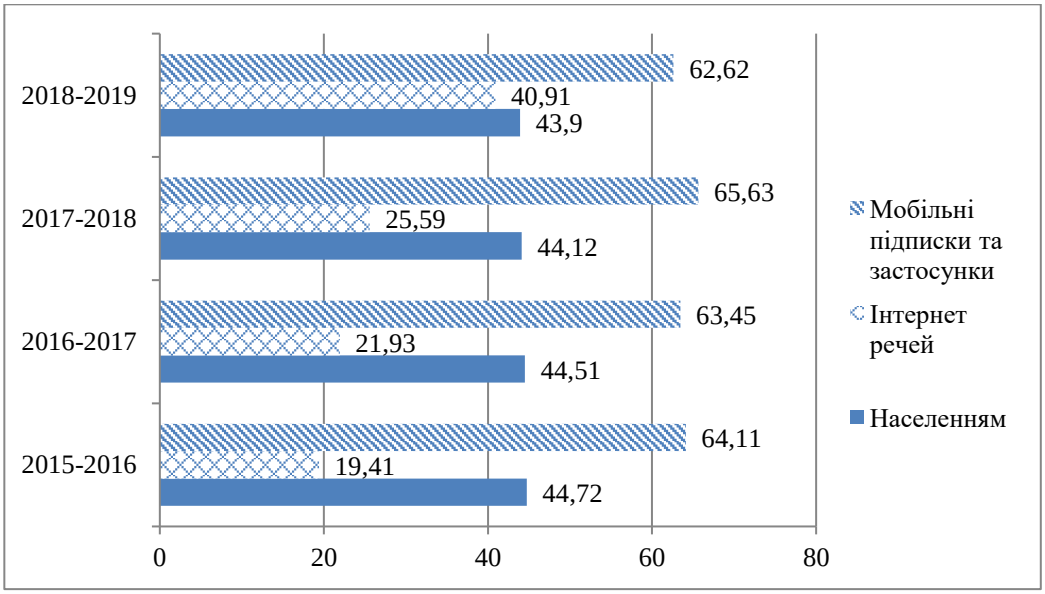


Рис. 1. Динаміка використання інтернету в Україні, %.

Сформовано авторами за даними [8]

Це в першу чергу пов'язано із стрімкою популярністю інтернету речей (IoT) у буденному житті людей. Набирають популярність IoT у технологіях смарт (розумний) будинок (термостати, кондиціонери, колонки, навіть годівниці для тварин та інші повсякденні пристрої, які виконують звичайні домашні функції), IoT в сільському господарстві як у фермерстві, так і у сфері розведення тварин, промисловий інтернет речей, IoT в ритейлі, IoT у сфері охорони здоров'я, смарт-авто, IoT-пристрої, які носять на тілі та за допомогою яких можна прослідковувати базові медичні показники здоров'я та покращувати їх за допомогою певної стратегії лікування, IoT-технологій міста, обмін інформацією між ключовими учасниками ланцюжків постачання, смарт-електромережі з автоматичним збором даних для моментального аналізу циркуляції напруги. Стрімко змінюються технології, а відповідно і вимоги людини при використанні IT технологій.

Мережева архітектура має свою історію розвитку, так мережу 1G представлено світові у 1981 р., друге покоління 2G у 1991 р., 3G зв'язок в Україні з 2007 р. почали впроваджувати Укртелеком, Peoplenet, Інтертелеком, ТриМоб. З 2015 р. до них приєднались найбільші в Україні мобільні оператори Київстар, VodafonУкраїна та Lifecell. У 2018 р. Україна перейшла на 4-G інтернет-зв'язок. Еволюція розвитку та етапи мережевої архітектури зображена на рис. 2.

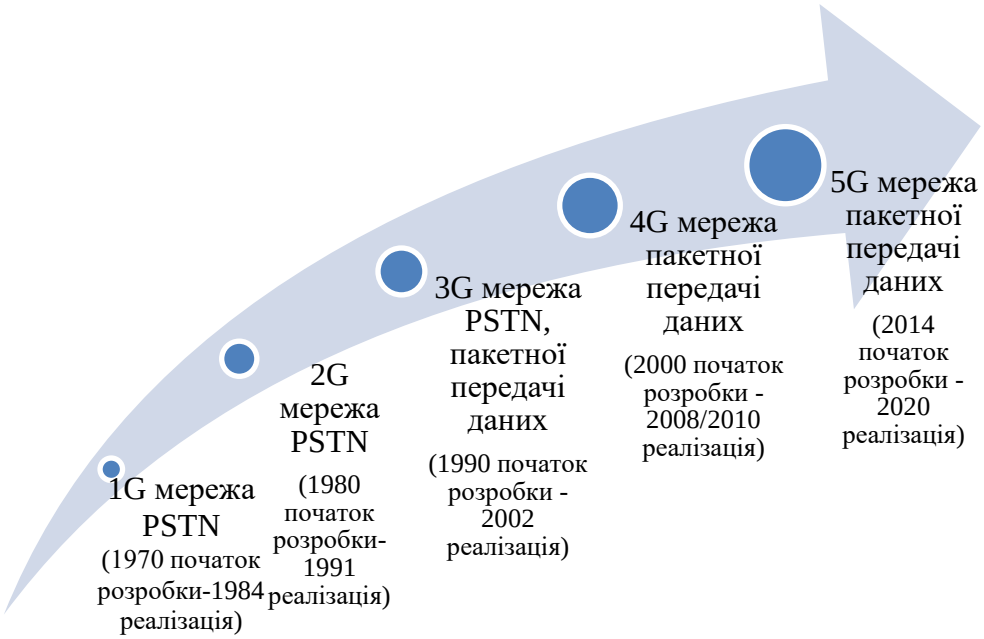


Рис. 2. Еволюція розвитку та етапи мережевої архітектури.

Сформовано авторами за даними [3], [4].

Сьогодні результатом конкурентної боротьби серед країн-розробників новацій представлено мережу 5G [4], яка є безпровідною, динамічною, самоорганізуючою, крім того, така мережа виконує функцію маршрутизаторів. Вона має швидкість передавання інформації 50 Mbit/s-20 Gbit/s та застосовуються стандарти 3GPP, ETSI, IETF, ITU, 5GPPP, NGMN и IEEE.

Змінюється архітектура рішень у площині як передача даних, так і управління та адміністрування. Слід відмітити, що така модернізація мережевої інфраструктури нашої країни невідворотня відносно нових вимог з боку обладнання радіопроцедури.

Перші кроки сьогодні в Україні зроблені у юридичному полі. Так нещодавно, 30.09.2020 р. Верховна Рада України прийняла Закон «Про електронні комунікації» [5], який запроваджує принцип технологічної нейтральності та регулює діяльність операторів мобільного зв'язку й надає право самостійно визначати тип застосовуваної технології зв'язку й передавати права на їх використання на тих чи інших частотах різних операторів. Така можливість для впровадження 5G в Україні значно спростить усі процедури та надасть можливість здійснення адаптації мережевої інфраструктури до обладнання радіопроцедур за рахунок синергетичних ефектів від конвергенції.

Отже, наша країна ввійшла у трійку лідерів серед країн з нижчим середнім рівнем доходу як найкращий виконавець розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Сьогодні закладається підґрунтя для становлення цифрової трансформації бізнесу, суспільства і держави при впровадженні технологій п'ятого покоління, як в юридичному, так і технологічному аспекті, починаючи з обладнання й мережевої архітектури до систем інформаційно-комунікаційних зв'язків.

Список використаних джерел :

1. Гордєєв О.О., Гордєєва Д.В., Колдовський М.В. Комп'ютерні мережі. Навчальний посібник. *ДВНЗ «УАБС НБУ*». 2010. 310 с.

2. Гурочкіна В.В., Кравченко Л.В., Гнатюк С.С. Цифровізація сучасного соціальноекономічного простору: боти та хмари. *Вісник Хмельницького національного університету.* Економічні науки. 2018. № 6. Том 2. С. 35-39. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/4069 http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4069/3/2891_IR.pdf

3. Карташова Л. А. Мобільний доступ до ресурсів мережі інтернет. Провайдери — лідери стільникового зв'язку в Україні. *Комп'ютер у школі та сім'ї.* – 2013. - № 8. С. 37 – 42.

4. Математична модель структури розгалуженої інформаційної мережі 5 покоління (5G) на основі випадкових графів / І. П. Саланда, О. В. Барабаш, А. П. Мусієнко, Н. В. Лукова-Чуйко // *Системи управління, навігації та зв'язку*. - 2017. - Вип. 6. - С. 118-121. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/suntz_2017_6_28

5. Про електронні комунікації: Закон України від 30.09.2020 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=68059

6. Bodrov V. G., Lazebnyk L. L., Hurochkina V. V., Lisova R. M. Conceptual Scheme of Digital Transformation of Business Model of Industrial Enterprises. *International Journal of Recent Technology and Engineering*. – 2019. – Vol. 8. Issue-3c. – P. 107–113. DOI: 10.35940/ijrte.C1018.1183C19

7. Obidin D., Ardelyan V., Lukova-Chuiko N. and Musienko A. "Estimation of functional stability of special purpose networks located on vehicles," *2017 IEEE 4th International Conference Actual Problems of Unmanned Aerial Vehicles Developments (APUAVD)*, Kiev, 2017, pp. 167-170, doi: 10.1109/APUAVD.2017.8308801.

8. We Are Social USA Digital 2016-2019 Global. URL: https://wearesocial.com/digital2016-global

Горбаченко Станіслав Анатолійович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова,
м. Одеса, Україна

СПЕЦИФІКА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ У СФЕРІ КІБЕРБЕЗПЕКИ

В дослідженнях, пов'язаних із кібербезпекою, проєктом виступає комплекс взаємопов'язаних та неповторних робіт, які відбуваються в умовах обмежень в часі та ресурсах і спрямовуються на досягнення визначеного результату. В якості засобу реалізації управлінських рішень проєкти постійно доводять власну ефективність та результативність в усіх сферах людської діяльності. І, незважаючи на те, що кожен проєкт є унікальним, завжди можна ідентифікувати та узагальнити певні галузеві характеристики, що обумовлюють проєктну специфіку. Зокрема, для проєктів кібербезпеки найважливішими є наступні чинники.

1. Підвищений рівень впливу з боку держави. Питання інформаційної та, зокрема, кібербезпеки набули наразі національного значення, отже держава, насамперед, встановлює стандарти національної безпеки у кіберпросторі. Згідно вітчизняного законодавства [1] основними суб'єктами національної системи кібербезпеки є Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації України, Національна поліція України, Служба безпеки України, Міністерство оборони України, Національний банк України тощо. Далі, держава виступає як прямий замовник стратегічних проєктів кіберзахисту, забезпечує їхнє фінансування, укладає угоди щодо реалізації, керує процесом взаємодії між учасниками. І, нарешті, держава постає ініціатором процесів державно-приватної взаємодії. Зокрема, в рамках означених процесів можливе створення для громадян, представників промисловості та бізнесу консультаційних пунктів по допомозі у своєчасному виявленні, попередженні та нейтралізації кіберзагроз, а при необхідності консолідації зусиль у їхньому розслідуванні. [2, с. 19]. Іншим напрямом має стати активний пошук та залучення в якості партнерів суб'єктів господарської діяльності, що використовують елементи критичної інфраструктури, які залежать від інформаційних технологій, виробників серверного обладнання, розробників програмних продуктів, операторів платіжних розрахунків [3, с. 58].

2. Складність етапу запуску проєкту. Власне, навіть процес прийняття управлінських рішень за проєктами кіберзахисту, є набагато складнішим, ніж для

класичних підприємницьких проєктів. Це, насамперед, пов'язано з необхідністю здійснення таких операцій як детальна проробка технічного завдання, проведення аудиту бізнес - процесів, інтерв'ювання персоналу, придбання додаткових технічних засобів та програмних продуктів. Окремим блоком є погодження характеристик проєкту на різних рівнях керівництва. Крім того для особи, що приймає кінцеве рішення щодо запуску проєкту, іноді необхідне додаткове обґрунтування економічної доцільності та ефективності з огляду на бюджет проєкту та можливі втрати від кіберзагроз.

3. Критична важливість дотримання графіку реалізації проєкту. Взагалі часові обмеження вважаються найкритичнішими для проєктів в усіх сферах діяльності. Не є винятком й кібербезпека, адже методи та інструменти захисту втрачають власну актуальність, а технології морально застарівають. Паралельно із цим, внаслідок згадуваної складності етапу запуску і потреби у погодженнях на різних рівнях керівництва (як у державному, так і у комерційному секторі), терміни реалізації проєкту можуть суттєво затягнутися і дуже ймовірними наслідками при цьому постають перевитрата ресурсів та/або недостатньо висока якість робіт.

4. Значна диференціація проєктів за бюджетом. Взагалі, без попереднього аудиту бюджет проєкту кібербезпеки визначити майже неможливо. Наприклад, захистити електронні скриньки працівників можна й безкоштовно, інші проблеми вирішуються за допомогою використання ліцензійного «Windows» який автоматично оновлюється. Для більш складних завдань можна придбати готове програмне рішення та адаптувати його до діяльності підприємства чи організації. І, нарешті, при наявності системних зовнішніх загроз з'являється потреба у спеціальному софті, фахівцях і значних проєктних витратах.

5. Широке коло учасників проєктів. За своєю сутністю проєкти в сфері кібербезпеки є дуже різнорідними: деякі з них навіть не потребують складних технологічних рішень і спрямовуються на комунікацію із персоналом щодо обережності у кіберпросторі, а для реалізації інших залучають сторонніх підрядників, в тому числі й на аутсорсінг. Крім того для масштабних проєктів, на кшталт протидії хакерським атакам, які можуть змінювати результати виборів, залучається не тільки комерційний сектор, а й представники правоохоронних органів, наукової спільноти, органів державної та місцевої влади тощо.

6. Різноманіття об'єктів кіберзагроз. Зокрема, лише в бізнес-структурах об'єктами можливих кіберзагроз можуть бути: власні внутрішні дані, імідж та репутація, персональні дані клієнтів, фінансові активи, нематеріальні активи, онлайн процеси, оффлайн процеси із автоматичним управлінням тощо. І кожний з вищевказаних об'єктів потребує відповідних інструментів кіберзахисту.

7. Високий рівень персоніфікації проєктних рішень. Особливо це помітно у сегменті кіберзахисту для підприємницького сектору, де унікальними є і

клієнтські запити, і реальні та ментальні загрози, і запропоновані рішення. При чому клієнт може обирати або готове рішення (де існує величезний пул пропозицій) або індивідуальну розробку «під ключ». Також не слід забувати, що ніяка система кіберзахисту не буде працювати без її належної підтримку з боку колективу та партнерів бізнес-структури, отже процес інтеграції кожної системи також носитиме індивідуальних характер.

8. Складна методологія розрахунку показників ефективності. Для традиційних та, навіть, інноваційних проєктів в основі методології оцінки ефективності лежить порівняння фінансових результатів від реалізації проєкту із фінансовими витратами на його розробку та реалізацію. Проте для проєктів кібербезпеки основним фінансовим результатом є відсутність втрат від кібервтручань. І не завжди є можливість оцінити такі втрати кількісно. Ще складніше ситуація із соціальною ефективністю проєктів кібербезпеки, яка має проявлятися в можливості досягнення позитивних змін в організації заходів з точки зору умов діяльності персоналу. Проте деякі заходи, спрямовані на кіберзахист, якраз певним чином ускладнюють діяльність персоналу, потребують додаткових витрат часу та можуть погіршити атмосферу в колективі і створити середовище для внутрішніх конфліктів.

З огляду на вищевказані чинники, можна дійти висновку, що кожен проєкт у сфері кібербезпеки є індивідуальним, спрямовується на досягнення конкретної мети та задоволення певної потреби. Це, в свою чергу, передбачає наявність результату, який замовник бажає виміряти кількісно та отримати у визначений термін. Тому для ефективної реалізації проєкту важливо, щоб замовником були чітко сформульовані завдання, задані обмеження щодо графіку та бюджету, а також встановлені вимоги щодо фіксації кінцевого результату.

Список використаних джерел:

1. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України: Закон України № 2163-VIII, редакція від 03.07.2020. р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-19#Text

2. Браіловський М. М., Хорошко В. О. Особливості кібербезпеки на підприємствах України в сучасних умовах. *Безпека соціально-економічних процесів в кіберпросторі : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 27 берез. 2019 р.).* 2019. С. 18-20.

3. Круглов В. В. Державно-приватне партнерство у сфері кібербезпеки. *Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія: Державне управління*. 2018. № 3, т. 29 (68). С. 57—61.

СЕКЦІЯ 4.
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Долгий Олександр Андрійович,
головний науковий співробітник
Інституту державного управління
та наукових досліджень
з цивільного захисту,
м. Київ, Україна

ПРАВОВЕ ПІДГРУНТЯ БЕЗПЕЧНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ТА ІНШОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ПРОТИДІЇ ПОШИРЕННЮ COVID-19

1. Стратегія національної безпеки України, затверджена Указом Президента України від 14 вересня 2020 р. № 392/2020, має знакову назву: «Безпека людини – безпека України». Пункт перший Стратегії № 392/2020 наголошує, що «людина, її життя і здоров'я…, безпека – найвища соціальна цінність в Україні. Реалізація цієї норми Конституції України – головна ціль державної політики України». Одним із напрямів реалізації пріоритетів Стратегії (п. 6) є створення безпечних умов життєдіяльності людини. При цьому, в п. 7 Стратегії № 392/2020 прогнозується «…висока загроза виникнення і поширення як уже відомих, так і нових інфекційних хвороб». Серед них – гостра респіраторна хвороба COVID-19, спричинена коронавірусом SARS-CoV-2 (далі – COVID-19, коронавірус) (пп. 11-12, 22 Стратегії). На жаль, щоденні повідомлення, антирекорди останніх днів з виявлення захворівших у нашій країні й у світі, фахові оцінки та останні дослідження проблем, пов'язаних з COVID-19, стосовно протидії його поширенню, на які ми спираємося в цій роботі [1], свідчать, що сьогодні увесь світ й Україна в тому числі стикнулися з хворобою пандемічного характеру, яка містить серйозну небезпеку для людства. Недаремно, вже в поточному році ООН визнала коронавірус найбільшою кризою з часів другої світової війни. Варто визнати, що у світі не виявилося жодної країни, яка була б готовою до результативної протидії COVID-19, надійного гарантування безпеки життєдіяльності своїх громадян, безпечної підприємницької та іншої господарської діяльності (далі – підприємницька діяльність), підтриманих нормою права. Це стосується й України. За останніми даними, оприлюдненими Національною поліцією України [2], з початку карантину, станом на 13 вересня, тільки адміністративних протоколів за статтею 44-3 «Порушення правил щодо карантину людей» КУпАП складено 28,7 тис. З них на керівників торгових і розважальних закладів, закладів харчування, в тому числі закладів, які працювали після опівночі, складено понад 3,6 тис. адмінпротоколів (12,5 % від загальної кількості складених). Загальна сума штрафів, накладених на порушників склала 11,5 млн грн. Про те ж саме свідчать і дані по місту Київ. Так, 02.10.2020 р., під час онлайн прес-конференції [3],

Київський міський голова повідомив, що тільки за тиждень, який минув, за результатами перевірки уповноваженими особами 350 суб'єктів підприємницької діяльності столиці (торговельні об'єкти, ринки, ресторани, кафе) на порушників протиепідемічних обмежень було складено 54 адмінпротоколи (15,4 % від перевірених). Таких прикладів достатньо і в інших регіонах. Підкреслимо, важливу роль в протидії епідемічній небезпеці відіграє правова складова.

2. За часи незалежності в Україні сформовано законодавче підґрунтя захисту населення від епідемічної небезпеки. Базовим серед законодавчих актів в окресленій сфері є Закон України «Про захист населення від інфекційних хвороб» від 06 квітня 2000 року № 1645-III в редакції станом на 23 травня 2020 року. Саме він формує «…правові, організаційні та фінансові засади діяльності органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій, спрямованої на запобігання виникненню і поширенню інфекційних хвороб людини, локалізацію та ліквідацію їх спалахів та епідемій, встановлює права, обов'язки та відповідальність юридичних і фізичних осіб у сфері захисту населення від інфекційних хвороб». З поширенням коронавірусу, прогнози щодо розповсюдження якого в Україні є загрозливими (за розрахунками ВООЗ, вже до кінця 2020 року – до 9 тисяч захворівших осіб на добу), в поточному році в країні значною мірою зміцнене правове підґрунтя захисту населення від епідемічної небезпеки, гарантування безпечної підприємницької діяльності. Зокрема, ухвалені та набули чинності: Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 17 березня 2020 року № 530-IX (серед іншого, цим Законом посилено кримінальну відповідальність за частиною першою статті 325 «Порушення санітарних правил і норм щодо запобігання інфекційним хворобам та масовим отруєнням» Кримінального кодексу України, а Кодекс України про адміністративні правопорушення доповнено статтею 44-3 «Порушення правил щодо карантину людей», якою передбачені штрафні санкції правопорушникам від однієї до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, посадовим особам – від двох до десяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян); Закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення лікування коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 30 березня 2020 року № 539-IX та ін. Заходи з підвищення рівня епідемічної безпеки впроваджуються також підзаконними актами – Міністерства охорони здоров'я, інших ЦОВВ, розпорядженнями, постановами Уряду й ін. До них, в тому числі, належать постанови Кабінету Міністрів України (із змінами): «Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» від 11 березня 2020 року № 211 (з 12 березня 2020 року на всій території країни було встановлено карантин); «Про

встановлення карантину з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» від 20 травня 2020 року № 392 (карантин продовжено до 31 жовтня 2020 року); «Про встановлення карантину та запровадження посилених протиепідемічних заходів на території із значним поширенням гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» від 22 липня 2020 року № 641 (встановлено рівні епідемічної небезпеки територій – «зелений», «жовтий», «помаранчевий», «червоний», а також ознаки визначення регіону із значним поширенням COVID-19). Погіршення епідемічної ситуації, підвищення рівня епідемічної небезпеки змусило Кабінет Міністрів України вже 25 березня 2020 року своїм розпорядженням № 338-р перевести Єдину державну систему цивільного захисту у режим надзвичайної ситуації. Поки що він діє на всій території країни до 31 жовтня поточного року.

3. Зрештою, на сьогодні в Україні напрацьована доволі потужна нормативно-правова база, положення якої спрямовуються на забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення, його захист від поширення COVID-19. Але залишається важливе питання. Воно стосується неухильного дотримання вимог нормативно-правових актів під час протиепідемічних обмежень. Цього поки що не досягнуто, на наш погляд, з двох основних причин. Перша. Через незнання положень нормативно-правових актів, що регулюють суспільні відносини в досліджуваній сфері. У цьому випадку варто ще раз наголосити, що знання і дотримання представниками органів влади, суб'єктів підприємницької діяльності, працівниками інших господарюючих структур, населенням вимог профільних законодавчих та інших нормативно-правових актів, власних прав та обов'язків є одним з вирішальних факторів покращення епідемічної ситуації щодо COVID-19. Головне тут – системне проведення роз'яснювальної роботи з питань, окреслених в чинному законодавстві, підзаконних актах, перш за все – в Законі України від 06 квітня 2000 року № 1645-III. В ході цієї роботи мають роз'яснюватися: повноваження органів виконавчої влади; повноваження органів місцевого самоврядування; права та обов'язки громадян та їх об'єднань; права та обов'язки суб'єктів підприємницької діяльності, інших підприємств, установ і організацій; права та обов'язки осіб, які хворіють на інфекційні хвороби чи є бактеріоносіями тощо. Друга причина – це свідоме недотримання вимог чинного законодавства. Останнє стосується і досліджуваної сфери. Для прикладу: за оцінками [4], за період з 12 березня до 11 серпня 2020 р., за фактами порушень протиепідемічних обмежень, співробітниками Національної поліції України було складено 21,9 тис. адміністративних протоколів на суму 8,9 млн. грн. З них сплачено лише 557 тис. грн. або 2,5 % (!) від загальної суми. Стосовно цього показника, то коментарі тут, як кажуть, зайві.

4. Щодо підприємництва, стаття 42 «Підприємництво як вид господарської діяльності» Господарського кодексу України визначає підприємництво як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Зрозуміло, останнє – мета одержання прибутку, ставить підприємців перед вибором між необхідністю виконання соціальних обов'язків й одержанням прибутку, і не завжди на користь першого. Сьогодні – це одна з головних обставин, що спонукає підприємців свідомо порушувати протиепідемічні обмеження. В цьому випадку мають результативно працювати правоохоронна і судова системи. Звернемо увагу ще на одну обставину, яка впливає на поведінку суб'єктів підприємницької діяльності, спонукаючи їх до порушень протиепідемічних обмежень, – це небезпека взагалі втратити свій бізнес. Як свідчить підприємницька практика останніх місяців, зазначене особливо стосується мікро- та малого бізнесу. Свою фінансову підтримку їм має гарантувати держава. Відмітимо, певні заходи за цим напрямом державою вживаються. За оприлюдненими Урядом та Міністерством фінансів даними, станом на середину вересня поточного року, з Фонду боротьби з COVID-19, із загальної суми 66 млрд грн, на допомогу дітям підприємців, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, виділено 1,1 млрд грн (1,7 % від загальної суми). Багато це чи мало? Якщо порівняти з 35 млрд грн, виділеними з Фонду на будівництво та ремонт доріг (53,0 % від загальної суми), то зовсім небагато.

5. На завершення зазначимо наступне:

1) порушення протиепідемічних обмежень, пов'язаних з COVID-19, що у сфері підприємницької діяльності значною мірою вчиняються свідомо, суттєво знижують рівень епідемічної безпеки в державі. Такі випадки є достатньо поширеними в Україні і негативно впливають на рівень епідемічного благополуччя населення;

2) визначальною умовою досягнення позитивного результату в подоланні епідемічної небезпеки поширення COVID-19, узагалі будь-якої інфекційної хвороби, вважаємо, є належне правове забезпечення безпеки життєдіяльності населення, його надійний захист державою від таких хвороб та принциповий підхід до забезпечення уповноваженими органами влади виконання вимог нормативно-правових актів щодо цієї сфери на практиці, а також притягнення винних у порушеннях протиепідемічних обмежень осіб до передбаченої законом відповідальності. На наш погляд, в умовах існуючої в країні епідемічної ситуації відповідальність за порушення протиепідемічних обмежень доцільно посилити. Має бути продовжений і термін їх дії;

3) у свою чергу, неухильне дотримання, особливо в умовах незадовільної епідемічної ситуації, суб'єктами підприємницької та іншої господарської

діяльності, установами, організаціями, населенням безпекових положень законодавчих та інших нормативно-правових актів, що регулюють суспільні відносини у сфері захисту населення від інфекційних хвороб, сприятиме прискоренню зменшення в Україні їх проявів у цілому, щодо COVID-19 зокрема;

4) нарешті, в комплексі з названими та іншими заходами, за умови безперебійного функціонування Єдиної державної системи цивільного захисту, з обов'язковим дотриманням протиепідемічних обмежень, зниженню рівня епідемічної небезпеки поширення COVID-19 сприятиме реалізація в повному обсязі розроблених Урядом програм, і не тільки фінансових, в цілому ефективне функціонування системи підтримки підприємницької та іншої господарської діяльності в Україні.

Список використаних джерел:

1. Андрієнко Микола, Долгий Олександр. Інфекційні хвороби: правове забезпечення захисту населення України. *Надзвичайна ситуація плюс*. 2020. № 5–6 (35–36). С. 6–10. Див. також: Бєляєва С. С., Куракін О. Б., Бишовець Л. Г. Організаційно-економічні аспекти якості послуг готелів і закладів розміщення під час пандемії на COVID-19. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки.* 2020. Випуск 57. С. 54–63; Вагнер І. М., Демко І. І. Вплив COVID-19 на економічний розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. *Вісник Університету банківської справи.* 2020. № 1 (37). С. 59–66; Гудіма Тетяна. Економіко-правові особливості реалізації грошово-кредитної політики в кризовий період (на прикладі пандемії COVID-19). *Підприємництво, господарство і право*. 2020. № 4. С. 70–75; Долбнєва Д. В. Вплив COVID-19 на економіку країн світу. *Проблеми економіки.* 2020. № 1 (43). С. 20–26 та ін.

2. Штрафи через карантин: у поліції назвали число українців-порушників. *Загальнонаціональний інформаційно-аналітичний телеканал «Україна 24».* URL: https://ukraina24.segodnya.ua/ua/obshestvo-news/4338-skolko-ukraincev-oshtrafovali-iz-za-karantina-v-policii-raskryli-dannye

3. Минулого тижня у столиці склали 54 штрафи за порушення карантину. *Kyiv Media.* URL: https://kyiv.media/news/mynulogo-tyzhnya-u-stolyczi-sklaly-54-shtrafiv-za-porushennya-karantynu

4. Дейна Анастасія. Скільки штрафів українцям виписали за порушення карантину. *The Village Україна.* URL: https://www.the-village.com.ua/

Онишко Олег Володимирович,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЇХ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У ринковому середовищі природнім засобом забезпечення умов виживання і розвитку є процес диверсифікації видів господарювання. Диверсифікація (лат. diversification) визначається як зміна, різноманітність, означає розширення асортименту, видозміну продукції, освоєння нових виробництв. У загальному розумінні її можна представити стратегічну орієнтацію на різноманітність і всебічний розвиток діяльності.

Спираючись на подібне розуміння процесу диверсифікації, можна стверджувати, що це розвиток нових видів діяльності, у яких продукт цієї діяльності є новим, а відтак, новим є і ринок для його реалізації. Причини, що зумовлюють процеси диверсифікації можуть бути різними, що лежать у внутрішньому середовищі функціонування (наприклад, неповне використання ресурсів, незайнятість) або у зовнішньому. Щодо останнього, то особливе місце серед таких причин посідає розвиток науково-технічного прогресу, зокрема на сучасному етапі - розвиток сучасних інформаційних технологій та Всесвітньої мережі Інтернет. Саме з цими чинниками пов'язаний розвиток електронної комерції (e-commerce) - форми організації бізнесу, за якою вибір і замовлення товару чи послуг виконується із використанням комп’ютерної мережі, а оплата здійснюється на основі використання електронних документів та платіжних засобів (картки, електронні чеки, електронні гроші). Фактично електронна комерція це система Інтернет-комерції (SIC). Сьогодна торгівля в Інтернеті (електронна торгівля) перетворилася в один із наймогутніших сегментів національних економік у промислово-розвинених країнах.

До економічних переваг електронної комерції відносять: істотне зниження витрат на організацію та функціонування інфраструктури господарської діяльності; зниження витрат на рекламу; підвищення конкурентоспроможності та мінімізація собівартості товару; скорочення часу виходу на ринки, оперативність укладення та виконання господарських договорів; отримання доступу до глобальних ринків та істотне розширення ринку збуту товарів і послуг для продавця; доступність інформації про товари і послуги, що реалізуються; розширений вибір продукції, товарів і послуг для покупця.

Для забезпечення розвитку та ефективної реалізації перечислених переваг електронної торгівлі важливе їх адекватне нормативно-правове забезпечення, адже, з іншого боку, вони надають додаткові можливості для зловживань і вчинення умисних злочинних посягань на різноманітні суспільні відносини.

На сьогодні у вітчизняній нормативно-правовій базі велика кількість питань у даній сфері залишається неврегульованою, що нерідко призводить до порушення прав та інтересів фізичних та юридичних осіб. Одна із перешкод пов'язана з невизначеністю поняття електронна комерція. В більшості наукових і навчальних джерел поряд із поняттям електронна комерція використовуються також терміни «електронний бізнес» та «електронна торгівля». При цьому «електронна комерція» та «електронна торгівля» (е-торгівля) взагалі часто розглядалися як синоніми. Це суттєво перешкоджало реалізації відповідних форм правозастосування.

Законом України «Про електронну комерцію» № 675-VIII (далі – Закон № 675-VIII) п. 1 ч.1 ст. 3 визначено, що електронна комерція – це відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру. Даною статтею визначено співвідношення понять «електронна комерція» та «електронна торгівля».

Електронною торгівлею визнано господарську діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем. Тобто, електронна торгівля становить частину електронної комерції.

Основними напрямами стимулювання розвитку е-комерції та її складової електронної торгівлі є узгодження правових норм, забезпечення правового захисту їх суб'єктів, усунення перешкод для розвитку міжнародного електронного бізнесу, розбудови інфраструктури ринку електронної комерції у повній відповідності сутності цих понять. Стосовно нормативно-правового забезпечення важливо орієнтуватися, зокрема, на Світову концепцію правової регламентації електронної торгівлі, втілену в правових документах, які розподіляють на декілька рівнів: міжнародний; регіональний (в рамках Європейського Союзу); національний [1].

