

Міністерство освіти і науки України
Чорноморський національний університет ім. Петра Могили
Первинна профспілкова організація ЧНУ ім. Петра Могили
Південний науковий центр НАН та МОН України
Університет ім. Адама Міцкевича (Польща)
Університет гуманітарних та природничих наук ім. Яна Длугоша (Польща)
Інститут національної пам'яті (Польща)
Університет Марії Кюрі-Склодовської (Польща)
Університет Сегеда (Угорщина)
Академія військового мистецтва (Польща)
Військово-морська академія ім. Героїв Вестерплатте (Польща)
Northcentral University (United States of America)



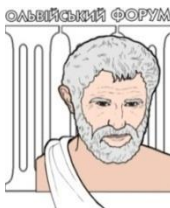
ОЛЬВІЙСЬКИЙ ФОРУМ – 2020:
стратегії країн Причорноморського регіону
в геополітичному просторі

XIV Міжнародна наукова конференція

ТЕЗИ

Аспекти економічного розвитку:
підприємництво, облік, фінанси
Теоретичні та управлінські аспекти
економічного розвитку

4–7 червня 2020 р., м. Миколаїв



Миколаїв
2020

Ольвійський форум – 2020 : стратегії країн Причорноморського регіону в геополітичному просторі : XIV міжнар. наук. конф. 4–7 червня 2020 р., м. Миколаїв : тези доп. : Аспекти економічного розвитку: підприємництво, облік, фінанси. Теоретичні та управлінські аспекти економічного розвитку / Чорном. нац. ун-т ім. Петра Могили. – Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2020. – 72 с.

Секція:

**РЕСУРСИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ**

**Підсекція: АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:
ПІДПРИЄМНИЦТВО, ОБЛІК, ФІНАНСИ**

УДК 658.62.018

Кузьменко О. Б.,
*д-р екон. наук, професор кафедри,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

**ОЦІНКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ
ДП «МИКОЛАЇВСЬКИЙ МОРСЬКИЙ
ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПОРТ»**

На сучасному етапі розвитку світової економіки, проблема підвищення якості є актуальною для всіх країн. Основною проблемою оцінки системи управління якістю, є розробка та інтеграція комплексного показника якості, який би дозволив всесторонньо оцінити складові підприємства, беручи до уваги особливості країни та галузі в цілому. Особливо це стосується процедури оцінки системи управління якістю на підприємствах морської галузі України.

Ведення ефективної господарської діяльності будь-якого із підприємств залежить від того, яким чином взаємодіють між собою основні його складові і якою мірою кожна із них впливає на інші. Основні складові управління підприємством, що впливають на якість, є такі: трудові ресурси, процеси що відбуваються всередині організації, технологія виробництва. Тому доцільним є розглянути і проаналізувати складові керованої та керуючої підсистем управління для оцінки рівня їх якості.

Відповідно до принципу комплексного управління якістю на підприємстві, оцінку результатів функціонування системи управління якістю варто формувати на комплексних засадах. За методикою оцінки системи управління якістю 2015 року, канд. техн. наук, доцента, В. В. Ковалю, була виконана оцінка ефективності системи управління якістю Державному підприємстві «Миколаївський морський торговельний порт» (ДП «ММТП»).

Для оцінки діючої системи управління якістю на підприємстві, використовуються комплексний показник, який включає в себе сукуп-

ність показників якості. Основою побудови комплексного показника є те, що значимість кожного з індексів якості в системі їх взаємодії майже однакова. Виключення будь якого з них призводить до зміни ефективності і дієвості всієї системи.

Для визначення ефективності системи управління якістю на ДП «ММТП», було сформовано комплексний показник R_i , що представляє собою середньо арифметичне від вихідних значень показників: R_1 – показник рівня якості продукції; R_2 – показник рівня кваліфікації виробничого персоналу; R_3 – показник рівня управлінських кадрів; R_4 – показник прибутку на одиницю оплати праці; R_5 – коефіцієнт фінансової стійкості; R_6 – коефіцієнт поточної ліквідності; R_7 – рентабельність діяльності.

Значення комплексного показника, який визначає ефективність системи управління якістю, може коливатися в межах від 0 до 1. Впровадження заходів щодо підвищення якості виконуваних робіт, ефективності системи управління якістю (СУЯ) та усунення організаційних недоліків дозволить підвищити значення R_i , що сприятиме зростанню її ефективності. Оцінку ефективності системи управління якістю представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Результативність системи управління якістю

Градації	Стан системи	Кількісні інтервали	Дії щодо системи
Дуже висока	Стійка	0,8-1	Система функціонує ефективно, але потребує розробки запобіжних заходів, для зменшення впливу негативних факторів
Висока	Стійка	0,65-0,8	Система потребує розробки заходів, щодо оптимізації її функціонування
Середня	Стійка	0,35-0,65	Система функціонує результативно, але потребує розробки коригувальних заходів
Низька	Нестійка	0,2-0,35	Система функціонує не результативно, потребує суттєвих коригувальних заходів
Дуже низька	Нестійка	0,0–0,2	Система функціонує не результативно та потребує втручання вищого керівництва

Запропонована комплексна оцінка системи управління якістю ґрунтується на визначенні групи показників, що відображають рівень економічної ефективності підприємства, від досягнення якого залежить ефективність функціонування організації.

Таблиця 2

Значення одиничних показників ефективності СУЯ

Показники ефективності СУЯ	Формули розрахунку	Умовні позначення
Показник рівня якості продукції	$Y_{\text{пр}} = \frac{\sum C_{\text{деф}}}{\sum C_{\text{пр}}}$	$C_{\text{деф}}$ – витрати на брак; $C_{\text{пр}}$ – собівартість продукції
Показник рівня кваліфікації виробничого персоналу	$Y_{\text{вп}} = \frac{\sum (R_k * R_k)}{R_{\text{заг}} * R_{\text{сер}}}$	R_k – кількість робочих k-го розряду; $R_{\text{заг}}$ – загальна кількість робочих; R_k – розряд робочих; $R_{\text{сер}}$ – середній тарифний розряд робочих.
Показник рівня управлінських кадрів	$Y_{\text{упр}} = \frac{\sum \text{Чупр}}{\sum \text{Чзаг}}$	$\text{Ч}_{\text{упр}}$ – кількість управлінських кадрів; $\text{Ч}_{\text{заг}}$ – загальна кількість робітників.
Показник прибутку на одиницю оплати праці	$Y_{\text{вп}} = \frac{\sum \text{ЧП}}{\sum \text{ФОП}}$	ЧП – чистий прибуток; ФОП – фонд оплати праці.

Відповідно до формул, зазначених в таблиці 2, було здійснено розрахунок показників системи управління якістю. За аналізований період було взято останні п'ять років функціонування підприємства, табл. 3.

Таблиця 3

Данні для розрахунку показників ефективності СУЯ

Показник	Складові показника	2015	2016	2017	2018	2019
Рівень якості продукції	Витрати на брак, тис. грн	163	229	237	208	288
	Собівартість продукції, тис. грн	13549	15265	16962	17346	16970
Рівень кваліфікації робочого персоналу	Кількість робочих 3-го розряду	230	220	210	180	140
	Кількість робочих 2-го розряду	380	350	290	260	220
	Кількість робочих 1-го розряду	540	480	400	360	340
	Загальна кількість робочих	1150	1050	900	800	700
Рівень управлінських кадрів	Кількість працівників	59	62	65	67	71
	Загальна кількість робітників	1150	1050	900	800	700

Закінчення табл. 1

Прибуток на одиницю фонду оплати праці	Прибуток, тис. грн	12780	8907	14233	17706	17920
	Річний фонд оплати праці тис. грн	2610	3165	3866	4184	6048

За результатами розрахунку $R_1 = 0,014$; $R_2 = 0,88$; $R_3 = 0,07$; $R_4 = 0,93$; $R_5 = 1,07$; $R_6 = 1,23$; $R_7 = 1,08$.

Для приведення різних показників до єдиної розмірності запропоновано перетворення отриманих результатів у вихідні значення, які дають змогу розрахувати комплексний показник якості (табл. 4).

Таблиця 4

Визначення вихідних значень показників

Показник	Діапазон значень показника	Вихідне значення
Рівень якості продукції, R_1	0,0–0,01	1
	0,01–0,02	0,9
	0,02–0,025	0,75
	0,025–0,04	0,7
	0,04 і більше	0,6
Рівень кваліфікації робочого персоналу, R_2	1–0,9	1
	0,9–0,85	0,9
	0,85–0,8	0,7
	0,8–0,75	0,65
	0,75 і менше	0,55
Рівень управлінських кадрів, R_3	0,0–0,04	1
	0,04–0,06	0,95
	0,06–0,09	0,85
	0,09–0,1	0,7
	0,1 і більше	0,6
Вироблена продукція на одиницю фонду оплати праці, R_4	1 і більше	1
	1–0,95	0,85
	0,95–0,85	0,75
	0,85–0,7	0,6
	0,7 і менше	0,5
Коефіцієнт фінансової стійкості, R_5	1 і більше	1
	1–0,8	0,75
	0,8 і менше	0,5
Коефіцієнт поточної ліквідності, R_6	1 і більше	1
	1–0,8	0,75
	0,8 і менше	0,5
Рентабельність діяльності, R_7	1 і більше	1
	1–0,9	0,9

	0,9 і менше	0,8
--	-------------	-----

Значення показника R_1 складає – 0,014, вихідним значенням якого є 0,9.
 Значення показника R_2 складає – 0,88, вихідним значенням якого є 0,9.
 Значення показника R_3 складає – 0,07, вихідним значенням якого є 0,85.
 Значення показника R_4 складає – 0,93, вихідним значенням якого є 0,75.
 Значення показника R_5 складає – 1,07, вихідним значенням якого є 1.
 Значення показника R_6 складає – 1,23, вихідним значенням якого є 1.
 Значення показника R_7 складає – 1,08, вихідним значенням якого є 1.

За вихідними значеннями визначено комплексний показник якості ДП «ММТП» – $R_i = 0,91$. Розраховане значення комплексного показника якості свідчить про високий рівень стійкості системи управління якістю на підприємстві. Система функціонує ефективно, але потребує розробки запобіжних заходів, для зменшення впливу негативних факторів. До низки запобіжних заходів можна віднести: перегляд та внесення змін у кадрову політику підприємства, щодо кількості робітників та керівного складу; оптимізація виплат заробітної плати та грошових винагород відповідно рівня доходів від здійснення господарської діяльності на підприємстві; організація плану заходів, щодо підвищення рівня кваліфікації робочого персоналу.

УДК 657

Белінська С. М.,

*канд. екон. наук, доцент, кафедра обліку і аудиту,
 ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

СУТНІСТЬ ВИДІВ КОНЦЕПЦІЇ ВАРІАНТНОСТІ ОБЛІКОВОЇ МЕТОДОЛОГІЇ

Концепція повної одноваріантності передбачає, що бухгалтерський облік регулюється за допомогою нормативних документів, в яких відсутні будь-які альтернативні варіанти ведення бухгалтерського обліку. Бухгалтер повинен чітко дотримуватись прописаних в документах (положеннях, інструкціях) імперативів під час бухгалтерського відображення наслідків фактів господарського життя. Прикладів застосування цієї концепції на сьогодні ми не можемо навести, однак її виділення має важливе економічне значення подібно до моделі економіки «Робінзона Крузо», яка дозволяє представити економіку одного агента.

Так і концепція повної одноваріантності дозволяє теоретично розглянути існування системи обліку, в якій існують лише імперативи та відсутня будь-яка можливість бухгалтерського вибору як на рівні підприємства, так і на рівні органів вищого ніж підприємство рівня.

Концепція розширеної одноваріантності передбачає, що в переважній більшості випадків бухгалтерський облік регулюється шляхом встановлення чітких правил ведення, однак в окремих випадках у відповідних документах передбачені альтернативні варіанти бухгалтерського відображення наслідків фактів господарського життя. Вибір із представлених в документах альтернатив здійснюється відповідними органами вищого ніж підприємство рівня. Право здійснення вибору з представлених альтернатив суб'єкту ведення обліку не надається. Типовим прикладом реалізації даної концепції на практиці є система бухгалтерського обліку в СРСР після 1930-х рр. і до його розпаду, в основу побудови якої була покладено необхідність забезпечення одноманітності показників обліку показникам плану, що зумовлювало ліквідацію більшості облікових альтернатив, що використовувалися в радянській обліковій методології під час НЕПу.

На сьогодні прикладом побудови моделі регулювання бухгалтерського обліку на основі концепції розширеної одноваріантності на думку К. Сотторіви та ін. (Sottoriva C., 2013) є розробка системи іранських правило-орієнтованих облікових стандартів, які базуються на інструкціях, та враховують специфічні умови політичного та економічного устрою Ірану.

Концепція обмеженої багатоваріантності ґрунтується на змішаному підході до регулювання НСБО, що передбачає одночасне застосування імперативів ведення обліку та набору альтернатив бухгалтерського відображення наслідків фактів господарського життя. У порівнянні з двома попередніми концепціями вона надає більшу гнучкість суб'єктам при виборі методів обліку. Формою реалізації концепції на рівні системи обліку найчастіше виступають облікові стандарти. Право вибору з представлених в стандартах альтернатив надається суб'єкту ведення обліку або менеджменту підприємства. При здійсненні бухгалтерського вибору обов'язково повинен враховуватись набір обмежень (принципів або якісних характеристик облікової (фінансової) інформації), які прописуються в базисному документі облікових стандартів (законі або концептуальній основі). На сьогодні концепція обмеженої багатоваріантності реалізована в переважній більшості національних та міжнародних облікових систем.