Перший - Міжнародний рівень - це нормативно-правові акти Комісії Організації Об'єднаних Націй по праву міжнародної торгівлі. Цей рівень представлений для більшості країн типовими (модельними) законами, що використовуються як зразок для вдосконалення національного законодавства» [2, с. 131-134]. Наприклад, Типовий закон про електронну торгівлю UNCITRAL (далі Типовий закон) від 1996 року, Типовий закон UNCITRAL про електронні підписи від 2001 р.

Другий – регіональний – рівень правового регулювання відносин у сфері електронної торгівлі представлений правовою системою ЄС, що на сьогодні має певний досвід нормотворчої діяльності. Тут слід назвати Декларацію про глобальну електронну комерцію, затверджену Конференцією Міністрів Світової Організації Торгівлі (WT/MIN(98)DEC/2); Директиву ЄС «Про електронну комерцію» від 08.06.2000 р.; Директиву ЄС «Про правила та оподаткування Інтернет-торгівлі» від 01.04.2004 р.; Резолюцію Європейського парламенту про безпечне використання Інтернету та нових он-лайн технологій від 02.12.2004 р.

Третій - національний - рівень також представлений рядом нормативно-правових актів. Основний нормативний документ у даній сфері – це Закон України «Про електронну комерцію» № 675-VIII прийнятий у 2015 р., Закон України «Про електронні довірчі послуги» № 2155 від 05.10.2017 р. що запроваджує поняття «кваліфікований електронний підпис» та багато інших.

Проте на шляху розвитку в Україні електронної торгівлі та електронної комерції загалом постає ряд перешкод, що вимагають їх правової оцінки. В їх переліку: шахрайські трансакції, які здійснюються за допомогою викрадених реквізитів карток; магазини, що зникають з ринку після успішно виконаних афер; фіктивні магазини, призначені для збору інформації про картки клієнтів; психологічний фактор тощо. Найбільш небезпечним є шахрайство. Вважається, що за допомогою мережі Інтернет здійснюється більше тридцяти видів шахрайських дій [3, с. 243-252].

Вважається, що розвиток електронної торгівлі загострює й проблему недоторканості особистого життя внаслідок можливості легкого збору в мережі Інтернет даних про особу. Через їх об'єднання в єдине ціле особисте життя особи стає «прозорим», що здатне загрожувати його безпеці.

Електронна торгівля є зручним засобом вирішення як побутових, так і виробничих проблем фізичних і юридичних осіб та засобом економії часу, однак зважаючи на багаточисельність форм господарської діяльності згідно світової практики, а саме: 1) електронний обмін інформацією (Electronic Data Interchange, EDI); 2) електронний рух капіталу (Electronic Funds Transfer, EFT); 3) електронну торгівлю (e-trade); 4) електронні гроші (e-cash); 5) електронний маркетинг (e-marketing); 6) електронний банкінг (e-banking); 7) електронні страхові послуги (e-insurance), вона потребує розробки та правового регламентування реалізації відповідної державної політики.

Список використаних джерел:

1. Великомыслов Ю.Я., Равлик А.В. Пособие по защите Ваших прав в сети Интернет // Allpravo.Ru. – 2005. – http://allpravo.ru/library/doc2044p0/instrum4935/item4937.html

2. Монашова О. Правове забезпечення інформаційно-комунікаційних технологій (зарубіжний досвід) // Право України. – 2006. – № 3. – С. 131–134.

3. Возний М. І. Міжнародна електронна торгівля. Проблеми та перспективи розвитку в Україні : зб. наук. праць Буковин. ун-ту. Економічні науки. 2014. Вип. 7. С. 243–252.

Борса Вадим Вікторович,
старший викладач кафедри митної справи, аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

МИТНИЙ РЕЄСТР ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Відповідно до положень пункту 9 частини другої статті 544 «Призначення та основні завдання митних органів» діючого митного Кодексу України (далі – МКУ), здійснюючи митну справу, митні органи, в тому числі, виконують такі основні завдання, як сприяння захисту прав інтелектуальної власності, вжиття заходів щодо запобігання переміщенню через митний кордон України товарів з порушеннями охоронюваних законом прав інтелектуальної власності, недопущення переміщення через митний кордон України контрафактних товарів [1].

З цією метою діє митний реєстр об'єктів права інтелектуальної власності (далі – митний реєстр).

Відповідно до пункту 46 частини першої статті 4 «Визначення основних термінів і понять» МКУ до об'єктів права інтелектуальної власності, сприяння захисту яких здійснюється митними органами під час переміщення через митний кордон України (далі – ОПІВ), належать 8 об'єктів, це об'єкти авторського права і суміжних прав, винаходи, промислові зразки, торговельні марки, географічні зазначення, сорти рослин, компонування напівпровідникових виробів [1]. Законом України від 17.10.2019р. №202-IX "Про внесення змін до Митного кодексу України щодо захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України" (далі – ЗУ №202) із переліку ОПІВ вилучені корисні моделі та добавлено компонування напівпровідникових виробів.

Перш ніж зареєструвати ОПІВ в митному реєстрі потрібно, щоб даний ОПІВ був уже зареєстрованим в установленому законом порядку, як об'єкт інтелектуального права і було отримано охоронний документ. Наразі процедура реєстрації ОПІВ в митному реєстрі безкоштовна, а також не потрібно надання застави або еквівалентної гарантії з відшкодування витрат, пов'язаних з діями митних органів щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності та розміру гарантійної суми.

Основні положення, щодо процедури реєстрації ОПІВ в митному реєстрі здійснюється відповідно до статті 398 «Митний реєстр об'єктів права інтелектуальної власності» МКУ [1].

Так, Міністерство фінансів України, як центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, визначає порядок реєстрації у митному реєстрі ОПІВ, форму заяви про реєстрацію ОПІВ у митному реєстрі, перелік інформації та документів, які додаються до заяви про реєстрацію ОПІВ у митному реєстрі, порядок подання і розгляду заяви про реєстрацію ОПІВ у митному реєстрі; внесення інформації до митного реєстру, ведення митного реєстру.

Державна митна служба України (далі – Держмитслужба), як центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну митну політику: веде митний реєстр, на підставі заяв правовласників, забезпечує оприлюднення інформації щодо ОПІВ, зареєстрованих у митному реєстрі, на своєму офіційному сайті, доводить інформацію до митних органів (митниці, митні пости) про ОПІВ, зареєстровані в митному реєстрі, через єдину автоматизовану інформаційну систему митних органів.

Митні органи (митниці, митні пости) для забезпечення ідентифікації товарів, що підозрюються у порушенні прав інтелектуальної власності, можуть використовувати додаткові інформаційні ресурси в межах, що не суперечать законодавству, після реєстрації ОПІВ в митному реєстрі, застосовують заходи щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності на підставі даних такого реєстру.

Правовласник, як особа, якій відповідно до закону належать майнові права на об'єкт права інтелектуальної власності, або особа, яка діє від її імені в межах наданих повноважень має право безоплатно подати до Держмитслужби заяву про сприяння захисту належних йому майнових прав на ОПІВ з метою реєстрації такого об'єкта у митному реєстрі, зобов'язаний повідомити Держмитслужбу про припинення чинності чи визнання недійсним права інтелектуальної власності, зобов'язаний повідомити Держмитслужбу про часткову або повну передачу прав на ОПІВ, відомості щодо якого внесені до митного реєстру.

Перший Порядок реєстрації в митному реєстрі було створено відповідно до Положення про порядок реєстрації та переміщення через митний кордон України товарів, що містять об'єкти інтелектуальної власності, було затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 28.04.2001р. №412.

В подальшому, це питання регулювалося постановою Кабінету Міністрів України від 13.04.2007р. №622 та в подальшому наказом Міністерства фінансів України від 30.05.2012р. №648.

Наразі, Порядок реєстрації у митному реєстрі об'єктів права інтелектуальної власності, які охороняються відповідно до закону, діє у новій

редакції наказу Міністерства фінансів України від 30.05.2012р. №648, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 09.06.2020р. №282 (далі - Порядок №282) [2]. Даний Порядок №282 зареєстровано в Міністерстві юстиції України 22 червня 2020 р. за №548/34831 та набрав чинності з 30.06.2020р.

На даний час, митний реєстр являє собою базу даних, яка розміщена на офіційному сайті Держмитслужби (https://customs.gov.ua) у вільному доступі та містить відомості, щодо наступних інформаційних даних: Номер у митному реєстрі; Дата реєстрації; Кінцева дата реєстрації; Назва об'єкту права інтелектуальної власності; Охоронний документ; Назва суб'єкта прав інтелектуальної власності; Відомості про суб'єкта прав інтелектуальної власності.

Із проведеного аналізу даних митного реєстру, станом на 17.08.2020р. встановлено, що в митному реєстрі діючими являються 1 298 записів ОПІВ, а спочатку введення митного реєстру всього зареєстровано 4 504 ОПІВ. Із них, домінуючими ОПІВ становлять торговельні марки (знаки для товарів і послуг, комбіновані та зображувальні знаки та інші), як найбільш «комерційно привабливі», що складають більше 70% [3]. Якщо умовно поділити ОПІВ, що зареєстровані в митному реєстрі в залежності від митного статусу товарів, тобто на належність до українських або іноземних суб'єктів прав інтелектуальної власності (далі - СПІВ), то іноземні СПІВ становлять більше 60%, із них більше 80% припадає на ОПІВ зареєстровані, як торговельні марки (знаки для товарів і послуг, комбіновані та зображувальні знаки та інші).

Таким чином, постановка товарів, що містять ОПІВ в митний реєстр відкриває широкий спектр гарантій для правовласника, дає йому можливість контролювати процес переміщення оригінальних товарів через митний кордон України та сприяє чесній конкуренції. Цей механізм потрібний для запобіганню порушення прав інтелектуальної власності з метою є недопущення перетину митного кордону піратських та контрафактних товарів.

Список використаних джерел:

1. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012р. №4495-VI. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2012. № 44-45, № 46-47, № 48, ст.552.

2. Порядок реєстрації у митному реєстрі об'єктів права інтелектуальної власності, які охороняються відповідно до закону: у редакції затв. наказом Міністерства фінансів України від 09.06.2020р. № 282. *Офіційний вісник України від 30.06.2020* — 2020 р., № 50, стор. 78, стаття 1579, код акта 99639/2020.

3.Об'єкти права інтелектуальної власності (17.08.2020): https://customs.gov.ua/reiestri-ta-dani (дата звернення 16.09.2020р.).

Бенескул Артур Васильович,
аспірант 1-го року навчання
Університету державної фіскальної
служби України
Науковий керівник: Минюк О.Ю.,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри
господарського права та процесу
Університету державної фіскальної
служби України, м. Ірпінь, Україна

ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ І КОНЦЕСІЇ

Концесія один із правових інститутів, який хоча й знайшов своє відображення в діючому законодавстві України, однак потребує удосконалення з метою ефективного його використання у господарській діяльності. В першу чергу у господарській діяльності державних підприємств, які можуть бути рушійною силою для розвитку та зміцнення економіки держави.

Аналізуючи законодавство України стає зрозуміло, що законодавець розділяє інститут комерційної концесії та концесії.

Так, комерційній концесії присвячено Главу 76 Цивільного кодексу України та Глава 36 Господарського кодексу України.

Відповідно до Цивільного кодексу України, комерційною концесією визначається правовідносини, за якими одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг [1].

Згідно Господарського кодексу України, комерційною концесією визначається правовідносини одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) на строк або без визначення строку право використання в підприємницькій діяльності користувача комплексу прав, належних правоволодільцеві, а користувач зобов'язується дотримуватися умов використання наданих йому прав та сплатити правоволодільцеві обумовлену договором винагороду [2].

Інституту концесії, присвячено окремий нормативно-правовий акт - Закону України «Про концесію».

Концесією, законодавство визначає, як форму здійснення державно-приватного партнерства (надалі-ДПП), яка полягає в наданні концесієдавцем

концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об’єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг в порядку та на умовах, визначених концесійним договором, і передбачає передачу концесіонеру переважної частини операційного ризику, який охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції [3].

До 03.10.2019 року, концесією, визначалося надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [4].

Як бачимо, основною відмінною рисою, на даному етапі нормативного врегулювання є суб’єктний склад учасників таких відносин. В концесії, основним суб’єктом є держава, як концесієдавець, в особі відповідних державних органів, національні галузеві академії наук, державне підприємство, установа, організація, господарське товариство, 100 відсотків акцій (часток) яких належать державі; щодо об’єктів комунальної власності - територіальна громада в особі виконавчого органу місцевого самоврядування або господарюючі суб’єкти утворені на базі комунального майна.

Натомість, комерційна концесія не має таких обмежень і допускає будь-який суб’єктний склад таких відносин.

Власне склад учасників правовідносин і встановлює особливості кожного з цих інститутів.

Метою концесії до прийняття Закону України «Про концесію», вважалося досягнення громадських потреб. Після прийняття, прийняття Верховною Радою України 03 жовтня 2019 року цього закону, з мети концесії «задоволення громадських потреб» було виключено, що натякає на все-таки економічну мету такої діяльності. Саме, з прийняття нового закону, мета комерційної концесії та концесії стає однаковою, – досягнення економічного ефекту, отримання прибутку.

Варто зауважити, що деякі науковці, досліджуючи питання концесійних відносин в рамках державно-приватного партнерства не погоджуються з таким визначенням мети концесійних відносин.

Зокрема, білоруська дослідниця І.В. Новікова, при визначенні поняття ДПП, розкриває мету реалізації проектів партнерської взаємодії держави і

приватного сектору. Мета проектів ДПП, на думку дослідниці, полягає в «залученні приватного капіталу в розвиток інфраструктури, підвищення якості послуг, включаючи послуги державного управління, формування інноваційної економіки» [5].

Українські вчені І. Запатріна й Т. Лебеда розглядають взаємодію держави та приватного сектору задля вирішення суспільно-важливих проблем (задач) в інтересах суспільства в цілому чи окремої територіальної громади [6]. Таку точку зору поділяє Т.І. Артемова, яка метою визначає «реалізація суспільно значимих проектів» [7].

Узагальнюючи вищевикладене, варто відмітити, що інститут комерційної концесії потребує розвитку, в першу чергу з метою створення нової форми державно-приватного партнерства.

На сьогодні, законодавець приділив увагу лише інституту концесії, як формі державно-приватного партнерства. Питання ж реалізації державою своїх можливостей та потенціалу через укладення договорів комерційної концесії є не врегульованим, хоча цей напрям дуже перспективний. Законодавець ототожнивши мету концесії з метою комерційної концесії стає на шлях розвитку інституту концесії в Україні, однак без належного, та фундаментального нормативно-правового забезпечення це й інститут так і залишиться виключно в науковій площині, без його практичної реалізації.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. №435-IV // БД «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua /laws/show/435-15.

2. Господарсько-процесуальний кодекс України: Закон України від 06.11.1991 р. №1798-XII // БД «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1798-12.

3. Про концесію: Закон України від 03.10.2019 № 155-IX // БД «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/155-20.

4. Про концесії: Закон України від 16.07.1999 р. №997-XIV // БД «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws /show/997-14. (втратив чинність).

5. Новикова И. Государственно-частное партнерство: мода или тренд / И. Новикова // *Экономика Беларуси*. – 2013. – № 1. – С. 48-53. URL:http://gate.belta.by/econom.nsf/all/ E30DCD49071B B4E243257B3A00425DD1/$File/ru_01-13-04.pdf

6. Запатріна І. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні. *Економіст.* – 2011. - №3. – С. 52-58.

7. Артемова Т.И. Институт государственночастного партнерства: мировой опыт и реалии Украины. Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2010. – Випуск 38-2. – С. 110-117. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ Npdntu_ekon/2010_38_2/110.pdf.

Сировець Марина Олегівна,
аспірантка Університету державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна

ГОСПОДАРСЬКІ ТОВАРИСТВА ЯК СУБ'ЄКТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Одним із головних факторів розвитку ринкової економіки держави виступає підприємницька діяльність. Особливою формою підприємницької діяльності є господарські товариства. Правовий статус та діяльність господарського товариства регулюється Господарським кодексом України (далі – ГК України), Цивільним кодексом України (далі - ЦК України), Законом України «Про господарські товариства», Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» та іншими нормативно-правовими актами.

Поняття господарського товариства регламентоване ч. 1 ст. 113 ЦК України, відповідно до якого господарським товариством є юридична особа, статутний (складений) капітал якої поділений на частки між учасниками [2] та ст. 1 Закону України «Про господарські товариства», відповідно до якого господарськими товариствами визнаються підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку [3]. В ГК України поняття господарського товариства відсутнє.

Законодавством передбачено, що учасниками господарського товариства є фізичні та юридичні особи, крім того засновником товариства може бути одна особа, яка і є його учасником (окрім повного та командитного товариства). Така форма організації підприємницької діяльності ідеально підходить для випадку, коли одна особа володіє достатнім капіталом для того, щоб не об'єднуватися з іншими особами, бажає обмежити свій ризик лише майном, вкладеним у юридичну особу.

Учасники, що створили та зареєстрували господарське товариство мають наступні права:

- брати участь у управлінні справами товариства;
- відкривати поточні та вкладні (депозитні) рахунки у банках, а також укладати договори та інші угоди;
- брати участь у розподілі та отриманні прибутку товариства;
- вийти з товариства, забравши свою частку в грошовій або натуральній формі;

- інші, що передбачені законодавством чи установчими документами товариства.

Що стосується обов'язків учасників господарських товариств, то слід зазначити, що учасники товариства зобов'язані:

- Виконувати вимоги установчих документів та рішень засновників;
- Не розголошувати відомості товариства, що становлять конференційну чи комерційну таємницю;
- вносити вклади (оплачувати акції) у розмірі, порядку та коштами (засобами), що передбачені установчими документами, відповідно до ГК та закону про господарські товариства; [3]
- виконувати інші обов'язки, передбачені законодавством та установчими документами.

З дня державної реєстрації господарське товариство набуває статус юридичної особи та володіє господарською компетенцією. Господарське товариство може здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом, обравши при реєстрації необхідні КВЕДи та отримавши, у разі необхідності, ліцензію. Установчим документом повного товариства і командитного товариства є засновницький договір [2]. Установчим документом акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю і товариства з додатковою відповідальністю є статут [2].

Як зазначає О.О. Мельник, ознаками господарського товариства виступають ті об'єктивні властивості, що притаманні конкретному соціальному утворенню [5,с.8].

Ознаками господарського товариства виступають:

- Наявність власного майна;
- Метою товариства є отримання прибутку та його розподіл між учасниками товариства;
- Наявність статутного, складеного капіталу, а також дольовий характер капіталу господарського товариства.
- Можливість для засновників товариства вибору форми товариства з п'яти, що передбачені законодавством;
- Наявність статусу юридичної особи.

До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства. Цей перелік є вичерпним.

Діяльність акціонерного товариства регулюється окремо Законом України «Про акціонерні товариства», а діяльність товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю - Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю».

Господарське товариство як суб'єкт і об'єкт права власності (майновий комплекс) характеризується складною майновою і фінансовою структурою.

Ця структура різна для статутних (акціонерні товариства, товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю) і нестатутних (повні та командитні товариства) товариств [6] .

Джерела формування майна товариства, що є його власністю, визначені ч. 1 ст. 12 Закону «Про господарські товариства», згідно з якою товариство є власником: а) майна, переданого йому учасниками у власність як вклад до статутного (складеного) капіталу; б) продукції, виробленої товариством в результаті господарської діяльності; в) одержаних доходів; г) іншого майна, набутого на підставах, не заборонених законом [3].

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV[Електронний ресурс] // Відомості Верховної ради України, Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15

2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]// Відомості Верховної Ради України 18.12.2016 – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/conv/page

3. Закон України «Про господарські товариства» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 1991, N 49. — ст. 682.

4. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 06 лютого 2018 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2018.– № 13.

5. Мельник О.О. Корпоративне право : Навчальний посібник / О.О. Мельник. – К.: КНЕУ, 2009. – 274с.

6. Майно та майнові права у господарському товаристві [Електронний ресурс]// – Режим доступу: https://pidru4niki.com/1652020548633/pravo/ponyattya_pravovi_oznaki_gospodarskih_tovaristv_korporativnih_pidpriyemstv

Минюк Олена Юріївна,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна
Сокол Владислав Олександрович,
аспірант кафедри господарського права та процесу Університет удержавної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

МЕДІАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗДІЙСНЕННЯ ВИСОКОЕФЕКТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ОСНОВИ

В період стрімкої глобалізації світу та переходу України до ринкової економіки, підприємництво – є двигуном і рушійною силою для формування і розвитку стабільної економічної системи держави.

Відповідно до щорічних звітів Міністерства фінансів України, станом на 31.12.2018 року, дохід бюджету України у вигляді податку на прибуток підприємств становив - 96882,3 млн. грн. (10,44% від загального розміру державного бюджету України) [1], станом на 31.12.2019 року, дохід бюджету України у вигляді податку на прибуток підприємств становив - 107086,3 млн. грн. (10,73% від загального розміру державного бюджету України) [2]. Аналізуючи вищезазначені дані, можна зробити чіткий висновок, що податки, які сплачують підприємства становлять значну частину доходів державного бюджету України, а також, можна прослідкувати позитивну динаміку в збільшенні розміру даної статті доходу.

В свій час позитивній динаміці сприяє належний підприємницький клімат в державі, на який впливають ряд факторів: чітке правове регулювання здійснення підприємництва, об'єм повноважень контролюючих органів щодо здійснення контролю та перевірок підприємницької діяльності, інструменти захисту законних прав підприємства та інші.

Деталізуючи такий фактор як, інструменти захисту законних прав підприємства, варто зазначити, що основним інструментом захисту – є судовий захист порушених, оспорюваних та невизнаних прав. Проте, все більшої популярності набувають альтернативні способи вирішення господарських спорів, як інструмент захисту законних прав підприємства.

Запит на застосування альтернативних способів вирішення господарських спорів значною мірою викликаний недосконалістю вітчизняної судової системи,

що часто призводить до довгого та неефективного вирішення спорів суб'єктів господарської діяльності, що тягне за собою не виконання фінансових планів та нераціональне використання ресурсів підприємством, що в свою чергу призводить до зниження темпів розвитку суб'єкта господарювання та негативно впливає на розвиток економіки держави в цілому. Незважаючи на те, що альтернативні способи вирішення господарських спорів широко застосовуються в країнах ЄС, Великій Британії, США та Канаді, даний правовий інститут не знайшов належного правового та методичного відображення у вітчизняній правовій системі, що позбавляє суб'єктів підприємницької діяльності можливості застосовувати дані інструменти як спосіб вирішення спорів на рівні із судовим захистом прав суб'єкту підприємництва. У зв'язку з цим дослідження теоретико-правових основ альтернативних способів вирішення господарських спорів та перспектив їх застосування у вітчизняній правовій системі є надзвичайно актуальним в умовах сьогодення.

Ґрунтовне дослідження теоретичних та практичних питань застосування альтернативних способів вирішення господарських спорів здійснено у наукових працях провідних українських вчених та юристів: Барабаш Ю., Баранова В., Любченко Я., Канарик Ю., Кисельова Т., Клімова Г., Кузнєцова Н., Перепелинська О., Притика Ю., Полатай В., Поліщук М., Серьогіна С., Теслюк І., Шевчук О., Шепель Т., Шинкар Т. та інші. Проте варто зауважити, що питання застосування альтернативних способів вирішення саме господарських спорів вченими висвітлювалося лише фрагментарно, хоча дані дослідження й мають важливе наукове і практичне значення, в науковій доктрині відсутній фундаментальний правовий аналіз даного правового інституту. Враховуючи вимоги сьогодення, даний порядок вирішення господарських спорів потребує свого подальшого дослідження та удосконалення.

Альтернативне вирішення (врегулювання) спорів – це група взаємопов'язаних процесів, за допомогою яких спори (конфлікти) вирішуються без звернення до формальної системи судочинства.

Одним із провідних альтернативних способів вирішення спорів є медіація. Проаналізувавши правову основу поняття «медіація» варто зазначити, що це метод вирішення спорів із залученням посередника (медіатора), який допомагає сторонам конфлікту налагодити процес комунікації і проаналізувати конфліктну ситуацію таким чином, щоб вони самі змогли обрати те рішення, яку задовільнило б інтереси і потреби усіх учасників конфлікту. На відміну від формального судового чи арбітражного процесу, під час медіації сторони доходять згоди самі – медіатор не приймає рішення за них [3, с. 74].

Специфічним суб'єктом медіації, як альтернативного способу вирішення спору є медіатор. Відповідно до правової доктрини можна сформулювати наступне визначення поняття «медіатор» – нейтральна по відношенню до сторін

конфлікту третя сторона (спеціально підготовлений посередник), яка сприяє досягненню сторонами взаємоприйнятної згоди щодо розв'язання спору, зосереджуючись при цьому на інтересах сторін, а не на правових позиціях або договірних правах.

Медіація, як альтернативний спосіб вирішення господарських спорів, здійснюється на основі наступних принципів, які спонукають досягати належного результату, а саме: добровільність; конфіденційність; щирість намірів щодо вирішення конфлікту; неупередженість посередника; правомочність сторін; неформальність та гнучкість процедури медіації [4, с. 102].

Аналізуючи світовий досвід використання медіації під час вирішення господарських спорів, варто зазначити, що дана практика вперше почала застосовуватися в США після Паундської конференції в 1976 році, а згодом набула популярності в багатьох країнах Європи. Даний інститут вирішення спорів закріплений на законодавчому рівні та постійно еволюціонує шляхом розробки порядків, інструкцій та методичних рекомендацій [5, с. 371]. Проводячи паралель з вітчизняною правовою системою, варто зазначити, що порядок застосування медіації для вирішення господарських спорів в Україні на законодавчому рівні не закріплений, та використовується досить рідко.

Аналізуючи чинні норми законодавства України, варто зазначити, що поняття «медіація» та порядок її здійснення не є регламентований.

Проект Закону України № 2706 від 28.12.2019 року «Про медіацію», який був на розгляді Верховної Ради України був відкликаний 04.03.2020 року [6]. Не зважаючи на це, до Верховної Ради України було подано новий Проект Закону України № 3504 від 19.05.2020 року «Про медіацію» (далі – Проект 3504). 15.07.2020 року даний Проект 3504 було прийнято в першому читанні [7].

Згідно ст. 1 Проекту 3504 медіація – добровільна, позасудова, конфіденційна, структурована процедура, під час якої сторони за допомогою медіатора (медіаторів) намагаються врегулювати конфлікт (спір) шляхом переговорів [7, с. 1]. Згідно ст. 2 Проекту 3504 медіація може застосовуватися у будь-яких конфліктах (спорах), які виникають у господарських правовідносинах [7, с. 2].

Статті Проекту 3504 здійснюють правову регламентацію поняття «медіатор», вимоги до медіатора, права та обов’язки медіатора та сторін медіації, порядок акредитації медіатора, порядок здійснення медіації, відповідальність учасників медіації.

Підсумовуючи, варто зазначити, що на даний момент в Україні відсутній законодавчий та нормативно-правові акти, які регламентують інститут медіації як альтернативний спосіб вирішення господарських спорів. Проте, Проект Закону України № 3504 від 19.05.2020 року «Про медіацію», прийнятий Верховною Радою України в першому читанні, являє собою належне підґрунтя в

сфері застосування медіації, як альтернативного способу вирішення господарських спорів, що в свою чергу, сприяє формуванню позитивного підприємницького клімату в Україні та формуванню стабільної економічної системи держави.

Список використаних джерел:

1. Доходи державного бюджету України в 2018 р. Міністерство фінансів України. URL https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2018/ (дата звернення: 25.09.2020).

2. Доходи державного бюджету України в 2019 р. Міністерство фінансів України. URL https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2019/ (дата звернення: 25.09.2020).

3. Кармаза О. Інститут медіації: основні концепції розвитку. URL: http://pgpjournal.kiev.ua/archive/2017/2/6.pdf (дата звернення: 27.09.2020).

4. Крестовська Н. Медіація у професійній діяльності юриста / Н. Крестовська, Л. Романадзе. – Одеса: Екологія, 2019. – 462 с.

5. Клессенс Стійн. Корпоративне управління та розвиток / С. Клессенс. – Вашингтон, США: Світовий банк, 2003. – 641 с.

6. Проект Закону України «Про медіацію» № 2706 від 28.12.2019. Верховна Рада України. URL http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67831 (дата звернення: 29.09.2020).

7. Проект Закону України «Про медіацію» № 3504 від 19.05.2019. Верховна Рада України. URL http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=68877 (дата звернення: 01.10.2020).

СЕКЦІЯ 5
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: НОВІ ЗАГРОЗИ

Бодров Володимир Григорович,
д.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ПІДПРИЄМНИЦТВО В НОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Трансформація індустріальної економіки у постіндустріальну з її цифровізацією вимагає глибокого переосмислення всього цього процесу, виявлення підмурків перехідного періоду, зокрема, особливостей підприємництва в умовах «промислової революції 4.0», уникаючи зайвого романтизму, захоплення гаслами про блискуче майбутнє нової технологічної ери, що слабо враховують безліч проблем та суперечностей на цьому шляху. Теоретичною і практичною відповіддю на виклики сучасної індустріальної моделі розвитку виробництва та підприємництва й необхідності її реформування стало висування на перший план концепції нової промислової революції та індустрії фінтеху. Формування в новій економіці відповідної моделі підприємництва почали ототожнювати якраз з технологіями і досягненнями четвертої промислової революції, особливо з її цифровою складовою та результатами впровадження фінтеху [1, с.3].

Варто відрізняти нову економіку і нове підприємництво як теоретичну концепцію, тією чи іншою мірою ідеалістичну, мислену побудову і як їх реальний складник, що формується саме тут і зараз. Нова економіка – це не абсолютний ідеал, якого треба прагнути, а більш якісно розвинутий етап у нескінченному процесі розгортання науково-технічного прогресу. Нова економіка призводить до появи нових проривних технологій, розвитку нових факторів виробництва, господарських відносин і відповідних соціально-економічних інституцій. Зрозуміло, що без нової системи виробничих відносин, організації підприємницької діяльності, запровадження сучасних бізнес-моделей розвиток продуктивних сил нової економіки буде гальмуватися. Водночас, без матебріальних і нематеріальних засад нової економіки нові виробничі відносини теж не виникнуть.

Генеза нової економіки протягом останніх двох століть визначалася, головним чином, факторами розгортання промислових революцій. Перша промислова революція на початку 19 ст. в Англії, що поширилася протягом століття на всі інші країни Європи, сприяла створенню нових продуктивних сил (парових машин, електрики, двигуна внутрішнього горіння та ін.). а також формуванню відповідних виробничих відносин, появі класів підприємців і найманих працівників. Друга промислова революція сформувала нову економіку

конвеєрного виробництва, нові галузі промисловості - нафтохімічну, атомну, космічну та ін. Третя промислова революція викликала до життя нову економіку, засновану на інформаційно-комунікативних технологіях (ІКТ). В даний час світ знаходиться на початку розгортання четвертої промислової революції на основі діджиталізації економіки і суспільства та іншими чинниками, що визначають її зміст.

Якщо підходити до осмислення сучасних форм підприємництва в новій економіці з точки зору стадійності і загалом процесу її розвитку, можна умовно виділити послідовність її формування через три часові періоди: 1) сучасний період її формування та розвитку, заснований на концептуальних і матеріальних передумовах теперішнього часу (технології четвертої промислової революції та їх практичні результати, фінансові інновації, їх інструментарій та перспективи застосування і т.п.); 2) найближче майбутнє нової економіки та нового підприємництва з горизонтом у 20-30 років передбачає створення поля для застосування проривних інновацій, що не отримали своєї реалізації внаслідок об'єктивної або суб'єктивної незатребуваності, а також для нових радикальних інновацій; 3) перспективна нова економіка і підприємництво сингулярного типу з горизонтом у 50 років і більше [2, с.5].

Враховуючи солідну віддаленість у часі двох останніх періодів нової економіки, варто зосередити увагу на деяких особливостях її сучасного етапу, що формується і вже набув певних рис. В умовах розвитку ІКТ у посткризовий період нові економіки і підприємництво демонструють нелінійність, нерівноважність свого руху, одночасно шукаючи ефективні компроміси. У цьому зв'язку для сучасної нової економіки характерні дві тенденції, на які варто звернути особливу увагу. По-перше, цифрова революція розвиває мережеві комунікації поверх адміністративних кордонів країн і територій, прискорюючи перехід до децентралізованої моделі виробництва і підприємницької діяльності. По-друге, виникають і розвиваються розподільчі моделі в рамках формування вартісних ланцюжків на різних просторових умовах, куди мають вписатися підприємницькі структури з різних регіонів, країн та світу загалом.