Концепція частково необмеженої багатоваріантності передбачає, що бухгалтерський облік регулюється лише шляхом використання

наборів альтернативних варіантів бухгалтерського відображення наслідків фактів господарського життя. При здійсненні суб'єктом ведення обліку бухгалтерського вибору, що передбачає вибір однієї відповідної альтернативи із кожного набору, враховуються обмеження у вигляді принципів бухгалтерського обліку. Прикладом реалізації даної концепції на практиці є система обліку, описана Л. Пачолі або система бухгалтерського обліку в США, що проіснувала до її реформування у 1934 р. внаслідок загострення кризових явищ в сфері корпоративного управління та економіки, однією з причин яких було недосконале регулювання системи обліку.

Концепція повної необмеженої багатоваріантності передбачає, що бухгалтерський облік регулюється лише шляхом використання наборів альтернативних варіантів бухгалтерського відображення наслідків фактів господарського життя при виборі з яких не накладаються жодні обмеження. Тобто бухгалтерський вибір суб'єктів ведення обліку здійснюється без врахування будь-яких формальних (нормативних) та неформальних (історично сформованих принципів чи постулатів обліку) рекомендацій. Прикладом реалізації такої концепції є системи обліку, що існували до виникнення в них принципів або постулатів або не передбачають необхідність їх виділення.

Кожне підприємство має своє мікро- і макрозовнішнє середовище, які навіть на рівні теоретичних розробок на сьогодні ще не включені повною мірою до складу об'єктів облікового спостереження. Як підприємства відрізняються між собою, так само вони мають й відмінні зовнішні середовища, що пояснюється впливом на їх функціонування різних економічних реалій. Існування цих відмінностей зумовлює використання суб'єктами ведення бухгалтерського обліку підприємства для одних і тих же об'єктів різних методів бухгалтерського відображення.

До того ж, інформаційні потреби внутрішніх та зовнішніх користувачів стосовно одних і тих же об'єктів обліку можуть значно відрізнятися між собою, що також впливає на вибір різних методів обліку. Таким чином, для всіх підприємств досить складно обрати єдиний найкращий метод. Це також неможливо зробити навіть для конкретного виду операцій, вже не говорячи про всі об'єкти облікового спостереження. Суб'єкт реалізації облікової політики на кожному підприємстві обирає ті методи облікового відображення, які найбільш корисні для прийняття рішень користувачами облікової інформації та найбільш релевантно й адекватно відображають інформацію про підприємство і зовнішнє середовище, в якому воно функціонує.

Проф. Д. Соломонс виділяє чотири аргументи проти дозволу повної свободи вибору методів ведення обліку: ринок не може бути залежним від рішень корпорацій стосовно того, як і про що саме їм слід звітувати; необхідність забезпечення порівнянності інформації, яка оприлюднюється підприємствами; користувач облікової інформації повинен мати здатність розуміти та використовувати її; підвищення довіри до фінансової звітності з боку громадськості (Solomons D., 1983).

Вищенаведені аргументи переконливо свідчать про необхідність переходу від концепції частково необмеженої варіантності до концепції обмеженої варіантності стосовно застосування методів бухгалтерського обліку, що в США була реалізована на практиці шляхом створення системи стандартів GAAP US.

Свобода вибору методів ведення обліку для дослідників-обліковців з англomовних країн фактично зводиться до питання про необхідність регулювання бухгалтерського обліку шляхом його стандартизації.

Окрім того, що облікові стандарти обмежують свободу вибору методів ведення обліку та забезпечують кращу порівнянність показників звітності, що набуло значної актуальності в умовах глобалізації економічних систем і відносин, є й інші причини їх застосування, які загалом виправдовують необхідність регулювання обліку. Однією з основних причин застосування облікових стандартів є економія витрат на розробку індивідуальних для кожного підприємства правил ведення бухгалтерського обліку. Дана причина обґрунтовує доцільність використання облікових стандартів навіть для тих підприємств, які не є учасникам міжнародних ринків капіталу.

УДК 336.64

Джигалюк Д. В.,

*аспірант, кафедра економіки та підприємництва,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ПОЛІТИКА ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ВИДИ, ФОРМУВАННЯ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Ринкова інфраструктура України у 21 столітті досягає все більшого розвитку на шляху переходу від типу ринку, що розвивається до розвинутого. Вона має вплив на всі аспекти середовища фінансової діяльності підприємств, найголовнішим з яких звичайно є економічне.

Фінансове забезпечення та діяльність окремих суб'єктів господарювання має прямий вплив на становлення здорової та конкурентоспроможної фінансової системи України.

Саме фінансове забезпечення окремих підприємств, стан їх справ, насиченість власним та частка позикового капіталу формують існуючий ринок товарів та послуг нашої країни, який в свою чергу зараз потребує вдосконалення, виходячи із збільшення імпортованої продукції і послуг та підвищення рівня конкурентоспроможності серед нових і вже осілих на ринку іноземних експортерів.

За Н(П)СБО 1 фінансова діяльність – сукупність заходів, що призводить до змін розміру і складу власного та боргового капіталів підприємства.

В організаційній та управлінській роботі підприємств фінансова діяльність посідає особливе місце. Від неї багато в чому залежить своєчасність і повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою й іншими суб'єктами господарювання.

Головним завданням фінансового забезпечення підприємства є фінансування усіх необхідних операцій, при цьому рух коштів у результаті яких відображається в основному змінами у статтях балансу за наступними розділами: «Власний капітал»; «Довгострокові зобов'язання»; «Поточні зобов'язання».

До типових прикладів руху коштів у результаті фінансової діяльності відносяться операції з надходження власного капіталу, операції з отримання позичок, операції з погашення позичок, сплата дивідендів.

Тож, фінансова діяльність включає увесь спектр функціональних дій, що виконується фінансовими підрозділами суб'єкта господарювання і пов'язаними з фінансуванням операцій, інвестиційної діяльності та фінансовим забезпеченням.

За рахунок різних співвідношень власного та позикового капіталів, як результату фінансового забезпечення діяльності фірми, а також видів фінансування оборотних активів підприємства підприємствами реалізуються різні види політик фінансування.

Вирізняють консервативну, помірну, агресивну та суперагресивну політики фінансування оборотних активів.

Основним елементом визначення політики фінансування є частка поточних пасивів у фінансуванні постійної та змінної частин оборотних активів. Виходячи з цього, коли за рахунок поточних позикових коштів, таких як короткострокові кредити або ж кредиторська заборгованість фінансується лише частка змінної частини, що може бути пов'язана з сезонністю бізнесу, оборотних активів підприємства, прийнято вважати, що реалізується консервативна політика. Помірний тип фінансування присутній, коли для фінансування всієї змінної частини залучається короткострокові зобов'язання. Коли ж на підприємстві всі змінні та частина постійних оборотних активів реалізується за рахунок

короткострокових запозичень прийнято свідчити, про наявність агресивної політики фінансування. Якщо на підприємстві і постійні і змінні частки оборотних активів (а іноді і частка необоротних активів) фінансуються короткостроковими позиками, підприємству притаманна суперагресивна політика фінансування.

Кожна з політик фінансування має як свої переваги так і недоліки.

Консервативна політика характеризується мінімізацією ризиків діяльності підприємства, сприяє створенню його фінансової стабільності, як результат високої концентрації у пасивах власного капіталу та довгострокових запозичень. Та на ряду з вищевказаними перевагами висока вартість зазначених фінансових ресурсів разом з обсягами оборотних активів мають негативний вплив на прибутковість діяльності та вартості бізнесу. Уникнення боргів, або ж орієнтація виключно на кредиторську заборгованість тягне за собою неможливість вкладення коштів у капітальні та фінансові інвестиційні проекти, що має негативних вплив на диверсифікацію діяльності та розвиток підприємства в цілому.

Консервативна політика, як правило супроводжується великою часткою дебіторської заборгованості, тривалим операційним циклом підприємства та негативним результатом у розрізі руху коштів від операційної діяльності, адже тут йде концентрація на довготривалому виготовленні продукту, або наданні послуг і терміни окупності зазвичай довші.

Помірна ж політика фінансування у порівнянні з консервативною має більше волі у диверсифікації кредиторів, адже тут є можливість насичення оборотних активів необхідною величиною коштів, шляхом залучення короткострокових кредитів у більшому обсязі ніж у попереднього виду, що тягне за собою збільшення рентабельності діяльності. Та через те, що підвищується частка кредитних ресурсів, цей вид політики фінансування потребує додаткової уваги та контролю, пошуку шляхів для своєчасного їх погашення.

Треба розуміти, що повна відмова від короткострокових зобов'язань майже неможлива, оскільки вони сприяють розвитку діяльності в аспектах створення необхідних та своєчасних розрахунків з контрагентами бізнесу, особливості виробництва та реалізації продукції та надання послуг.

Диверсифікація кредитних ресурсів за усіх видів політик фінансування дозволяє суб'єкту господарювання уникати залежності від єдиного джерела фінансування капіталу, а сплата відсотків за кредитами банків та фінансовими інструментами дозволяє використовувати податкову автономію на підприємстві. Велика ж частка кредиторської заборгованості за усіх видів політик фінансування є фактором, який

обмежує дії підприємства, в аспекті вузького характеру товарного кредиту та відсутності податкової автономії, як результату відсутності короткострокових позик та відсотках по ним.

У випадку фінансування позиковими коштами постійної та змінної частин оборотних активів та частини необоротних за рахунок короткострокових ресурсів фінансування підприємство характеризує агресивну або ж суперагресивну політику фінансування.

Вони є позитивними, коли діяльність підприємства характеризується стабільно високим попитом на продукцію, оптимальним розміром активів, короткочасністю операційного циклу, диверсифікацією кредитних ресурсів, залученням довгострокових зобов'язань, вагомою часткою власного капіталу та інструментами взаємного фінансування.

Та якщо діяльність підприємства характеризується від'ємними чистими активами та робочим капіталом, негативним грошовим потоком від операційної діяльності та погіршенням фінансового стану цілому ці види політик можуть призвести до банкрутства та ліквідації суб'єкта господарювання.

Тож фінансове забезпечення на підприємстві грає ключову роль у всіх аспектах його діяльності, визначаючи його позиції на ринку та перспективи розвитку суб'єкта господарювання або ж неможливість його існування в цілому.

УДК 368.8

Дранус В. В.,
*канд. екон. наук, доцент б. в. з.,
кафедра економіки та підприємництва,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

СТРАХУВАННЯ СПОРТИВНИХ ЗМАГАНЬ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Заповнені тисячами фанатів арени – невід'ємний атрибут усіх спортивних баталій, тому заборона масових заходів безпосередньо вплинула і на світ спорту. На тлі різкого поширення пандемії COVID-19 перенесені на наступний рік футбольний Євро-2020, Олімпіаду-2020 у Токію, чемпіонати світу та інші турніри з різних видів спорту.

Рішення взагалі призупинити змагання призвело до значних фінансових втрат організаторів. Зроблено лише попередні оцінки збитків через вимушену паузу, проте вже зараз називають загальні суми у сотні мільярдів доларів.

Події навколо долі олімпійських ігор почали розвиватися стрімко, після того, як дві далеко не останні країни у світовому спорті – Австралія та Канада – вирішили не відправляти своїх атлетів на змагання у випадку, якщо вони пройдуть цього літа, а уряди Великої Британії і Франції закликали міжнародний олімпійський комітет (МОК) прийняти швидке рішення.

Зрештою, під час переговорів прем'єр-міністр Японії Сіндзо Абе запропонував перенести Ігри на рік, а президент МОК погодився.

В офіційній заяві МОК йдеться, що «Олімпійські ігри мають бути перенесені на дату після 2020 року, але не пізніше літа 2021 року». При цьому, Олімпійський вогонь залишатиметься у Японії, а назва змагань залишиться незмінною – Олімпіада-2020.

Як пише видання RTE, наприкінці 2019 року організатори оцінювали загальну вартість Ігор у 1,35 трлн ієн (11,3 млрд євро), зокрема, японський бізнес надав спонсорських послуг на рекордні 345 млрд ієн. Приватний сектор Японії інвестував в Олімпіаду близько 10 трлн ієн (9,2 млрд доларів), вартість самого олімпійського будівництва становить щонайменше 5,9 млрд доларів. Національні олімпійські комітети та оргкомітети мають мільярдні спонсорські контракти.

Довгостроковий прибуток від інвестицій в японську інфраструктуру оцінюють у 225 млрд доларів. Але аналітики почали прогнозувати, яких збитків може завдати організаторам скасування чи перенесення.

Зокрема, японська фінансова компанія SMBC Nikko Securities порахувала, що у разі скасування змагань ВВП Японії зменшиться на 1,4 % (що еквівалентно 75 млрд доларів).

На онлайн-конференції за участю 55 національних асоціацій УЄФА ухвалила рішення про перенесення футбольного чемпіонату Європи на 2021 рік. Планується, що ЧЄ пройде з 11 червня по 11 липня наступного року. Це зумовлено необхідністю влітку 2020 року дограти європейські чемпіонати.