На такому фоні відбувається активний інтеграційний процес на базі різного типу електронних майданчиків, платформ: маркетплейсів, маркетспейсів, агрегуючих через технології big data необхідну інформацію та інструменти для з'єднання виробника і споживача за допомогою інформаційного посередника. Виникають компанії платформи як базова ланка нової цифрової економіки. Розподільча модель сприяє підвищенню мобільності і невизначеності. Необхідність адаптації бізнесу до цих умов породжує тенденцію до усталеності процесів за рахунок інтеграції через створення різного роду електронних платформ, тим більше, що для такої інтеграції наявні попередні умови –

фрагментація багатьох ринків, а також інструментарій у формі big data та прикладної науки data science.

Сама ідея платформи полягає у створенні певного місця, де виробники і споживачі можуть зустрітися для взаємовигідної співпраці та угоди. Ідея далеко не нова, але її «підживлення» ІКТ отримує нові форми, зміст, ефективні господарські механізми. Виникнення платформної економіки є по суті відповіддю на виклики і можливості глобалізації, тобто реалізацію можливостей для створення сприятливого ринкового середовища для взаємодії виробничих компаній, приватних і державних підприємств, організацій з їх клієнтами, споживачами на основі нових цифрових технологій. Електронна платформа виступає новим середовищем взаємодії, де її користувачі – підприємці і споживачі, можуть спілкуватися один з одним і здійснювати необхідні транзакції. У робочій доповіді ОЕСР, присвяченій проблемам платформної зайнятості (квітень 2019 р.), платформа визначається як « цифровий сервіс, що сприяє взаємодії між відділеними, але зв'язаними одна з одної групами користувачів і використанням Інтернету» [3].

Платформна економіка як структурна ланка нової економіки розвивається на базі спільної (часто некомерційної) цифрової інфраструктури і сервісів, створених на її основі деякими учасниками ринку. В цьому сенсі платформні економіка і підприємництво представляють собою нову модель, що змінює принципи традиційного ведення бізнесу, зачіпаючи , насамперед, фрагментаризовані й інформаційно насичені галузі.

Таким чином, цифрові платформи виступають акселератором розвитку сучасної економіки, як інструмент підвищення ефективності процесів виробництва та обігу, оскільки їх використання веде до помітного зменшення трансакційних витрат, прискорення операційних циклів їх учасників. Цифрові платформи створюють нові, більш ефективні професійні стандарти, сприяють конкуренції, націленості на оптимальне ведення бізнесу. Компанії, підприємці, що діють в ареалі платформної економіки, швидше адаптуються до постійної змінюваності ринку, швидше знаходять нові рішення постійним викликам, які виникають з боку конкурентів.

Список використаних джерел:

1. Schwab Klaus. The Fourth Industrial Revolution.-London: Penguin Random House, 2017.-184 p.
2. Авдокушин Е.Ф. Платформенная экономика как элемент современной новой экономики// Вопросы новой экономики. – Новосибирск: 2019, №2 (50).- С.4-11.
3. Кравснушкина Н. Платформенная занятость не дается статистикам // Коммерсант: сайт. URL: https//www.kommersant.ru/doc/3955422 (дата зверенення 19.09.2020).

Бобух Ірина Миколаївна,
д. е. н., старший науковий співробітник, завідувач відділу економічного зростання та структурних змін в економіці ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
Герасімова Олена Аркадіївна,
науковий співробітник відділу економічного зростання та структурних змін в економіці ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ, Україна

COVID-19 ЯК ЗАГРОЗА ДЛЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

Пандемія захворювання на Covid19, викликана коронавірусом SARS-CoV-2, спричинила введення карантинних заходів, що суттєво вплинули на інклюзивність розвитку економіки і підприємництва. Підрахунки можливих втрат від протиепідемічних заходів є необхідними для аналізу впливу введених обмежень в тій чи іншій сфері діяльності, в т.ч. й підприємницької, на динаміку основних макропоказників розвитку країни. Особливо актуальними питання пандемії на Covid-19 як загрози для інклюзивного розвитку економіки і підприємництва набувають зараз, коли, за висновками багатьох експертів [1], починається друга хвиля зростання захворюваності, що в регіонах України має певні особливості, й введення нових карантинних обмежень. Ця нова загроза переважно є двоаспектною: 1) від запровадження карантину, що спричинило фізичну зупинку економічної діяльності за багатьма напрямками (так звану «коронакризу»), що передбачає дослідження змін прогнозних параметрів розвитку економіки України з урахуванням впливу «коронакризи»; 2) від втрати людських ресурсів, – що передбачає дослідження показника рівня смертності відносно захворюваності/тестування: виявлення наслідків хвороби, викликаної вірусом SARS-CoV-2, для реалізації людського потенціалу, що доцільно здійснювати за допомогою показника смертності від Covid-19 відносно кількості протестованих на наявність вірусу людей в регіонах у складі блоку «Охорона здоров'я» Індексу інклюзивного розвитку регіонів України (Індексу IPP).

Поширення коронавірусу змінило звичну економічну структуру та вплинуло на подальший розвиток національної економіки. В Україні, як і в Європейському союзі протягом першої хвилі зростання захворюваності на Covid-19,було запроваджено досить жорсткі карантинні заходи, що спричинили різке обмеження окремих видів економічної діяльності та сповільнення темпів розвитку. Й передусім важливим є дослідження внутрішніх факторів впливу (економічної політики в умовах введення карантинних обмежень) на короткостроковий розвиток економіки України та моделювання динаміки макропоказників у порівнянні з базовими прогнозними даними на 2020 рік.

Для оцінки втрат від запровадження карантину що спричинило фізичну зупинку економічної діяльності, у т.ч. й підприємницької, на основі міжгалузевих балансів з урахуванням впливу «коронакризи» як наслідку пандемії Covid-19 було здійснено моделювання основних сценаріїв розвитку економіки України у 2020 р. та встановлено, що скорочення обсягів складових ВВП за різними сценаріями розвитку відносно базового сценарію на 2020 рік складе від 5,3% (застосування урядом України помірних заходів, що призводять до обмеження економічної діяльності) до 12,1% (за умов жорсткого сценарію зі збереженням заборони на розширений перелік видів діяльності, не пов’язаних з критичною інфраструктурою).Розрахунки здійснювались на основі даних кінцевого попиту домогосподарств на товари та послуги, який зазнав скорочення в результаті карантинних обмежень. Для цього використовувався метод доходів оцінки ВВП. Проте не менш важливим є розуміння механізму передачі скорочення в одних галузях іншим за рахунок міжгалузевих зв’язків. Такий аналіз доцільно зробити, використовуючи балансову модель витрати-випуск, в якій за допомогою коефіцієнтів прямих витрат і виробничого методу шляхом балансування можливо відслідкувати вплив скорочення обсягів виробництва в одних галузях на інші, врахувавши, таким чином, кумулятивний ефект, що виникає.

За базовий сценарій розвитку економіки України були взяті показники, закладені при затвердженні бюджету України на 2020 рік. На основі статистичних даних за 2018 рік [2] та попередніх даних щодо складових ВВП за 2019 рік була побудована модель міжгалузевого балансу в цінах споживачів за 2019 та 2020 роки. Розрахунок зміни ВВП за міжгалузевим балансом було здійснено за рахунок коефіцієнтів прямих витрат, взятих зі звітного 2018 року з припущенням незмінності структури витрат у 2019 та 2020 роках з використанням виробничого методу. Балансування моделі за методом використання здійснюється на основі рівнянь залежності складових кінцевого використання від загальних темпів ВВП.Враховуючи міжгалузеві зв’язки, внаслідок скорочення обсягів випуску у наведених галузях відбувається додаткове зниження випуску в інших галузях. Наведені розрахунки зроблено без урахування можливих змін у розвитку світової економіки та макроекономічної

динаміки основних країн-партнерів для відокремлення внутрішніх ендогенних факторів від зовнішніх екзогенних.

Як свідчать результати попередніх розрахунків щодо втрат людських ресурсів за результатами першої хвилі зростання захворюваності навесні 2020 року в рамках Індексу інклюзивного розвитку регіонів України, загальні оцінки майже всіх регіонів погіршилися внаслідок врахування показника смертності від Covid-19 відносно кількості протестованих на наявність вірусу людей в регіонах. Однак на загальні результати ранжування регіонів за Індексом ІРР врахування показника смертності від Covid-19 відносно кількості протестованих на наявність вірусу людей в регіонах за результатами першої хвилі захворюваності на початку 2020 р. вплинуло несуттєво. Погіршили свої місця у рейтингу Індексу ІРР за умови врахування цього показника лише Харківська та Запорізька області. Остання є антилідером за показником смертності від Covid-19 відносно кількості протестованих на наявність вірусу людей, займаючи за ним останнє місце.

Перспективними напрямами подальших досліджень в рамках подальшого моделювання впливу Covid-19 як загрози для інклюзивного розвитку економіки та підприємництва є оцінка можливих змін в експорті України з урахуванням загальносвітової динаміки обсягів і цін на товарних ринках, змін в обсягах інвестицій та темпах економічного розвитку найбільших економік світу.

Список використаних джерел:

1. Hodgson C., Hall B., Lockett H. Global markets rocked by fears over second wave of Covid cases. *Financial Times.* 2020. Sep. 22. P. 1.

2. Таблиця витрати–випуск України за 2018 рік в основних цінах : Статистичний збірник. Державна служба статистики України. За ред. І. М. Нікітіної. Київ, 2020. 95 с.

3. Моніторинг ситуації із кількістю осіб з підозрою та підтвердженими випадками захворювання на Covid-19 в Україні. 2020. URL: https://public.tableau.com/.

Антоненко Валентина Миколаївна,
к. е. н., доцент, кафедра управління і фінансово-економічної безпеки ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», доцент
Сухіна Олена Миколаївна,
к. е. н., с. н. с., відділ екосистемного оцінювання природно-ресурсного потенціалу Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»,
м. Київ, Україна

КОРУПЦІЯ ЯК ОСНОВНА ЗАГРОЗА ПІДПРИЄМНИЦТВУ В УКРАЇНІ

Проблеми забезпечення безпеки й захисту суб'єктів підприємництва в Україні завжди були актуальними, привертали увагу науковців, держслужбовців, практикуючих юристів та саме представників тих суб'єктів підприємництва, інтереси котрих були з різних причин ущемлені. Цим проблемам приділяли увагу багато вчених: В. Г. Алькема, К. А. Букріна, З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, В. Л. Дикань, О. І. Захаров, Г. В. Козаченко, Ф. В. Колодяжна, Д. В. Комарков, С. А. Лебедко, А. О. Лубенець, О. М. Ляшенко, Є. В. Мішук, І. В. Сорокіна, М. Р. Тимощук, В. І. Отенко, В. С. Пономаренко, В. П. Пономарьов, О. А. Прокопчук, Н. Й. Реверчук, О. О. Сосновська, І. В. Стоян, В. І. Ткачук, Е. О. Утенкова, Н. В. Штамбург, О. Ф. Яременко, М. І. Яремова та інші. Про хронологію наукової уваги цим питанням свідчать також наукові конференції, наприклад [1-5]. Але наразі мало приділяється уваги моніторингу загроз вітчизняному підприємництву та дослідженню їх впливу на його розвиток.

Носіїв загроз інтересам суб'єктів підприємництва з часом стає, на жаль, все більше. Але, як нам здається, найбільш загрозливим, а інколи навіть руйнівним, є зовнішнє середовище, в якому функціонують суб'єкти підприємництва. Про сутність та склад зовнішнього середовища в спеціальній літературі написано вже чимало. Тим не менш, таке явище, як корупційний складник цього середовища, принципово замовчується, а вплив корупції на підприємництво взагалі не досліджується. Саме системна корупція в Україні в різних її формах і проявах гальмує розвиток економіки, негативно впливає на функціонування підприємництва, спотворює суспільство. Корупція пронизує усі сфери нашого життя: політику, бізнес, правоохоронні і контролюючі органи, науку, освіту тощо. Українська влада офіційна визнала наявність цієї проблеми, про що наочно

свідчать прийняті нормативні документи [6]. Але цього занадто мало: практика існування й розквіту корупції повністю знищує благі побажання влади; більше того, таких бажань, мабуть, і не було взагалі, а прийняте владою антикорупційне законодавство було скоріш вимогою МВФ та Євросоюзу, а не подвигом українських законодавців. Парадокс виявляється в тому, що державні інституції, які мали б боротися з корупцією, як раз і займаються нею. Таке ж відбувається і в багатьох інших організаціях, коли керівник (директор, начальник) на словах опікується проблемою боротьби з корупцією та складає відповідні для цього плани і звіти, а фактично ініціює здійснення корупційних дій, змушуючи до цього й інших співробітників цих організацій.

Досить часто підприємці стають заручниками корумпованих чиновників, що вимагають від них плати за певні дозволи чи преференції. Звісно, що з підприємців розмір такої плати набагато вищий, ніж у пересічних громадян. Незаперечним є твердження, що корупційні загрози підприємництву походять саме з держінституцій. Проведене в 2019 р. опитування працівників і працівниць судів України, сформоване на 160 сторінках, не містить жодного слова про їх справи із підприємцями та про факти корупції і боротьбу з нею [6]. Податківці ж хоч щось планують у цій сфері [7]. Але такі опитування й плани, коли мова йде про питання захисту підприємців, мають оцінювати саме представники підприємництва, а не автори чи виконавці цих заходів.

Що ж бракує українським підприємцям активно себе проявляти у сфері захисту власних інтересів? Правове поле створене, механізм захисту їх інтересів сформовано, розуміння того, що є великий тиск корупціонерів на їх інтереси, є в наявності. Але дивує ставлення підприємців до їх участі в корупційних діях: правова й економічна обізнаність підприємців стосовно корупції на дуже низькому рівні, їм не вистачає сміливості у захисті власних інтересів, а їх поведінка доволі пасивна. Часто, спілкуючись із ними, можна чути думку про те, що захищатися від нападників - хабарників взагалі не варто, тому що суди будуть на стороні останніх, тому далеко не всі наважуються звертатися до суду. Деякі з підприємців абсолютно впевнено додають суми хабарів до вилучених податків та планують такі суми в своїх бізнес-планах. Не рідко відбуваються й зустрічні дії зі сторони самих підприємців, коли з них не вимагаються хабарницькі суми (можливо, до певного моменту), а вони самі їх пропонують. То про яку економічну захищеність підприємців можна казати, якщо переважна їх більшість абсолютно пасивно себе поводить у таких випадках?

Відвідуючи європейські країни та за необхідності звертаючись до відповідних державних чи інших організацій щодо отримання від них певних документів чи очікуючи від них якихось дій на користь тих, хто звертається, - маємо засвідчити факт відсутності такої злісної корупції, яка має місце в Україні. Ба більше, автори цієї публікації мають з приводу цього власний досвід: ніяких

вимагань не було ніколи і не від кого. Причину цього ми бачимо в традиційно вихованій порядності середньостатистичного європейця. І тому, не схиляючись перед поведінкою європейців, маємо визнати, що Україна потребує відповідних змін у суспільстві. Треба формувати нове покоління підприємців та державних чиновників, які б не були обтяжені, так би мовити, «корупційним» досвідом, для чого необхідно було б, починаючи зі школи, вчити майбутніх підприємців опиратися корупційному тиску від будь-яких його носіїв, а майбутніх чиновників такими носіями не бути. Без цього той самий «корупційний» досвід буде передаватися від сучасних підприємців до майбутніх, і цей ланцюг буде продовжуватися. До речі, це стосується не тільки підприємницької сфери, а всього нашого буття. Додамо до цього, що цей шлях боротьби з корупцією є довгим, але найбільш дієвим у стратегічній перспективі.

Список використаних джерел:

1. Економічна безпека держави та суб'єктів підприємницької діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення : матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Львів, 15-16 травня 2014 р.) / за ред. : О. І. Амоша, К. Б. Волощук, О. І. Лайко та ін.; упоряд. А. М. Штангрет. Львів : Укр. акад. друкарства, 2014. 150 с. . URL: https://www.uad.lviv.ua/uploads/mat_konf/konf_bezpeka2014.pdf. (дата звернення: 27.09.2020).

2. Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні : матеріали VIII Міжнар. наук.- практ. конф. (м. Київ, 14-15 трав. 2015 р.) / за ред. А. А. Мазаракі. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 228 с. URL: https://knute.edu.ua/file/MTc=/429915b943d894cc14ab8cedf28f0251.pdf. (дата звернення: 27.09.2020).

3. Перспективи управлінської діяльності суб’єктів господарювання в контексті економічної безпеки : матеріали міжнар. форуму з безпеки (INFOS-2017) (м. Черкаси, 25-27 травня 2017 р.). Черкаси : вид-во ПП Чабаненко°Ю.°А., 2017.

4. Економічна безпека держави та суб'єктів підприємницької діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення : матеріали V Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Львів, 16-18 травня 2019 р.) / за ред. Є. М. Палига, Я. Я. Пушак та ін.; упоряд. А. М. Штангрет. Львів : Укр. акад. друкарства, 2019. 112 с. URL: https://www.uad.lviv.ua/uploads/2019/tezy/bezpeka_2019.pdf. (дата звернення: 27.09.2020).

5. Дослідження підприємництва: ключові механізми організації, основні драйвери та перспективи. *Економічні перспективи підприємництва в Україні :* Збірник матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Ірпінь, 10-11 жовтня 2019 р.) : у 2 ч. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. Ч. 1. 330 с.

6. Перелік нормативних документів, що регламентують протидію та запобігання корупції. URL: https://dmsu.gov.ua/diyalnist/corruption/perelik-normativnix-dokumentiv-shho-reglamentuyut-protidiyu-ta-zapobigannya-korupczij.html. (дата звернення: 28.09.2020).

7. Рибак В., Боярський Н. Медіавідкритість судів України: результати всеукраїнського опитування працівників і працівниць судів України, 2019 рік. ГО «Вектор прав людини», Представництво Фонду імені Фрідріха Еберта в Україні. Київ, 2019 р. 160 с. URL: media-courts-2019-web.pdf. (дата звернення: 28.09.2020).

8. План роботи Державної фіскальної служби країни на ІІ півріччя 2020 року. URL: http://sfs.gov.ua/data/files/248237.pdf. (дата звернення: 28.09.2020).

Богріновцева Людмила Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри фінансових ринків Університету державної фіскальної служби України
Венгуренко Тетяна Григорівна,
старший викладач кафедри фінансових ринків Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Страхуванню, як виду підприємницької діяльності, притаманна підвищена ризикованість, що безпосередньо позначається на характері фінансових відносин у даній сфері. В силу специфіки своєї діяльності, окрім ризиків, які впливають на діяльність будь-якого суб'єкта господарювання, страхові компанії акумулюють додаткові ризики інших суб'єктів господарювання. Цей факт накладає додаткове навантаження на забезпечення ефективного управління ризиками страхової компанії.

У сучасних умовах практично всі зарубіжні страхові компанії формують комплексну систему ризик-менеджменту, яка передбачає управління ризиками в межах всієї компанії та у всіх напрямах її діяльності, так званий комплексний ризик-менеджмент [1, с. 9]. Особливістю такої системи є те, що управлінням ризиками займається не лише спеціально створений підрозділ, а і кожен функціональний відділ страхової компанії. Тобто управління ризиками набуває всебічного характеру і координується в межах всієї страхової компанії.

Система ризик-менеджменту страхові компанії включає в себе наступні елементи: суб'єкт, об'єкт, методи, способи та інструменти управління, а також ґрунтується на окремих принципах, підходах та особливостях (рис. 1).

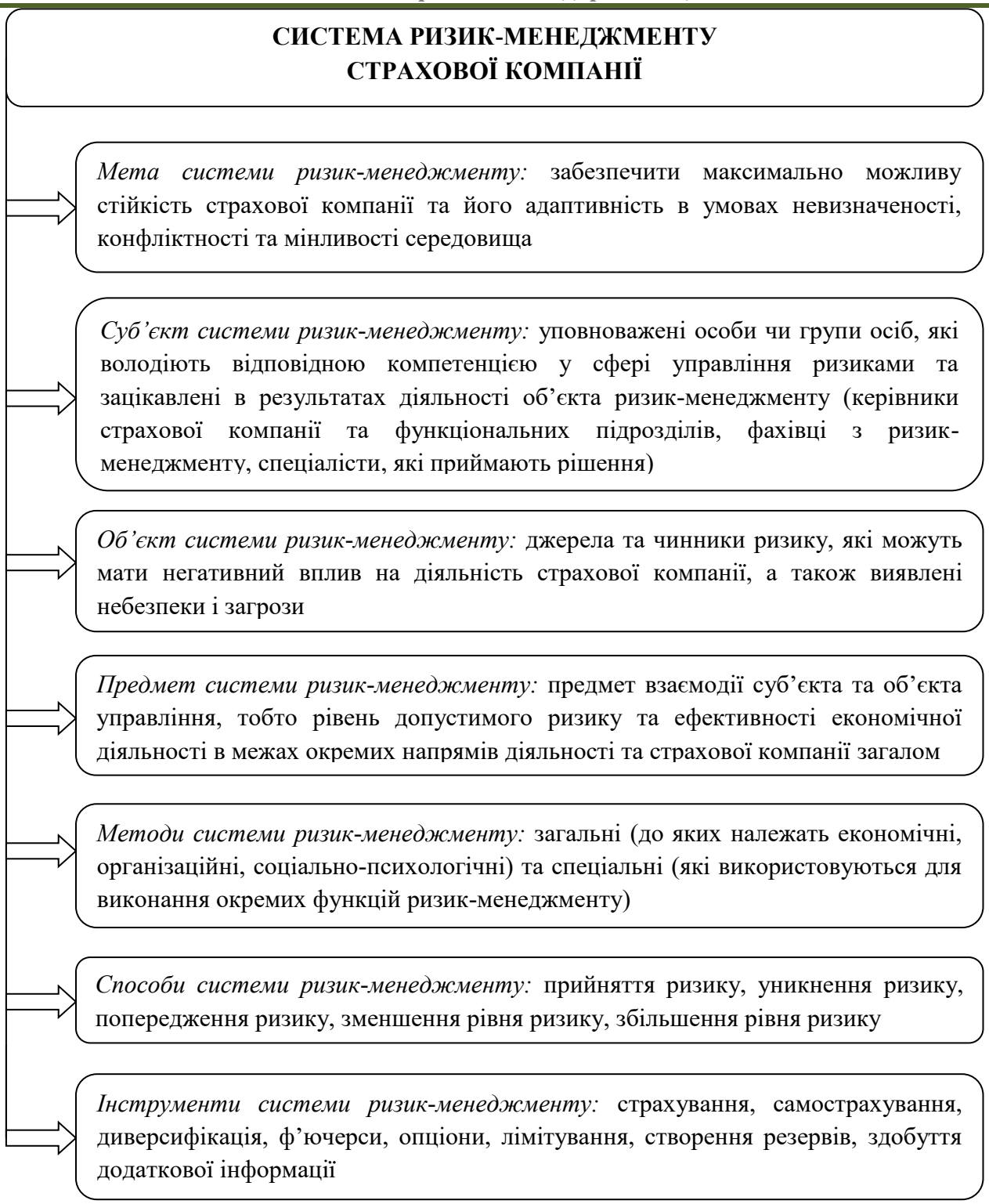


Рис. 1. Система ризик-менеджменту страхової компанії

Джерело: [4, с. 9].

До механізмів, які забезпечують економічну безпеку страхової компанії, слід віднести наявність у страховика ефективної системи управління ризиками, що вимагається Директивою ЄС Solvency II [2, с. 312].

Ризик-менеджмент страхової компанії складається з 4 основних етапів:

1. Ідентифікація ризиків: ідентифікація ризиків по сферах (напрямках) виникнення.

2. Оцінка ризиків: оцінка ймовірності настання певних загроз (ризиків) і наслідків їх реалізації.

3. Управління ризиками: вибір інструментів і методів управління ризиками.

4. Моніторинг і контроль: оцінка поточних змін ризиків, ефективності проведення заходів впливу на ризики [3, с. 55].

Згідно з Директивою ЄС Solvency II в рамках системи ризик-менеджменту страхова компанія здійснює власне оцінювання ризиків.

Основні функціональні напрями системи ризик-менеджменту страхової компанії представлені на рис. 2.

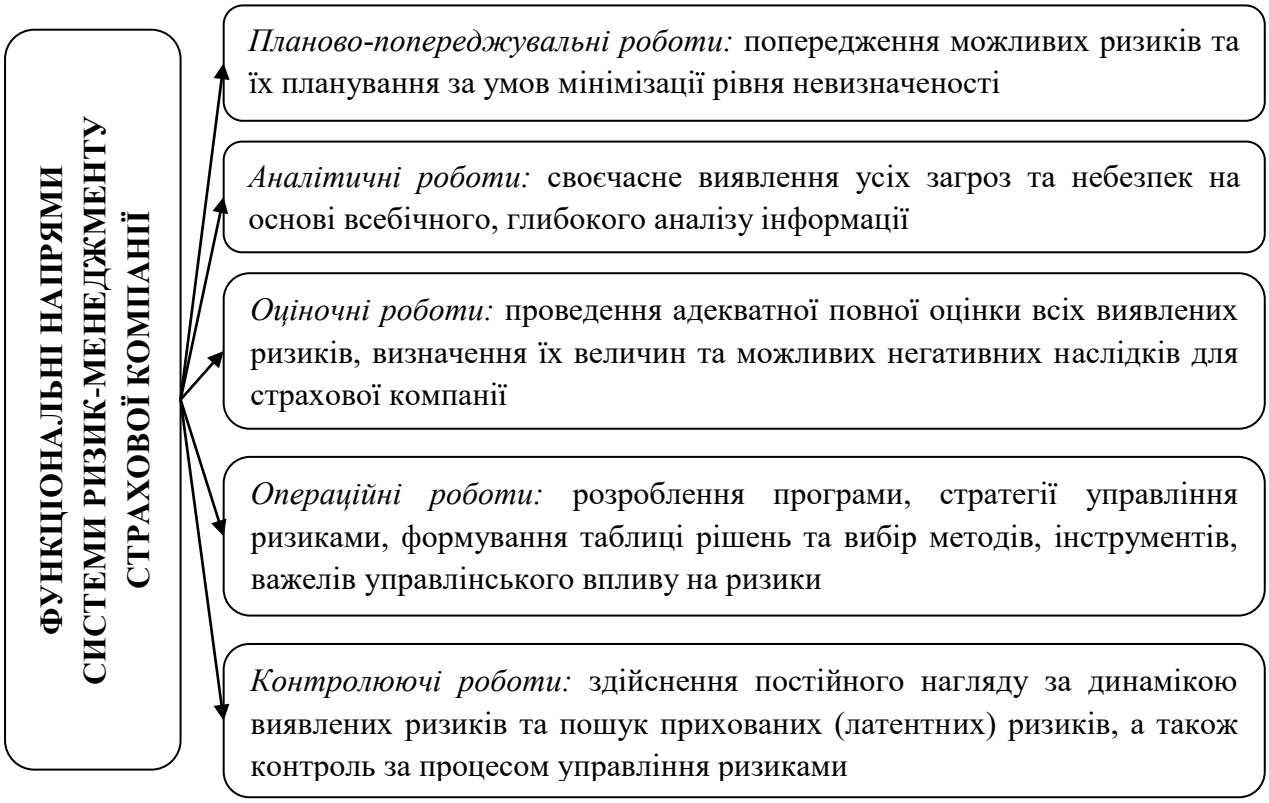


Рис. 2. Функціональні напрями системи ризик-менеджменту страхової компанії

Джерело: [5, с. 45].

Практична реалізація вищезазначених функціональних напрямів системи ризик-менеджменту страхової компанії дозволить перетворити процес управління ризиками у безперервний, ефективний процес, який носитиме скоріше превентивний, а не реагуючий характер, що, в свою чергу, дозволить забезпечити стабільні умови функціонування страхової компанії та високий рівень її безпеки.

Список використаних джерел:

1. Богріновцева Л.М., Житар М.О., Чамор Г.С. Фінансова стійкість страхових компаній: управління ризиками. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. №1. С.7-19

2. Богріновцева Л.М., Венгуренко Т.Г. Економічна сутність та значення фінансових ризиків страховика. *Актуальні проблеми менеджменту, фінансів та публічного управління в сучасних глобалізаційних процесах*: матеріали VII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 19 березн. 2020 р. Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. С. 310-313.

3. Говорушко Т. А. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку: монографія. Київ: «Центр учбової літератури», 2012. 168 с.

4. Корват О.В. Ризики діяльності страховика. Харків: Харківський Держ. техн. ун-т буд-ва та архітектури, 2008. 20 с.

5. Зубок М. І. Економічна безпека суб'єктів підприємництва : навч. посібн. Київ, 2012. 226 с.

Гурочкіна Вікторія Вікторівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

«ФОРСАЙТ-МЕНЕДЖМЕНТ» ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР В ЕМЕРДЖЕНТНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Дестабілізаційні виклики відновлення національного зростання порушують процеси ентропії «вільного ринку» в економіках країн емерджентного типу. Головними проблемами на сьогодні залишаються: кризовий стан національної економіки, наявний трансформаційний спад, стрімке соціально-економічне розшарування та процеси фрагментації суспільства, національних макроекономічний дисбаланс, зменшення рівня конкурентоспроможності та соціальні проблеми, що викликані процесами інфляції та безробіттям. Розвиток національної економіки та підтримка соціально-економічного середовища нерозривно пов'язані з посиленням конкурентоспроможності промислового комплексу країни для з метою забезпечення робочих місць, гідної заробітної плати та зміцненню загальнонаціонального індексу щастя.

З метою досягнення конкурентоспроможності промислового комплексу та посилення ефективності фінансових й інтеграційних механізмів розвитку в умовах економіки емерджентного типу, необхідно виділити важливі елементи стратегічного управління (прогнозування, моделювання, планування) на інтеграційні процеси – «Форсайт - менеджмент», як технологію управління сьогоденням на основі конструювання майбутнього.

Передбачення довгострокових перспектив розвитку науки, техніки, економіки і суспільства представлено у багатьох працях іноземних фахівців-економістів: американського фахівця проф. Б. Мартіна (Martin, 1984) який представив науково-теоретичні основи форсайт-технології, його послідовники В. Баумол (Baumol, 1986), Г. Гереффі (Gereffi, 1999), Р. Балдвин (Baldwin, 2011), О. Катанео (Cattaneo, 2013), М. Гільберт (Hilbert, 2009), І. Милі (Miles, 2010), Р. Фал (Phaal, 2004) деталізували спектр видів діяльності включаючи: передбачення, прогнозування, систематизацію зусиль або потенціалів, перспективи, стратегічна розвідка та планування, дослідження ф'ючерсів, технологічне планування та прогнозування, тощо.

Серед українських науковців слід виділити значний внесок М. З. Згуровського (2015) та колективу авторів, які представили «Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020– 2030 роки) часові горизонти»[3]

Методологія форсайт-менеджменту формування інтегрованих структур націлена на передбачення та ідентифікацію важливих характеристик за профілем майбутнього стану підприємств й організацій структури. Зокрема, цікавою залишається структура та параметри майбутньої сукупності підприємств в кластері, за якими інтегрований ланцюг доданої вартості може бути привабливий та ефективний в контексті кооперації праці.

«Форсайт» (англ. Foresight management – розсудливість, далеко-глядність, передбачливість) заснований на припущеннях, характеризує побудову майбутнього стану за даними інформаціологічної системи.

Форсайт зазначає систематичні спроби оцінити довгострокові перспективи розвитку науки, технологій, економіки і суспільства, щоб визначити стратегічні напрямки досліджень і нові технології, що здатні принести найбільші соціально-економічні блага [1]. Форсайтінг дозволяє обґрунтувати перспективи розвитку, на відміну від класичного прогнозування, яке передбачає можливий варіант майбутній економічній діяльності. Стратегічний форсайтінг доцільний до впровадження конкретних дій на відміну від стратегічного прогнозування, яке багатоваріантне. Виходячи з цього, слід визначити «Форсайт-менеджмент» (форсайтінг) як методологію управління, що характеризується вираженою здатністю аналітичного стратегічного підходу до розробки і впровадження інноваційних програм та технологій розвитку інтегрованих структур.

Новаціями в системі форсайт-менеджменту підприємств є застосування «матриці Форсайт-менеджменту». Стратегічний форсайт-менеджменту (або скорочено «форсайтинг») інтегрованих структур ґрунтується на формуванні пріоритетів з метою мобілізації більшої кількості учасників структури для досягнення нових результатів при реалізації різних інвестиційних проектів. Основний принцип стратегічного форсайтінгу полягає в створенні

фундаментальних засад майбутнього розвитку, що залежить від реалізації інтелектуального потенціалу і гарантує стратегічну міцність інтегрованої організації незалежно від впливу зовнішніх чинників.

Форсайтинг допомагає ефективно розподіляти зусилля управлінського персоналу з метою концентрації їх на важливих майбутніх проектах, що впливають на розвиток підприємства. Елементом «матриці Форсайт-менеджменту» є управлінський принцип «Look At Yourself» («подивіться на себе в дзеркало») – базовий принцип форсайтингу, коли керівникам підприємства необхідно завжди ставити себе особисто на місце клієнта. Це дозволяє відповісти на питання економічної теорії, пов'язані з обмеженістю ресурсів: що робити? як виробляти? яким чином розподіляти вироблені блага. Ця проблема економічного вибору в стратегічному форсайтингу набуває особливого значення: для кого і які продукти виробляти? Форсайтинг передбачає всебічну оцінку фінансово-господарської діяльності інтегрованого підприємства та організації.

Другим елементом «матриці Форсайт-менеджменту» є «цінності», тобто інструменти, за допомогою яких інтегрована організація буде досягати своїх цілей в майбутньому. Інструменти використовуються при управлінні інтелектуальним капіталом, знаннями і при проведенні комплексу маркетингу, коли вивчаються потреби клієнтів і визначаються шляхи і засоби їх задоволення. Сам інтелектуальний капітал є третім елементом «матриці Форсайт-менеджменту». З одного боку, підприємства та організації зобов'язані створювати нормальні умови праці для своїх працівників з метою виробництва якісних продуктів. З іншого боку, самі працівники повинні проявляти креативність і реалізовувати свій інтелектуальний потенціал під час виробничої діяльності.

Наступним елементом «матриці Форсайт-менеджменту» є організація «клієнтського сервісу», який забезпечує конкурентні переваги інтегрованої економічної структурі. Реалізується принцип конкурентоспроможності: «якість продукту + ціна + сервіс». На сьогодні розвинені ринки переходять від поняття «customer satisfaction» – «задоволеність клієнта», до поняття «customer delighting» – «захоплені клієнта». Це свідчить про значне підвищення уваги до якості обслуговування, яке є найважливішим елементом конкурентоспроможності інтегрованої організації.

Четвертим елементом є факт неприпустимої економії на відмінній якості що може виявитись фатальною, тому з точки зору економічної доцільності витрати на якість визначається трьома ключевими характеристиками:

- якість продукту або послуги є важливою за умов їх єдиної переваги компанії в конкурентноі бізнес-середовищі;

- наявність діючої (а не просто задекларованої) системи управління якістю (СУЯ) або сертифікованої системи менеджменту якості (наприклад, по ISO) на підприємстві є обов'язковим атрибутом при виході на цивілізовані ринки;

- системи контролю якості виробництва (наприклад, SixSigma), враховуються при оцінцінюванні підприємства, наряду з іншими активами, що позитивно впливає на формування кінцевої вартості компанії.

Останнім елементом є управління по KPI (Key Performance Indicators). Як зазначав Пітер Друкер «Управляти можна тільки тим, що можно виміряти» [2]. За таких умов застосовується прямолінійне оцінювання результатів діяльності підприємства (тільки за рівнем досягнення планових показників) або підрозділів підприємства, що може привести до некоректних висновків в нестабільному середовищі. Другим науково-методичним підходом оцінювання є система KPI, коли результативність підприємства та його підрозділів зводиться до ключових показників ефективності та результатів діяльності.

Отже, одним із результуючих індикаторів «Форсайт-менеджменту» є збільшення рівня емерджентності інтегрованої структури. В першому випадку, він дозволить виявити з певної сукупності альтернативних стратегій (сукупності значень вхідних факторів), особливості впровадження кожної з них та необхідність фінансування витратних заходів реалізації обраної стратегії [4]. В другому, рівень емерджентності функціонування підприємства це показник, який характеризує нові якості, що виникають або вже здобуті підприємствами в структурі інтегрованої системи, водночас, «Форсайт-менеджмент» має потенціал активізації емерджентних властивостей в складних системах.

Список використаних джерел

1. Ben R. Martin. Technology foresight in a rapidly globalizing economy / International Practice in Technology Foresight / Ben R. Martin. UNIDO, Vienna, 2002. 14 p.

2. Питер Друкер. Классические работы по менеджменту – Classic Drucker. М.: «Альпина Бизнес Букс», 2008. С. 220.

3. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020– 2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський // Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. Київ : НТУУ «КПІ», 2015. 136 с.

4. Гурочкіна В. В. Фінансові та інтеграційні механізми розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці : автореф. дис ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / В. В. Гурочкіна, Хмельн. нац. ун-т. Хмельницький : ХНУ, 2020. 40 с.

Корінь Інна Сергіївна,
аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яке підприємство і будь-який бізнес пов'язані з комерційним ризиком, який, в свою чергу, дуже стрімко розвивається у зв'язку з глобалізацією 21-го століття. Якщо не відслідковувати господарську діяльність компанії чи підприємства та її результати, це може привести не тільки до негативного результату, але і до позбавлення основних матеріалів, капіталу або навіть до повного банкрутства. Для власника підпріємства дуже важливо завчасно врахувати джерела і фактори комерційного ризику, загрози, що можуть спровокувати негативні наслідки у короткі строки, постійно аналізувати стан фірми і оцінювати оптимальність прийнятих рішень.

У сучасному діловому середовищі, що відрізняється кризовими явищами, політичною нестабільністю, недосконалістю і неузгодженістю правових аспектів, відсутністю науково обґрунтованої концепції реформ, криміналізацією бізнесу, необхідно вивчити і поліпшити методологічні підходи до формування та підтримання економічної безпеки господарської діяльності підприємства.

В Україні економічна безпека трактується на різних рівнях державної влади: починаючи з Конституції України, далі кодексами (Господарський, Цивільний, Кримінальний, Податковий, Адміністративний, Митний кодекси тощо) та Законом “Про основи національної безпеки України” [1].

Загрози економічній безпеці можна класифікувати на основі таких ознак: можливість прогнозування, джерело виникнення, можливість запобігання, відкритість, природа виникнення, величина збитку, наслідки й ступінь імовірності виникнення, за масштабом виникнення.

Основними та широкорозповсюдженими внутрішніми загрозами підприємства можна вважати [2]:

- низький професійний рівень керівництва підприємства;
- порушення трудової дисципліни;
- низький технічний і технологічний рівні виробництва;
- наявність величезної кількості документації та погоджень;
- форс-мажорні ситуації: аварії, пожежі, вибухи;
- вибір ненадійних партнерів й інвесторів;

- відтік кваліфікованих кадрів через низьку заробітну плату або неналежні умови праці;

- високий віковий рівень основних фондів;

- відсутність ефективної системи впровадження інновацій на промислових підприємствах.

Чисті загрози можуть мати негативні або нульові результати. до яких відносяться природні, екологічні, політичні, транспортні і частина економічних загроз - власність, виробництво, торгівля. У свою чергу, спекулятивні загрози виражаються в можливості отримання як позитивних, так і негативних результатів. Ця група представлена фінансовими погрозами, які є частиною економічних загроз; загрози, пов'язані з купівельною спроможністю грошей - інфляційні і дефляційні загрози, валютні загрози і небезпеки ліквідності; інвестиційні загрози [4].

Політичні загрози пов'язані з політичною ситуацією в країні і в світі. Вони можуть включати в себе:

- зміна податкового законодавства в гіршу сторону;

- виникнення проблем у зовнішньоекономічній діяльності;

-відсутність можливості ведення підприємницької діяльності через внутрішньополітичні проблеми в країні, військові конфлікти, націоналізації, різкої зміни влади і можливої відмови виконувати раніше прийняті на себе державні зобов'язання;

Звісно, кожне окремо взяте підприємство знаходиться в унікальному стані, який залежить як від особливостей його внутрішньої будови і специфіки розвитку, так і від зовнішнього оточення, і якщо навіть галузеве оточення є однаковим для усіх підприємств однієї галузі, то галузеві чинники мають різний вплив на різні підприємства[7].

Дослідження проблеми економічної безпеки підприємств, зокрема її чинників, дало змогу дійти висновку, що в наукових джерелах наводиться досить різні класифікації загроз економічної безпеки, але всі вони мають місце бути, тому що економічне буття є досить різноманітним, і в конкретних умовах конкретно узятого підприємства деякі з них стають на певний період досить актуальними, а зі зміною умов функціонування підприємства може актуалізуватися інша сукупність загрозливих чинників [3].

Система економічного захисту підприємства вимагає: створення служби безпеки на підприємстві; активізації захисних заходів на підприємстві (технічних засобів та працівників системи безпеки); проведення заходів і програм (бесід) з персоналом з приводу комерційної таємниці підприємства; підписання документів про нерозголошення тощо [8].

Лише за допомогою індивідуального підходу розгляду проблеми, можна досягти результатів ефективного управління компанією та сформувати «міцність» та стійкість на випадок появи непередбачених обставин.

Економічна безпека підприємства - це держава, яка забезпечує найбільш ефективне використання ресурсів підприємства для забезпечення стабільної роботи та розвитку, в якій воно здатне максимізувати свою вартість при прийнятному рівні ризику. Метою управління економічною безпекою компанії є ефективний захист життєво важливих економічних інтересів певного об'єкта безпеки від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К.: Вид-во Європецського ун-ту, 2004. – 170 с.

2. Барановський А.І. Фінансова безпека: монографія / А.І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. 2.Барикаев Е.Н. Современные вызовы и угрозы экономической безопасности России // Макроэкономика. Теория, практика, безопасность. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 764 с.

3. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития /М.А. Бендиков // Мене- джмент в России и за рубежом. – 2000. – No2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mevriz.ru/articles/2000/2/1507.html

4. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: Монографія. – Львів: Вид-во ТзОВ "Ліга Прес", 2008. – 385 с.

5. Status Report on European Telework. “Telework 1997”. Annual Report from the European Commission. https://web.archive.org/web/20121120044825/http:// www.eto.org.uk/twork/tw97eto/ (1997).

6. Mayadunne, S., Park, S.: An economic model to evaluate information security investment of risk- taking small and medium enterprises. International Journal of Production Economics. 182, 519–530 (2016).

7. Варналій З.С., Буркальцева Д.Д., Саєнко О.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : моногр. – К. : Знання України, 2011. – 299 с.

8. Філиппова С.В. Соціальна відповідальність у стратегії управління вітчизняним підприємством: проблемні питання інтегрування механізму // Економіка: реалії часу. – 2017. – No 2. – С. 5–17 [Электронний ресурс]. – Режим доступа : http:// economics.opu.ua/files/archive/2017/n2.html.

СЕКЦІЯ 6
МАЛИЙ, СЕРЕДНІЙ І ВЕЛИКИЙ БІЗНЕС: ІНСТИТУЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗБУДОВИ

Миколюк Оксана Анатоліївна,
д. е. н, доцент, професор кафедри менеджменту, адміністрування та готельно-ресторанної справи Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвитку промислові підприємства визначають власну економічну політику, формують портфель замовлень, організовують виробничо-збутову діяльність та несуть повну відповідальність за результати господарської діяльності. Усі перелічені процеси актуалізують проблему формування стратегії розвитку промислових підприємств. Управління підприємством забезпечує результативність діяльності підприємства в цілому у поточному періоді функціонування та в довгостроковій перспективі. При цьому ефективне управління в будь-якій сфері діяльності може здійснюватися лише за умов формування цілісної системи, яка призначена для вирішення основних його завдань.

Аналіз наукових напрацювань [1-4] щодо поняття «стратегія розвитку підприємства» дає можливість виокремити дану категорію як довгостроковий генеральний план управління, який спрямований на визначення цілей та напрямів діяльності, розподілу та координації ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку. З позицій системного підходу формування стратегії підприємств включає процес розробки та реалізації управлінських рішень, спрямованих на захист економічних інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз та небезпек. Процес розробки стратегії розвитку промислового підприємства повинен здійснюватися поетапно.

Закордонний та вітчизняний досвід у вирішенні проблем розвитку підприємств дає змогу виокремити основний набір стратегій. Однак, систематизація стратегічних дій у того чи іншого підприємства, відрізнятиметься певними особливостями, що визначаються крізь призму сили впливу зовнішнього середовища на діяльність конкретного підприємства, а також його потенціалом у ресурсному та конкурентостійкому сенсі.

Важливою умовою формування ефективної стратегії розвитку підприємств є врахування негативного впливу навколишнього середовища та нестабільність

правового регулювання. Основними етапами формування стратегії розвитку промислових підприємств можуть бути:

Перший етап – визначення місії підприємства; другий етап – виявлення стану зовнішнього середовища та с його впливу на функціонування підприємства. Зауважимо, що особливий акцент тут робиться саме на факторам нестабільності в економіці країни: кризові явища, корупційні прояви, недосконала система реформ, неякісні важелі державного впливу на економіку тощо. На третьому етапі проводиться оцінка сильних та слабких сторін діяльності підприємства (за допомогою методів відповідного аналізу). На четвертому етапі відбувається формування системи стратегічних цілей розвитку підприємства. П'ятий етап передбачає розробку стратегічних альтернатив розвитку підприємства та їх безпосередній вибір. Здійснення заходів, якими передбачено реалізацію сформованої стратегії розвитку підприємства відповідає шостому етапу. Оцінка формування стратегії, моніторинг її реалізації стратегії та необхідність коригування відбувається на сьомому етапі. Заключний восьмий етап передбачає оцінку реалізації стратегії, врахування можливих недоліків , а також внесення змін і врахування їх впливу у подальших стратегічних планах.

Процес формування стратегії розвитку підприємства характеризується деякою складністю, тому, розглядати його слід з конкретної позиції, а саме формування стратегії як: процес усвідомлення; формальний процес; аналітичний процес; процес передбачення; ментальний процес; процес, що розвивається; колективний процес; реактивний процес; процес трансформації.

Отже, розглянуті етапи формування стратегії на промислових підприємствах з врахуванням нестабільності умов зовнішнього середовища дозволить підприємствам підвищити ефективність власної діяльності та сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності. Таким чином, функціонування підприємств в сучасних умовах передбачає формування високоефективної стратегії, що сприятиме максимізації прибутку, шляхом досягнення поставлених цілей.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; Пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 563 с.

2. Ансофф І. Стратегічне управління / І. Ансофф ;М. : Економіка, 2005. – 358 с.

3. Афанасьєв Н.В. Управління розвитком підприємства : монографія / Н.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожкін, В.І. Рудика. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 184 с.

4. Стратегія підприємства у постіндустріальній економіці : монографія / А. П. Наливайко, О. М. Гребешкова, Т. І. Решетняк та ін.; за заг. ред. А. П. Наливайка, О. М. Гребешкової. – Київ : КНЕУ, 2017. – 418 с.

Ляшенко Ганна Павлівна,
к.е.н., доцент, професор кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України , м. Ірпінь, Україна

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ БІЗНЕС ТА ЙОГО РОЗВИТОК

Світовий досвід засвідчує, що в XXI столітті центр ваги переноситься в невиробничу сферу і головним фактором стають інформація та накопичені знання, тобто розвиток та нагромадження інтелектуальних ресурсів відносяться до основних рушіїв науково-технічного і соціально-економічного прогресу. В умовах сьогодення інноваційно-інтелектуальний розвиток кожного підприємства (фірми, компанії, організації) і країни в цілому відбувається завдяки тому, що важливим ланцюгом між розробниками інновацій, нових інтелектуальних продуктів і споживачами інтелектуальних послуг виступає інтелектуальний бізнес.

Автор Петіна О. М. [1] вважає, що інтелектуальний бізнес можна розглядати дуальним процесом: з одного боку, це є процес створення і використання інтелектуальної власності, що дозволяє отримати прибуток, а з іншого, - процес реалізації ідей розробника (творця) інтелектуального продукту за допомогою розумової праці.

Тобто, інтелектуальний бізнес - це особливий вид економічної діяльності, характеризується інноваційністю, ризиковістю, вільним проявом ініціативи і спрямований на ефективну мобілізацію матеріальних, фінансових, трудових ресурсів для отримання прибутку.

Саме розвиток інтелектуального бізнесу визначає можливості «інноваційно-економічного прориву» та впливає на зростання конкурентоспроможності підприємства і держави на світових ринках.

У XXI столітті розпочався перехід до економіки, яка базується на знаннях, тобто її основою є інтелектуальні ресурси, інтелектуальний капітал (ІК), наука, трансферт результатів інтелектуальної діяльності в виробництво.

Таким чином будь-який бізнес складається із двох елементів: ідеї та праці, тобто без ідеї не буде функціонувати бізнес. Отже, можна стверджувати, що інтелектуальний бізнес - це ідеї, а в життя вони трансформуються за допомогою фізичної праці та інтелектуальної діяльності. Інтелектуальний бізнес передбачає продаж нематеріальних складових. В інтелектуальному бізнесі товаром є знання, ідеї, досвід, навички, створення і розвиток яких потребує великої творчої праці.

Інтелектуальний бізнес ґрунтується на створенні та реалізації нових

інтелектуальних продуктів.

Результатом інтелектуальної діяльності можуть бути - твори мистецтва, художні, літературні твори, музичні твори, фонограми, комп'ютерні програми, відкриття, винаходи, промислові зразки, селекційні рослини, різні корисні моделі, ноу-хау, унікальні ідеї, знання, технології і виробництва. В теорії і практиці розглядають наступні види інтелектуального бізнесу (ІБ) (Рис.1).



Рис. 1. Види інтелектуального бізнесу (ІБ)

Назвати все, що належить до інтелектуального бізнесу просто неможливо тому, що творчість людини не має меж, і в зв'язку з цим постійно можуть виникати все нові і нові його види.

Слід зазначити, що сьогодні відіграє основну роль в управлінні інноваційним підприємством такий новий інструмент, як бізнес-інтелект (БІ). БІ підтримує такі управлінські функції, як економічне планування, бюджетування, прогнозування, моніторинг бізнесу в реальних умовах розвитку тощо. Тому, що саме БІ, на різних рівнях менеджменту організації, створює таку сферу економічних знань в якій фахівці швидко із мінімальними витратами збирають інформацію про підприємство і застосовують її з метою прийняття обгрунтованих рішень. Таким чином вчені і практики БІ пропонують як сучасні стратегічні знання економіки підприємства. Цінність БІ полягає у вимірі сильних і слабих сторін підприємства й у виборі і використанні ключових показників діяльності (КПД) на різних (функціональних, операційних, процесних) рівнях стратегічної карти економічного зростання.

ІБ є одним із пріоритетів діяльності кожного підприємства і держави в цілому. Для виконання цього завдання необхідно Україні активно виступати на ринку об'єктів інтелектуальної власності.

Щоб Україна змогла вирватися вперед і забезпечувати постійне зростання науково-технічного прогресу необхідно вивчати і застосовувати грунтовні та глибокі знання світової практики.

Список використаних джерел:

1. Петіна О. М. Зайнятість молоді у сфері інтелектуального бізнесу / О. М. Петіна // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики : матеріали. міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., 14-15 листоп. 2014 р. / Харків. нац. екон. ун-т. р. – Харків, 2014. – С. 428.
2. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации: перев. с англ./П.Ф. Друкер. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2007. – 432с.
3. Reilly R.Jr, Schweihs R., Reilly R. The Handbook of Business Valuation and Intellectual Property Analysis- McGraw-Hill – 2004, 600 p.

Боднарчук Оксана Іванівна,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри господарського права та процесу Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Малі і середні підприємства є важливим чинником соціальної стабільності в Україні, адже вони забезпечують зайнятість та доходи значного числа громадян. Вони формують відчутну частину доходів місцевих бюджетів. При цьому вони не так залежні від кон'юктури зовнішніх ринків та валютних коливань, а також гнучкі та швидко адаптуються до нових умов [1].

В свою чергу, малі, середні та великі підприємства класифікують за критеріями, а саме: кількості працівників, річного балансу та обороту коштів за рік.

Тому, відповідно до Господарського Кодексу статті 55 [2], суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

Суб'єктами мікропідприємництва є:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Зокрема, малі та середні підприємства є фундаментом економіки розвинених країн, які в свою чергу тісно співпрацюють один з одним.

Наприклад, в ЄС малі та середні підприємства становлять 99 % усіх підприємств та забезпечують 65 млн людей робочими місцями (наприклад, на німецьких малих та середніх підприємствах працює 68,3 % всіх працівників цієї країни, які підлягають під соціальне страхування) [1].

Про могутність малого бізнесу США засвідчують такі цифри. На 1000 жителів цієї країни припадає понад 30 суб'єктів малого бізнесу, тоді як в цілому по Україні – 5, а в сільському господарстві 1,2 суб'єкта малого бізнесу. Якщо в 1982 р. в усіх малих фірмах було зайнято 47,8 % американської робочої сили, то в 2000 р. – 63,1 %. Їх фінансовий обіг становив понад 50 % загального обсягу продажу, а частка у валовому національному продукті (ВНП) країни досягла 48 %. Американські економісти-дослідники справедливо зазначають, що кістяком американської економіки є великі корпорації, а її мускулами – малий бізнес, який приводить у рух великий бізнес. Останнім часом тут почали говорити про те, що малий бізнес – це не тільки мускули американської економіки, а й значна частина її мозку [3].

Тому, основними причинами невдач і розвалу малого бізнесу є некомпетентність, менеджерська недосвідченість, незбалансований досвід (наприклад, досвідчений інженер, але недосвідчений комерсант), недостатній досвід у комерції, фінансах, поставках, виробництві, управлінні в одноосібних

фірмах володіння і товариствах, невміння налагоджувати і підтримувати ділові зв'язки та контакти [3]. А також форс-мажорні обставини під час карантину, в результаті яких мале підприємництво поставлено в скрутні умови існування, які в подальшому призводить до банкрутства.

До переваг можна віднести: незалежність дій та прийняття рішень; гнучкість і оперативність у діях і рішеннях; невисокі експлуатаційні витрати; шанси на швидкий матеріальний успіх; можливість швидкого особистого успіху [3].

Отже, із із зазначеного вище можна зробити висновок, що малий бізнес дуже важливий для економіки будь якої країни, тому наша держава повинна зробити все, щоб підприємцям було легше залишатись у бізнесі та підтримати їх в складний час.

Список використаних джерел:

1. Малі та середні підприємства : веб-сайт. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/малі та середні підприємства.

2. Господарський кодекс України : Закон України : від 16.01.2003 № 436-IV. URL : http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/term/436-15 (дата звернення: 02.11.2017).

3. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу : веб-сайт. URL: https://buklib.net/books/35079.

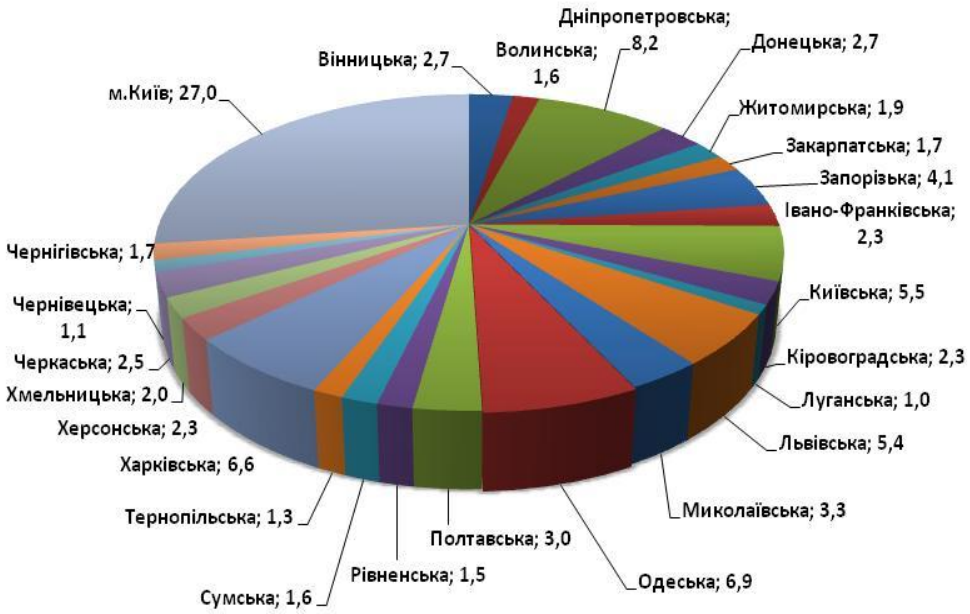
Сушкова Олена Євгеніївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри митної справи Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна,
Осадчий Євгеній Сергійович,
к.е.н., доцент, ДВНЗ КНЕУ імені Вадима Гетьмана,
п.н.с. НДІ Економічного розвитку м. Київ, Україна

МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

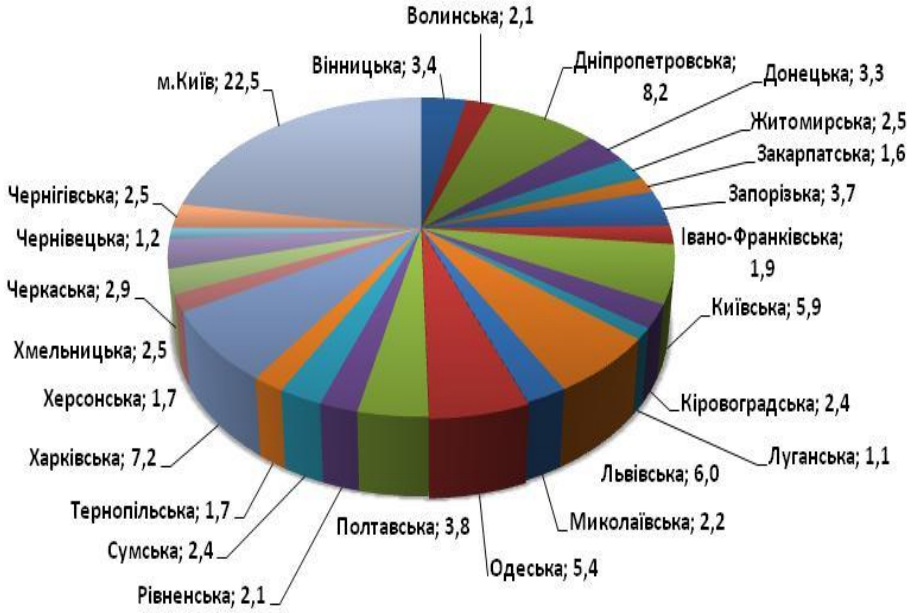
Найбільш вразливим до кризових явищ в економіці є сектор малого та середнього бізнесу, але при цьому підприємства малого бізнесу за визначенням є більш гнучкими, мобільними і тими, що стрімко адаптуються до мінливої економічної ситуації і змін ринкової кон'юнктури в порівнянні з великим бізнесом. Але завжди дискусійним питанням залишається необхідність державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу і особливо це питання актуалізується на рівні регіонів.

Малий та середній бізнес складає значну частку бізнес-середовища України (більше 95% всіх підприємств в Україні – це малі підприємства), а для західних

регіонів України – це основа економічного розвитку. Найбільша концентрація суб'єктів малого та середнього бізнесу, високі показники їх економічної активності притаманні м. Київ та областям з містами-мільонниками (Харківська, Дніпропетровська, Одеська, Львівська, Київська області) або регіонам, спеціалізацією яких є сільське господарство (Херсонська, Миколаївська, Запорізька області) або лісне господарство, туристична сфера, торгівля тощо (Закарпатська, Чернівецька, Івано-Франківська області), рис. 1.



(а)



(б)

Рис. 1. Розподіл малих (a) та середніх (b) підприємств між регіонами України у 2019 році.

Джерело: [1]

Через військові дії на сході України та проведенням АТО дуже несприятливі умови для розвитку малого та середнього бізнесу склалися у

Луганській та Донецькій областях, що негативно відображається й на динаміці економічного розвиту цих регіонів.

В свою чергу від рівня економічного розвитку територіальних громад, економічної активності та динаміки доходів суб'єктів господарювання, що здійснюють свою діяльність в межах кожної громади чи області, напряму залежить рівень фінансової забезпеченості територіальних громад та їх спроможності у фінансуванні інвестиційних проектів і реалізації програм розвитку. При цьому ключову роль у формуванні доходів місцевих бюджетів займають податкові надходження, які в середньому на 27% формуються за рахунок місцевих податків та зборів.

Серед місцевих податків основними є податок на майно (в середньому 15% доходів місцевих бюджетів) та єдиного податку (в середньому 12% доходів місцевих бюджетів). Якщо податок на майно сплачується як бізнесом, так і громадянами (хоча в основному бізнесом), то єдиний податок повністю сплачується суб'єктами малого бізнесу. Надходження з податку на нерухоме майно у 2019 році склали 4,8 млрд грн, а з єдиного податку – 35,2 млрд грн [2]. До регіонів, які мають найбільший рівень надходжень з єдиного податку, незмінно входять м. Київ (44,0 млрд грн у 2019 році) та Харківська, Дніпропетровська, Львівська, Одеська, Київська та Запорізька області.

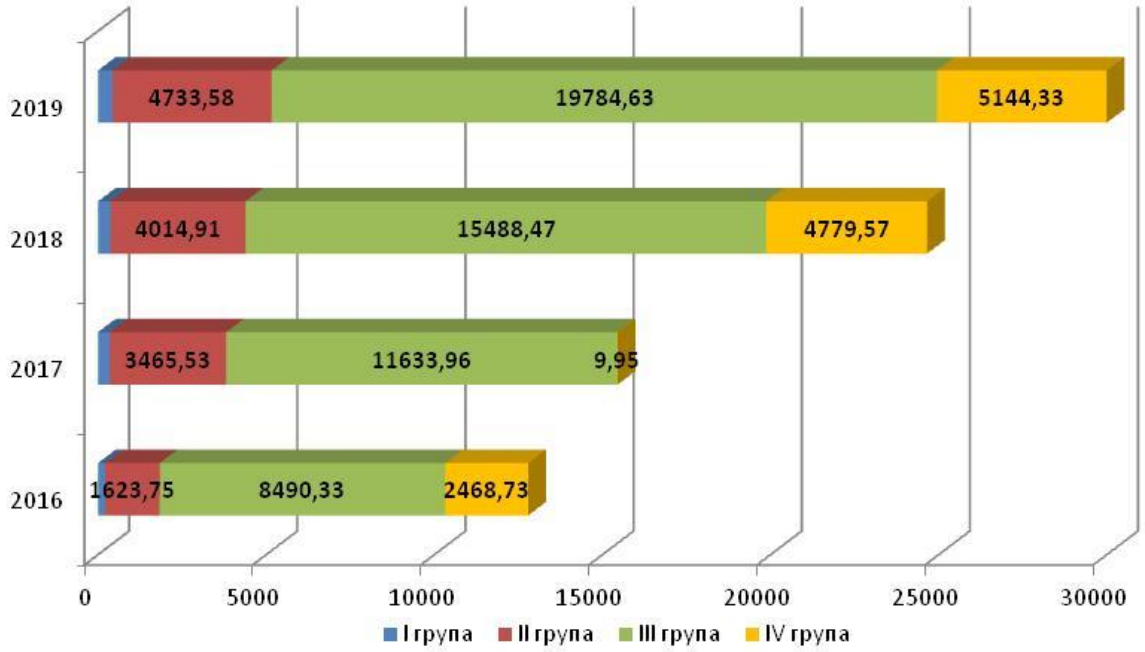


Рис. 2. Динаміка та структура надходжень єдиного податку у 2016-2019 роках, млн грн

Джерело: складено на основі даних ДПС України та Державної казначейської служби України

Отже, як доводить практика та демонструють аналітичні дані основою економічного і соціального розвитку територіальних громад різних рівнів та рівня їх фінансової забезпеченості та спроможності є малий та середній бізнес. Темпи, характер, сфери та масштаби економічної активності суб'єктів малого та

середнього бізнесу напряму залежать від створеного бізнес-клімату, бізнес-інфраструктури, видів та обсягів пільг, що надаються. Цю тезу доводить і специфіка розподілу суб'єктів малого та середнього бізнесу за регіонами України, що обумовлено наявністю найбільш розвиненої інфраструктури, сприятливого бізнес-середовища в містах-мільонниках, податкових пільг, можливості застосування спрощеної системи оподаткування. Тому подальше зміцнення ролі малого та середнього бізнесу у сприянні економічного розвитку та збільшенні фінансової спроможності територіальних громад різних рівнів в Україні повинно відбуватись в напрямку розбудови бізнес-інфраструктури та запуску програм розвитку малого та середнього бізнесу, що спрямовані на створення сприятливих умов та покращення бізнес-клімату в регіоні для активізації підприємницької діяльності з урахуванням специфіки її організації та стратегічних пріоритетів економічного розвитку регіону.