На онлайн-брифінгу президент УЄФА Александер Чеферін заявив, що в організації поки не рахували збитків від перенесення турніру, але, за його словами, це будуть сотні мільйонів євро. Після новини про перенесення чемпіонату Старого світу акції найбільшого комерційного мовника Великої Британії – ITV – упали на 12,6 %. Водночас, у компанії заявили, що не втратять спонсорський дохід. За даними The New York Times, в УЄФА очікували на отримання 2,5 млрд доларів прибутків від Євро-2020.

Провідні європейські футбольні чемпіонати призупинили ігри мінімум до квітня, а фінали Ліги Чемпіонів і Ліги Європи офіційно перенесли на невизначений термін. За підрахунками проєкту аудиторської компанії KPMG – KPMG Football Benchmark – лише Англійська

Прем'єр-Ліга у випадку дострокового завершення сезону може втратити до 1,25 млрд євро. Зокрема, 170–180 мільйонів євро доходів клуби втратять від проведення домашніх матчів, 700–800 млн – від телетрансляцій, ще 250–300 млн – комерційних доходів.

Клуби іспанської Ла Ліги, за підрахунками аналітиків, можуть недопрахуватись 800–950 мільйонів євро доходів. Із них 500–600 млн євро – від ТВ-трансляцій, 150–170 млн – від домашніх поєдинків і 150–200 млн – комерційних доходів. Далі у рейтингу йде німецька Бундесліга. Загальну суму втрат оцінюють у 650–750 мільйонів євро. Найбільше – від трансляцій: 300–400 млн євро, ще 130–140 мільйонів – від організації матчів та 200–250 мільйонів комерційних доходів. Італійська Серія А, яка першою почала скасовувати ігри, загалом може втратити від 550 до 650 мільйонів євро, а французька Ліга 1 – від 300 до 400 млн євро.

Тенісні турніри відклали до 7 червня. Про серйозність ситуації свідчить і рішення про перенесення Roland Garros – одного з чотирьох турнірів «Великого шолому» – із травня-червня на кінець вересня. Крім цього, скасували престижні чемпіонати в Індіан-Уелсі та Маямі (США), сумарний призовий фонд обох змагань – понад 18 мільйонів доларів. За статистикою AP, економічний ефект двотижневого турніру в Індіан-Уелсі для регіону у 2019 році становив 400 мільйонів доларів. Скасування змагань вплинуло і на телетрансляції: Tennis Channel та ESPN виділяють на турнір більше 130 годин прямого ефіру, а це – десятки мільйонів доларів доходів від реклами.

Проведення іншого тенісного турніру «Великого шолому» Вімблдону скасовують вперше за 75 років, коли турнір не відбувся через Другу Світову війну в сезонах 1940–45. У 2019 році Вімблдон відвідали 500 тисяч уболівальників, а організатори заробили на проведенні чемпіонату більше 250 мільйонів фунтів стерлінгів. Як і у випадку з переносами інших спортивних заходів, фінансовий удар з-за скасування Вімблдону – значний. Навіть за найскромнішими підрахунками, збитки складуть близько 200 мільйонів фунтів – організаторам необхідно відшкодувати вартість квитків на матчі, а також розрахуватися з ТВ-трансляторами і спонсорами.

Проте, аналітики відзначають геніальність організаторів Вімблдону, котрі єдині застрахувалися від пандемії. Страхове обслуговування змагань становить приблизно півтора мільйона фунтів, тобто близько 1,8 мільйона доларів на рік. В полісі обумовлюються навіть такі сценарії, як смерть королеви і національний траур, під час якого турнір провести буде неможливо. Про страховку на випадок вірусу організатори турніру задумалися після епідемії атипової пневмонії

SARS 2002–2003 років. Підкомітет по ризиках та фінансах оргкомітету наполягав на внесення пункту, що покриває епідемії, і в 2003 році поліс був оновлений шляхом доповнення вищевказаного пункту.

Отже, за період дії страхового покриття, організаторами турніру була внесена страхова сума в розмірі 30,6 млн доларів. Завдяки такій далекоглядності турнір в цьому році отримує 141 млн доларів компенсації від страховика. При цьому генеральний директор турніру Річард Льюїс заявив: «Страховка допоможе зберегти більшу частину прибутку. Але деталі і цифри, напевно, стануть відомі тільки через кілька місяців». Хоча картина не така красива і однозначна, це не скасовує геніальності організаторів Вімблдону. Звичайно, що це один з рідкісних турнірів, у яких є семизначна цифра на страховку. Але у організаторів інших «Великих шоломів» такі гроші є, а ось подібної страховки немає. І купити її тепер буде набагато дорожче, адже після 2020-го вона буде коштувати шалених грошей. У цьому році страхова допоможе турніру зберегти більшу частину доходу, який зазвичай становить близько 300 мільйонів доларів. Страхова виплатить не всю суму, тому що витрати турніру через скасування теж скоротяться: не доведеться виділяти більше 50 мільйонів на призовий фонд і наймати близько 5000 сезонних працівників для його проведення.

Але організатори Вімблдону вже пообіцяли, що відміна не завадить йому пожертвувати щорічні 50 млн доларів Британській тенісній асоціації (котра, в свою чергу, нещодавно виділила 20 мільйонів фунтів гравцям, тренерам і всім, хто втратив заробіток через пандемію коронавірусу). Не будь у нього страховки, це було б неможливо.

УДК 656.078.13

Лопатін А. О.,
*аспірант кафедри економіки та підприємництва,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

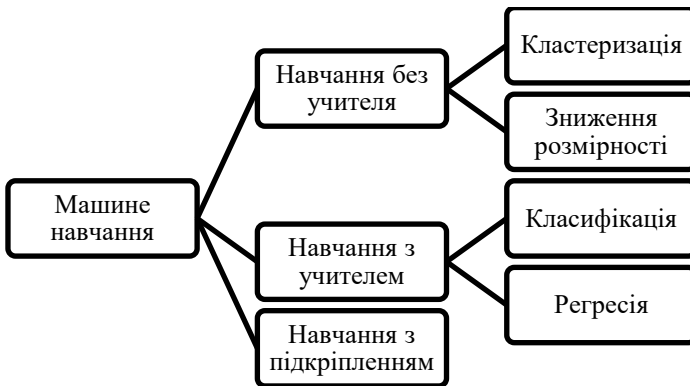
ОГЛЯД МОЖЛИВОСТЕЙ ВИКОРИСТАННЯ ЗАСОБІВ МАШИННОГО НАВЧАННЯ В ЛОГІСТИЦІ

Постановка проблеми. Машинне навчання – це галузь штучного інтелекту, яка має на меті дозволити машинам вміло виконувати свої завдання за допомогою інтелектуального програмного забезпечення. Статистичні методи навчання складають основу інтелектуального програмного забезпечення, яке використовується для розробки машинного на-

вчання. Тому що алгоритми машинного навчання вимагають даних для вивчення, сфера використання алгоритмів машинного навчання повинна відповідати сфері даних, на яких вона побудована. Натомість логістичні компанії працюють із великими обсягами даних протягом усього ланцюга поставок.

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій. Область використання алгоритмів машинного навчання у логістиці у відчизній літературі майже не має відображення. А дослідження направлено на інші галузі наукового дослідження людського існування, найчастіше у технічних науках. У той же час для закордонних досліджень характерна їх практична суть. Найбільші дослідження саме у сфері ланцюгів поставок виконуються великими логістичними та аналітичними компаніями.

Виклад основного матеріалу. Для логістичних компаній відіграє важливу роль питання вибору постачальника, де слід враховувати ряд зовнішніх факторів, знаходження та робота із споживачами та номенклатурою товарів, видів тари, необхідних умов перевезення та інше. Це саме та сфера застосування де алгоритми машинного навчання здатні оптимізувати процеси роботи ланцюгів поставок, шляхом реагування у реальному часі на зміни у масиві даних, незалежно від факту присутності відповідального менеджера. Так, усі технології машинного навчання та функції, що вони виконують можна поділити на групи, що зображено на мал. 1.



Мал. 1. Огляд груп технологій машинного навчання

У свою чергу ці групи технологій теж можна умовно поділити за функціями та завданнями, над якими вони здатні працювати, що представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Кластеризація				
Таргетований маркетинг	Система рекомендацій		Сегментація ринку	
Зниження розмірності				
Візуалізація великих даних	Змістовне «стиснення» даних	Роз'яснювання структури даних		Технологія «виклику»
Класифікація				
Виявлення шахрайств	Класифікація світлин	Управління відносинами із клієнтом		Інша діагностика
Регресія				
Передбачення популярності реклами	Передбачення погодних обставин	Прогнозування ринків	Оцінювання очікуваної тривалості життя	Передбачення зростання населення
Навчання з підкріпленням				
Рішення в реальному часі	Роботизовано навігація	Задач навчання у середовищі	Модель отримання навичок	Ігровий штучний інтелект

Огляд задач, які вирішують певні групи технологій машинного навчання.

Висновок і перспективи подальших досліджень. Серед перелічених задач, які можна вирішити засобами машинного навчання можна виділити ті, які є суто економічними і здатні вирішувати завдання у логістиці (прогнозування ринків, виявлення популярності рекламних заходів, управління відносинами з клієнтом), та ті, які вирішують завдання інших областей науки (оцінювання очікуваної тривалості життя, передбачення зростання населення, класифікація світлин). Подальші дослідження слід сфокусувати на можливостях потенційного використання алгоритмів машинного навчання відносно конкретних задач, що постають перед логістичними компаніями. При чому задачі що, стосуються інших наук тим не менш слід розглядати як потенційні джерела до знаходження методів вирішення суто логістичних завдань.

ПОДАТОК НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ

Податок на виведений капітал (ПнВК) являє собою різновид корпоративного податку. На сьогодні в Україні корпоративний податок представлений податком на прибуток підприємств (ПнПП) та відображений у главі III Податкового кодексу України. Однак, враховуючи міжнародний досвід (Естонія, Грузія, Латвія, Македонія та Молдова) та необхідність залучення інвестицій в економіку країни, з 2018 року ведеться активна дискусія щодо заміни ПнПП на ПнВК.

Сутність ПнВК полягає в тому, що оподатковується не весь прибуток, а лише та частина прибутку, яка виводиться за межі підприємства. Тобто, при оподаткуванні ПнПП об'єктом оподаткування є операційний прибуток (доходи мінус витрати), а при оподаткуванні ПнВК об'єктом оподаткування є розподілений прибуток.

Виведення коштів за межі підприємства може відбуватися у формі таких операцій (рис. 1).



Рис. 1. Операції, що підлягають оподаткуванню ПнВК

Для ПнВК передбачені диференційовані ставки податку: 15 % для операцій з виведення капіталу, 20 % для операцій, прирівняних до операцій з виведення капіталу та 5 % по платежам, щодо погашення боргів пов'язаним особам-нерезидентам.

Запровадження ПнВК має ряд переваг та ряд недоліків. Основні з них відображені в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки податку на вилучений капітал

Переваги	Недоліки
1) стимулює реінвестувати прибутки в розвиток бізнесу; 2) зменшення тіньової економіки відсутність потреби занижувати фінансовий результат, оскільки кошти залишаються у підприємства; 3) виводити прибуток в офшори втрачає сенс, оскільки його рефінансування в бізнес не оподатковується; 4) спрощення ведення звітності підприємствами; 5) спрощення проведення перевірок податковими органами.	1) відсутність коштів в бюджеті для проведення реформ (для покриття протягом 2–3 років недоотриманих коштів від ПнПП); 2) відсутність гарантії, що платники ПнВК не будуть застосовувати схеми легальної та нелегальної податкової мінімізації; 3) сумнівне полегшення адміністрування, оскільки потребує аналізу платежів та перевірки методів трансфертного ціноутворення; 4) досвід країн, де запроваджений ПнВК не продемонстрував очікуваного рівня приросту інвестицій.

Отже, ПнВК – це хороша альтернатива ПнПП. Однак, на даний момент Україна не готова до його імплементації. Передусім це пов'язано з тим, що недонадходження в бюджет 7–9 % від загальної структури доходів бюджету потребуватиме пошуку шляхів покриття даних коштів. Серед шляхів покриття бюджетного дефіциту є два основних: або підвищення ставок за іншими податками, або залучення державних кредитів. Підвищення ставок інших податків (наприклад, акцизного, як це було в Естонії) призведе до скорочення сукупного попиту та здійснить стримуючий вплив на економіку, а також може призвести до тінізації економіки, що не є бажаними ефектами. Залучення державних кредитів, в свою чергу, зумовить зростання боргового навантаження, яке в Україні має і так високий рівень та збільшить витрати на обслуговування державного боргу. Не підтримує реалізацію даної реформи в Україні і МВФ, який є основним кредитором України.

Однак, дані небажані ефекти можна мінімізувати або пролонгувати в часі, якщо запровадити поступовий перехід від ПнПП до ПнВК. Наприклад, ввести даний податок спочатку лише на певні галузі економіки, які потребують стимулювання та модернізації. Або, як варіант, ввести даний податок лише для малого бізнесу, що дозволить йому не виводити кошти з обороту підприємства, а вкладати кошти у нарощування його капіталу.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН З КЛІЄНТАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОЗОРОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ

У сучасних умовах успішне функціонування компаній неможливе без отримання достовірної інформації, застосування нових технологій, що розвиваються колосальними темпами та вимагають нових методів управління. З метою забезпечення прозорості діяльності, зменшення людського фактора у взаємовідносинах з клієнтами, автоматизації бізнес-процесів сучасні компанії застосовують особливий підхід до ведення бізнесу – Customer Relationship Management з використанням всіх джерел даних про наявних та потенційних клієнтів.

CRM – стратегія передбачає створення механізмів по залученню нових і збереженню існуючих клієнтів, управлінню взаємовідносинами з нейтральними покупцями та перевтіленням їх у лояльних клієнтів, формування бізнес-партнерів з постійних клієнтів.

Система дозволяє виявити цільову аудиторію, вирішує питання обробки замовлень, допомагає здійснювати аналіз даних та досліджувати якість ведення перемовин з клієнтом, формує передумови оптимізації діяльності каналів збуту та збільшення прибутку компанії.

За даними дослідження CfK Ukraine та «Бітрікс24» рівень проникнення CRM-технологій в українські підприємства у 2017 р. складав 6 %, із них 21 % – у м. Києві. Це підприємства сфери ІТ, соціальних сфер та ритейла, промисловості. Переважна більшість українських підприємств не працює з такими системами, серед опитаних компаній основним інструментом ведення бази клієнтів є Excel – 61 %, власні розробки – 6 %, використовують паперову звітність – 3 %, офісні програми – 6 %, регулюють процес взаємовідносин з клієнтами за допомогою бухгалтерських програм «1С» та М.Е.Дос – 24 %.

Активними користувачами CRM на підприємствах є відділи продажів, фінансів, бухгалтерського обліку, підтримки клієнтів, маркетингу, які працюють з клієнтами, відслідковують їх поведінку, вивчають запити та швидкість обслуговування.

Розробка стратегії конкурентної переваги компанії за рахунок залучення нових клієнтів, збільшення обсягів продажів, використання найбільш прибуткових каналів збуту визначається формуванням взаємовідносин з клієнтами. Однією з основних причин впровадження CRM-

системи є створення бази даних зростаючої кількості клієнтів, зручність спілкування у швидкому доступі з метою підвищення ефективності роботи керівників різних рівнів управління, забезпечення координації дій всіх відділів, що впливає на прибуток та визначає рівень розвитку підприємства.

Таблиця

Активні користувачі CRM-системи в компаніях

Назва відділу компанії	Причини застосування CRM-системи	Впровадження CRM-системи, %
Відділ продажів	Фіксація взаємовідносин з клієнтами. Відстеження продажів.	69
Фінанси та бухгалтерський облік	Необхідність доступу до юридичних даних і контактів клієнтів.	57
Підтримка клієнтів	Аналіз поведінки клієнтів.	52
Маркетинг	Відстеження рекламних кампаній	51
ІТ	Вивчення запитів. Швидкість обслуговування.	44

УДК 336.662

Нетудихата К. Л.,

*канд. екон. наук, доцент, кафедра менеджменту,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ПОБУДОВА РЕГРЕСІЙНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

На практиці економічний процес змінюється під впливом багатьох різноманітних факторів. Регресійні моделі дозволяють пояснити фактори, що впливають на ендегенну змінну, яка може відображати рівень фінансової стійкості (далі ФС). Процес побудови моделі відбувається в три етапи: 1) вибір усіх можливих факторів, які впливають на ФС; 2) кількісний аналіз відібраних факторів; 3) математично-статистичний аналіз.

Приймаємо за залежну величину (у) інтегральний показник ФС як середнє значення від шести її складових (маневреності власного капіталу, забезпеченості запасів власним оборотним капіталом, автономії,

фінансового важелю, реальної вартості майна, постійності активу). Він відображає здатність суб'єкта залишатися платоспроможним в довгостроковій перспективі. На цей показник можуть впливати різні фактори, а саме: рівень покриття короткострокових зобов'язань оборотними активами; оборотність капіталу; мобільність коштів; рентабельність продукції; концентрація залученого капіталу.

Показники були розраховані на основі балансів і звітів про фінансові результати миколаївського підприємства за 9 років (2010–2018 рр.) (табл. 1).

Таблиця 1

Вхідні дані розрахунку факторів регресії ФС

Рік	y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅
2010	0,67	2,09	0,63	0,70	1,43	0,80
2011	0,72	2,88	0,61	0,80	1,45	0,51
2012	0,63	1,81	0,54	0,68	1,30	0,83
2013	0,65	1,66	1,01	0,59	1,17	0,60
2014	0,87	4,82	1,17	0,60	1,21	0,57
2015	0,82	4,30	1,41	0,63	1,14	0,61
2016	0,71	1,15	0,43	0,21	1,15	0,31
2017	0,75	1,30	0,54	0,15	1,17	0,26
2018	0,87	1,79	0,43	0,11	1,07	0,21

де: x_1 – коефіцієнт покриття; x_2 – коефіцієнт оборотності капіталу; x_3 – коефіцієнт мобільності коштів; x_4 – рентабельність продукції; x_5 – коефіцієнт концентрації залученого капіталу.

Перевіримо дані на мультиколінеарність. При її наявності не можна точно визначити значення параметрів. Проте, така залежність зовсім необов'язково дає незадовільні оцінки. Досить поширеним способом її виявлення є побудова матриці коефіцієнтів кореляції. Мультиколінеарність між обраними змінними для моделі ФС присутня (табл. 2). Видно, що досить суттєва кореляція існує між x_1 та x_2 (0,803), x_3 та x_4 (0,736), x_3 та x_5 (0,861). Вилучимо з моделі x_2 та x_3 , враховуючі порівняно низькі значення коефіцієнтів кореляції із залежною змінною у.

Таблиця 2

Матриця кореляції між змінними

Змінні	y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅
y	1,000					
x ₁	0,188	1,000				
x ₂	-0,005	0,803	1,000			
x ₃	-0,733	0,499	0,453	1,000		
x ₄	-0,652	0,065	-0,169	0,736	1,000	
x ₅	-0,811	0,296	0,355	0,861	0,605	1,000

За допомогою інструменту аналізу даних Регресія програмного продукту Excel можна отримати результати регресійної статистики, дисперсійного аналізу, довірчих інтервалів та залишки лінії регресії. Регресійна статистика трьохфакторної моделі: коефіцієнт кореляції = 0,937; коефіцієнт детермінації = 0,877. Значення даних коефіцієнтів є досить високими і показують значну щільність зв'язку. Фактичне значення F-критерію Фішера становить 11,919. Дані табл. 3 свідчать, що високі фактичні значення t-статистики мають змінні x_1 (2,695), x_5 (-4,037). Змінна x_4 має низьке значення статистики, є не значимою, вона відкидається.

Таблиця 3

Результати регресійного аналізу (трьохфакторна модель)

Показники	Коефіцієнти	Станд. помилка	t-статистика	Нижні 95 %	Верхні 95 %
Y	1,084	0,185	5,870	0,609	1,558
x_1	0,038	0,014	2,695	0,002	0,074
x_4	-0,145	0,167	-0,868	-0,576	0,285
x_5	-0,419	0,104	-4,037	-0,687	-0,152

Далі побудуємо двофакторну регресійну модель, залишаючи x_1 та x_5 . Її регресійна статистика така: коефіцієнт кореляції = 0,927; коефіцієнт детермінації = 0,859. Фактичне значення F-критерію Фішера складає 18,253. Дані табл. 4 свідчать, що x_1 та x_5 мають високі фактичні значення t-статистики (2,919 і 5,917). Відповідно, вони залишаються у моделі ФС підприємства. Довірчі інтервали: $0,006 \leq x_1 \leq 0,073$; $-0,671 \leq x_5 \leq -0,278$. Отже, регресійне рівняння має такий вид: $y = 0,929 + 0,040x_1 - 0,475x_5$.

Таблиця 4

Результати регресійного аналізу (двофакторна модель)

Показники	Коефіцієнти	Станд. помилка	t-статистика	Нижні 95 %	Верхні 95 %
Y	0,929	0,048	19,424	0,812	1,046
x_1	0,040	0,014	2,919	0,006	0,073
x_5	-0,475	0,080	-5,917	-0,671	-0,278

Таким чином, результати аналізу регресійної моделі показують, що для підприємства, факторами, які впливають на його ФС, є рівень покриття короткострокових зобов'язань оборотними активами (має позитивний вплив на залежну змінну) та концентрація залученого капіталу (негативний). Завдяки відповідного вдосконалення системи управління

фінансами керівництво суб'єкта може контролювати і впливати на x_1 , x_5 та залежну змінну (інтегральний показник), а отже і на фінансову стійкість в цілому.

УДК 657

Руда А. С.,
*старший викладач, кафедра обліку і аудиту,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ОБЛІКУ

Питання глобальної зміни клімату, і, як наслідок, поява таких екологічних загроз як проблема забезпечення енергією, водою, сировиною значно вплинуло на економіку країн світу, і створило передумови для переходу на концептуально нові засади економічного розвитку, серед яких ключову роль відіграє концепція «зеленої» економіки. З такою ініціативою виступила у 2008 році UNEP (Програма ООН з охорони довкілля), яка започаткувала «Green Economy Initiative».

Головна мета концепції «зеленої» економіки полягає у досягненні помітного прогресу у взаємозв'язку «екологія-економіка», як «стовпа» впровадження концепції сталого розвитку та пропонує урядам країн перейти до збалансованого розвитку, що включає сприяння інвестиціям у природний капітал, розв'язання проблем енергетики та забезпечення населення екологічно чистими продуктами харчування, приділення уваги питанням землекористування та оптимального управління ресурсами, перехід до більш ефективних екологічних та ресурсозберігаючих технологій, спрямованих на зменшення викидів забруднюючих речовин, зупинку виснаження ресурсів, пом'якшення наслідків зміни клімату.

Відповідно до Указу Президента України «Про цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» № 722 від 30 вересня 2019 року, в країні має бути забезпечено дотримання Цілей сталого розвитку. Тобто одним із основних завдань національної економіки є перехід до «зеленого» зростання, що неможливо без процесу ефективного управління інвестиціями та витратами, необхідних для екологічних ініціатив, на макро- та мікрорівнях. Тому, серед головних завдань бухгалтерського обліку, як інформаційної системи, має бути забезпечення менеджерів організацій правдивою інформацією, пов'язаною з природоохоронною діяльністю.

Задля облікового забезпечення концепції сталого розвитку необхідно враховувати одночасне поєднання і розвиток трьох складових сталого розвитку: екологічної, економічної, соціальної. Мета екологічної складової є підтримка екологічної стійкості, при цьому роль бухгалтерського обліку, як інструменту реалізації даної складової полягає, на думку вітчизняних вчених-обліковців, у поданні інформації щодо кількості та якості природних систем для формування макропоказників. Економічна складова спрямована на забезпечення підвищення ефективності використання ресурсів, роль бухгалтерського обліку при цьому полягає у формуванні інформації про екологічну діяльність суб'єкта господарювання. Мета соціальної складової полягає у підвищенні соціальної справедливості та справедливого розподілу тягаря. Інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень, щодо даного розподілу виступає система бухгалтерського обліку.

Такі завдання складових концепції сталого розвитку та облікове забезпечення їх реалізації зумовлює необхідність виділення об'єктів бухгалтерського обліку, пов'язаних з природоохоронними заходами. У результаті досліджень вчені-економісти з питань дослідження теоретико-прикладних проблем екологічного обліку та звітності виділяють такі об'єкти бухгалтерського обліку екологічної діяльності: екологічні витрати; екологічні зобов'язання, екологічні активи; природні ресурси; екологічні ефекти (доходи, збитки); екологічні господарські операції; права оренди природних ресурсів. Проте єдиний законодавчо встановлений перелік об'єктів бухгалтерського обліку екологічної діяльності та порядок їх відображення у фінансовій звітності суб'єкта господарювання на даний час відсутній, що ускладнює процес управління природоохоронною діяльністю, залучення «зелених» інвестицій. Недостатнє дослідження та невирішеність вищенаведених аспектів облікового забезпечення концепції «зеленої» економіки підтверджує необхідність подальшого вивчення та методичних розробок щодо впровадження екологічного обліку вітчизняними підприємствами.

Таким чином, налагодження системи бухгалтерського обліку з урахуванням екологічної та соціальної складової – це не тільки можливість вийти на новий рівень ведення бізнесу суб'єктами господарювання, а й забезпечення реалізації концепції сталого розвитку, можливість розв'язання екологічних проблем та розвиток соціально інтегрованого суспільства.

Руденко Н. О.,
канд. екон. наук, доцент б. в. з., кафедра обліку і аудиту,
Штаба М. С.,
магістр, спеціальність 071 «Облік і оподаткування»,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ІНСТРУМЕНТИ ЗМЕНШЕННЯ ОБСЯГУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА-АВІАПЕРЕВІЗНИКА

Стан та розвиток сфери авіаперевезень в Україні до 2020 року був неоднорідний і вже на той час сигналізував про окремі проблеми із фінансовою стійкістю компаній. Сучасні вимоги, що обмежують функціонування транспорту та туристичної галузі лише поглиблюють існуючий дисбаланс. Утім, успішний іноземний досвід дозволить запропонувати ефективні підходи та інструменти роботи з клієнтами.

Для авіаперевізників по всьому світу існує проблема постійного зростання зобов'язань покупців. Головні причини зумовлені внутрішніми та зовнішніми факторами. Приблизно на 40 % стан дебіторської заборгованості залежить від зовнішніх факторів – стану економічної та політичної складової в країні, стану законодавчої системи та розвитку галузі, в якій підприємство функціонує.