Важливо, щоб представники місцевої влади активно залучали кошти державної підтримки та, поєднуючи їх з власними ресурсами, спрямовували на реалізацію регіональних і місцевих стратегій розвиту, втілювали проекти як «твердої» так і «м'якої» інфраструктури, які стимулюють «точки зростання», підтримують впровадження інновацій, розвиток нового виробництва, малого та середнього бізнесу [3]. Так, на наш погляд, зусилля місцевих органів самоврядування повинні бути спрямовані на створення спеціальних бізнес-інкубаторів, які сприяють формуванню сприятливих умов для активізації підприємницької діяльності в сфері виробництва і IT-технологій, залучення інвестицій в оновлення основного капіталу сільськогосподарського і промислового виробництва, модернізації об'єктів інфраструктури, впровадження інноваційних продуктів і технологій. Ключовими інструментами реалізації цих завдань можуть слугувати:

- запровадження регіональних програм пільгового кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу;
- проведення бізнес-ярмарок, створення стартап майданчиків для комунікації між представниками місцевої влади, великого, середнього та малого бізнесу, ошуку потенційних партнерів, інвесторів, представлення власних ідей тощо;
- реалізація програм фінансової підтримки бізнес-ініціатив молоді;
- створення навчальних, тренінгових центрів для підприємців-початківців;
- розвиток енергетичної, дорожньої та транспортної інфраструктури, що особливо актуальне для депресивних територій.

Завдяки фіскальній децентралізації регіони отримали значні фінансові ресурси, як у вигляді податків і зборів, так й інших джерел доходів, тому місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування можуть використати надані державою можливості, щоб забезпечити фінансову підтримку інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, залучити інвестиції для

розвитку малого та середнього бізнесу, залучити кошти для підтримки розвитку сільських територій тощо [3]. Використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів на такі заходи дозволить створити передумови для ефективного використання природно-ресурсного, трудового потенціалу територій, збільшення рівня доходів економічних суб'єктів та розвитку конкурентних переваг регіону, і як результат прискорити темпи економічного зростання територій, посилити економічний потенціал регіону і фінансової спроможності органів місцевого самоврядування переважно за допомогою збільшення обсягу податкових надходжень.

Список використаних джерел:

1. Регіональна статистика: Діяльність підприємства / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – URL: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів: Виконання доходів місцевих бюджетів за січень-грудень 2019 року / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – URL: https://mof.gov.ua/uk
3. Як держава підтримує розвиток територій у 2019 році – посібник від експертів // Он-лайн портал «Децентралізація дає можливості». – URL: https://decentralization.gov.ua/news/11398?page=4

***Менчинська Олена Миколаївна**, к.е.н.,*
асистент кафедри економіки та міжнародних відносин Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
***Гончарук Ольга Олегівна**,*
здобувач вищої освіти Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМ РАДИ БЕЗПЕКИ ООН

ООН є основною універсальною міжнародною організацією, однією з основних завдань якої є забезпечення міжнародного миру та безпеки. Рада Безпеки ООН є другим за значущістю статутним органом ООН, на який безпосередньо покладено виконання вищезазначених завдань. Так, згідно з до п. 1 ст. 24 Статуту ООН, саме на Раду Безпеки ООН покладено головну відповідальність за підтримання міжнародного миру та безпеки. Рада Безпеки ООН, відповідно, виступає ключовим гарантом підтримання миру у світі та недопущення розв’язання світових війн.

Проблемні аспекти реформ ради безпеки ООН досліджували такі українські і російські науковці, як В.Н. Денисов, К.О. Савчук, В.О. Карташкін, М. Тахер, М.В. Андрєєв. Крім того, можна назвати західних вчених, зокрема, П. Кеннеді, С. Доуса, Я. Воутерса, Б. Сімму та інших.

Метою даного дослідження є висвітлення основних проблемних аспектів реалізації Радою Безпеки ООН своїх статутних завдань і визначення основних шляхів реформування її складу та порядку прийняття рішень. Зокрема, потребують дослідження конкретні випадки ветування рішень Ради Безпеки ООН її постійними членами, що вплинуло на блокування виконання її основних статутних завдань та призвело до тяжких наслідків. У межах поставленої мети потребують визначення основні перспективи реформування Ради Безпеки ООН.

До того, як розпочати роботу над реформуванням РБ ООН, Генеральний секретар ООН звернувся до колишнього прем'єр-міністра Таїланда Анана Паньярачуна з проханням очолити Групу високого рівня з проблем викликів і змін. До складу цієї групи увійшли досить авторитетні на міжнародній арені діячі: Робер Бадентер (Франція), Жуан Баена Суаріс (Бразилія), Гру Харлем Брундтланд (Норвегія), Мері Шинері-Хессе (Гана), Гарет Еванс (Австралія), Девід Ханней (Сполучене Королівство Великої Британії і Північної Ірландії), Енріке Іглесіас (Уругвай), Амр Мусса (Єгипет), Сатиш Намб'яр (Індія), Садако Огата (Японія), Євгеній Примаков (Російська Федерація), Цянь Цичень (Китайська Народна Республіка), Салім Салім (Об'єднана Республіка Танзанія), Нафіс Садик (Пакистан) та Брент Скоукрофт (Сполучені Штати Америки).

Повноваження РБ розподіляються на такі групи:

1. Повноваження щодо мирного розв'язання спорів.
2. Повноваження щодо дій відносно загрозимиру, порушень миру та актів агресії.
3. Інші повноваження щодо підтримання міжнародного миру та безпеки: щодо застосування внутрішніх санкцій системи ООН; щодо прийняття нових членів ООН, а також нових учасників Статуту Міжнародного Суду ООН; щодо внесення поправок і перегляду Статуту ООН; щодо призначення посадових осіб і формування персонального скла-Серія: Право, 2014 р., № 4 (46)173ду органів ООН (номінаційні повноваження); виконавчі повноваження; щодо створення нових органів системи ООН; щодо реалізації міжнародної системи опіки [1; 2, с. 629].

Кількість членів Ради Безпеки ООН – 15, з яких постійні – 5, а 10 – обирає Генеральна Асамблея ООН на два роки за географічною ознакою. П'ять з десяти членів обирають повторно щороку.

Так, західні країни виступили за незначне збільшення кількості постійних членів (два –ФРН і Японія) і за збереження права вето. Більшість країн, що розвиваються, висловилися за широке представництво у складі постійних членів усіх регіонів світу й обмеження чи ліквідацію права вето. Конкретні пропозиції, що опинилися в центрі обговорення, зводилися до такого: збільшити кількість постійних членів на п'ять (ФРН, Японія і три країни від Азії, Африки й Латинської Америки); збільшити склад Ради Безпеки на п'ять

постійних і чотири непостійних члени від регіонів; ввести до складу Ради Безпеки п’ять постійних членів без права вето; статус постійних членів мають отримати не окремі країни, а регіональні організації (ЄС, ОАЄ,ОАД та ін.); статус постійних членів країни від Азії, Африки й Латинської Америки повинні отримувати на ротаційній основі [3].

Представник Мексики наголосив на тому, що в Раді Безпеки не має бути членів першого і другого розрядів. На його думку, у засіданнях Ради Безпеки всі повинні брати участь на рівних засадах. Крім того, він наголосив, що не варто проводити реформи за рахунок розширення таких застарілих привілеїв Ради Безпеки, як статус постійного членства чи право вето, слід проводити реформу з метою більшого представництва і географічного балансу в Раді Безпеки. Досить своєрідною є позиція США. Вашингтон, використовуючи своє право вето, обіцяє голосувати за ті країни, які підтримали війну в Іраку, та ігнорують тих кандидатів, які виступали проти американської окупації. Незадоволені “ворожою” позицією ООН перед початком війни в Іраку деякі політики США пропонували розформувати цю міжнародну організацію або припинити сплачувати членські внески [4].

Отже, можна виділити такі проблемні аспекти реформування Ради Безпеки ООН:

1) відсутність єдності позицій країн щодо членства та порядку прийняття рішень Радою Безпеки ООН;

2) розширення кола постійних членів може призвести до створення нових конфронтаційних блоків країнами-постійними членами, що ще більше ускладнить прийняття рішень Радою Безпеки ООН;

3) розширення кола постійних членів передбачає наділення більшої кількості країн правом вето, що може ще більше ускладнити існуючу ситуацію;

4) відсутність об’єктивності в баченні функціонування ООН, адже усі запропоновані варіанти реформування ООН базуються на суб’єктивних політичних інтересах та амбіціях окремих держав;

5) необхідність підтримки концепції реформування Ради Безпеки ООН абсолютною більшістю країн – членів ООН. Враховуючи усе вищевикладене, можна дійти висновку, що реформування Ради Безпеки ООН у найближчий час має дуже туманні перспективи, адже в підґрунті проблеми реформування цього статутного органу ООН покладені політичні протистояння [5].

Список використаних джерел:

1. Годованик Є. В. Компетенція Ради Безпеки ООН щодо підтримання міжнародного миру та безпеки [Електронний ресурс] / Є. В. Годованик. – Режим доступу: http://vuzlib.com/content/view/2267/73/.

2. Годованик Є. В. Юридичний аналіз компетенції Ради Безпеки ООН щодо підтримання міжнародного миру та безпеки/ Є. В. Годованик // Держава і право : зб.наук. праць. Серія: Юридичні і політичні науки. – 2010. – Вип. 50. – С. 623–631.

3. Проблеми реформування Ради Безпеки ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kimo.univ.kiev.ua/MOrg/28.htm.

4. Губань Р. Проблеми реалізації проектів реформи Ради Безпеки ООН [Електронний ресурс] / Р. Губань // Юридичний журнал. –2007. – № 11. – Режим доступу: http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2803.

5. Проблемні питання реформування ради безпеки ООН. Інтернет джерело:https://www.google.com/search?q=drp_2014_4_35.pdf

Минчинська Ірина Василівна,
ст. викладач кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь , Україна

РЕЄСТРАЦІЇ НОВИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ІНІЦІЮВАННЯ СПРАВ ПРО БАНКРУТСТВО В УКРАЇНІ ЯК ІНДИКАТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ

В щорічному рейтингу «Doing Business» Україна в 2020 р. за індикатором «Вирішення неплатоспроможності» знаходиться на 146 місці (31,4 із 100 балів) зі 190 країн, що охоплені дослідженням. Низькі позиції України в рейтингу за даним індексом свідчать про низьку ефективність законодавства, що регулює відносини в цій сфері[2]. Так, за показником кінцевого вирішення процесу у справі про банкрутство боржника в рейтингових звітах «Doing Business» 2004-2020 рр. Україна має 0 балів, що означає, що в разі продажу підприємства-боржника в процедурі санації, воно не має можливості продовжити функціонування як цілісний майновий комплекс, оскільки його активи продаються частинами, хоча всі редакції Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [2] та Кодекс України з процедур банкрутства [1] містять положення, які дозволяють бізнесу боржника продовжити функціонувати та зберегти робочі місця не залежно від зміни власника. Тривалий розгляд справи про банкрутство в суді - 2,9 років, призводить до високої вартості процедури банкрутства в Україні (40,5% від вартості майна боржника) та низького рівня повернення засобів (коефіцієнт повернення засобів складає від 9 до 10,2 центів за долар протягом 2004-2020 рр.) [4]. Ефективності нормативно-правової бази, який оцінюється в діапазоні від 0 до 16 балів, Україна в 2020 р. має оцінку на рівні 8,5 балів (6,5 балів протягом 2004-2013 рр., 8,5 балів – 2014-2020 рр.) [4].

Ефективність правової системи в країні в цілому та законодавства про банкрутство зокрема, на думку С. Клейссенса та Л. Клаппер, впливає на реєстрацію нових суб'єктів господарювання та ініціювання справ про банкрутство [5, с. 279]. Показники реєстрації новостворених підприємств в Україні знаходяться на низькому рівні порівняно з аналогічними показниками в країнах Європейського Союзу (табл. 1).

[2] Положення Кодексу України з процедур банкрутства від 18.10.2018 р. №2597-VIII, що набув чинності з 21.04.2019 р. та був введений в дію 21.10.2019 будуть мати вплив на індикатор «Вирішення неплатоспроможності» в Доповіді «Ведення бізнесу в 2021 р.

Таблиця 1

Показники реєстрації підприємств в розрахунку на 10000 осіб населення в Україні та країнах членах ЕС і Великобританії у 2013-2017 рр., од. [3, 4]

Країна	Кількість народжених підприємств, всього од.					Кількість народжених підприємств на 10000 осіб населення, од. на 10 тис. осіб				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	**60969**	**55544**	**48107**	**63009**	**…**	**14**	**13**	**11**	**15**	**…**
Бельгія	35655	43354	45393	45731	47844	32	39	40	40	42
Болгарія	44625	45047	46275	49967	48119	61	62	64	70	68
Чехія	87481	102513	94300	99406	104441	83	97	89	94	99
Данія	26970	28693	27442	31212	30911	48	51	48	54	54
Німеччина	264463	254007	244477	231811	233789	33	31	30	28	28
Естонія	10273	10388	10174	10751	12471	78	79	77	82	95
Ірландія	…	…	22364	23578	27006	…	…	48	50	56
Греція	…	…	48452	42434	42204	…	…	45	39	39
Іспанія	293466	347605	330958	366362	336000	63	75	71	79	72
Франція	387995	438253	426302	447663	482997	59	66	64	67	72
Хорватія	15780	12401	13258	14026	14792	37	29	32	34	36
Італія	321439	325959	329414	350646	330899	53	54	54	58	55
Кіпр	3757	4422	5709	6783	…	44	52	67	80	…
Латвія	18963	20045	28910	26853	19255	94	101	146	137	99
Литва	44714	53797	43987	46669	50404	151	183	151	163	178
Люксембург	3368	3477	3340	3280	3521	62	63	59	56	59
Угорщина	62808	65380	71044	73274	92835	63	66	72	75	95
Мальта	2110	…	3165	7098	4312	50	…	71	156	92
Нідерланди	148176	150879	152955	157705	159075	88	89	90	93	93
Австрія	44981	44040	42793	45629	42417	53	52	50	52	48
Португалія	144315	148537	164529	166620	175765	138	143	159	161	171
Румунія	123464	78910	92289	87654	96160	62	40	47	44	49
Словенія	21405	18379	18541	18631	18430	104	89	90	90	89
Словаччина	42640	95242	58449	54129	71083	79	176	108	100	131
Фінляндія	24824	27206	23237	23837	34251	46	50	42	43	62
Великобританія	346485	350585	383075	414355	381885	54	54	59	63	58
Середнє (країни ЄС)	**x**	**x**	**x**	**x**	**x**	**68**	**76**	**72**	**77**	**78**

Джерело: розраховано автором за даними [3, 6].

Показники реєстрації новостворених підприємств в Україні в середньому в 5-6,5 разів нижчі за аналогічні показники країн членів ЄС, що свідчить про складність процедур реєстрації новостворених підприємств - Україна в рейтингу «Doing Business» за індикатором «Реєстрація підприємств» посідає в 2020 р. 61 місце зі 190 країн (56,4 зі 100 балів в 2004 р., 91,1 – в 2020 р.). Крім того, низькі

[3] Статистичні дані щодо показників реєстрації підприємств в Україні та країнах членах ЄС наведено на основі методики Євростату щодо розрахунку показників статистики демографії підприємств.

[4] Через відсутність статистичних даних, Польща та Швеція не відображені в таблиці.

показники реєстрації новостворених підприємств також пояснюються в цілому несприятливим бізнес-кліматом, про що свідчать інші індикатори рейтингу «Doing Business» в 2020 р.: за індикатором «Підключення до електропостачання» Україна посідає 128 місце серед 190 країн охоплених дослідженням; «Реєстрація власності» - 61; «Оподаткування» - 65; «Міжнародна торгівля» - 64 та «Виконання контрактів» - 63 [4], а також економічною ситуацією в країні.

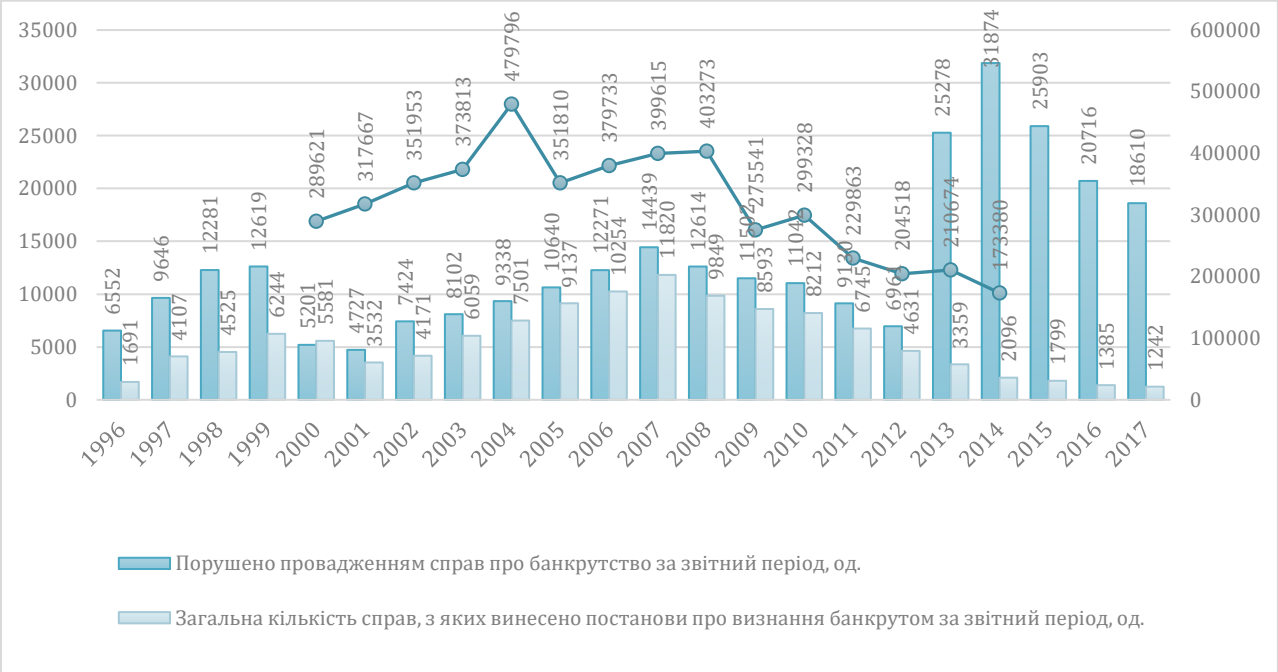


Рис. 1. Динаміка основних показників стану державної реєстрації суб'єктів господарської діяльності[5] в Україні та показників господарського судочинства у справах про банкрутство

Джерело: складено автором за даними [7, 8, 9, 10].

Наведені на рис. 1 дані свідчать про певну відповідність динаміки показників державної реєстрації суб'єктів господарської діяльності в Україні та показників загальної кількості справ з яких винесено постанови про визнання банкрутом суб'єкта господарювання та кількості справ про банкрутство порушених провадженням, за винятком 2013-2014 рр. щодо останнього. Винятком в динаміці поступового зростання показників державної реєстрації суб'єктів господарської діяльності протягом 2000-2008 рр. виступає показник 2004 р., коли спостерігалося значне зростання кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання, що пояснюється відмінностями в методиці його розрахунку, оскільки з 01.07.2014 р. при його розрахунку враховується реєстрація юридичних осіб всіх організаційно-правових форм.

Отже, складність процедур відкриття нового бізнесу в Україні та ініціювання справ про банкрутство, впливають на показники реєстрації новостворених підприємств та порушення провадження у справах про

[5] Наведено за даними Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ).

банкрутство та визнання підприємств банкрутами і є свідченням як низької ефективності законодавства в сфері регулювання відносин неспроможності, так і господарського законодавства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Кодекс України з процедур банкрутства : Закон України від 18.10.2018 р. № 2597-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2019. 10 трав. (№ 19). Стор. 5, стаття 74. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19/conv#Text

2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 22.12.2011 р. № 4212-VI (Нова редакція Закону України від 14.05.1992 р. № 2343-XII). *Відомості Верховної Ради України*. 2012. 17 серп. (№ 32-33). Стор. 1272, стаття 413. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4212-17#Text

3. Business demography by size class (from 2004 onwards, NACE Rev. 2) [Digital resource] : [Eurostat – Data Explorer (bd_9bd_sz_cl_r2)]. – Digital Data. – Luxembourg : Eurostat, 2019. – [Online]. URL: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do (Accessed on: November 5, 2019). – Screen Title.

4. DOING BUSINESS: [Оценка Бизнес Регулирования. Наборы ретроспективных данных и данные о трендах]. Washington, USA : WORD BANK GROUP, 2020. URL: https://russian.doingbusiness.org/ru/custom-query (дата звернення 14.07.2020)

5. Klapper, L. And Claessens, S. Bankruptcy Around the World: Explanations of its Relative Use. World Bank // American Law and Economic Review, Vol. 7, №1, 2005, pp. 253-283/

6. Population change - Demographic balance and crude rates at national level [Digital resource] : [Eurostat – Data Explorer (demo-gind)]. – Digital Data. – Luxembourg : Eurostat, 2019. – [Online]. URL: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do (Accessed on: September 5, 2020). – Screen Title.

7. Зведений статистичний звіт по Україні за 1996, 1997, 1998 рр. : Додаток №2 до Наказу Вищого Арбітражного Суду України від 30.10.1991 р. №7. Вищий Арбітражний Суд України.

8. Звіт про розгляд господарських справ місцевими судами за 2009, 2010, 2011, 2012 рр. : ФОРМА №1-АС. ЗАТВЕРДЖЕНО Наказ Державної судової адміністрації України за погодженням з Держкомстатом України 25.07.2007 №72. Піврічна (річна). Вищий Арбітражний Суд України.

9. Звіт судів першої інстанції про розгляд господарських справ за 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 рр. : ФОРМА №1-МС. Періодичність (піврічна, річна). ЗАТВЕРДЖЕНО Наказ Державної судової адміністрації України від 20.06.2013 №88. За погодженням з Держкомстатом України.

10. Основні показники стану державної реєстрації суб'єктів господарської діяльності в Україні: Департамент державної реєстрації та нотаріату. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ddr.minjust.gov.ua/uk/show!search/?page=41

Криворучко Владислав Олександрович,
аспірант кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ОСВІТИ Й НАУКИ ЯК НАСЛІДОК ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сучасний економічний розвиток характеризується збільшенням інтелектуальної складової у соціально-економічних процесах. Знання та їх носії перетворюються на основний капітал будь-якої організації, а економіка трансформується в таку, що побудована на знаннях. В такій економіці усі сфери матеріального та нематеріального виробництва, соціальні та господарські відносини формуються та розвиваються на основі динамічного прирощення та оновлення знань, які розглядаються як комерційні активи, тобто, можуть капіталізуватися розповсюджуватися з метою одержання прибутку.

В умовах економіки знань заклади вищої освіти (далі – ЗВО) трансформуються в основні інститути генерування на трансферу знань. Перехід від елітарної до масової освіти, зростання чисельності кількості університетів, надання більшої автономності в управлінні навчальним процесом, а також скорочення обсягу державного фінансування стимулює університети шукати нові шляхи підвищення власної конкурентоспроможності серед інших закладів на ринку освітніх послуг.

Комерціалізацію освітньої та наукової діяльності ЗВО варто розглядати в контексті пошуку диверсифікованих джерел фінансування власної діяльності, в тому числі за рахунок взаємовигідного партнерства з приватним сектором. Такі процеси в сфері освіти характеризуються як академічне підприємництво або академічний капіталізм, а заклади вищої освіти – підприємницькими університетами, на противагу класичним – дослідницьким університетам [1, с. 126].

Підприємницький університет поєднує в собі не тільки науково-дослідну та викладацьку діяльність, але й інноваційну та підприємницьку, відповідно, отримуючи від неї прибуток. В такому випадку, знання, що закладені в той чи інший продукт, створений в процесі науково-дослідної діяльності університету, капіталізуються та прирощують власну вартість. Крім того, новостворенні знання не консервуються у вигляді теоретичних праць, а здатні реалізуватись на практиці та довести власну придатність і конкурентність [2, с. 30].

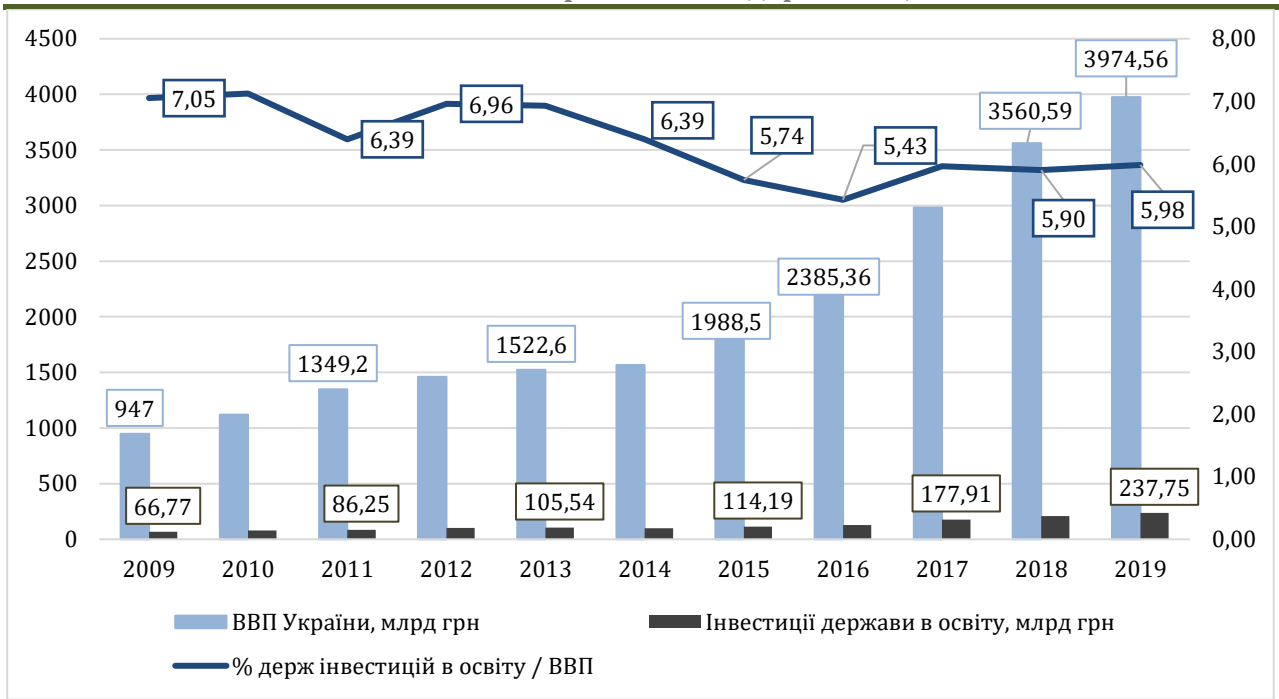


Рис. 1. Динаміка державних інвестицій в сферу освіти у співвідношенні до ВВП України за 2009-2019 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [3; 4]

Як можна спостерігати на рисунку 1, в динаміці державного фінансування сфери освіти в Україні за останні 10 років не спостерігається суттєвих структурних змін. Крім того, частка державних інвестицій в освіту з 2009 по 2019 рр. зменшались більш як на 1% від обсягу ВВП України. Сучасна політика країни спрямована на надання ЗВО більшої автономності, в першу чергу, в фінансуванні освітнього процесу.

Відповідно комерціалізація науково-дослідної та освітньої діяльності, диверсифікація джерел фінансування, розвиток взаємовигідного партнерства з приватним сектором для вітчизняних університетів на комерційній основі є головними напрямками для забезпечення власного існування на ринку. Перехід до підприємницької концепції розвитку університету передбачає виконання наступних умов, а саме:

- реформування внутрішньої системи менеджменту ЗВО, реінжиніринг управлінських процесів та створення системи ключових показників ефективності (KPI);
- впровадження системи управління знаннями всередині ЗВО;
- децентралізація організаційної структури університету;
- інтеграція підприємницької культури в освітній та науковий процес, формування системи стимулів для академічних структур;
- розвиток напрямків договірного співробітництва з приватними та державними структурами, а також фандрейзинг як інструменту диверсифікації джерел фінасування ЗВО.

Таким чином, в сучасних умовах знання є основним інвестиційним капіталом будь-якої організації, а академічний капіталізм є одним із головних «продуктів» економіки, побудованої на знаннях. В умовах скорочення державного фінасування та виникнення необхідності пошуку нових джерел інвестицій, для університету капіталізація та комерціалізація власної діяльності, поглиблення взаємодії з бізнес-структурами на комерційній основі стають ключовими інструментами в конкурентній боротьбі на ринку.

Список використаних джерел:

1. Фоміна Є.В. Комерціалізація наукових розробок як основний елемент інноваційної економіки / Є.В. Фоміна // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. - №6. – 2017. – С. 124-128

2. Воронкова Т.Є. Підприємницький університет: інтеграція освіти, науки, бізнесу / Т.Є. Воронкова, К.Г. Гурова // Агросвіт. - №21. – 2018. – С. 28-33

3. Офіційний портал Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режис доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Офіційний портал Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mof.gov.ua/

Дриженко Олександр Анатолійович,
аспірант кафедри економіки підприємства Університету ДФС України

ФОРМИ ТА МЕТОДИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Комерціалізація інноваційної продукції, як шлях доведення на ринок винаходів, стає все більш актуальним напрямом досліджень адже перетворює інновації у прибуток підприємств, організацій та винахідників. Досліджують поняття комерціалізації такі зарубіжні та українські автори, як Бадінелі Р., Гук О.В., Дорофеєва В.В., Зігель Д.С., Ступнікер Г.Л., Мешко Н.П., Ковтуненко К.В., Махнуша С.М., Майлз Р., Маркман Г.Д., Кузьмін О.Є., Квашніна М. Н., Райт М., Снов Ч., Табет В., Фесенко О. М., Шпак Н.О. та інші.

Автори Г.Д. Маркман, Д.С. Зігель, М. Райт процес комерціалізації вважають певною екосистемою, яка є ринком і включає в себе набір складових, що беруть участь у процесі комерціалізації [1, с. 1401-1423]. А. А. Румянцев комерціалізацію вважає формою реалізації результатів наукової діяльності, методом їх практичного використання. Проте, автор зауважує, що цей процес є взаємодією науки та промислових підприємств в основному в тих наукових пропозиціях, які на ринку мають платоспроможний попит [2, с. 29-32].

Ефективність комерціалізації інновацій визначається їх результативністю, за умов коли рентабельність інноваційної продукції більше нуля, а кількість випущеної продукції перевищує точку беззбитковості інновацій. Чим більше значення рентабельності інноваційної продукції, тим ефективнішою можна вважати проведену комерціалізацію. Для здійснення аналізу ефективності комерціалізації інноваційної продукції інформаційною базою обирають дані зі звіту про фінансові результати, звіту про інноваційну діяльність (державне статистичне спостереження № 1 іновація (річна) «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства») [3] та з калькуляцій підприємства.

Серед основних форм комерціалізації інноваційної продукції підприємств та організації розрізняють аутсорсінгову, комбіновану та самостійну форму, коли безпосередньо підприємство є власником й розробником інновації. Самостійна форма комерціалізації здійснюється за рахунок власних ресурсів та залучених, при цьому можуть залучати сторонніх фахівців та постійно діючих працівників певного підприємства. Такі форми схожі до форм комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності.

Щодо методів комерціалізації інноваційної продукції підприємств та організації слід виділити особливість їх застосування відносно обраної форми комерціалізації.

Відносно самостійної форми комерціалізації інноваційної продукції здійснюється процес шляхом внутрішньовиробничого методи використання або для реалізації на ринок даної інновації, можуть створюватись дочірні підприємства або здійснюється продаж патенту.