У період 2018–2019 років один з основних представників ринку авіаперевезень України – ПАТ «МАУ» зазнає збитків, має великі витрати, які не покриваються отриманим доходом. Однією з головних причин цього є зовнішня політика України – уряд країни шукає ефективне рішення зі створення конкурентних умов для українських та іноземних перевізників під час виконання рейсів із обльотом території Російської Федерації. У зв'язку з цим, для зменшення витрат авіакомпанія вимушена скоротити частоту деяких рейсів, а деякі зовсім відмінити, що негативно впливає на виручку.

Авіакомпанії також втрачають частину коштів, які припадають на дебіторську заборгованість через інфляцію, адже з часом грошові кошти дешевшають – причому не лише в річному, а й місячному розрахунку. Для вирішення цієї проблеми логічним було б ввести певний відсоток, який дебітори мали б сплачувати при відстрочці платежу. Однак, даний інструмент може значно погіршити платіжну дисципліну вітчизняних контрагентів.

Отже, для зменшення обсягу дебіторської заборгованості ПАТ «МАУ» уряд країни має знайти оптимальне вирішення проблемного питання, для відновлення рейсів, збільшення їх частоти. Це макроекономічний фактор, на який авіакомпанія вплинути не може, тому має шукати шляхи зменшення дебіторської заборгованості за допомогою внутрішніх факторів.

Внутрішні фактори впливу на дебіторську заборгованість включають маркетингову та кредитну політику, обсяги реалізації, кваліфікацію менеджерів, забезпечення дебіторської заборгованості, стан контролю за заборгованістю та конкурентоспроможність продукції та послуг.

Одним із внутрішніх факторів є обсяги реалізації. Проте, якщо авіакомпанії почнуть зменшувати обсяги реалізації, то знизиться не лише дебіторська заборгованість, а й доходи в цілому.

Наступним внутрішнім чинником є маркетингова та кредитна політика. Авіакомпанії мають два шляхи реалізації квитків: прямий (квиток продається безпосередньо пасажиру), непрямий (квиток продається пасажиру через агентство). При прямій взаємодії у авіакомпанії не виникне дебіторської заборгованості, оскільки пасажир купує або броне квиток, але поки він не оплатить його – авіакомпанія не надасть йому послугу у вигляді перельоту. При такій взаємодії продажі у компанії будуть йти дуже повільно. При непрямій взаємодії з'являється посередник – агентство, якому авіакомпанія реалізує квитки оптом. У цьому випадку агентство не оплатить повну вартість квитків – воно візьме квитки, реалізує їх і лише після цього отримані кошти надійдуть до авіакомпанії.

Дебіторська заборгованість – це нормальне явище у процесі функціонування підприємства, оскільки, з одного боку, підприємство отримує більше клієнтів, для яких є вигідним отримувати товар одразу, а сплатити пізніше, а, з іншого боку, підприємства вивільняють склади, на яких зберігається готова продукція. У випадку з авіакомпанією – квитки реалізується за допомогою агентств, роботою яких є продати певну подорож, яку здійснити без авіакомпанії неможливо. Певним чином агентства виконують роль як реалізатора, так і маркетолога, тому співпраця з ними є вигідною.

Отже, у випадку авіакомпаній, такий чинник як кредитна та маркетингова політика не можна відносити суто до внутрішніх, оскільки в основному авіакомпанія реалізовує квитки через агентства, на методи реалізації яких авіакомпанія вплинути не може.

Наступним чинником є кваліфікація менеджерів. Важливу роль тут грає людський фактор, оскільки можливо механізувати певні процеси,

проте працівники мають розуміти як мінімізувати дебіторську заборгованість, який оптимальний її розмір конкретно для їх підприємства тощо. Тут кваліфікація менеджерів тісно переплітається зі станом контролю за дебіторською заборгованістю. Підприємство має на рівні управлінських рішень створити шаблон, за яким воно буде контролювати стан дебіторської заборгованості, причому не тільки у кінці року для подачі річної звітності, а щомісячно.

По-перше, менеджери мають правильно обирати клієнтів, яким вони будуть надавати товарний кредит. Необхідно створити рейтинг кредитоспроможності клієнтів – для авіакомпанії це агентства, які купують квитки для подальшої реалізації. Такий рейтинг можна скласти відповівши на запитання, скільки років контрагент працює на ринку, якою є якість його платіжної дисципліни та рівень платоспроможності.

Кожне підприємство, так само, як і кожна авіакомпанія, модифікує критерії для складання такого рейтингу виходячи зі своєї діяльності, кредитної політики тощо. Наприклад, для ПАТ «МАУ» буде важливо, скільки років існує на ринку певне агентство, яке хоче закупити квитки, адже строк існування є певною гарантією законності функціонування агентства, в той час як для іноземної авіакомпанії це не буде важливим фактором. По-друге, необхідно сформулювати принципи кредитної політики та систему кредитних умов щодо кожної групи клієнтів. По-третє, необхідно визначити можливу суму фінансових коштів, які інвестуються в дебіторську заборгованість, тобто суму, яку підприємство планує надати у товарний кредит.

Після організації вищезазначених пунктів, менеджерам необхідно проводити контроль – відслідковувати зміни дебіторської заборгованості протягом кожного місяця (табл. 1).

Таблиця 1

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги за період

	01.01	02.01	...	31.01
<i>ДЗ на початок місяця</i>				
НАДАНО ДЗ:				
«XXX»				
«YYY»				
ПОГАШЕНО ДЗ:				
«ZZZ»				
<i>ДЗ на кінець місяця</i>				

Необхідно також відслідковувати зміни дебіторської заборгованості у розрізі кожного підприємства-дебітора (табл. 2).

Таблиця 2

**Дебіторська заборгованість за товари, роботи,
послуги за період контрагента «ХХХ»**

Заборгованість на 01.01			
<i>Надано ДЗ</i>		<i>Погашено ДЗ</i>	
Дата	Сума	Дата	Сума
Заборгованість на 31.01			

Навіть якщо підприємство обиратиме найкращих покупців для надання товарного кредиту – це не гарантує своєчасність погашення дебіторської заборгованості. Підприємство може запропонувати альтернативну форму сплати:

- аванс в не грошовій формі (високоліквідними цінними паперами, товаром, активом, який можна швидко перетворити в гроші);
- бартер (товарообмінні операції). Компанія може вирішити, що в деяких ситуаціях вона піде на обмін ТМЦ дебіторів на свою продукцію.

Отже, на вибір інструменту управління дебіторською заборгованістю підприємств-авіаперевізників залежить від конкретних зовнішніх та внутрішніх чинників. Зовнішні чинники по відношенню до компаній – неконтрольовані, на відміну від внутрішніх, які повинні оцінюватися та контролюватися відповідно до загальних цілей суб'єктів господарювання.

УДК 336.711.65

Філімонова О. Б.,

*канд. екон. наук, доцент б. в. з. кафедри фінансів і кредиту,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

**НОРМАТИВИ РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ
БАНКІВ НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ**

Кредитний ризик банків є одним з основних і найбільш впливових на результати їх діяльності. У більшості випадків він зумовлений невиконанням боргових зобов'язань клієнтами як за наданими кредитами, так і поручительствами. При цьому найбільшу загрозу для стійкості банків несуть ризики за кредитами, наданими інсайдерам чи

пов'язаним особам, або ж надані одному позичальнику у великих розмірах. Досвід фінансових криз 2008–2009 і 2014–2015 років показав, що нарощування зазначених кредитних ризиків банками і невиконання боргових зобов'язань окремими позичальниками, а тим паче інсайдерами, призводить до фатальних наслідків втрати стійкості не лише окремих банків, а й банківської та фінансової системи в цілому. Це зумовлює посилення вимог НБУ до банківських установ щодо нагляду і регулювання, дотримання нормативів, а також імплементацію міжнародних вимог і впровадження кращих практик центробанкінгу провідних країн світу.

У питаннях регулювання кредитних ризиків банків слід керуватися Інструкцією НБУ Про порядок регулювання діяльності банків в Україні, де серед іншого визначені нормативи кредитного ризику. За своєю сутністю вони є основними лімітами для уникнення надмірної концентрації ризиків у банківській системі та включають такі:

- норматив максимального кредитного ризику (Н7);
- норматив великого кредитного ризику (Н8);
- норматив максимального розміру кредитів і поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9);
- норматив Н10, що висвітлював максимальний розмір кредитів та поручительств, наданих інсайдерам. Згідно Постанови від 08.06.2015 № 361 «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» норматив Н10 був виключений та замінений на норматив Н9.

Норматив (Н7) характеризує розмір максимального кредитного ризику на одного контрагента з метою встановити обмеження кредитного ризику, які можуть виникнути у разі недотримання контрагентами своїх зобов'язань. Для розрахунку нормативу максимального кредитного ризику (Н7) використовуємо формулу 1:

$$H7 = \frac{Zc}{PK} * 100 \%, \quad (1)$$

де Zc – це заборгованість банку за депозитами клієнтів, за фінансовим лізингом, за кредитами та іншими банківськими операціями з одним контрагентом; сума усіх вимог до одного контрагента;

PK – регулятивний капітал банку.

Значення нормативу має бути не більше 25 %. Якщо ж значення нормативу було порушено, то згідно Положення про застосування Національним банком України заходів впливу, банк має подати до НБУ план заходів по усуненню порушень відповідного нормативу.

Такий план підписується обома сторонами і має містити чіткі кроки покращення фінансового стану банку.

Норматив (Н8) характеризує великий кредитний ризик, який прийняв банк на одного або групу пов'язаних контрагентів. Розрахунок нормативу великого кредитного ризику на одного чи групу пов'язаних контрагентів (Н8) здійснюється за формулою 2:

$$Н8 = \frac{Зв}{РК} * 100 \%, \quad (2)$$

де Зв – це заборгованість банку за депозитами клієнтів, за фінансовим лізингом, за кредитами та іншими банківськими операціями з усіма контрагентами та пов'язаними особами; сума великих кредитних ризиків;

РК – це регулятивний капітал банку.

Встановлюється з метою обмеження концентрації кредитних ризиків і не повинен перевищувати 8-кратний розмір регулятивного капіталу. В разі порушення вимог, НБУ встановлює штраф відповідно до Положення про застосування Національним банком України заходів впливу.

Норматив (Н9) характеризує максимальний розмір кредитів та поручительств, наданих одному або декільком інсайдерам та встановлюється з метою обмеження його максимального розміру. Такий ризик може призвести до прямого або опосередкованого впливу на діяльність банку, так як робота з інсайдерами проводиться на невігідних для банку умовах, зокрема через необ'єктивну оцінку кредитоспроможності позичальника, що спотворює інформаційне та аналітичне забезпечення прийняття рішення про надання кредиту. Норматив максимального розміру кредитних ризиків наданих одному чи декільком інсайдерам (Н9) визначається за формулою 3:

$$Н9 = \frac{Зін}{ОК+ДК-В1} * 100 \%, \quad (3)$$

де Зін – це заборгованість банку за депозитами клієнтів, за фінансовим лізингом, за кредитами та іншими банківськими операціями щодо пов'язаних з банком осіб;

ОК – це основний капітал;

ДК – це додатковий капітал;

В1 – це балансова вартість наступних активів:

- цінних паперів, що обліковуються за справедливою вартістю;
- інвестицій в дочірні та асоційовані компанії;
- вкладень (до інших установ) у капітал в розмірах більше 10 %

статутного капіталу;

- акцій власної емісії, що прийняті в забезпечення вкладів, наданих банком;
- вкладень в інші банки (на основі субординованого боргу);
- позалістингових цінних паперів;
- цінних паперів, які не перебувають на обігу в біржах;
- цінних паперів не диверсифікованих інвестиційних фондів.

Розрахункове значення нормативу Н9 має бути не більше, ніж 25 %.

У той же час, варто звернути увагу на міжнародний досвід, у т. ч. вимоги Комітету Базеля, де для оцінки кредитного ризику використовується також проксі-показник – коефіцієнт проблемних кредитів, що відображає співвідношення непрацюючих кредитів до сукупних кредитів банку. З метою його адаптації та приведення вітчизняних норм до міжнародних з початку 2017 р. набула чинності Постанова Правління НБУ № 351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями». Цією постановою регламентовані нові правила визначення непрацюючих кредитів та оцінки кредитного ризику, що засвідчує наближення вітчизняної банківської практики до міжнародних стандартів. Зокрема, непрацюючими визнаються активи, які виникають, коли контрагент банку має прострочку понад 90 днів (для банків строк прострочки складає 30 днів), та, якщо контрагент не спроможний виконати свої зобов'язання в зазначений термін без стягнення застави. При цьому, чим більший коефіцієнт проблемних кредитів, тим більшим буде прогнозний рівень кредитного ризику банку.

Варто звернути увагу, що під час кризи 2014–2015 рр. відбулося стрімке перетворення кредитів у непрацюючі ще на початкових етапах дестабілізації політичної та економічної ситуації. Однак, за даними НБУ основними причинами були не зовнішні обставини (військові події на Сході країни, втрата територій, політичні шоки), а більшою мірою проблеми внутрішнього характеру: нехтування лімітами, порушення нормативів, високий обсяг кредитування в іноземній валюті, низькі кредитні стандарти, концентрація боргів, дисбаланси у системі тощо.

У результаті очищення банківської системи, що відбулося протягом 2015–2017 рр. найбільш проблемні банки, що були переобтяжені кредитними ризиками та мали надто високі показники нормативів, були виведені з системи шляхом ліквідації з подальшим відпрацюванням проблемних активів. І вже у 2018–2019 рр. відбулися позитивні зміни у динаміці нормативних показників кредитного ризику, що наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Середньорічні значення нормативних показників кредитного ризику банківської системи та окремих банків у 2018–2019 рр.

Банки	2018 рік				2019 рік			
	Н7< 25 %	Н8<8-кр. розміру рег. кап.	Н9< 25 %	Н1 Рег. кап, млн. грн	Н7< 25 %	Н8<8-кр. розміру рег. кап.	Н9< 25 %	Н1 Рег. кап, млн. грн
<i>державні банки</i>								
Приватбанк	6,01	0,00	0,39	21 326	5,38	0,00	2,64	19 531
Укрексімбанк	30,65	161,3	0,09	10 795	29,49	368,61	0,37	11 237
<i>банки за участю іноземного капіталу</i>								
Піреус банк	14,71	95,23	0,13	558	14,26	74,57	0,08	606
Райффайзен банк Аваль	13,09	37,92	1,20	9 292	10,51	15,80	1,40	9 864
<i>банки з 100 % іноземним капіталом</i>								
Креді Агріколь Банк	16,28	83,10	0,97	4 110	16,66	71,37	0,64	4 739
ОТП банк	20,97	45,89	21,52	4 113	22,10	36,05	21,89	5 752
<i>банки з приватним капіталом</i>								
Південний	29,57	441,7	28,04	2 210	14,26	74,57	0,08	2 356
ПУМБ	102,33	196,9	115,34	4 565	13,57	104,22	64,70	5 893
Банківська система, загалом	20,30	177,5	14,38	134491	18,39	153,6	8,86	120873

Отже, рівень кредитного ризику банків усе ще лишається високим та негативно впливає на стабільність функціонування вітчизняної банківської системи в цілому. Відповідно, він потребує ефективного управління з боку менеджменту конкретного банку, а також дієвої системи нагляду та регулювання з боку НБУ як макрорегулятора.

УДК 331.25

Черненко К. П.,

*канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри фінансів і кредиту,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ВПЛИВ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ НА ПЕНСІЙНУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

В умовах карантинних обмежень сфера соціального страхування набуває особливого значення. Збільшується кількість тих, хто відчуває вплив соціальних ризиків, тобто не має можливості забезпечити себе матеріально у результаті об'єктивних причин. Погіршення епідемічної ситуації стає справжнім випробування не лише з точки зору навантаження на заклади охорони здоров'я, але й матеріального забезпечення хворих, безробітних, дітей, людей похилого віку та ін.

Ключовим елементом системи соціального страхування виступає пенсійне страхування. На фоні зростаючого рівня зобов'язань системи соціального страхування у такий період, слід зазначити негативний вплив на пенсійну систему у частині формування доходів бюджету Пенсійного фонду України та недержавних пенсійних фондів.

Відповідно до законодавства пенсійна система України є багаторівневою. На практиці в Україні домінує солідарний компонент пенсійної системи, який фінансується за розподільчим принципом. Проте щороку зростає кількість учасників НПФ, що свідчить про поступову активізацію й накопичувальних принципів. Це означає, що вплив карантинних обмежень на пенсійну систему слід окремо проаналізувати в розрізі як розподільчого компонента, так і накопичувального.

На розподільчий компонент («pay-as-you-go») прямий вплив кризи виявляється через зниження обсягів пенсійних внесків (єдиного соціального внеску) у зв'язку з зупиненням (скороченням) виробництва, скороченням зайнятості, доходів працівників. Зростає роль неофіційної зайнятості, що потрібно враховувати, аналізуючи показники ринку праці. Адже ці працівники не сплачують внески до системи соціального страхування. Разом із тим, під час погіршення епідемічної ситуації, вкрай важливо забезпечити гідний рівень життя населення. Отже, втрати в дохідній частині бюджету Пенсійного фонду України, зростання видаткової частини призводять до збільшення існуючого дефіциту.

Відповідно до прогнозних розрахунків Міжнародної організації праці, криза спричинена COVID-19 призведе до суттєвого зниження економічної активності та робочого часу у другому кварталі поточного року, в порівнянні з даними на 1 квітня 2020 р. Як видно з табл. 1, робочий час зменшиться приблизно на 6,7 %, що еквівалентно 195 млн працівників, які працюють на повний робочий день (припускаючи, що це 48 годинний робочий тиждень).

Тож прогнозується подальше зниження доходів населення, що одночасно зменшує дохідну та збільшує витратну (у т. ч. виплата допомоги з безробіття) частину бюджетів системи соціального страхування.

Накопичувальний компонент пенсійної системи наразі не відіграє суттєвої ролі у пенсійному забезпеченні більшості людей похилого віку в Україні. А втім його розвиток є важливим для підвищення ефективності пенсійної системи, використання пенсійних коштів як джерела інвестиційних ресурсів, що зрештою позитивно впливатиме на економіку країни в цілому. Кризові явища зменшують інвестиційні можливості фінансових посередників, які надають послуги недержавного пенсійного забезпечення. Зниження чистої вартості пенсійних активів недержавних пенсійних фондів призводить до зменшення рівня пенсійних виплат.

Таблиця 1

Вплив кризи на робочий час та зайнятість

	Зменшення годин роботи, %	Еквівалентне зменшення зайнятих (при 40 год. робочому тижні), млн	Еквівалентне зменшення зайнятих (при 48 год. робочому тижні), млн
World	6,7	230	195
Low income	5,3	14	12
Lower-middle income	6,7	80	70
Upper-middle income	7,0	100	85
High income	6,5	36	30
Africa	4,9	22	19
Americas	6,3	29	24
Arab States	8,1	6	5
Asia and the Pacific	7,2	150	125
Europe and Central Asia	6,0	24	20
Europe	7,8	15	12

Таким чином, пенсійна система України здебільшого залежить від ефективності розподільчого компонента. Тобто в першу чергу від процесів, які відбуваються на ринку праці. Зменшення доходів населення, зростання безробіття, тіньової зайнятості прямо впливає на ефективність пенсійної системи держави. У подальшому доцільним є дослідження взаємозв'язку між змінами у сфері соціально-трудова відносин у нових умовах та ефективністю пенсійної системи. Окрім того, криза фінансового ринку спричинена COVID-19 впливатиме на планування розвитку пенсійної системи в частині запровадження державного накопичувального компонента та посилення ролі недержавного пенсійного забезпечення.

Підсекція: ТЕОРЕТИЧНІ ТА УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

УДК 658

Стоян О. Ю.,
*д-р наук з держ. упр., канд. екон. наук, завідувач кафедри,
доцент кафедри менеджменту,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах трансформаційної економіки стратегічна орієнтація є важливою передумовою функціонування господарюючих суб'єктів. Для економіки України, яка ще 25–30 років тому керувалась довгостроковим плануванням за єдиним п'ятирічним планом на рівні галузей народного господарського комплексу, перехід до стратегічного управління став досить серйозним випробуванням для існуючого менеджменту – як на рівні держави, галузі, так і на рівні суб'єктів виробництва. На відміну від «класичної» ринкової економіки трансформаційна економіка не має «внутрішніх механізмів», які забезпечують її автоматичне повернення до стабільного стану і в разі досягнення критичних значень деяких параметрів трансформаційна економічна система реагує, навіть на незначне збудження резонансним чином. Тому для здійснення економічної стабілізації дія ринкових механізмів має бути підкріплена системними зрушеннями, а стратегії спрямовуються на цілі відновлення стабільності суспільно-економічної системи у новій трансформованій якості.

Важливо зрозуміти, що стабільність вказаної нової системи слід визначити, як досягнення такого її стану, який може підтримуватись тривалий час за допомогою властивих їй регулюючих засобів. Саме тому в перехідній економіці економічна трансформація є не лише зміною механізму економічної координації, але головне – переведенням на ринкову основу відтворювального процесу.

На думку науковців причинами повільного і непослідовного формування інституційного середовища в Україні є державна монополія у формуванні інститутів та середовища, неефективні способи і наслідки проведеної приватизації, які на жаль не створили у своїй більшості ефективні суб'єкти, а також побоювання, ризик втрати політиками та

бюрократією своєї влади, а олігархами – економічної влади, в разі створення ефективного ринкового інституційного середовища.

Нестабільність інституційного середовища в період трансформацій (в такій економіці) послаблює узгодженість відтворювальних процесів господарських суб'єктів, що в свою чергу може призвести до модифікації функцій останніх в цих процесах і, відповідно, змінюватиме розподіл економічної влади між суб'єктами, викликаючи нестабільність суб'єктної структури економіки (зміну структури економіки!).

Тому успішність функціонування нової ринкової економіки буде залежати більшою мірою від розбудови державою інституційного устрою та засад, які поряд з діючими ринковими інститутами забезпечуватимуть (створюватимуть) необхідні умови для процесу економічного відтворення. При цьому треба взяти до уваги, що в трансформаційній економіці відсутні внутрішні механізми, які могли б забезпечити повернення її в автоматичному режимі до стабільного стану.

Саме державна влада, особливо в разі наявності високого рівня легітимності і довіри суспільства, спроможна координувати і врахувати інтереси багаточисленних приватних економічних суб'єктів, знаходити спільні шляхи досягнення поставленої в своїй стратегії мети, у т. ч. проводити узгоджену державну політику, зорієнтовану на інтереси розвитку громадянського суспільства. Тому держава і її стратегія економічної трансформації повинна створити умови для забезпечення спроможності і здатності приватних економічних структур розробляти та реалізовувати свої власні ефективні економічні стратегії. Цілком зрозуміло, що спроможність визначається наявністю ресурсів, а здатність – менеджментом. А відтак стратегія держави повинна відповісти і вказати шлях досягнення мети вказаним суб'єктам.

Інакше кажучи, в разі спрощення існуючого інституційного середовища безумовно, особливо на першому етапі, виникає певна автономізація самостійності, непідвладність суб'єктів господарювання, а внаслідок наявності необмеженої кількості обґрунтованих, і не дуже, різноманітних приватних стратегій – постає проблема оптимального вибору стратегії кожного суб'єкта господарювання, адже в кінцевому варіанті усі працюючі суб'єкти повинні забезпечувати відтворення суспільної системи держави, як безперервний процес виробництва, що відображає взаємозв'язки між важливими структурними пропорціями, між виробництвом засобів виробництва і виробництвом товарів споживання, узагальнюючими показниками цих галузей національної економіки.

Тому виникає питання – хто і як зможе забезпечити надання відповідної інформації та необхідну координацію, адже в силу нерозвинуто-

сті ринкових інститутів, дефіциту інформації та ін. потерпають в першу чергу приватні економічні суб'єкти. За таких умов, з метою уникнення ризиків, їх прийняті стратегії набувають вигляду стратегій виживання, а не стратегічної діяльності. Окремі групи суб'єктів господарювання знаходять існуючі прогалини і лазівки інституційного середовища для отримання грошових вигід. Деформація інституційної структури створює також проблему своєчасної передачі управлінської інформації держави приватним суб'єктам і саме це, а також врахування власними стратегіями цих суб'єктів лише власних відтворювальних процесів, призводить до ігнорування національних інтересів, до яких на етапі трансформації відноситься структурна перебудова і оновлення виробництва, фінансова, бюджетна та монетарна стабільність, рівень безробіття та соціальне забезпечення. Тому неузгодженість в стратегіях цих питань призводить до нарощування зростання негативних настроїв в суспільстві та появи дестабілізуючих і руйнівних процесів, що сповільнюють розбудову нової системи суспільно-економічних відносин. А відтак необхідно якомога швидше і ефективніше задіяти механізми державного впливу на процеси формування і реалізації економічної структурної політики, формування сприятливого національного середовища для підвищення ефективності вітчизняного бізнесу в умовах глобалізації та лібералізації ринків збуту. Інакше, в разі неефективних дій офіційних інститутів, цілком закономірно в цей період відбувається активізація діяльності «неформальних» інститутів, до яких, як найбільш небезпечних в першу чергу слід віднести тіньову економіку та корупцію, які першими перебирають на себе регулюючі функції органів державного управління.

Стратегічні цілі держави і, відповідно до них, напрями, завдання, пріоритети розвитку повинні бути легітимними, прозорими для суспільного контролю та інтегрованими у систему цінностей українського суспільства.

Залучення представників бізнесу галузевих асоціацій, конфедерацій роботодавців до прийняття економічних рішень і вироблення відповідної державної політики дозволяє здійснювати ефективний і оперативний зв'язок між інститутами державної влади та суб'єктами приватних економічних стратегій, на які держава і бажає впливати в інтересах суспільства. Таким чином держава повинна виконувати свою захисну функцію в разі «провалу саморегулювання ринку» і, навпаки, приватний сектор і громадянське суспільство повинно бути спроможним відповідним чином відреагувати на непрогнозовану антисоціальну політику.