За формою аутсорсінгу розрізняють методи повного циклу та неповного циклу комерціалізації інноваційної продукції. Метод з повним циклом комерціалізації інноваційної продукції полягає у здійсненні усіх етапів цього процесу зовнішньою організацією без прикладання власних зусиль підприємства. Зовнішня організація або пдприємство-комерціалізатор здійснює комерціалізацію інноваційної продукції у повному обсязі відповідно до обумовлених умов. Розробнику інноваційної продукції необхідно лише оплатити послуги комерціалізації та чітко сформувати завдання та бажані результати від даного процесу. Метод комерціалізації з неповним циклом полягає у виконанні усіх етапів цього процесу зовнішніми організаціями з розподілом певних конкретних етапів між ними.

За комбінованою формою комерціалізації інноваційної продукції розрізняють промислову кооперацію, спільне підприємство, ліцензування, лізинг, інжиніринг та франчайзинг. При комерціалізації інноваційної продукції шляхом промислової кооперації виникає ризик інноваційного потенціалу підприємства через розголошення комерційних таємниць та інформації, що стосується інновацій, тому вкрай важливим є уточнення умов здійснення кооперації. Серед

ключових умов промислової кооперації є забезпечення безпеки складових інноваційного потенціалу підприємства у сільському господарстві.

Складовими інноваційного потенціалу являються: інтелектуально-кадрова, фінансова, матеріально-технічна, виробничо-технологічна, інформаційна, маркетингова, інтерфейсна, науково-дослідна, управлінська, культурно-корпоративна [4, с. 53].

У сільському господарстві процеси комерціалізації інноваційної продукції нерозривно пов'язані з інвестиційною привабливістю аграрних підприємств, які реалізують інноваційні проекти. З метою посилення інвестиційної привабливості аграрних підприємств та активізації інноваційної діяльності вкрай важливими питанняє постають: завершення земельної реформи; розробка іпотечних механізмів кредитування та їх державна підтримка; розбудова механізмів пайових фондів.

Різниця між обраними формами та методами полягає у кількості підприємств та організацій у сільському господарстві, що здійснюють комерціалізацію інноваційної продукції. Група підприємств або організація може обирати зовнішнє підприємство, що здійснюватиме всі процеси або підприцеси на окремих етапах комерціалізації інноваційної продукції у сільському господарстві.

Список використаних джерел:

1. Gideon D. Markman Research and Technology Commercialization / Gideon D. Markman, Donald S. Siegel, Mike Wright // Journal of Management Studies. – 2008. - 45:8 December. - C.1401-1423.

2. Румянцев А. А. Стратегические инновации – путь к технологическому прорыву в экономике / А. А. Румянцев // В мире научных открытий. – 2010. - Часть 2, №5 (11). - С.29-32.

3. Про затвердження форми державного статистичного спостереження № 1-інновація (один раз на два роки) «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» Затверджено наказом Держстату № 319 від 10.11.2015 р. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN015266.html

4. Гурочкіна В. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту [Електронний ресурс] / В. В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2015. № 5 (21). С. 51 57. URL : https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf

СЕКЦІЯ 7
МАРКЕТИНГ І ЛОГІСТИКА ЕФЕКТИВНОГО БІЗНЕСУ

Вашко Ирина Михайловна
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики организации Институту управленческих кадров Академии управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь

ОСНОВНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ ИНТЕНСИВНОМ РЫНКЕ

Развитие различных видов экономической деятельности предполагает использование спектра технологий (промышленные технологии, информационные технологии, биотехнологии и т.д.), имеющих общие особенности: рыночная неопределенность, технологическая неопределенность и конкурентная изменчивость. Эффекты сочетания ноу-хау, научных и технических знаний, сложности технологически интенсивно развивающегося рынка, скорости развития технологии и создания инновационных продуктов могут создать значительные конкурентные преимущества для высокотехнологичных организаций, что создает условия для многовариантности маркетинговой стратегии.

Основной ракурс в теории и практике маркетинга направлен от инновационных возможностей при разработке продукта к нуждам потребителя, что обусловило главные изменения рынке новых продуктов и их продвижения. Увеличение рыночного разнообразия продукции привело к созданию фрагментированных рынков, что снижает результативность сегментации рынка. Уникальность рынков инновационных продуктов состоит в том, что они характеризуются высокой степенью неопределенности, неуверенностью в технологиях, потребителях и конкурентах, что требует применения различных рыночных стратегий и тактик.

Отличительные особенности маркетинга высоких технологий: а) рыночная неопределенность, обусловливаемая недостаточной уверенностью в нуждах потребителей в отношении применения новой технологии, скрытых потребностей при разработке базисных заменяющих технологий; б) технологическая неопределенность при прогнозе жизненного цикла инновационного продукта, сроков устаревания; в) высокая конкуренция на рынке, неопределенность стратегий конкурентов, возможность аналогичных разработок; г) объединение этапа исследования и разработки нового продукта с маркетинговыми исследованиями с целью определения нужд потребителя на

ранних этапах разработки продукта; видение позиции разрабатываемого продукта на рынке; д) управление стратегическим партнерством, направленное на получение конкурентных преимуществ всеми партнерами в результате маркетинговых исследований; е) активное продвижение разработок и преодоление начального сопротивления потребителя использованию новой технологии.

Эффективная маркетинговая стратегия обеспечивает создание неформальных сетей, позволяющих эффективно реализовать маркетинговые функции и учитывать полученные результаты в организации производства.

Основные решения для технологически интенсивного рынка, направленные на коммерциализацию технологий, основаны на двух подходах: а) разработка новых продуктов в результате исследования рынка (нужд потребителей); б) внедрение нового базисного продукта (новой базисной технологии) как основы для дальнейшей разработки инновационных продуктов. Более действенным является подход, являющийся комплексным, сочетающим знания о новых научных разработках и технологиях со знаниями о перспективном спросе на высокотехнологичном рынке.

Основные решения для технологически интенсивного рынка определяются моделями разработки и использования новых технологий, которые вырабатываются на основе четырех составляющих: решения о позиционировании технологии; проекта разработки технологии, проекта передачи технологии, проекта миграции технологии.

Жизненный цикл принятия и распространения инновационного продукта (технологии) включает ряд этапов: а) восприятие новой разработки новаторами (первыми клиентами-технологическими энтузиастами); б) угасание раннего интереса к инновационному продукту (технологии); в) широкое распространение инновационного продукта (технологии) в нескольких нишах рынка; г) период массового принятия инновационного продукта (технологии) на рынке, принятие новых стандартов; д) период послерыночного развития, когда основная инфраструктура создана, на данном этапе реализуется потенциал предприятия (повышение качества, снижение цен); е) окончание жизненного цикла продукта (технологии) на рынке, связанный с предложением новых заменяющих инноваций.

Принятие основных решений, как правило, осуществляется без учета стратегии конкурентов в случае разработки базисных замещающих инноваций, основанных на технологиях, на основе которых производство и потребление продукта переходит на принципиально новый уровень, обеспечивающий ряд преимуществ потребителям.

Вертикальное позиционирование (выбор уровня, на котором осуществляется трансфер интеллектуального продукта) в сфере новых и высоких

технологий позволяет использовать ценное и уникальное ноу-хау, которое может быть оформлено в форме патентов на продукт или процесс, копирайта, торговой марки как источник доходов.

Способы коммерциализации технологий (вертикальное позиционирование) выделяют следующие: а) продажа или выдача лицензии на ноу-хау предприятию, которое имеет возможность разрабатывать его далее, создать сферы применения на различных рынках и продавать инновационный продукт; б) продажа свидетельства или концепции инновации; в) выдача лицензии на базовую технологию для применения; г) продажа компонентов или подсистем, производимых на основе инновационной разработки; д) маркетинг, производство, распространение.

Стоимость затрат и ответственности для владельца инновации возрастает по мере продвижения по этапам разработки и производства инновационного продукта, но цена интеллектуального продукта повышается по мере глубины проработки инновационной идеи. В высокотехнологичных видах экономической деятельности при разработке проекта, направленного на производство инновационных продуктов, даже при опережающем предложении, как правило, учитываются потребности потенциальных покупателей. Так как высокотехнологичный продукт отличается высокими затратами на производство, предпочтительной является разработка базовой технологии как основы создания разнообразных инновационных продуктов.

Стратегия, направленная на максимальное возмещение издержек на НИОК(Т)Р, предполагает расширение номенклатуры производства после освоения новой технологии. Для этого важным является учет потребностей первых покупателей, понимающих преимущества технологии, определяющих требуемые характеристики инновационных продуктов, обеспечивающих платежеспособный спрос. Определение диапазона характеристик продуктов позволяет стандартизировать компоненты, использовать типовые решения в дальнейшем и снизить цены.

Проект передачи (трансфера) разработанного интеллектуального продукта должен быть направлен на увеличение количества источников дохода, которые организация может получить на основе инновационной разработки. При неопределенности технологически интенсивных рынков труднее обеспечить приемлемую цену в результате однозначного решения, поэтому краткосрочные лицензионные соглашения могут иметь больше преимуществ. Соглашения могут быть заключены с учетом конкретных внешних и внутренних факторов, влияющих на деятельность предприятия, включать: лицензии на одноразовое использование; лицензии на создание и распространение нового продукта на определенном рынке; лицензии на использование конкретного инновационного продукта и т.д.

Тельнов Анатолій Сергійович,
д.е.н., професор, професор кафедри маркетингу і торговельного підприємництва Хмельницького національного університету,
Решміділова Світлана Леонідівна,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу і торговельного підприємництва Хмельницького національного університету, м. Хмельницький , Україна

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВАННЯ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ НАСЕЛЕННЯМ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Актуальність теми. В умовах збільшення рівня конкуренції виникає необхідність пошуку нових підходів у підприємництві, які орієнтовані на підвищення прибутку і конкурентоспроможності підприємства. Ретельно розроблена асортиментна політика для підприємства є основою його високої конкурентоспроможності, рентабельності та індивідуальності, що визначає успіх підприємства на ринку. У зв'язку з цим маркетингові дослідження шляхів удосконалення асортиментної політики підприємства є актуальними і набувають особливої значущості та практичної цінності в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти та методичний інструментарій формування товарного асортименту підприємства розглядалися вітчизняними вченими: Л.В. Балабановою, А.М. Германчук, Є.О. Діденко, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, З.С. Петриченко, Д.С. Савельєвим, Н.С, Степанюком, Н.М. Ушаковою та ін. В той же час, потрібні більш глибокі наукові дослідження з питань удосконалення асортиментної політики підприємства, перш за все, її формування в нових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Продовольче забезпечення населення займає одне з центральних місць у розвитку сільського господарства області. Обсяг споживання продуктів й енергетична цінність добових раціонів залежить від природних і соціальних умов, національних традицій та культури харчування. Одним із факторів низького рівня ефективності виробництва є недостатнє споживання плодово-ягідної продукції і залежить від розташування господарства. Це пояснюється тим, що сільські споживачі у більшій мірі є одночасно і виробниками, і споживачами її продукції.

Як свідчать результати маркетингового дослідження, населення Хмельницької області споживає більше плодів та ягід влітку – це черешня, персик, горіхоплідні, або в сезон збору урожаю – ягідні культури, вишня, яблука і груші. Плоди і ягоди, які закуповуються населенням у сезон збору урожаю, використовуються не тільки на споживання, а й на зберігання і переробку в домашніх умовах. Обсяг заготовленої плодово-ягідної продукції в сім'ї залежить не тільки від рівня доходу, а й від кількості членів сім'ї, особливо дітей дошкільного віку.

Населення часто віддає перевагу свіжим плодам, ніж переробленим. Для визначення ставлення споживача до плодів та ягід за різних видів переробки використана шкала Богардуса, яка дозволяє визначити реальний крок, який відділяє відношення до одного виду плодів від відношення до іншого [1]. Щодо кожного виду переробленої продукції були визначені відповіді, які поділені за балами (чим менший бал, тим позитивніше ставлення): купую сам і рекомендую знайомим – 1 бал; купую дуже часто – 2 бали; купую за необхідністю – 3 бали; купую рідко – 4 бали; особливої прихильності до продукту немає – 5 балів; не купую взагалі – 6 балів. Таким чином, респонденти віддають перевагу свіжим плодам (середній бал 3,2), сокам (4,3 бали), консервованим плодам (4,5 бали), сушеним (5,2 бали) і замороженим (5,7 бали). Отже, більшість опитуваних віддають перевагу натуральним плодам, а не переробленим. На запитання «Чи приймаєте Ви до уваги вміст корисних речовин у плодово-ягідній продукції»? 85% респондентів відповіли «так», 18% - «ні» і лише 11% не змогли визначитися. Для більш детального аналізу споживання плодів і ягід було проведено анкетне опитування населення Городоцького району протягом березня – липня 2020 року. Обсяг виборці склав 100 осіб. Основним споживачем у сім'ї, за відповідями респондентів є діти дошкільного віку – (13%), або школярі – (11%). Основними споживачами є сім'ї, з двома дітьми (40%), сім'ї з трьома і більше складають лише 10%.

Середньомісячний дохід впливає на час покупки плодово-ягідної продукції. Тільки незначна частка населення може споживати однакову кількість плодів і ягід протягом року, що пояснюється збільшенням цін на плодово-ягідну продукцію взимку та весною. Лише респонденти з високим рівнем доходу споживають плоди рівномірно протягом року. Так, 40% споживачів плодів і ягід є ті, в сім'ї яких є діти дошкільного та шкільного віку. При купівлі і споживанні плодово-ягідної продукції населення віддає перевагу вітчизняним плодам порівняно з імпортованими, за винятком цитрусових. 90% респондентів віддають перевагу вітчизняним плодам. 7% опитаних вважають, що краща якість тільки у таких вітчизняних плодах та ягодах, як черешня, абрикос, смородина, полуниця. Серед імпортованих фруктів за кращими показниками якості 2% респондентів визнали іспанські яблука. Більша частина респондентів приділяє увагу смаковим

якостям (68%) та свіжості продукції (65%). Вагомим чинником є корисність плодів для здоров'я (53%), вміст вітамінів і мінеральних речовин (28%).

Плоди і ягоди, які закуповуються населенням у сезон збору урожаю, використовуються також для зберігання і переробки в домашніх умовах. Основний обсяг заготівель у домашніх умовах припадає на сім'ї, у складі яких налічується три або більше членів і складає 70%. Види плодів та ягід залежно від відповідей респондентів розподілилися в такому порядку: плодові – 1-е місце, цитрусові – 2-е, ягідні та тропічні – 3-є, горіхоплідні – 4-е місце. Більшість опитуваних віддають перевагу яблукам (85%), як традиційна плодова культура була визначена черешня (60%), лідерами також є абрикос і персик, частка яких відповідно дорівнює 48 і 43%.

Рівень цін має велике значення для 60% респондентів, знижки при купівлі – 13%. Отже, населення приділяє увагу внутрішньому складу продукції, її смаковим якостям. При прийнятті рішення про купівлю плодів і ягід має значення місце торгівлі. Так, 40% опитуваних купують плодово-ягідну продукцію на місцевих ринках, 13% – у магазинах, 12% – в пунктах оптової торгівлі. 30% респондентів споживають продукцію власного виробництва, при цьому 25% з них – жителі сільської місцевості. Вибір місця купівлі залежить від соціального статусу респондентів. Основними споживачами плодово-ягідної продукції на місцевому ринку є робітники (8%), підприємці (7%), студенти (6%), медики, працівники освіти (6%). Це пояснюється зручністю місця розташування, низьким рівнем цін, знижками при купівлі та дегустації.

Небажання респондентів купувати плоди та ягоди в магазині пояснюється високим рівнем цін, відсутністю широкого асортименту вітчизняної продукції та несвіжістю продукції. Якісні плоди та ягоди потребують реклами. При купівлі плодово-ягідної продукції респонденти в основному спираються на власний досвід, досвід знайомих, поради продавця, зовнішній вигляд, рекламу, інформацію з періодичних видань, відсутня інформація в друкованих засобах [2]. У дослідженому регіоні не розвинута ярмаркова торгівля та виставкова діяльність. Виробники продукції відмовляються брати в них участь, вважаючи такий тип торгівлі неефективним.

Висновки. Забезпечення якісною плодово-ягідною продукцією населення досліджуваної області постає вагомою проблемою у формуванні садівництва в ринкових умовах. Між тим Хмельницька область має реальні можливості для регулювання виробництва продукції та доведення її до споживачів з високими якісними кондиціями та за нижчими цінами.

Список використаних джерел

1. Гончар Л.А. Управління асортиментом і якістю товарів як підсистема торговельного підприємства / Л.А. Гончар, О.Ю. Холодова / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukr.vipreshebnik.ru/torgovl....va.html.

2. Данілова Л. Л. Оптимізація асортиментної політики вітчизняних торговельних підприємств / Л. Л. Данілова // Вісник ДонДУЕТ. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2001. – № 4 (21). – С. 192–196.

Калач Ганна Миколаївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ БРЕНДУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

Найбільш авторитетною і науково обґрунтованою методикою оцінки вартості бренду є Міжнародний стандарт з оцінки вартості брендів ISO 10668. Існує також безліч авторських методик, що використовуються аудиторськими фірмами, однак вони не є загальноприйнятим стандартом і тому застосування їх обмежене, а вартість бренду, обчислена за їх допомогою, є спірною. Знайдена література базується в основному на методах, закріплених стандартом ISO 10668. [1] Додатково була використана література, присвячена оцінці вартості підприємств, так як методи універсальні і можуть бути, з деякими особливостями, застосовані в оцінці бренду. [2,3]

ISO 10668 визначає три альтернативних підходи до оцінки вартості бренду: дохідний, ринковий і витратний.

1) Прибутковий підхід - чиста приведена вартість, яка розраховується як сума майбутніх дисконтованих потоків чистого прибутку, джерелом яких є бренд. Це різниця між грошовими потоками з брендом і без нього. Необхідно взяти аналогічний товар, який є «невідомим». Тобто товар, який не має бренду, або товар зі слабким брендом. Потім слід відняти вартість одного з іншого. Отримане значення множать на кількість проданих одиниць товару в рік. Підсумкова сума буде вказувати, скільки прибутку дає компанії бренд щорічно.

2) Ринковий підхід заснований на визначенні очікуваної ціни, по якій бренд може бути проданий на вільному ринку. Цей підхід передбачає підбір аналогічних брендів, порівнянних за силою бренду, ринкового становища товарів і послуг, а також з економічної та юридичної ситуації, причому ці бренди-аналоги були куплені в результаті ринкових угод. Обмеження цього методу для бренду компанії електронної комерції полягає в тому, що, у випадку з непублічною компанією, так як бренди можуть сильно відрізнятися за асортиментом товарів, крім того, подібні угоди навряд чи є відкритими.

3) Витратний підхід - при реалізації цього підходу в цінах на момент оцінки розраховуються суми, які були б інвестовані в створення і розвиток бренду, і вартість доведення не брендові товару до того ж положення на ринку, що і оцінюваний бренд. Даний спосіб називають методом також сумарних витрат

- слід підрахувати всі витрати, пов'язані зі створенням бренду і розвитком позитивного образу товару / послуги у покупця.

Як додатковий метод, не наведених в ISO 10668 можна згадати також метод залишкової вартості. [4]

Відповідно до даного методу спочатку беруть ринкову вартість підприємства, а потім починають віднімати складові елементи:

- в першу чергу віднімають матеріальні і фінансові активи;

- потім віднімають нематеріальні активи, які не мають прямого відношення до бренду (наприклад, патенти або інша інтелектуальна власність).

Залишком буде цінність бренду.

Витратний і прибутковий підходи являють собою ретроспективний і перспективний методи оцінки. Кожен з них має свої недоліки і переваги. У випадку з оцінкою вартості бренду магазину on-line торгівлі ігнорувати ретроспективний метод (витратний або вартісної підхід відповідно до методики ISO 10668) не вийде, так як на відміну від оффлайн торгівлі, on-line торгівля сильно залежить від реклами на самій платформі і особливо від відгуків покупців.

При використанні вартісного підходу пропонується наступна методика підсумовування витрат:

Value1 = (дизайнерське оформлення товару) + kрекл (витрати на рекламу, ключові слова і.т.д.) + kреценз (витрати на стимулювання відгуків покупців) + (Витрати на реєстрацію).

Сума, отримана в результаті даного підрахунку, буде являти собою ретроспективну оцінку вартості бренду.

Прибутковий підхід є більш витратним за часом і трудовитратами і має більше припущень, проте є необхідним для використання. Найбільш придатними є методи преміальної ціни і преміального обсягу. Поєднання обох методів, присвоювання питомої ваги кожного з результатів і підсумовування отриманих значень.

Порівняння з продукцією інших виробників має складності:

- аналогічний товар з більш високим рейтингом може мати нижчу ціну, в цьому випадку необхідне застосування методу преміальної ціни;

- аналогічний товар може мати більш високий рейтинг, рівну ціну і більш високий обсяг продажу;

- інші комбінації трьох факторів: рейтинг, обсяг продажів, ціна.

Оцінка обсяг продажів також може бути неточною. Тому порівняння з реальними зразками продукції інших виробників вимагає обережності і тестування.

Список використаних джерел:

1. ISO 10668:2010 Brand valuation — Requirements for monetary brand valuation. URL: https://www.iso.org/standard/46032.html

2. Auflage, 2015 Mandl / Rabel: Unternehmensbewertung – eine praxisorientierte Einführung. URL: https://www.amazon.de/Unternehmensbewertung-praxisorientierte-Einf%C3%BChrung-Gerwald-Mandl/dp/3706401630

3. Ларіна Я.С., Медведкова І.І. Брендінг як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України - Випуск 1 (123) – с.15-20.

4. Анализ бренда на примере компании и оценка его стоимости: как оценить, что такое стоимость и продажа бренда? URL: https://101million.com/sozdanie/registraciya-ooo/brend/otsenka-stoimosti.html#ocenka-stoimosti-brenda-na-primere?utm_source=table_of_content 101 миллион

Ружинська Наталія Олексіївна,
к.е.н, доцент кафедри
економіки підприємства Університету
державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна

МАРКЕТИНГОВА ОРІЄНТАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати комплекс кардинальних змін, що відбуваються в сучасному бізнес-середовищі. Система управління компанією повинна бути орієнтована на ринок, з акцентом на менеджмент, споживачів, конкурентів, характер міжфункціональної взаємодії та зацікавлені сторони. У процесі формування ринкової орієнтації підприємства особливу роль відіграють ділові комунікації, як інтегрований інструмент взаємодії з усіма учасниками для реалізації ціннісно-орієнтованого підходу [1].

Сучасний споживач визначає орієнтацію підприємства на споживача, що є основою його ринкової орієнтації. Для підвищення лояльності споживачів необхідно ідентифікувати його через сприйману цінність, втілити цю цінність у товар, довести його до відома споживача, дати можливість споживачеві володіти цією цінністю. Важливо, що цінність створюється за безпосередньої участі споживача [1]. Тобто споживач бере участь у процесі створення вартості за допомогою інструментів інтегрованих маркетингових комунікацій [2]. У

сучасних умовах зростає роль Інтернету для реалізації комунікативних ринково-орієнтованих цілей підприємства.

Використання Інтернет-технологій та цифрових каналів у бізнесі для спілкування з цільовою аудиторією стало основою цифрового маркетингу. Різниця між цифровим маркетингом та традиційним маркетингом полягає у використанні виключно цифрових каналів комунікації, що дає маркетологам можливості контролю, інструментів та даних для аналізу ефективності ринкової позиції та орієнтованого на ринок управління підприємством. Цифровий маркетинг використовує онлайн-та офлайн-канали. Цифрові маркетингові канали працюють виключно в Інтернеті, а офлайн-маркетингові канали підключені до цифрових пристроїв, які не підключені до Інтернету. Це їх ключова відмінність [4].

До каналів Інтернет-маркетингу відносяться: Інтернет-сайт, SEO (Search Engine Optimization), PPC (Pay per Click), контент-маркетинг, поштовий цифровий маркетинг, маркетинг у соціальних мережах, партнерський маркетинг, мобільний маркетинг, офлайн-маркетингові канали.

Взаємодія, що відбувається в Інтернеті, розглядається маркетологами як інструмент розповсюдження відповідної інформації серед відповідної цільової аудиторії протягом обмеженого періоду часу з мінімальними витратами.

Можливості Інтернету дуже широкі, що дозволяє розробляти не тільки класичні маркетингові технології, а й створювати нові. У таких умовах значення споживача зростає. Це трансформує конкуренцію, оскільки потенційний споживач має можливість виявити конкурентів на ринку, порівняти їхні конкурентні пропозиції та зробити свій вибір. Перед компанією постало нове завдання – розвиток орієнтації на клієнта, орієнтації на споживача.

Інструментами формування орієнтованих на клієнтів є розвиток відносин із клієнтами та їх максимальна участь, що також може бути досягнена за допомогою Інтернету. За допомогою Інтернету відбуваються інтеграційні процеси, спрямовані на формування цінності. Тому маркетинг повинен набувати якостей ціннісно-орієнтованого, це розширює поле контакту зі споживачем, прискорює процес прийняття маркетингових та управлінських рішень [3].

В таких умовах зростає роль внутрішнього маркетингу, який формує інструменти спілкування, впливаючи на формування внутрішнього середовища підприємства та лояльність персоналу, спонукаючи його до творчості, що в майбутньому може збільшити інноваційну активність підприємства .

Внутрішній маркетинг має властивості латентності, оскільки важко визначити реальні можливості маркетингового інструменту та його вплив на ефективність діяльності підприємства.

Для інноваційного розвитку підприємства потрібна відповідна організаційна система управління [5].

Інноваційна діяльність підприємства є основою інноваційної стратегії, яка формується найвищим рівнем управління підприємством. Інноваційна активність стимулюється службою управління персоналом шляхом розвитку та мотивації персоналу до творчості. Саме креативність відображає латентність інноваційного розвитку, будучи нематеріальним потенціалом, реалізація якого може вивести компанію на якісно новий рівень розвитку. Завдання стимулювання творчості персоналу також покладено на відділ маркетингу як елемент внутрішньої маркетингової стратегії. При цьому персонал підприємства розглядається як внутрішні замовники підприємства. Рівень їхнього задоволення сприяє формуванню їх лояльності. Це є, принципи ціннісно-орієнтованого управління та орієнтації на споживача, що є основою стимулювання персоналу до творчості [4].

Для гармонізації стимулюючого впливу на інноваційну діяльність підприємства необхідно сформувати відповідні маркетингові інструменти, які б забезпечували формування середовища ефективної та ефективної ринкової взаємодії всіх учасників, зацікавлених сторін та сторін, що беруть участь у відносинах.

Список використаних джерел:

1. Grönroos Ch. From Marketing Mix to Relationship Marketing: Towards a Paradigm Shift in Marketing // Management Decision, Vol. 32, №. 2, 1994.

2. Аренков И. А. Маркетинговая ориентация компании на основе ценностного подхода // Проблемы современной экономики. 2013. — Вып. 3 (47). URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4680

3. Прокопенко О. В. Типи споживчого вибору в маркетингу екологічних інновацій // Актуальні Проблеми Економіки. – 2011. – №2. – С.109-116.

4. Nataliia Ruzhynska. Marketing tools in stimulating innovative activity of enterprises. International Journal of Management (IJM) – Scope Database Indexed.Volume:11, Issue:6, 2020, Pages:241-251.

5. Ружинська Н. О. Державне регулювання розвитку житлово-комунального господарства України :дис. канд. ек. наук : 08.00.03 / Ружинська Н. О. – м. Ірпінь, 2015. – 223 с.

Гвоздецька Ірина Василівна,
к.е.н., доц. кафедри маркетингу і торговельного підприємництва Хмельницького національного університету
Хміль Юлія Анатоліївна,
магістр кафедри маркетингу і торговельного підприємництва Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Франчайзинг є ефективним інструментом, що дає змогу розвивати малий бізнес, поєднує переваги великого та малого підприємництва, сприяє використанню досвіду великих компаній для розвитку малого бізнесу.

Розвиток малого та середнього бізнесу ускладнюється низькими темпами фінансування, кредитування і страхування підприємницької діяльності, економічними та соціальними проблемами тощо.

Одним із інструментів підвищення бізнесових потужностей є франчайзинг.

Франчайзинг – це підприємницька діяльність, згідно з якою на договірній основі одна сторона (франчайзер) передає іншій стороні (франчайзі) за винагороду право використання: знаків для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг і виробництва товарів, технологічного процесу, спеціалізованого обладнання [1].

На думку експертів, найбільше поширення в Україні одержав товарний франчайзинг. При цьому основними мотивами, що спонукують компанії використовувати механізм франчайзингу, є розширення присутності на ринку, підвищення популярності торгової марки, збільшення обсягу продажів, ріст контролю над діяльністю каналів дистриб’юції і забезпечення ефективного зворотного зв’язку.

За період карантину більшість франчайзингових мереж втратили певну кількість своїх франчайзі, кількість втрат дуже варіюється та залежить від сфери ведення бізнесу і регіону знаходження.

За 2020 рік впевнено закріпився термін «антикризова франшиза». Під час минулих криз 2008 та 2014 років не спостерігалося різкого зниження попиту на франшизи, навпаки, деякі сфери продовжували активно розвиватися, причому в

основному покупцями були топ-менеджери з професійним бекграундом управлінця.

Приблизно те ж саме повторюється і цього року – є зовсім незначне зниження кількості запитів на купівлю франшизи, адже певна кількість потенційних інвесторів «притримала» гроші через нерозуміння, що буде далі, що зовсім не суттєво позначилося на конверсії продажів франшиз. У цей самий час залишається досить велика кількість інвесторів, у яких є кошти, і вони активно шукають, куди інвестувати. Багато власників франшиз, намагаючись зберегти динаміку розвитку мережі, роблять спеціальні пропозиції для продажу франшизи (зниження паушального платежу або його оплати частинами, знижене або прогресуюче (поступово зростаюче) роялті, канікули з виплати роялті і взагалі лояльність до потенційних франчайзі.

Закриті кордони і відсутнє міжнародне авіасполучення дало певне пожвавлення для розвитку внутрішнього туризму і того, що з ним пов’язане: готельний бізнес, пансіонати чи «зелені садиби». Спостерігається невелике зростання сфери послуг: сектор B2B-сервісу, перевезення, сектор персонального сервісу. Збільшується попит на франшизи сервісів доставки і пунктів прийому/видачі.

Збільшився попит на франшизи невеликих продуктових магазинів (магазини біля дому, міні-маркети, супермаркети, дискаунтери).

Зростає зацікавленість онлайн франшизами й інтернет-франшизами.

Попит у громадському харчуванні змістився в бік проєктів, які позиціонують себе як мережі з сильною складовою доставки і відносно невеликим чеком.

Практично не скоротилася кількість заявок на франшизи кав’ярень, фастфуду. Швидко розвивається сегмент кондитерської випічки.

Продовжують активно розвиватися бізнеси, пов’язані з дітьми: торгівля дитячими товарами, приватні дитячі садки, розвивальні і дозвільні центри.

Традиційний високий попит на бізнеси, що відносно добре почуваються в кризу: мікрофінансування, ломбарди.

Висновок. Криза примушує франчайзерів підлаштовуватися під ситуацію. Тому впродовж наступного року очікується поява на ринку франшиз значно спрощених і більш демократичних форматів (спрощена концепція самого бізнесу). Наприклад, основний формат бізнесу – суші-ресторан, а франшиза – суші-шоп (без посадки, але з акцентом на доставку), значно менша площа об’єкта, відповідно знижений обсяг інвестицій для запуску, менший акцент на брендинг, менша кількість персоналу, переорієнтація на інший сегмент споживачів.

Поступове зростання кількості соціальних франшиз. Це тренд світового масштабу, адже ця сфера підприємництва досить стійка в кризові періоди.

Зростатиме кількість проєктів у секторі ІТ, фармації та біотехнології, біохакінгу, виробництва продуктів харчування.

Під час кризи зростає значення когнітивного капіталу франшизи (впізнаваність бренду, знання та досвід, які передаються франчайзі, досвід партнерів франчайзингової мережі).

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт франчайзингової групи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchisegroup.com.ua

2. Онлайн-платформа «Дія. Бізнес» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://business.diia.gov.ua/handbook/francajzing/trendi-francajzingu-v-period-krizi-2020-2021

Бучинська Олена Вікторівна,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
ім.А.Ф. Павленка
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ: МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ

гідно Наказу Міністерства освіти і науки України № 1296 від 15.10.2019 «Щодо запровадження пілотного проєкту у закладах фахової передвищої та вищої освіти з підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти» у 2019 році стартував масштабний експеримент щодо впровадження ДФЗО у 44 закладах освіти, що триватиме до 2023 року.

Результати першого року показали, що реалізувати дуальну форму здобуття освіти (ДФЗО) у національному контексті можливо. Для повноцінного розгортання такої практики, а тим більше, системи, буде потрібен час, широка інформаційна кампанія, доопрацювання нормативної бази та формування загальноприйнятого розуміння (філософії) дуальної освіти.