Зрозумівши закономірності функціонування і напрями розвитку зовнішнього середовища, складовими елементами якого є, зокрема економічні умови в країні, законодавчі і нормативно-правові акти, а також реальні дії державних органів влади, органів місцевого самоврядування і професійних спілок, численні суб'єкти господарювання, що конкурують поміж собою і створюють реальний ринок товарів і послуг, споживачі та суспільні погляди і настрої, можливо визначатись з базовими цінностями будь-якого суб'єкта (підприємства, організації чи ін.) якими є – збереження його цілісності та ідентичності, постійне відновлення шляхом розширеного розвитку в економічному вимірі. Вказані цінності визначають мету довгострокової стратегії, а спосіб або конкретні форми досягнення цієї мети будуть обрані внаслідок аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому відбувається діяльність конкретного суб'єкта. Саме такий підхід дозволяє нам зрозуміти, що є об'єктом стратегії, а відтак розглядати будь-яку приватну економічну довгострокову стратегію, як складову процесу суспільного розвитку усієї країни, з його об'єктивними закономірностями. Це в свою чергу дозволяє зробити висновок відносно можливості досягти єдність мети, напрямів, завдань та пріоритетів економічної стратегії суб'єкта лише в разі здатності його впливати на процеси власного відтворення, безумовно враховуючи при цьому, що на вибір напряму стратегії безперечно впливає суспільна сутність відтворення суб'єкта, його функціональна роль у відтворенні господарської діяльності та чинне інституційне середовище.

Виходячи із викладеного слід констатувати, що в умовах трансформаційної економіки України нагальними і вкрай необхідними є зокрема наступні дії: координація спільних зусиль органів влади, суб'єктів господарювання (підприємств і організацій різних форм власності), політичних і громадських організацій з розробки та реалізації політики, стратегії і національних програм розвитку окремих секторів економіки, адже кожен із суб'єктів господарювання, маючи у своєму розпорядженні доступні та необхідні йому ресурси для процесу відтворення відповідно до обраної приватної економічної стратегії у поєднанні з іншими суб'єктами сукупно формують узгоджене відтворення соціально-економічної системи; зміна пострадянської системи управління, методів та цілей формування економічних стратегій залежно від особливостей функціонування суб'єктів господарювання і поступовому переходу їх роботи у стратегічному режимі; впровадження системи стратегічного планування і прогнозування на законодавчому рівні з одночасним визначенням місця і ролі стратегії в системі нормативно-правових документів.

Бурдельна Г. О.,
*канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні, як ніколи, стоїть питання про те, як ефективно сформува-ти інноваційні стратегії, виходячи з обмежених можливостей. Від рішення даної задачі залежить зміцнення конкурентних позицій українських підприємств на світовому ринку та підвищення якості життя людей.

Проблеми розробки стратегії інноваційного розвитку підприємств знайшли своє відображення в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Найбільш значимі труди належать таким зарубіжним вченим як Акоффа Р., Бенсусан Б., Стрик А., Омае К., Нортон Д., Карлофф Б., Каплан Р., Грант Р. Серед вітчизняних потрібно назвати Санто Б., Ільєнкова С., Ілляшенко С., Семиноженко В., Бажал Ю., Глазьев С., Краснокутська А., Федулова Л. І., Чухрай Н. І., Лапіна Н. І.

Головною метою роботи є розкриття на основі системного підходу концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємства та визначити теоретичні принципи й науково-практичні підходи до економічної інтерпретації процесу інноваційного розвитку.

Інноваційна стратегія як ефективний засіб управління розвитком підприємства не тільки дає змогу підприємству враховувати зміни в оточуючому середовищі, а й сприяє генеруванню змін (техніко-технологічного та організаційно-управлінського характеру) в середині підприємства та забезпечує управління цими змінами з метою підвищення рівня кінцевих результатів діяльності підприємства.

За своєю суттю стратегічне управління носить інноваційний характер, тому що так чи інакше засноване на нововведеннях в економічному, виробничому чи збутовому потенціалі підприємства. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства орієнтується на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через інноваційний процес та чіпляє як концептуально-підприємницькі, так і організаційно-процесуальні аспекти діяльності.

Для формування концептуальних основ стратегічного управління інноваційною активністю доцільно розглянути існуючі теоретичні підходи в області стратегічного управління підприємством.

Сучасні школи стратегічного управління пропонують різні інструменти і методи для вирішення конкретних стратегічних завдань. Однак питання стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств на сьогоднішній день є недостатньо вивченими. У науковій літературі виділені рівні стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств:

- макроекономічний – визначення державних науково-технічних пріоритетів;
- мезоекономічних – визначення пріоритетів розвитку інноваційної діяльності підприємств на території регіону;
- мікрорівень (рівень підприємства) – залежить від пріоритетів, визначених на макро-і- мезорівні, умов створених на території країни.

Для ефективного управління інноваційним розвитком необхідно створити обґрунтований комплекс дій, тобто розробити інноваційну стратегію підприємства.

Розвиток інновацій на підприємстві повинен мати під собою алгоритмічну основу. Ефективність інноваційного розвитку підприємств багато в чому залежить від чітко побудованої моделі інноваційного розвитку. Нами була розроблена концептуальна стратегічна модель інноваційного розвитку підприємства представлена на рис. 1.

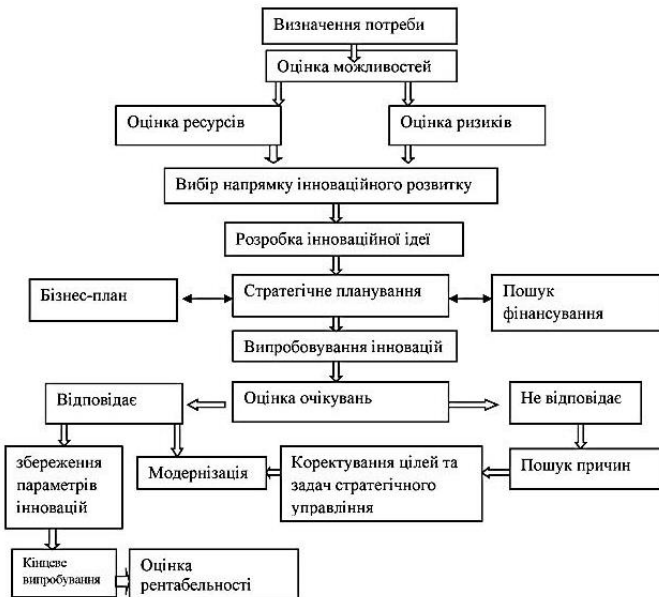


Рис. 1. Стратегічна модель інноваційного розвитку підприємства

Стратегічна модель інноваційного розвитку підприємства базується на алгоритмізації стадій розвитку підприємства в процесі розвитку інновацій. Умовно можна виділити три найбільш масштабні стадії розвитку інновацій на підприємстві: розробка інновацій, організація виробництва інновацій, впровадження інновацій на ринок. Зазначені процеси прийнято вважати мікропроцесами, які в свою чергу розділяються на мезопроцесами (деталізація процесів) і мікропроцеси (конкретні операції).

До процесів мезорівня відносимо оцінку можливостей (оцінка наявних ресурсів, оцінка ризиків), стратегічне планування інновацій, моніторинг бізнес-процесів і оцінка ефективності інновацій.

Таким чином, стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства в умовах сьогодення є тим ключовим фактором, який веде до реалізації всіх поставлених цілей та успішного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі.

УДК 159.9:316.77

Дранус Л. С.,
*канд. екон. наук, доцент б. в. з. кафедри менеджменту,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ПАБЛІК РІЛЕЙШІЗ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Ключовими факторами успіху управління ринковою діяльністю підприємства є чинники, що містяться у двох сферах: у зовнішній (із якої підприємство отримує усі види ресурсів, включаючи інформацію) та у внутрішній (сильні і слабкі сторони якої створюють ті або інші передумови для перетворення ресурсів у продукцію або послуги).

Важливою передумовою забезпечення стійкої роботи підприємства в умовах ринку є наявність своєчасної достовірної інформації, на яку впливають різноманітні чинники прямої (постачальники, конкуренти, споживачі, новітні технології) і непрямой дії (швидкість передання) зовнішнього середовища. Зворотні зв'язки, які дають інформацію для розроблення і прийняття управлінських рішень, забезпечують синтезування зовнішніх і внутрішніх чинників, які впливають на неї і намагаються вивести систему з рівноваги. Координація прямих і зворотних зв'язків підприємства забезпечує такий їх розподіл, щоб вони не заважали один одному й запобігали порушенню процесу комунікацій. У

реальній практиці це означає розробку такої маркетингової комунікативної програми підприємства, яка б дозволяла проводити всебічну обробку рішень, що приймаються, аналіз усіх можливих варіантів їх реалізації, координацію зусиль у різноманітних напрямках з метою забезпечення динамічного процесу управління підприємством.

Фундаментом маркетингової комунікативної політики є паблік рілейшнз. Це обумовлено характером даної діяльності, а також її актуалізацією, пов'язаною із тенденціями розвитку як світового, так і вітчизняного споживчого ринку. У міру насичення вітчизняного ринку товарами, підприємства починають стикатися із труднощами диференціації тих продуктів, які з'являються, через якість і ціну, обумовлені зростаючими стандартами у виготовленні. У зв'язку з цим актуалізується значення паблік рілейшнз, пов'язане з управлінням іміджем та розробленням престижної марки.

«Паблік рілейшнз» – багатопланове явище, що постійно розвивається. У поширеному в нас перекладі з англійської мови воно означає «зв'язки з громадськістю», але якщо бути більш точним, то «паблік» при дослівному перекладі все-таки наближається до терміна «публічне», на якому слід зупинитися докладніше. «Публічне» означає, що це особлива форма відносин між громадянами, державними владними структурами й органами місцевого самоврядування, політичними партіями і структурами самоорганізації населення, що відбуваються на інституційному та корпоративному рівнях.

Зокрема, зростання актуальності паблік рілейшнз викликано такими важливими чинниками, як ускладненням соціально-психологічного середовища підприємства, обумовленим збільшенням числа її учасників і зростанням їхньої освіченості. Імідж стає найважливішим чинником конкурентоспроможності підприємства; зростанням нестабільності і непевності ділового середовища, пов'язаним із прискоренням інформаційних процесів і, відповідно, прийняттям рішень; посиленням залежності успіху діяльності підприємства від стану зовнішнього середовища.

Актуальність паблік рілейшнз на українському ринку обумовлена ще і властивою співвітчизникам колективістською психологією та глобалізацією ринків товару, праці і капіталу. Ведення бізнесу в Україні на рівні вимог світової конкурентоспроможності в умовах глобалізації припускає компетентне використання українськими підприємствами засобів паблік рілейшнз. Таким чином, для успішного функціонування підприємства в ринкових умовах однією із найважливіших передумов є формування його позитивного іміджу серед громадськості, тобто кола людей, об'єднаних певними характеристиками, з якими підприємству необхідно співробітничати для досягнення своїх цілей.

До кола таких людей належать не тільки споживачі, працівники підприємств-партнерів, організацій виконавчої влади та урядових структур, а й працівники окремої фірми.

Основними завданнями ПР у системі управління ринковою діяльністю підприємства є такі:

- формування і збереження суверенітету, індивідуальності, іміджу та легітимності фірми на ринку;
- налагоджування позитивних довготривалих партнерських зв'язків між підприємством і ринковими суб'єктами;
- організація та проведення іміджмейкерства та брендінгу як елементів цілеспрямованої ПР-діяльності у бізнесі.

Під позиціонуванням ПР-об'єкта варто розуміти систему стереотипів аудиторії відносно нього, що роблять цей об'єкт максимально зрозумілим, безпечним і відрізняють його від інших. При цьому з позиціонований ПР-об'єкт не обов'язково повинен подобатись аудиторії. При вивченні даного питання потрібно звернути увагу на можливі рівні позиціонування.

Піднесення ПР-об'єкта – це спрямування ПР-діяльності, яке засновується на використанні «піраміди потреб» А. Маслоу. Людям європейських і американських культур більше подобається стереотип переможця. Вони ототожнюють себе з ним, переживають за нього, борються разом з ним з певними труднощами, проте чітко знають, що переможець досягне поставленої мети. І зовсім неважливо, яка це буде мета. Головне, що перемога досягнута. Якщо у людини щось не виходить – їй співчують, іноді намагаються допомогти. Але у разі, якщо людина «хронічний невдаха» – від неї відвертаються.

Джерело легітимності підприємства на відміну від легітимності держави заключається не у вираженні загальної волі і виконанні управління у народних (суспільних) інтересах, а у виконанні влади відповідно до інтересів своїх пайщиків, працівників і клієнтів, незалежно від юридичної форми. Через свою недовговічність підприємства вимушені нав'язувати елементи своєї індивідуальності. Для цього передбачено створення повідомлень, засобів, які задіяні для забезпечення їх однорідності, вписування комунікації у жорсткі графіки тощо. В умовах постійної конкуренції підприємство, для того, щоб не припустити викривлення у вираженні своєї індивідуальності, повинно мати захисні механізми. Це лише посилює необхідність підтримування легітимності за певної умови: правильно вибрана мета виправдовує засоби, які однак, обмежують свободу індивідуального виразу членів колективу підприємства, коли мова йде про нього.

Стан ринку в Україні вимагає від підприємств для формування попиту на свою продукцію не тільки встановлювати конструктивні зв'язки з клієнтами, дилерами та постачальниками, а й тісно співпрацювати з громадськістю, тобто формувати коло зацікавлених потенційних споживачів, поширюючи позитивну інформацію про себе та виправляючи через засоби масової інформації думку про ті події, які не виграшні для них або їх товару. Досягнення цієї мети можливе за таких інструментів маркетингових комунікацій, як паблік рілейшнз та пропаганда.