На цьому етапі в рамках реалізації пілотного проєкту роботодавцями-партнерами проведено ряд заходів щодо впровадження ДФЗО: прийнято до розгляду та опрацьовано запропоновані МОН України документи, укладено партнерства із закладами освіти, підписано дво- та тристоронні договори, на окремих підприємствах створено та розвинуто інститути наставництва, проведено профорієнтаційні та інформаційні заходи, організовано просвітницьку діяльність безпосередньо для викладачів закладів освіти тощо.

Серед головних причин, що спонукали українські підприємства запровадити ДФЗО: бажання отримати кваліфіковані кадри, не витрачати час на адаптацію та перенавчання працівників, бажання бути учасником інноваційних змін, формування позитивного сприйняття бренду підприємства.

На результати першого року пілоту вплинуло запровадження в країні карантину. Деякі підприємства підписали відповідні договори щодо впровадження ДФЗО та планували долучитися до підготовки здобувачів наприкінці березня. Крім того, не вдалося зібрати інформацію від усіх учасників пілотного проєкту в повному обсязі (заявлена контактна інформація виявилась некоректною). Не всі кейси, про які прозвітували роботодавці, відповідають формальним ознакам ДФЗО, передбаченим законодавством, а саме: виявлена невідповідність відсоткового співвідношення часу, що відводиться на навчання у закладі освіти та на робочому місці, в деяких випадках йшлося про стовідсоткову трудову зайнятість; не передбачається оплата праці здобувачів; працевлаштування здобувача не є частиною навчання за ДФЗО; виробнича практика подається, як навчання в рамках ДФЗО тощо.

Середня кількість здобувачів ДФЗО за звітний період на одному підприємстві становить 5 осіб. Проте, більшість роботодавців-представників малого та середнього бізнесу мають 1-2 здобувачі. Серед підприємств – безперечних лідерів за кількістю студентів в період пілотного проекту: ДП «Антонов», ПрАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат», Регіональна філія АТ «Придніпровська залізниця» АТ «Укрзалізниця», які мали більше 65 здобувачів.

В процесі дослідження думки роботодавців щодо результатів впровадження ДФЗО у 2019-2020 н.р. було виявлено низку проблем. Не всі заклади освіти можуть забезпечити достатній рівень теоретичної підготовки для здобувачів ДФЗО; не всі заклади освіти згодні надавати підприємствам повноваження, що передбачені такою формою здобуття освіти; не всі заклади освіти згодні та готові розробляти навчальні програми та індивідуальні плани для незначної (1-2) кількості здобувачів, які виявили бажання навчатись за ДФЗО; у випадках, коли ініціаторами співпраці виступають заклади освіти, вони не завжди роз’яснюють роботодавцям, що дуальний характер цієї форми здобуття освіти забезпечується поєднанням двох місць навчання, а саме, закладу освіти та підприємства. У даному випадку спостерігаються суттєві розходження у сприйнятті учасниками пілотного проєкту понять «ДФЗО», «навчання» та «робота».

Хоча ДФЗО не є денною формою в чистому вигляді, але з метою забезпечення якісної теоретичної підготовки здобувачів у Законі України «Про вищу освіту» було внесено доповнення про перехід на ДФЗО з денної форми. Крім того, як було вказано вище, відсоток кредитів ЄКТС, переданих на

навчання на робочому місці, не повинен перевищувати 60% від загального обсягу освітньої програми. Отже, роботу на повний робочий день протягом всього періоду здобуття освіти неможна вважати ДФЗО. Деколи роботодавці забувають, що ця форма освіти називається дуальною саме через поєднання навчання у двох місцях – в закладі освіти та на підприємстві, а не просто поєднання навчання та роботи.

Наразі в Україні немає механізмів зобов'язування здобувачів відпрацьовувати на підприємстві після закінчення навчання. Тому роботодавці переймаються за свої інвестиції у здобувача, котрий після випуску може обрати роботу у конкурента.

В перший рік запровадження експерименту роботодавці часто ставали ініціаторами співпраці із закладами освіти. В першу чергу, це підприємства, що потребують спеціалістів вузького профілю. Інколи роботодавець взагалі не має жодної альтернативи при виборі ЗО, бо фахівців потрібної їм спеціальності готують один-два заклади освіти. Наприклад, коли йдеться про авіакосмічну або горновидобувну галузь. В свою чергу саме подібна вузько спрямованість обумовлює взаємну зацікавленість, сприяє налагодженій багаторічній співпраці, що виникає між підприємствами великого бізнесу та вузького профілю закладами освіти. Ця тісна співпраця часто визначала процедуру відбору здобувачів на дуальну форму здобуття освіти. В таких випадках рекомендація закладу освіти відігравала вирішальну роль. Однак, роботодавцям слід більше приділяти увагу формуванню власної думки на основі тестувань чи інтерв'ю, що проводяться на базі компанії. Співпраця, в той же час, проявляється у забезпеченні бази практики, місця для стажування педагогічних працівників, спільної науково-дослідницької діяльності. Тому, заключення договору про співпрацю в рамках підготовки здобувачів за ДФЗО – стає для підприємства наступним очікуваним кроком.

СЕКЦІЯ 8
ФІНАНСИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ВИКЛИКИ ЙОГО ФІНАНСОВІЗАЦІЇ

Кіндзерський Юрій Вікторович,
д. е. н., провідний науковий співробітник
відділу економічного зростання
та структурних змін в економіці
ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК І ТРАНСФОРМАЦІЯ КОРПОРАТИВНИХ СТРАТЕГІЙ: ВИКЛИКИ КОРОТКОСТРОКОВОСТІ

Інтенсивність науково-технічного прогресу невпинно зростає, його результати мають як свої переваги, так і недоліки для людства і для навколишнього природного середовища. Як правило, при вивченні НТП увага акцентується лише на його позитивних наслідках, серед яких – отримання нових продуктів і послуг, нових технологій, зростання загального добробуту і багатства, розширення доступу населення до отримання освіти і нових знань тощо. Серед негативних наслідків НТП, на які вимушено почали звертати усе більшу увагу в останні десятиліття, це несприятливі для людства кліматичні зміни і колосальне майнове розшарування населення світу за рівнем статків, як в середині країн (внаслідок різної продуктивності галузей, несправедливого перерозподілу технологічної ренти і структурного безробіття, зумовленого автоматизацією і роботизацією), так і між країнами (технологічно розвиненим «центром» і технологічно відсталою «периферією»). Водночас, до останнього часу майже не зверталась увага ще на один негативний наслідок НТП, який так чи інакше спричиняє перманентну рецесію і кризовість економіки, зокрема він опосередковано став одним із ключових, але прихованих тригерів розгортання світової фінансово-економічної кризи 2007-2008 рр. Суть проблеми коротко зводиться до запитання, що ставиться ученими: чи стає світ короткозорим («Is the world becoming short-sighted?» [1, с. 66])?

Зростання обсягів і швидкості передачі інформації, товарної диверсифікації і перенасичення ринків, постійне динамічне переструктурування виробництва під впливом технологій і попиту, як результати НТП, зумовлюють радикальне зростання ступеня невизначеності щодо поточної і перспективної ситуації на ринках і відповідно зростання невизначеності при ухваленні господарських стратегічних рішень щодо довгострокових перспектив, як окремих компаній, так і цілих країн. З одного боку дедалі більше ускладнюється вибір вірного управлінського рішення, а з іншого – скорочується час, необхідний для його ухвалення. Загалом це суттєво підвищує ризик невірного вибору і втрати коштів,

що відповідно позначається на посиленні нестабільності розвитку суб'єктів. Водночас інвестори і власники компаній прагнуть отримувати стабільний потік доходів від інвестицій, що за умов загального зростання нестабільності стає досить проблематичним. Тому вони орієнтують свій менеджмент на отримання і максимізацію прибутків від інвестицій у якомога коротші строки. Таке явище отримало визначення як «shot-termism» («короткостроковість») або «квартальний капіталізм», коли горизонт планування діяльності компанії через значну невизначеність стає коротким.

Інноваційна діяльність, розроблення і отримання нових проривних продуктів і технологій, здатних сформувати нові ринки, стають дедалі дорожчими. Проведення НДДКР потребує від компаній усе більше часу і ресурсів на тлі зростаючих ризиків неотримання бажаних результатів. Тому, за висновками агентства «McKinsey», інвестиції у НДДКР стають для більшості компаній малопривабливими і відходять на задній план [2], вони дедалі більше стають «елітарним задоволенням», а їх здійснення, як показав нобелівський лауреат Ж.Тіроль, під силу лише великим технологічним гігантам [3], які часто мають монопольне або домінуюче положення на ринку [4].

Ці процеси змушують компанії шукати способи отримання прибутків, не пов'язані з впровадженням технологічних інновацій і довгостроковими інвестиціями у розвиток реального виробництва. Підтвердженням слугує стійка тенденція суттєвого випереджаючого зростання обсягів прибутків порівняно із динамікою капітальних витрат і нагромадження капіталу, що сформувалась в розвинених країнах на початку 1980-х років і триває до теперішнього часу [5, с. 142-143]. Вона стала наслідком зміни стратегій розвитку компаній – зміщенні акцентів від фізичного виробництва з довгостроковим горизонтом планування діяльності у бік фінансовізації інвестицій, пов'язаної з появою «примата акціонерів» – посилення впливу акціонерів у процесі прийняття управлінських рішень та утвердження в якості головної мети корпоративного управління максимального збільшення вартості акцій.

Фінансові показники цінних паперів, зокрема цільовий показник прибутковості акцій, стали центральним елементом формування корпоративних інвестиційних стратегій, а акціонери почали розглядатися як головні носії ризиків на відміну від менеджерів. Для узгодження інтересів обох сторін результати роботи і винагорода останніх стали узгоджуватись з короткостроковими фінансовими показниками компаній [6]. Відповідно стратегічні рішення компаній було переорієнтовано на отримання максимальної вигоди у короткостроковій перспективі [7], що дало поштовх поширенню чотирьох взаємозалежних явищ, які так чи інакше призводили до швидкого зниження витрат і підвищення прибутків без технологічних інновацій. Серед них, зокрема, фрагментація виробничих процесів між країнами у рамках глобальних ланцюгів створення вартості,

переорієнтація діяльності великих конгломератів на ключові напрямки свого бізнесу, підвищення уваги інституціональних інвесторів і компаній з управління активами до вартості акцій, а також масова офшоризація світового бізнесу задля мінімізації оподаткування.

Усі ці фактори сприяли зміні моделі інвестиційної поведінки компаній. Світова економіка почала вибудовуватися навколо глобальних ланцюгів створення вартості, з огляду на які, як звертає увагу Дені Родрік [8], формувалися ліберальні правила міжнародної торгівлі, що дозволяли розвиненим країнам зберігати міцність ланцюгів, не даючи шансів менш розвиненим країнам, включених у них, самостійно формувати свою політику, роблячи останніх заручниками стратегій швидкої максимізації доходів транснаціональних компаній. Причому, фрагментація дозволила підсилити акцент на поточних порівняльних перевагах країн, одночасно закріплюючи між ними не завжди справедливий і вигідний для них міжнародний поділ праці, а тому стала безумовною перешкодою для конвергенції між розвиненими та менш розвиненими країнами.

Посилення «примата акціонерів» та фінансовізація корпоративних стратегій привела до зменшення мотивації компаній вкладати кошти у реальне виробництво та у НДДКР, а необхідність одержання швидкої і короткострокової фінансової вигоди на фондовому ринку зупиняла менеджмент компаній від запуску довгострокових проектів, що негативно вплинуло на нагромадження основного капіталу, погіршило структуру розподілу доходів у країнах [9]. Збільшення частки виплат акціонерам великих корпорацій через зростання виплат дивідендів і викупу акцій, збільшення розміру винагороди менеджерам вищої ланки безпосередньо впливали на перерозподіл доходів на користь акціонерів і керівної ланки корпорацій. Більш прикрим, як відзначають, дослідники, є той факт, що протягом останніх десятиліть, як в розвинених, так і в інших країнах, мультинаціональні підприємства стали головною рушійною силою лібералізації корпоративної податкової політики, девальвації і послаблення трудових і соціальних прав рядових працівників, звуження можливостей достойної зайнятості для більшості населення, поширення різних форм незахищеної зайнятості [6]. Широке використання компаніями «податкових гаваней» і схем мінімізації оподатковування як засобу максимізації вартості своїх акцій суттєво обмежили можливості держави у фінансуванні свого розвитку. З таких позицій концепція «примата акціонерів» разом з процесами фінансової глобалізації та інтеграції, лише погіршили структуру розподілу доходів у середині країн та у світі в цілому, збільшили економічні та соціальні диспропорції, розмили податкову базу країн, ослабили сукупний попит, збільшили рівень невизначеності та нестабільності країн, що загалом не наблизило, а навпаки лише віддалило країни від досягнення параметрів

загального добробуту і справедливого розподілу результатів розвитку між усіма членами суспільства.

В Україні явище короткостроковості в діяльності бізнесу доповнилось новими, специфічними рисами – прив'язкою розвитку економіки до політичних циклів, за яких олігархічні бізнес-групи, що контролювали владу, намагалися максимально використати її для власного швидкого збагачення до настання наступного політичного циклу, пов'язаного формально зі зміною влади, а фактично зі зміною олігархічної групи, що її контролює внаслідок безперервних олігархічних війн за неї та ресурси країни [10]. Державна економічна політика в Україні, будучи повністю залежною від інтересів олігархії, також набула рис короткостроковості. Це принципово вирізняє нашу країну від розвинених країн Заходу і нових індустріальних лідерів світу (Китай), у яких держава, на відміну від корпоративного сектору, переймалась довгостроковими перспективами розвитку, затверджуючи відповідні національні стратегії і програми на десятиліття вперед. В Україні ж будь-які завдання довгострокового розвитку, насамперед пов'язані із модернізацією і зміною структури виробництва, хоча і декларувались формально, проте до практичної реалізації не доходили. Швидке збагачення вітчизняної олігархії і контрольованої нею корумпованої державної бюрократії на тлі технологічно відсталого виробництва і зруйнованої вітчизняної науки стало можливим лише за рахунок продажу сировини і природних ресурсів, причому часто на «тіньовому» ринку (нинішня варварська незаконна вирубка лісів в Україні цьому підтвердження), що, на тлі короткостроковості державної політики, «загнало» країну у подвійну – «сировинну» і «олігархічну», – пастку.

Принциповий вихід із цієї пастки, нівелювання явища короткостроковості у формуванні державної політики і корпоративних стратегій бізнесу, подолання структурно-технологічної відсталості і олігархії, ми вбачаємо у впровадженні в Україні інституту державного підприємництва, яке, на відміну від поширеної в Україні думки про необхідність дотримання невтручання держави в ринкову економіку, відіграло і продовжує відігравати ключову роль у розбудові як розвинених країн Заходу, так і Сходу[6].

Список використаних джерел:

1. Haldane A.G. The Costs of Short-termism. *Rethinking capitalism : economics and policy for sustainable and inclusive growth* / Ed. by M. Jacobs and M. Mazzucato. Wiley-Blackwell, 2016. 224 p. PP. 66–76.

2. Barton B., Manyika J., Koller T. Measuring the economic impact of shot-termism. *Discussion Paper.* McKinsey Global Institute, 2017. 16 p.

3. Tirole J. Market Failures and Public Policy. *Prizes Lecture.* 2014. December 8. 22 p. URL: https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/tirole-lecture.pdf.

4. Zoffer J.P. Short-Termism and Antitrust's Innovation Paradox. *Stanford Law*

[6] Більш детально про сучасне державне підприємництво див. [11; 12, с. 111–147].

Review Online. May 2019. Volume 71. URL: https://www.stanfordlawreview.org/online/short-termism-and-antitrusts-innovation-paradox/

5. Доклад о торговле и развитии, 2016 год. Структурная трансформация в интересах всеохватного и устойчивого роста. ЮНКТАД. Нью-Йорк, Женева. 2016. 215 с.

6. Lazonick W., O'Sullivan M. Maximizing shareholder value: A new ideology for corporate governance. *Economy and Society.* 2000. № 29(1). PP. 13–35.

7. Stout L.A. The problem of corporate purpose. *Issues in Government Studies.* 2012. №. 48. Brookings Institution, Washington, DC. 14 p.

8. Rodrik D. New Technologies, Global Value Chains and Developing Economies. *NBER Working Paper*. 2018. № 25164. 30 p. URL: http://www.nber.org/papers/w25164.

9. Stockhammer E. Financialisation and the slowdown of accumulation. *Cambridge Journal of Economics.* 2004. № 28(5). PP. 719–741.

10. Кіндзерський Ю. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання. *Економіка України.* 2016. № 12. С. 22–46.

11. Mazzucato M. The Entrepreneurial States. Debunking Public vs. Private Sector Myths. London, Anthem Press, 2013. 202 p.

12. Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку / Під ред. П. В. Пашка та Л. Л. Лазебник. Ірпінь, Ун-т держ. фіскал. служби України, 2019. 476 с.

Зимовець Владислав Вікторович,
д. е. н., завідувач відділу фінансів реального сектора
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна

ПРО АДАПТАЦІЙНУ МОДЕЛЬ ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Низька інвестиційна активність бізнесу в Україні є основною перешкодою прискорення економічного зростання. Упродовж 2000-2019 рр. середньорічна норма валового нагромадження на рівні 17,8 % ВВП була вкрай низькою порівняно із мінімально необхідними для економічного прориву та подолання відставання від розвинутих країн 25-30 %. Серед основних причин того, що у країні так і не вдалося розгорнути інвестиційний бум, зазвичай виділялася макрофінансова нестабільність і , відповідно, значна невизначеність, проявом якої є високі премії за ризик і процентні ставки. Цьому питанню приділено достатньо уваги у наших попередніх роботах, де розкрито згубний вплив ефекту витіснення на пропозицію інвестиційних ресурсів на макрорівні [1, с.389-390]. Обмежений доступ до капіталу на ринках і труднощі із його залученням дійсно є причиною

того, що абсолютні обсяги капітальних інвестицій виявляються меншими за потенційно важливі, позаяк значну частину інвестиційних ресурсів поглинає державний сектор. У конкретному випадку в Україні насамперед йдеться про іммобілізацію інвестиційного потенціалу у фінансування державного боргу. За таких умов фінансовий сектор виглядає «виснаженим» і є неспроможним виконувати роль драйвера, який би ініціював інвестиційний бум [2, с.29-30].

Дефіцит вільних капіталів у ринковій економіці завжди має наслідком підвищення процентних ставок. У даному питанні ми поділяємо підхід Т.Серджента та Н.Уоллеса (1981) [3] про те, що за високого рівня державного боргу монетарна політика втрачає результативність. Штучне зниження облікової ставки, до якого вдається монетарна влада в Україні в 2019-2020 р. вважаємо вкрай ризикованою політикою, яка у середньостроковій перспективі з високою вірогідністю може спровокувати чергову кризу. Поряд із цим, пригнічує інвестиційну активність взаємна недовіра між фінансовим сектором і нефінансовим бізнесом, спричинена критичною слабкістю інституту захисту прав власності в Україні. За Міжнародним індексом прав власності (IPRI, International Property Rights Index) Україна у 2019 р. посіла 109 місце серед 129 країн [4]. Незахищеність прав власності створює інституціональний хаос, коли кожна зі сторін діє нераціонально. Банки не впевнені, що зможуть домогтися повернення наданих кредитів, а бізнес не впевнений, що зможе отримати кошти, які зберігаються в банках.

Вказані процеси спричинили сегментацію фінансової системи України на дві окремі замкнені підсистеми

– підсистему, у якій фінансові інститути вкладають ресурси в ОВДП і кредити пов’язаними особам, тобто самим собі. Частка фінансових ресурсів, які поглинає фінансування державного боргу є критично високою (на початок 2020 р. 46,8 % грошової маси в Україні було використано банками на фінансування ОВДП);

- паралельну («тіньову») підсистему, у якій рух капіталу відбувається в замкненому просторі між особами, яких поєднує взаємна довіра. Йдеться про застосування адаптаційних моделей фінансування, які передбачають залучення капіталу для фінансування капітальних інвестицій переважно з власних джерел. Кругообіг капіталу у такій підсистемі відбувається через непрозорі схеми і тіньові канали, проявом чого є зростання інших поточних зобов’язань бізнесу. Основою системи є акумульована у тіньовому секторі, переважно офшорах, ліквідність. Упродовж останнього десятиріччя мала місце масштабна «офшоризація» бізнесу в Україні (закріплення прав власності за підставними (номінальними) власниками з офшорних юрисдикцій), що підтверджує поширення такої моделі фінансування. За нашими спостереженнями на початок 2019 р. біля 40% великого та середнього бізнесу в Україні контролювалося з

офшорів. Застосування такої моделі передбачає залучення капіталу через непрозорі схеми у формі ліквідної підтримки з офшорів і тіньового сектора і дає змогу здійснювати інвестиції незалежно від фінансового стану підприємств і доступності капіталу на організованих фінансових ринках.

Метою цієї роботи є пошук доказів того, що *існуючі інституціональні бар'єри сформували стійку взаємну недовіру між бізнесом і фінансовим сектором, наслідком чого стало поширення адаптаційних моделей фінансування капітальних інвестицій, орієнтованих на фінансування за рахунок капітальних трансфертів з тіньового сектора*.

Методологічною основою дослідження є положення теорії ієрархії С.Майерса та Н. Меджлафа [5], відповідно до якої власники підприємств надають перевагу внутрішнім джерелам фінансування капітальних інвестицій і обмежують фінансові відносини із зовнішніми кредиторами задля збереження контролю за бізнесом, та підходу Дж.Цвібеля, відповідно до якого власники фінансують бізнес за рахунок залучення квазіборгів задля мінімізації ризиків його захоплення кредиторами (у разі фінансової скрути) або новими акціонерами (рейдерські захоплення) [6]. Ми припускаємо, що підприємства віддають перевагу фінансуванню капітальних інвестицій за рахунок власних коштів, а у разі їх недостатності вдаються до фінансування у такій черговості – 1) за рахунок збільшення зареєстрованого капіталу; 2) за рахунок залучення довгострокових банківських кредитів та розміщення облігацій; 3) за рахунок залучення квазіпозик та/або капітальних трансфертів з тіньових джерел. У разі відмови від збільшення зареєстрованого капіталу та недоступності банківських кредитів, саме квазіборги відіграють балансуючу роль у фінансуванні інвестицій.

Для підтвердження гіпотези про поширення в Україні описаної вище адаптаційної моделі було розроблено підхід до визначення структури фінансування капітальних інвестицій на мікрорівні. Відповідно до нашого підходу спершу обчислюється частка власних коштів у фінансуванні капітальних інвестицій шляхом ділення чистого прибутку та амортизації на обсяги капітальних інвестицій (рядок «придбання основних засобів» у звіті про рух грошових коштів). Якщо обсяги власних коштів є більшими за обсяги капітальних інвестицій, частка власних коштів приймається за 100%. Після цього обчислюються частки приросту зареєстрованого капіталу і довгострокових фінансових зобов'язань у фінансуванні капітальних інвестицій, які віднімаються від частки власних коштів, виходячи з припущення, що за рахунок власних коштів покриваються потреби у фінансуванні оборотних активів (чистий робочий капітал). Якщо внутрішні джерела, збільшення зареєстрованого капіталу та отримані довгострокові позики разом не покривають капітальні інвестиції, дефіцит визнається як такий, що фінансується за рахунок інших джерел фінансування (кредиторської заборгованості, квазіпозик від пов'язаних сторін, у

т.ч. з офшорів). У такий спосіб було досліджено структуру фінансування капітальних інвестицій в Україні за 2006-2018 рр. по репрезентативній вибірці з 250 підприємств, на яку припадає 36 % активів сектора нефінансових корпорацій в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Структура фінансування капітальних інвестицій підприємств в Україні в 2006-2018 рр., %

Вид економічної діяльності	Власні кошти	Збільшення зареєстрованого капіталу	Довгострокові кредити та інші зобов'язання	Поточні зобов'язання
Сільське господарство	36,5	5,6	27,3	30,6
Добувна промисловість	51,3	1,6	4,7	42,4
Харчова промисловість	31,2	5,9	12,6	50,2
Торгівля	38,2	3,2	24,0	34,6
Коксохімічна промисловість	19,2	5,6	16,5	58,6
Хімічна промисловість	27,6	2,2	13,2	57,0
Металургія	19,3	6,7	22,8	51,1
Машинобудування	37,6	5,3	17,1	40,1
Електроенергетика	20,8	1,4	6,8	71,1
Будівництво	33,5	4,2	9,8	52,5
Транспорт і зв'язок	39,8	7,5	12,9	39,9
В середньому по вибірці	32,3	4,5	15,3	48,0

Примітка: Дані обчислені як середні арифметичні значення часток по підприємствах у розрізі видів економічної діяльності.

Джерело: розраховано автором за даними оприлюдненої фінансової звітності підприємств.

Отримані результати підтверджують припущення щодо поширення адаптаційної моделі фінансування. Так, за рахунок поточних зобов'язань упродовж 2006-2018 рр. було профінансовано від 30,6 до 71,1 % капітальних інвестицій підприємств різних видів економічної діяльності. Середнє значення частки поточних зобов'язань у фінансуванні капітальних інвестицій по вибірці становить 48%, що значно перевищує її значення у країнах Східної Європи і Центральної Азії (СЄЦА) - 9,6 %. Вказана частка по країнах СЄЦА була визначена як середнє арифметичне значення суми показників k5f (Purchases on credit from suppliers and advances from customers) і k5hdj (Other, moneylenders, friends, relatives, bonds, etc) по більш ніж 23 тис підриємствах країн СЄЦА бази даних Світового банку за період з 2003 по 2019 рр. [7]. Частка довгострокових банківських кредитів та інших довгострокових зобов'язань у фінансуванні капітальних інвестицій в Україні за даними вибірки (15,3 %) несуттєво відрізняється від середнього значення по групі країн СЄЦА (17 %). У деяких видах економічної діяльності частка кредитів у фінансуванні капітальних інвестицій в Україні перевищує 20% - сільському господарстві, торгівлі та металургії. Отже, доступність банківського кредитування для фінансування

капітальних інвестицій Україна є наближеною до середньої по вказаній групі країн.

Особливість моделі фінансування капітальних інвестицій в Україні полягає у заміщенні власного капіталу (equity) квазіборговими зобов'язаннями, що є способом адаптації бізнесу до недружнього інституційного середовища. Модель одночасно забезпечує бізнес ліквідними коштами для фінансування інвестицій і захищає його від рейдерських захоплень. Ми припускаємо, що адаптаційна модель фінансування є реакцією на високі інвестиційні ризики, спричинені як макрофінансовими чинниками, так і інституціональними, кількісним проявом чого є вищі премії за ризик країни (CRP).

Список використаних джерел:

1. Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку: монографія / За ред. П. В. Пашка і Л. Л. Лазебник. Ірпінь, Університет державної фіскальної служби України, 2019. 476 с.

2. Фінанси підприємств корпоративного сектора економіки України : колективна монографія / Зимовець В. В., Даниленко А. І., Терещенко О. О. та ін.; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2019. 306 с.

3. Sargent T., Wallace N. Some Unpleasant Monetarist Arithmetic. *Quarterly Review, FRB of Minneapolis, fall 1981* [Reprinted in Rational Expectations and Inflation. – 2 nd Edition NY: Harper Collins College Publishers. 1993].

4. Міжнародний індекс прав власності. URL: https://internationalpropertyrightsindex.org/

5. Majluf N.S., Myers S.C. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics.* 1984. Vol. 13. No. 2. PP. 187-221.

6. Zwiebel J. Dynamic Capital Structure under Managerial Entrenchment. *The American Economic Review.* Vol. 86, No. 5. Dec., 1996. PP. 1197–1215.

7. Enterprise Surveys Indicators Data. URL: https://www.enterprisesurveys.org/

Онишко Світлана Василівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансових ринків Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ТРАЄКТОРІЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ НОВОЇ РЕАЛЬНОСТІ

З дією сучасних суспільних трансформацій, ключовою детермінантою яких стала глобалізація та її найважливіша складова фінансова глобалізація, відбулися потужні, багатогранні й різноспрямовані впливи на функціонування економіки. Стратегічні і тактичні цілі розвитку фінансового і не фінансового секторів економіки набули іншого наповнення, що відповідно вплинуло й на трактування базових теоретичних конструкцій, докорінно змінилася організація публічних і корпоративних фінансів, виникли інноваційні методи управління їх складовими, сформувавши нові реалії для забезпечення збалансованого розвитку фінансових відносин. Це наслідок об'єктивних цивілізаційних процесів загальносвітового масштабу, які розширили можливості національних фінансових систем, одночасно зумовивши появу багатьох ризиків в окремих сферах і ланках цих систем, що знаходить своє втілення у розгортанні фінансових криз.

Очевидно, що фінансові зрушення торкнулися практично усіх секторів економіки, хоча й відрізнялися переліком своїх заходів та їх наслідками. Поряд з цим у їх складі були й такі, що мали більш широке охоплення, торкаючись цілої сукупності секторів і сфер фінансової системи, а відтак, впливали на більшу кількість секторів економіки. Природно, що це ускладнювало розв'язання проблеми максимального врахування їх позитивного впливу та мінімізації негативного та одночасно й актуалізувало його.

До складових фінансової системи, що здатні здійснити свій особливий вплив на розвиток фінансових відносин та фінансову практику слід віднести фінансовий ринок. На користь такого підходу вже орієнтує бачення світової наукової думки на фінанси як галузь економіки, яка стосується фінансових відносин платників податків і уряду, фінансових ринків, корпорацій та домогосподарств і трактує фінанси як триєдину єдність сфер фінансів: бізнесові, особисті та державні. Усвідомлення того, що потреби кожної із перелічених сфер фінансів та їх разом обслуговують фінансовий ринок та фінансові інститути, дозволяє саме таким чином позиціонувати фінансовий ринок та ставить нові вимоги до його розвитку. До цього слід додати й те, що у західній фінансовій науці переважає розгляд фінансової системи у контексті функціонування

фінансового ринку, який включає в себе ринки акцій, облігацій та інших фінансових інструментів, фінансових посередників (таких як банки, страхові компанії), фірми, що пропонують фінансові послуги (наприклад, фінансово-консультаційні компанії) та органи, які регулюють діяльність усіх цих установ [1, с. 38]. Тобто, це засвідчує загально функціональне призначення фінансового ринку: забезпечувати розвиток економіки шляхом формування і розміщення капіталів та активізації інвестиційних процесів.

Реалізувати підвищені вимоги до фінансового ринку значною мірою дають можливість інновації, що окреслюють нову траєкторію розвитку в умовах сьогодення. У зарубіжній науковій літературі під інноваціями на фінансовому ринку розуміють створення і популяризацію нових фінансових інструментів, технологій, інститутів та ринків, а також інституційні інновації, інноваційні продукти і процеси [2]. Тобто, існує значний потенціал розвитку фінансового ринку за рахунок інновацій, а це, в свою чергу, розширяє потенціал розвитку фінансових відносин в інших сферах фінансової системи.

Так, з огляду на розв’язання завдяки інноваціям проблем асиметрії інформації і перерозподілу ризиків зростають фінансові можливості та прийняття адекватних управлінських рішень у сферах корпоративних і публічних фінансів. Створення нових типів фінансових компаній, нових технологій ведення фінансового бізнесу сприяють мінімізації трансакційних витрат. Науковці зазначають роль нових продуктів українського строкового ринку, який виділяють у «Стратегії розвитку фінансового сектора України до 2015 року», а саме біржові ф’ючерси й опціони, які сприяють зростанню обсягів торгів та кількості укладених угод, що збільшує приплив приватних інвесторів [3, с. 320-334]. Відзначається також роль ринку похідних фінансових інструментів для інтеграції у світовий фінансовий простір, а отже зростання фінансових можливостей, обсягів інвестицій для суб’єктів вітчизняної економіки.

Це дає підстави оцінювати фінансову глобалізацію в ряду важливих «…факторів фінансових перетворень національної економіки для накопичення якісних елементів еволюції фінансових процесів» [4, с. 37].

В той же час більш висока мобільність фінансових активів порівняно з мобільністю товарів і послуг в ході процесів глобалізації посилює диспропорції у функціонуванні окремих сегментів фінансової системи та невизначеність у прийнятті фінансових рішень, спричиняючи негативний вплив на розвиток фінансових відносин, а відтак, – і національної економіки. Тут важливо наголосити, що такі зміни тісно пов’язані із загальною діалектикою світових фінансів, коли з початком XXI ст. почала прогресувати тенденція заміни їх основної функції (формування і розподіл грошових потоків) функцією виробництва фіктивної вартості.

Значна частина фінансових активів, що наповнені фіктивною вартістю, факти зловживань і шахрайства на ринку, обумовлені асиметрією інформації, та набули широкого розповсюдження, призвели до важливого висновку, що «…фінансові інновації необхідно розглядати в контексті питання виникнення ризиків та фінансової грамотності» [3, с. 368].

Таким чином, з одного боку, інновації здатні відіграти істотну роль у виконанні фінансовим ринком функції мобілізації заощаджень і їх трансформації в інвестиції, що характеризує принцип економічної доцільності фінансових відносин, а з іншого – посилити об'єктивно існуючі розбіжності в інтересах суб'єктів таких відносин. Зважаючи на винятково важливу роль фінансового ринку для визначення траєкторії розвитку фінансових відносин та фінансової системи, питання практичної реалізації цього аспекту слід визнати таким, що продовжує залишатися відкритим. За цих обставин навіть фундаментальні основи розбудови фінансового ринку не можуть залишатися незмінними, а повинні інтерпретуватися на тлі як тих змін, що відбулися, так і тих викликів, що диктує нова реальність. Методологічно важливо враховувати той аспект, у руслі якого мають розгортатися ці процеси, а саме їх взаємообумовленості з інноваційним розвитком, тобто у діалектичному розвитку причинно-наслідкових зв'язків. За такого підходу фінансовий ринок постає та повинен розглядатися і як функція модернізації фінансових відносин, і як обов'язковий елемент її забезпечення. Крім того, враховуючи багато сегментність фінансового ринку важливим є виявлення досягнутої і потенційної ролі кожного із цих сегментів у забезпеченні економіки інвестиційними ресурсами і на цій основі також формувати траєкторію розвитку фінансових відносин для підвищення їх результативності, уникаючи трансформації можливих перекосів у функціонуванні окремих сегментів у більш глибші, що перешкоджатимуть загальній позитивній динаміці розвитку фінансових відносин.

Список використаних джерел:

1. Evi Bodie, Robert Merlon. Finance. – Prentice Hall, a PEC, 2000.

2. Tufano P. Financial Innovation: Handbook of the Economics of Finance (Volume la: Corporate Finance) / G. Constantinides. M. Harris and R. Stulz eds. – Amsterdam : Elsevier. 2003. – P. 307-336.

3. Інновації у фінансовій сфері : монографія [В.М.Опарін, Т.В.Паєнтко, В.М.Федосов та ін.] ; за аг. Ред.. В.М.Опаріна. – К. : КНЕУ, 2013. – 444 с.

4. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: [монографія] \ за заг. ред. д.е.н., професора С.В.Онишко. – Ірпінь : Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. – 452 с.

Бублик Євген Олександрович,
к. е. н., старший науковий співробітник
відділу грошово-кредитних відносин
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ, Україна

«ФІНТЕХ»-КРЕДИТУВАННЯ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ РЕГУЛЯТОРІВ

Обмежений характер розвитку традиційних фінансових ринків після 2008 р., при зростаючому попиті підприємств на фінансові ресурси, спонукав до появи та поширення нових фінансових інструментів на базі інформаційних технологій. В умовах стагнації традиційного банківського кредитного ринку, що спостерігається на посткризовому етапі у багатьох країнах, новітні фінансові технології у сфері кредитування обіцяють нові перспективи фінансування розвитку підприємництва.

Так, згідно прогнозу Foundation Capital до 2025 р. сегмент P2P-кредитів може сягнути 1 трлн дол. США) [1]. Водночас докладний аналіз процесу розвитку «фінтех»-кредитування підприємств показує, що окрім певних перспектив їхнього активного поширення, даний процес формує також низку викликів та ризиків, запобігання яким потребує адекватного державного регулювання.

Так, актуальним викликом слід вважати зростання вимог до якості фінансового моніторингу в умовах розвитку нових фінансових технологій. Використання нових технологій розширює можливості проведення фінансових транзакцій поза державним наглядом. У поєднанні із високою мобільністю фінансових ресурсів це формує додаткові виклики і для монетарного регулятора. Водночас, прискорений розвиток нових інформаційних технологій: «біг-дата», штучного інтелекту, смарт-контрактів розширюють потенційні можливості регуляторів з охоплення та диференціації фінансового моніторингу та алгоритмізації управлінських рішень в інтересах побудови більш гнучкого та необтяжливого регулювання.

Чинник обмеженого представлення статистичної та аналітичної інформації щодо кількісних параметрів розвитку альтернативних каналів кредитування також відіграє вагому негативну роль. Це посилює невизначеність подальших тенденцій розвитку індустрії кредитних послуг і підвищує ризики помилкової оцінки перспектив розвитку ринків, «фінтех»-установ, нових фінансових інструментів, волатильності потоків фінансових ресурсів, ускладнює

формалізацію структурних параметрів розвитку кредитних ринків при, загалом, вагомих позитивних прогнозах розвитку альтернативних каналів кредитування.

Потрібно звернути увагу на те, що від розширення каналів продажів, завдяки онлайн-банкінгу, використання великих обсягів даних для пошуку клієнтів більшою мірою все ще виграють конгломерати з фінансових установ і великих ритейл-компаніями. Розвиток на їх основі цілих фінансових екосистем підтримує тенденції концентрації фінансових ринків, що обмежує інклюзію кредитних продуктів по відношенню до малого підприємництва [2, С.135].

Вагомий виклик формує і характерний для феномену «фінтех»-новацій потенційний ризик шахрайства, що може проявлятись через: подання недостовірних даних, втрати та викрадення даних, надмірної волатильності кредитних угод, їх фіктивності, спекуляцій та уникнення обмежень на рух потоків капіталу, а також посилення інформаційної асиметрії у певних сегментах фінансових ринків, зокрема кредитних.

У сфері «фінтех»-кредитування бізнесу основні види альтернативних каналів кредитування складають: P2P (безпосереднє кредитування приватними особами на базі інтернет-майданчиків: Zopa, SoFi, Harmoney, Prosper, WebMoney, в Україні: «Приватбанк», Moneyveo); P2B (безпосереднє кредитування та інвестування приватними особами в бізнес-проекти: ECrowd, Credit Peers, P2Binvestor); їх варіації на різних банківських та інтернет-майданчиках.

Порівняно із традиційним банківництво нові технології реалізують свої переваги за рахунок покращення якості скорингу та роботи з проблемними позичальниками, за рахунок розвитку відповідних технологій безпеки; цілодобового графіку обслуговування; вихід за межі юрисдикції та монетарної бази. При цьому, головним трендом, що наразі просувається найбільш активно, лишається покращення якісного інформаційного забезпечення кредитних ринків, яке підвищує доступність даних щодо кредиторів та позичальників, а також характеристик кредитних продуктів на ринку, аналітичного супроводу життєвого циклу продукту та удосконалення каналів дистрибуції.

Даний тренд значною мірою підтримується нормативним регулюванням на міжнародному та національних рівнях. Зокрема, нормативні вимоги Європейської платіжної дисципліни (PSD2) щодо відкриття API-протоколу для всіх банків країн-членів ЄС. Головними ефектами цих трендів для учасників фінансових ринків є скорочення трансакційних витрат, посилення конкурентоспроможності та прискорення процесів, атакож підвищення безпеки.

Справа в тому, що шахрайство та крадіжки коштів з платіжних карток, що часто використовуються у технологіях прямого кредитування залишаються серйозною перешкодою розвитку «фінтех»-кредитування. За такого вибухового поширення комунікаційно-інформаційних технологій для використання електронних платіжних інструментів просто неможливо забезпечити їх

необхідною кількістю висококваліфікованих адміністраторів, програмістів, сучасного обладнання та програмного забезпечення [3, С. 61].

Домінування у трендах розвитку «фінтех»-кредитування в першу чергу організаційної та регуляторної складової затверджує його суперечливий характер. Попри вагомі перспективи та позитивні прогнози напрям «фінтех»-кредитування наразі більш активно поширюється на ринках країнах, що розвиваються. Тоді як на розвинених ринках вона представлена в обмежених обсягах. Якщо у ЄС обсяги таких кредитів у 2017 р. сягнули лише 2,4 млрд дол США, то Південно-Східній Азії їх обсяг склав вже 330 млрд дол. США. [4].

Таким чином, позитивними моментами розвитку «фінтех»-кредитування виступають розширення можливостей фінансування малого та середнього підприємництва, в умовах обмеженої кредитної діяльності комерційних банків, а також розширення інформаційного забезпечення та зниження трансакційних витрат на ринках фінансових послуг.

Разом з тим, поширення «фінтех»-кредитування для регуляторів формує виклики, які потребують розвитку моніторингу відповідних сегментів, проактивного нормативного та інформаційного забезпечення. До найбільших загроз активного впровадження «фінтех»-кредитування у зв’язку з зазначеним посиленням існуючих диспропорцій слід віднести невизначеність щодо реальної захищеності нових технологій на тлі посилення загроз кібер-злочинності, що може провокувати зростання системного ризику на національних ринках.

Список використаних джерел:

1. A Trillion Dollar Market by the People, for the People. *Foundation Capital white paper*. 2014. URL: https://foundationcapital.com/wp-content/uploads/2016/07/TDMFinTech _whitepaper.pdf

2. Шаповал Ю. Фінтех як інструмент підвищення фінансової інклюзії бізнесу. *Фінансово-кредитні системи в умовах зміни ділових циклів* : тези доп. Міжн. наук.-практ. Інтернет-конф. Київ, 15 травня 2019 р. С. 134-136.

3. Бублик Є. О. Ринок платіжних карток в Україні: перспективи та обмеження розвитку. *Економіка і прогнозування.* 2016. №. 3. С. 51-65.

4. P2P lending is way more popular in Asia than in Europe. URL: https://disruptive.asia/p2p-lending-popular-asia/

Матох Сергей Александрович
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики организации
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Обеспечение финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций является одной из первоочередных решаемых проблем, поскольку от нее зависит обеспечение расширенного воспроизводства, повышение уровня и рост качества жизни сельского населения. Поэтому крайне важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям сельскохозяйственных организаций, поскольку их недостаток может привести к неплатежеспособности и отсутствию средств на развитие производства.

Отметим, что критерием финансовой устойчивости кроме прибыли также выступают и другие показатели — коэффициент колеблемости, коэффициент устойчивости и индекс устойчивости. Коэффициент колеблемости характеризует собой отношение абсолютного прироста за исследуемый период к максимальному значению исследуемого показателя, выраженного в процентах. Коэффициент устойчивости, являясь одним из обобщающих показателей, измеряет меру колебаний фактических уровней динамического ряда относительно теоретических уровней. Он определяется путем вычитания из ста показателя коэффициента колеблемости. Чем выше коэффициент устойчивости, тем ниже колеблемость динамического ряда относительно тренда и выше его устойчивость. Индекс устойчивости представляет собой показатель, позволяющий оценивать устойчивость уровней динамических рядов прибыли. Он характеризует собой соотношение среднего уровня показателя исследуемого явления выше тренда к среднему уровню показателя ниже тренда. Динамика устойчивости развития сельскохозяйственных организаций приведена в табл. 1.

Наибольшее влияние на финансовую устойчивость оказывают кризисные явления, которые привели к резкой девальвации национальной валюты. Так, за период 2008—2018 гг. курс доллара США вырос в 9,5 раза. Особенно значительный темп роста был отмечен в 2008—2012 гг. — в 4 раза, против 2,3 раза

в 2013—2018 гг., что крайне негативно отразилось на среднегодовой прибыли от реализации, которая в 2013—2018 гг. составила 1,03 долл. США на 1 балло-га сельхоз угодий, против 1,43 долл. США в 2007—2012 гг. По мнению В. Гусакова для расширенного воспроизводства необходимо иметь не менее 2,5 долл. США на 1 балло-га сельхоз угодий [1]. В среднем по республике сельскохозяйственные организации обеспечивают только около половины требуемого показателя. Основными причинами этого являются завышенные размеры затрат многих видов ресурсов на получение единицы продукции, медленно решаются проблемы повышения качества продукции, а также процессы технико-технологического переоснащения производственных процессов, недостаточная обеспеченность сельскохозяйственных организаций кадров высшей и средне специальной квалификации, несовершенная система мотивации и стимулирования труда и др.

Табл. 1. — Динамика устойчивости сельскохозяйственных организаций республики

Показатели	2001—2006 гг.	2007—2012 гг.	2013—2018 гг.
По всей хозяйственной деятельности			
Среднегодовая прибыль на 1 балло-га, долл. США	0,04	1,42	1,03
Коэффициент колеблемости, %	8,3	30,2	50,2
Коэффициент устойчивости, %	91,7	69,8	49,8
Индекс устойчивости, %	0,8	5,8	3,14
По растениеводству			
Среднегодовая прибыль на 1 балло-га, долл. США	0,14	0,54	0,65
Коэффициент колеблемости, %	37,8	44,5	64,8
Коэффициент устойчивости, %	62,2	55,6	35,2
Индекс устойчивости, %	3,83	4,12	2,43
По животноводству			
Среднегодовая прибыль на 1 балло-га, долл. США	0,2	0,83	0,34
Коэффициент колеблемости, %	64,5	23,3	36,2
Коэффициент устойчивости, %	35,5	76,7	63,8
Индекс устойчивости, %	0,3	0,05	3,1

Источник: рассчитано автором по данным годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий Республики Беларусь

Для хозяйственной практики важное значение имеет информация о характере отдельных колебаний, то есть о типе колеблемости, изменение которой характеризует успешность хозяйствования. Зная как изменяется колеблемость, можно учесть ее изменения в будущем при прогнозировании показателей, а также определить ее причины и найти слабое звено в управлении процессом.

Показатель колеблемости отражает, на какую величину ежегодно увеличивается или уменьшается разрыв (амплитуда) между уровнями высоких и низких показателей. Выделяют три типа колебаний:

- маятниковая, колеблемость, при которой знаки отклонений от тренда чередуются строго поочередно;

- циклическая, при которой несколько уровней подряд отклоняются от тренда в одну сторону, затем несколько уровней — в другую;

- случайная, при которой равновероятна любая последовательность отклонений от тренда.

Заметим, что не один из приведенных типов, как правило, не встречается в чистом виде на практике, однако один из них является преобладающим для определения процесса. Поэтому знание типа преобладающей колеблемости имеет практическое значение для разработки мероприятий по сглаживанию колеблемости либо по преодолению отрицательных последствий. Изучение и измерение динамики колеблемости в исследуемом периоде позволило нам определить, что преобладающим является маятниковый тип с большой амплитудой разброса.

По расчетам В.Р Боева, изменчивость считается незначительной, когда коэффициент когда данный коэффициент не превышает 10%, средней 11—30% и высокой — более 30% [2]. Поэтому можно утверждать, что во втором и третьем периодах имела место высокая колеблемость, особенно в третьем периоде.

По нашему мнению, методической основой определения финансовой устойчивости должен быть применен системный подход, учитывающий воздействие различных факторов с учетом конкретных условий производства. При этом основным критерием финансовой устойчивости должна являться прибыль. Для измерения степени устойчивости динамики предлагается использовать коэффициент колеблемости, коэффициент устойчивости и индекс устойчивости. Приведенные показатели могут быть рекомендованы для анализа финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций с целью обеспечения повышения финансовой устойчивости аграрного производства и ростом его эффективности.

Список использованных источников:

1. Гусаков, В.Г. Комплекс системных мер устойчивого развития национального АПК. Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК / В.Г. Гусаков и др. Минск : Экоперспектива, 2007. — 352 с.

2. Боев, В.Р. Система ведения хозяйства — база обеспечения продовольственной безопасности (вопросы теории и практика) / В.Р. Боев. М : Пресс, 1999. С. 33-34.

Онишко Сергій Володимирович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна

ЗАСОБИ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Незважаючи на те, що аграрний сектор національної економіки відноситься до стратегічних її галузей, оскільки природно-кліматичні умови та земельні ресурси України здатні забезпечити не лише продовольчу безпеку власної держави, але й високі її конкурентні позиції у світ, «…за останні 10-20 років відбулося суттєве зменшення впливу держави на процеси управління сільським розвитком…, а неконтрольована олігархізація…ставить під загрозу економічну та національну безпеку». Для усунення наслідків занепаду економіки сільських територій через мало контрольований з боку держави перехід економіки на ринкові засади ставиться завдання розробки і чіткого дотримання «…стратегічного державного управління сільським розвитком у площині соціально орієнтованої ринкової економіки» [1, с. 16].

В цьому контексті, та виходячи із позиції про те, що «…реальні досягнення приватного підприємництва були б неможливими без допомоги і регулювання соціоекономічної сфери з боку держави…» [2, с. 84], чітко окреслюється важливість забезпечення продуктивної взаємодії держави і приватного сектора у розвитку аграрного сектора національної економіки. При цьому питання ставиться саме про взаємодію, а не просто підтримку чи допомогу як доволі часто це розглядається науковцями і практиками, хоча ці поняття й становлять невід'ємний елемент такої взаємодії, насамперед, у фінансовому аспекті.

Очевидно, що проблема взаємодії держави і приватного сектора в будь-якій сфері суспільних відносин, в першу чергу, стикається та визначається наявністю стратегії щодо розвитку цієї сфери, а потім уже вирішуються завдання конкретної взаємодії, оскільки вони є похідними від визначеної стратегії. Обґрунтування стратегічних рішень щодо аграрної сфери національної економіки, своєю черго, є похідним від загальнонаціональної стратегії розвитку. У зв'язку з цим варто наголосити, що в переліку цілей сталого розвитку України до 2030 року, представлених на офіційному сайті «Цілі сталого розвитку в Україні» Представництва ООН в Україні з 17 таких цілей ціллю за номером 2 визнано досягнення продовольчої безпеки, а серед трьох секторів національної економіки, розвиваючи які Україна може досягти успіхів у міжнародному поділі

праці, першим названо аграрний сектор. Відтак, стратегічний розвиток аграрної сфери, обумовлений прийняттям на державному рівні відповідних рішень, забезпечує необхідне підґрунтя для визначення довгострокових орієнтирів і тактичних завдань щодо такого розвитку та місця держави у їх реалізації. Цим однозначно визнається потреба зміни стану зменшення впливу держави на процеси управління сільським розвитком, про що зазначалося вище, та позиціювання цієї зміни як одного із першочергових заходів у їх переліку стосовно налагодження взаємодії держави і приватного сектору.

Продовжуючи цей аспект, очевидно, що втілення стратегічного розвитку вимагає відповідного фінансового забезпечення. Більш того, останнє в умовах критичного стану публічних і приватних фінансів відіграє ключову роль в процесах такого втілення. Постає питання їх збалансування, що вимагає пошуку пріоритетів фінансового забезпечення з боку обох учасників: держави та приватного сектору, проте з врахуванням причинно-наслідкових зв'язків, що здатні виникнути в процесі реалізації обраних пріоритетів. Тут, поряд із власне фінансово-економічними критеріями, варто враховувати й те, що аграрний сектор економіки відноситься до тих секторів, які тісно пов'язані з екологією та впливом на людський організм, регулювання яких (з метою звуження масштабів і різноманітності ризиків) виходить на державний рівень. Щодо рівня аграрного підприємництва, то очевидною є необхідність нагромадження в аграрному секторі стратегічних потужностей, здатних, реалізуючи короткострокові пріоритети, одночасно перетворитися в джерело забезпечення довгострокового розвитку.

Наступним чинником, що впливає на збалансування стратегічного розвитку та його фінансового забезпечення є особливості функціонування аграрного сектора. Серед головних із них: сезонність виробництва і попиту на сільськогосподарську продукцію, відмінності головного засобу виробництва – землі, що має різну родючість, місце розташування та не амортизується, не набуття частиною виробленої продукції грошової форми, внаслідок її використання у господарстві. При цьому «…майже половина виробників продає 80-100% свого нового врожаю негайно для отримання фінансування своїх оборотних коштів» [3, с. 43]. В підсумку формується значна залежність фінансового забезпечення потреб від зовнішніх джерел, а враховуючи високу ризикованість аграрного сектора, політика кредитування вимагає підвищення уваги також з боку державних регуляторів.

Зокрема ширшого використання заслуговує така ефективна у світі форма фінансування як проєктне фінансування. На думку науковців, це особливий вид фінансування інвестиційних проєктів (програм із використанням широкого спектра фінансових інструментів, яке проводиться з повним або частковим регресом на ініціатора, а тому зорієнтоване на економічну, технічну та юридичну

життєздатність проєкту, а не на активи позичальника, що дозволяє збалансувати інтереси всіх учасників з одночасним трансфером проектних ризиків між ними [4, с.180], є тим заходом, що здатний сприяти взаємодії, оскільки поєднує різні способи фінансування, а саме самофінансування, банківське і державне кредитування, розміщення боргових цінних паперів, лізинг та інші. Роль держави у розвитку проєктного фінансування може бути посилена за рахунок створення відповідної системи державної підтримки, що включатиме насамперед ідентифікацію стратегічно важливих для держави проектів, зокрема щодо розвитку аграрного сектора економіки, та часткового відшкодування процентних ставок, державних гарантій страхування проектних ризиків та ін.

Таким чином важлива розробка моделі процесу взаємодії держави та приватного сектора для стратегічного розвитку аграрного сектора національної економіки, за багатьма напрямками, яка не буде обмежуватися її лінійною формою організації, а враховуватиме причинно-наслідкові зв'язки такої взаємодії з широким використанням фінансово-кредитних методів та інструментів і організаційно-правових механізмів для збалансування стратегічних пріоритетів з їх фінансовим забезпеченням, а також .

Список використаних джерел:

1. Залізко В.Д. Сільські території України: стратегічні пріоритети розвитку в контексті зміцнення економічної безпеки : [монографія]./ Василь Дмитрович Залізко; Національний університет ДПС України. – Ірпінь: Видавництво НУДПСУ, 2014. – 502 с.

2. Ростиашвили К.Д. Политическая теория либерализма в ракурсе этатизма и антиэтатизма // США и Канада: экономика – политика – культура. – 2000. - № 10 – С. 80-87.

3. Непочатенко О.О., Пташник С.А. Інвестиційно-інноваційне забезпечення підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2016. - №3. – С. 42-47.

4. Куклік К.А. Фінансові можливості вітчизняних банків у сприянні розвитку проєктного фінансування в Україні. Актуальні проблеми економіки 2007. № 9. С. 173-183.

Яковенко Роман Валерійович,
к.е.н., доцент, декан економічного факультету Економіко-технологічного інституту імені Роберта Ельворті,
м. Кропивницький, Україна

ПРИНЦИПОВІ ПОЛОЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО РЕСУРСУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Заклад вищої освіти розглядається у вітчизняних наукових публікаціях виключно як флагман наукового розвитку, якому бракує фінансування, позбавлений проблем соціальної справедливості та експлуатації найманих працівників. Реальна ситуація полягає в тому, що експлуатація та розмір оплати праці визначається не якістю роботи персоналу, а особистими вподобаннями керівництва, їх здатністю підтримувати прийняття як відверто безглуздих управлінських рішень, так і рішень, що спрямовані на особисте збагачення керівників різних ланок. Додаткове ускладнення полягає в тому, що якщо приватний бізнесмен, здійснюючи соціально безвідповідальну поведінку, оперує власним або позиченим капіталом, то керівництво державних навчальних закладів використовує державний фінансовий ресурс (бюджетне фінансування) для поширення соціальної несправедливості, кар'єрного зростання своїх родичів та наближених осіб, нагромадження матеріальних статків.

Сучасний заклад вищої освіти є, як правило, закритим середовищем, в якому формуються дуже специфічні відносини між роботодавцем та найманим працівником, що дозволяє організовувати відносини всередині колективу на засадах традиційного капіталу, декларуючи при цьому стратегічною метою своєї діяльності розвиток інтелектуального капіталу [1, с. 72].

Простий харчовий ланцюг у структурі сучасного державного ЗВО має такий вигляд:

1) Перший, нижчий трофічний рівень (аналог – планктон, трави, дерева) студенти, що не мають особистих зв'язків та впливових родичів – використовуються для годування вищих ланок.

2) Другий трофічний рівень – викладачі без наукових ступенів, що не мають впливових покровителів з вищих ланок, виконують основну паперову та організаційну роботу.

3) Третій трофічний рівень – креативний прошарок, творча ланка, людський капітал, що виконує основну наукову та методичну роботу ЗВО, формує рейтинги.

4) Четвертий трофічний рівень – студенти, що мають родинні зв'язки з окремими представниками ЗВО та представниками адміністративно-олігархічної системи.

5) П'ята, вища трофічна ланка – адміністративний персонал, що здійснює розподіл виділених державою коштів, може мати спільні риси з третьою ланкою, а може й ні. Каста недоторканих – їх доходи та добробут не залежать від ефективності роботи ЗВО, їх харчування забезпечується не лише бюджетним коштом, а й доходом перших трьох ланок.

До консументів належать 4 і 5 ланки харчового ланцюга, при цьому вони розташовані паралельно, тобто 5 ланка доволі рідко наважиться на споживання 4 рівня. При цьому об'єктами харчування виступають 1, 2, 3 ланки.

Наведемо найпоширеніші викривлення в системі відносин «державний бюджет – державний заклад вищої освіти». Замість формування та нагромадження суттєвої наукової спадщини (англ. – *legacy* [2, с. 40]), адміністрація вузів акцентує свою діяльність на формуванні й нагромадженні матеріальної та грошової спадщини для своїх нащадків (англ. – *heritage, legacy* [2, с. 48; с. 40]). При цьому ефективність роботи структурного підрозділу/навчального закладу є другорядним порівняно з питаннями особистого добробуту адміністративного персоналу.

Якщо на одній випусковій кафедрі існує декілька спеціальностей – відбувається сприяння та заохочення діяльності лише однієї спеціальності з метою перетворення, таким чином, працівників, що працюють на інші спеціальності, на обслуговуючий, другорядний персонал, незалежно від якості та показників їх роботи.

Впровадження карантину було використано для зменшення особистого спілкування та уявної мінімізації особистої відповідальності за побудову нових схем та власні управлінські дії. Була відсутня роботи в системі дистанційного навчання, тобто реальна робота під час карантинних обмежень.

Доволі поширеними є намагання передачі влади у спадок через маніпулювання виборним процесом, вилучення з нього непотрібних кандидатів шляхом різноманітних маніпуляцій, залякувань, зловживання трудовим законодавством. Така діяльність є гарантією збереження існуючої ситуації, наявних трендів просування кар'єрними сходами конкретних осіб (іншим особам вхід до них заборонено), збереження нагромадженого майна та схем особистого збагачення.

Схема формування особистого корупційного капіталу виглядає таким чином: фінансові кошти держави (вступ на державні/пільгові місця) – отримання

дипломів з відзнакою хибних студентів (родичів чи «потрібних» осіб) – вступ до аспірантури за державний кошт та захист порожніх дисертацій – особистий добробут, неякісна освіта, поширення цієї схеми на наступні покоління. Відтак, має місце зловживання державним капіталом у сфері вищої освіти так само, як і у сфері державних закупівель, діяльності державних корпорацій.

Окремим напрямом спроб поширення контролю за бюджетними потоками є прагнення до проникнення в органи державної та місцевої влади, що беруть участь у розподілі бюджетів різних рівнів через зв'язки з 4 рівнем харчового ланцюга. Також присутні намагання 5 ланки харчового ланцюга захопити всі державні наукові програми (на які виділяється фінансування), з метою отримання додаткових грошей за рахунок роботи, яку в примусовому порядку виконуватиме 3 трофічний рівень. У цьому разі має місце не лише привласнення бюджетних коштів, а й звичайна капіталістична експлуатація (привласнення доданої вартості чужої праці, в нашому випадку – праці інтелектуальної).

І, хоча такі тенденції не є безумовними та беззаперечними, їх можна спостерігати у дуже багатьох закладах вищої освіти.

Список використаних джерел:

4. Яковенко Р. В. Традиційний та інтелектуальний капітал у системі вищої освіти України. *Економіка та держава*. 2019. № 5. С. 72–76. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.72.

5. Яковенко Р. В. Тлумачний англо-український словник економічних термінів з елементами теорії та проблематики. Дидактичний довідник. [Вид. 2–ге, випр.]. Кіровоград : видавець Лисенко В.Ф., 2015. 130 с.

Ткаченко Володимир Валентинович,
к.е.н., доцент , доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СТАВКИ ВІДСОТКА В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Дисконтування і вибір оптимальної методики розрахунку ставки дисконтування є дискусійним питанням протягом тривалого часу. У зв'язку з цим вважаємо доцільно розглянути більш детально поняття та методи дисконтування, які пропонують сучасні науковці та практики у своїх дослідженнях.

Досить поширеним є визначення, яке наводиться у П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» де ефективна ставка відсотка – ставка відсотка, що визначається діленням суми річного відсотка та дисконту (або різниці річного відсотка та премії) на середню величину собівартості інвестиції (або зобов'язання) та вартості її погашення, де метод ефективної ставки відсотка – «метод нарахування амортизації дисконту або премії, за яким сума амортизації визначається як різниця між доходом за фіксованою ставкою відсотка і добутком ефективної ставки та амортизованої вартості на початок періоду, за який нараховується відсоток».

Проте, на практиці розрахувати величину ефективної ставки відсотка за всіма складовими є досить проблематичним, тому ефективна ставка обирається з вже існуючих відсоткових ставок, наприклад, для довгострокових фінансових активів може використовуватись середньоринкова відсоткова ставка за аналогічними зобов'язаннями на ринку. Для визначення ефективної ставки відсотка необхідно враховувати, що її величина з часом може змінюватись. В цьому випадку для забезпечення достовірності представлених даних підприємство самостійно повинно проводити розрахунки на підставі прогнозних даних. Згідно з вимогами МСФЗ, прогнозний період не повинен перевищувати строк у п'ять років, окрім випадків, коли це може бути виправданим через економічну ситуацію в країні, що постійно змінюється [1].

Деякі автори [2] зазначають, що ніяких конкретних вказівок, яку ставку дисконтування обирати в законодавстві немає. Таке питання Мінфін зі своїми П(С)БО не врегульовує, методичні рекомендації під дисконтування теж не розроблено.

На практиці можливе обрання наступних ставок:

– процентна ставка за міжбанківськими кредитами;
– вартість кредитів;
– вартість депозитів фізичних осіб;
– облікова ставка НБУ;
– середньорічна ставка рефінансування НБУ (лист ДФС від 18.06.2018 р. № 18311/7/99-99-14-03-03-17).

Автор пропонує, якщо підприємство надає позику фізичній особі, то доцільно використати ставку по кредитуванню або облікову ставку НБУ.

Якщо є ризик неповернення позики, то краще брати більшу ставку або навіть збільшити певну базову ставку на певний коефіцієнт, який відображає ризик. Наприклад, 120% облікової ставки НБУ. Автор зазначає, що облікову ставку слід брати на дату складання балансу. Облікова ставка НБУ використовується при розрахунках пені податківцями, а також часто й у комерційних договорах, тому це цілком прийнятний вибір і для цілей бухгалтерського обліку.

Таким чином, методи визначення ефективної ставки відсотка характеризуються різноманітністю та часто залежать від сфери застосування цього поняття або наукової позиції автора. Саме тому, виникає необхідність розробки єдиної загальноприйнятої методики визначення ефективної ставки відсотка, що і повинно стати предметом подальших досліджень в контексті підтвердження розміру доходів і витрат внаслідок відображення в обліку дисконту за ефективною ставкою.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 26 квітня 2000 р. № 91 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00#Text.

2. Онищенко В. Дисконтування заборгованості 2020 // Головбух. – Режим доступу до ресурсу: https://www.golovbukh.ua/article/7853-diskontuvannya-dovgostrokovih-zaborgovanostey-debtorsko-kreditorsko.

3. Пернарівський О.В. Методи врахування ризиків в ставці дисконтування при аналізі ефективності // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. – №2. – 2016. – С.210–223.

Наукове видання

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

ВЕКТОРИ ЕВОЛЮЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Збірник матеріалів
IV Міжнародної науково-практичної конференції
«Економічні перспективи підприємництва»

У двох частинах

Частина 1

8–9 жовтня 2020 року

Відповідальний за випуск В. В. Гурочкіна

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Здано до друку 10.11.2020. Формат 60×84/16.
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».
Друк. арк. 14,0.
Тираж 300 примірників. Замовлення № 923.

Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром Університету ДФС України, 08200, вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська область, Україна

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції Серія ДК № 5104 від 20.05.2016