УДК 657.221+005.3:37 (043.2)

Іщенко Н. М.,
*канд. екон. наук, доцент,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ФОРМУЛИ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В 2020 р.

Проблема ефективності фінансового забезпечення системи вищої освіти була актуальною протягом всього часу існування незалежної України. Економічні кризи призводили до дефіциту державного бюджету і скорочення видатків на заклади вищої освіти. Поточним вектором фінансування вищої освіти є перерозподіл видатків шляхом скорочення фінансування «слабких» ЗВО та збільшення фінансування «сильних», а також зменшення впливу кількості студентів, які навчаються за кошти державного бюджету, на обсяг бюджетного фінансування ЗВО.

Постанова Кабміну № 1146 від 24.12.2019 затверджує формулу розподілу видатків державного бюджету на вищу освіту між закладами вищої освіти (крім КНУ ім. Т. Г. Шевченка), яка застосовується з 01.01.2020.

При цьому загальний обсяг фінансування, наданий кожному закладу вищої освіти, складається з обсягу фінансування стабільної діяльності ЗВО; обсягу фінансування, що надається залежно від показників діяльності ЗВО та резерву.

Показник фінансування стабільності залежить від обсягу фінансування за попередній календарний рік. Обсяг фінансування, що надається ЗВО залежно від показників його діяльності, розподіляється пропорційно досягнень всіх ЗВО залежно від наступних критеріїв:

- розрахунковий контингент здобувачів вищої освіти, які навчаються на умовах державного замовлення (залежить не лише від фактичної кількості здобувачів вищої освіти, але й за рахунок коефіцієнтів змінюється для різних рівнів, форми здобуття освіти та спеціальностей);
- показник масштабу діяльності (залежить від фактичної кількості здобувачів вищої освіти, які навчаються на умовах державного замовлення і має градацію від 0,8 до 1,5);
- показник регіональної підтримки (направлений на підтримку регіональних ЗВО, тому його значення 1 – ЗВО м. Києва; 1,03 – м. Львова та Харкова; 1,07 – для ЗВО з інших регіонів);
- показник наукової діяльності (коефіцієнт від 1 до 1,5 в залежності від обсягу надходжень до спеціального фонду за результатами наукових та науково-технічних робіт за проектами міжнародного співробітництва; за результатами наукових і науково-технічних робіт за господарськими договорами; за результатами надання наукових послуг в розрахунок на одного штатного науково-педагогічного працівника у середньому за попередні три календарні роки);
- показник міжнародного визнання (коефіцієнт 1,1 застосовується для закладів вищої освіти, порядковий номер якого в одному з міжнародних рейтингів QS World University Rankings, The Times Higher Education World University Rankings або Academic Ranking of World Universities – World Top 500 Universities не перевищує 1000);
- показник працевлаштування випускників (має враховувати офіційне працевлаштування випускників, однак через відсутність механізму визначення в 2020 р. не застосовується).

Унаслідок застосування даної формули 136 закладів вищої освіти та 12 відокремлених філій отримали фінансування від 95 до 120 % від рівня фінансування 2019 р. 94 ЗВО отримали 100–120 % від рівня бюджету 2019 року, а 54 – 95–99 %. При цьому з 10 університетів, що отримали максимальне фінансування в 2020 р., 9 знаходяться в м. Київ (4 ЗВО), Львові (2 ЗВО) та Харкові (3 ЗВО). У таблиці наведені та розраховані основні показники розподілу обсягу фінансування ЗВО в 2020 р.

Таблиця 1

Показники фінансування ЗВО в 2020 р.

№	Показник	Значення
1	Загальний обсяг фінансування	15584,5 млн грн
	– максимальний обсяг фінансування ЗВО	1200,7 млн грн
	– мінімальний обсяг фінансування ЗВО	9,0 млн грн
	– мінімальний обсяг фінансування філії ЗВО	1,7 млн грн
2	Розмах варіації фінансування ЗВО	1199,0 млн грн

3	Кількість ЗВО державної форми власності, з них: – ЗВО – відокремлені філії із власним кошторисом	148 136 12
4	Середній обсяг фінансування на 1 ЗВО – кількість ЗВО, що отримують більше середнього фінансування – кількість ЗВО, що отримують менше середнього фінансування	105,3 млн грн 42 106
5	Медіана обсягу фінансування ЗВО	78,8 млн грн
6	Загальна кількість здобувачів вищої освіти – максимальна кількість студентів в ЗВО – мінімальна кількість студентів в ЗВО – мінімальна кількість студентів в ЗВО (філія)	349084 осіб 17400 осіб 264 осіб 19 осіб
7	Середнє фінансування на 1 студента – максимальне фінансування на 1 студента – мінімальне фінансування на 1 студента – модальне фінансування на 1 студента	44644 грн 174557 грн 24527 грн 40900 грн
8	Кількість ЗВО, що отримують більше середнього фінансування на 1 студента Кількість ЗВО, що отримують менше середнього фінансування на 1 студента	50 98
9	Розмах варіації фінансування на 1 студента	150 030

Таким чином, бачимо, що розподіл фінансування між ЗВО є вкрай неоднорідним. Звичайно, підготовка фахівців з авіаційного транспорту (174,5 тис. грн на 1 студента в Льотній академії НАУ) і мистецтва (108,5 тис. грн в Київському університеті культури і мистецтв) вимагають більших витрат. Однак, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету отримує 92,6 тис. грн на 1 студента, а Луганський національний університет імені Тараса Шевченка – 24,5 тис. грн, тож різниця в 4 рази для даних закладів не може бути пояснена специфікою підготовки фахівців. Показово, що ці університети отримали відповідно 95 та 120 % фінансування попереднього року. Якщо змоделювати продовження використання затвердженої Кабміном формули, то зрівняння фінансування на 1 студента відбудеться в 2026 р. за умов виконання ЛНУ всіх критеріїв для отримання максимально можливого приросту.

Тож пошуки шляхів модернізації та реформування фінансування вищої освіти є складною задачею. Наразі Україна стала на шлях зміни моделі фінансування, що стимулюватиме конкуренцію між ЗВО, однак наявна формула розподілу видатків державного бюджету має використовуватися зважено і потребує подальшого вдосконалення. Існуюча

модель фінансування ЗВО є вкрай дискримінаційною відносно «недофінансованих» до 2019 р. ЗВО: занижене фінансування впливає до низького рівні видатків стабільності, а умови широкого конкурсу та нерівномірний соціально-економічний розвиток не дадуть можливість збільшити фінансування за рахунок преміальних критеріїв.

УДК 339.98

Палехова В. А.,
*доцент кафедри економіки та підприємництва,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ЧИ Є МАЙБУТНЄ У ГЛОБАЛІЗАЦІЇ?

Реалії пандемічного сьогодення черговий раз ставлять непрості задачі перед економічною теорією: закриті кордони, перерване сполучення, розірвані глобальні ланцюги створення вартості, відверте імпортозаміщення, – чи означає це кінець епохи глобалізації? Чи скасовують ці атрибути сучасності дію законів міжнародного поділу праці, закономірності світового розвитку?

Справедливості заради слід визнати, що останнє десятиріччя було надзвичайно проблемним для інтернаціоналізації торгівлі та виробництва. Золоті часи, що почалися з падіння берлінського муру та полягали у всьому розгортанні інтеграційних процесів, канули у минуле. Сталу тенденцію значного переважання темпів зростання світової торгівлі над темпами зростання глобальної економіки докорінно змінила криза 2008–2009 рр. Серед причин подібного уповільнення швидкості глобалізації можна навести проблеми Західної Європи (від боргової кризи країн Єврозони до Brexit), поступове вичерпування потенціалу прискореного розвитку найбільш динамічних складових світової економіки (передусім, Китаю), торгові війни. Ще до 2020 р. МВФ доводилося неодноразово погіршувати прогноз зростання глобальної економіки, зазначаючи, що вона страждає від девальваційних війн, геополітичних конфліктів та спаду торгівлі.

Тож економістам довелося відмовитися від уявлення про глобалізацію як про лінійний процес, очікувань постійного зміцнення зв'язків між країнами, все нових безпрограшних можливостей для її учасників (win-win globalization). З'ясувалося, що процес глобалізації, подібно економічним циклам, складається з припливів і відпливів. Маятник хитнувся в інший бік, і виникло явище деглобалізації (deglobalization

або slowbalisation) у значенні послаблення міжнародних економічних зв'язків, зменшення взаємозалежності та інтегрованості країн світу. Можна виділити два найбільш тривалі її періоди: у 1930-х роках під час Великої депресії та у 2010-х роках після Великої рецесії. Спільною ознакою обох було поширення протекціонізму, спроб захистити свої національні інтереси, торгові війни. Доволі символічно, що торгове перемир'я між США та Китаєм було підписане у середині січня 2020 р., коли в китайському Ухані вже почалася епідемія коронавірусу.

Цілком очікувано, що з часом про COVID-19 почали казати як про вбивцю глобалізації. Політичні лідери були змушені захищати свої країни, перекриваючи кордони, підприємці – спрощувати багатонаціональні ланцюжки постачань, люди – працювати онлайн, не виходячи з дому, обмежувати подорожі. Через повний занепад туризму, авіа- та інших пасажирських перевезень, закладів розміщення та харчування, чи не найбільших збитків зазнала сфера HoReCa, яка поряд з Макдональдсом справедливо сприймалася як символ глобалізації. Економіка трансформувалася за законами воєнного часу. Власники відомих брендів одягу почали шити медичні маски та інші засоби індивідуального захисту, парфумерні комбінати та лікєро-горілчані заводи перепрофілювали своє виробництво на випуск санітайзерів, автомобільні підприємства підключилися до випуску препаратів штучної вентиляції легень.

Політика протекціонізму набула вигляду агресивного імпортозаміщення. Розвинуті країни усвідомили, що повинні забезпечувати себе не лише складною продукцією, а й критично важливими найпростішими предметами на випадок пандемії та інших лих. У цих умовах слід відмовитися від економічно ефективних рішень на зразок аутсорсингу, використання дешевої іноземної робочої сили та імпорту готової продукції. Замість цього варто інвестувати в місцеве виробництво, працевлаштовувати своїх громадян, створювати вітчизняні вироби заради захисту здоров'я та безпеки власного народу.

Тож чи зберігаються процеси інтеграції, незважаючи на новітню тенденцію ізоляціонізму? Безумовно, так. Обидва тренди співіснують, тож глобалізація просто трансформується. По-перше, самоізоляція, карантин – це реакція на загрозу, методи боротьби з коронавірусом, які передбачають ліки, що засновані на децентралізації. По-друге, пандемія сприяє подальшому розквіту цифрової глобалізації: активізувався обмін ідеями, послугами, даними, новинами, розвагами завдяки Інтернету. Соціальне дистанціювання посприяло тому, що «Zoom», подібно «Google» стало дієсловом. Особливої актуальності набуває вчасне поширення правдивої інформації. По-третє, «економічний націоналізм» має обмежену сферу застосування, оскільки багато нагальних

питань потребують, навпаки, світової солідарності та гармонізації зусиль: від розробки противірусної вакцини до створення основ для запобігання, виявлення та реагування на майбутні пандемії.

Подібно тому, як теракти 11 вересня 2001 р. докорінно змінили загальні вимоги щодо безпечних польотів, американців та зрештою весь світ, пандемія якщо й вбиває глобалізацію, то лише ту, до якої ми звикли. Дію законів економіки, логіки та подальший прогрес неможливо зупинити.

УДК 330.341.1:332

Прядко І. В.,
*старший викладач кафедри економіки та підприємництва,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

МОНІТОРИНГ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Організаційно-економічний механізм регулювання інноваційної діяльності промислового сектору в регіоні представляє собою процес системного взаємозв'язку усіх його складових і має здійснювати функцію контролю під час реалізації. Таку функції виконує моніторинг розвитку інноваційної діяльності в регіоні.

Для кількісної оцінки розвитку інноваційної діяльності в регіонах пропонується використання зведеного індексу, який складається з трьох блоків індикаторів (рис. 1).

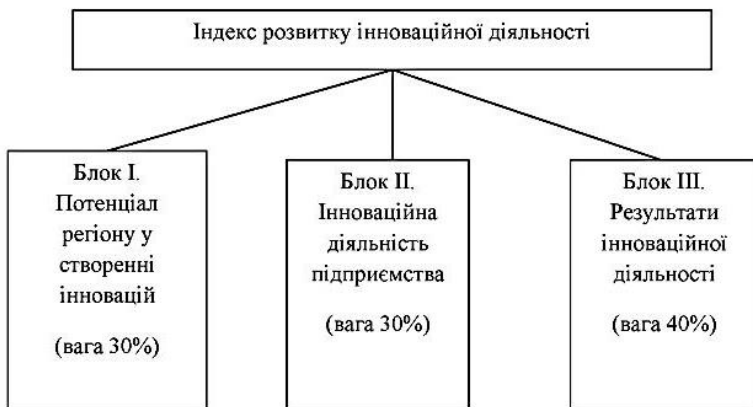


Рис. 1. Структура індексу розвитку інноваційної діяльності в регіоні

Джерело: узагальнено автором на основі.

Основними принципами методики оцінки рівня розвитку інноваційної діяльності регіону є:

1) використання достатнього набору індексів, які адекватно оцінюють розвиток інноваційної діяльності і є універсальними для кожного регіону. При цьому кількість показників не має бути зовелика, щоб не ускладнювати процедуру моніторингу;

2) використання вагової системи, яка дозволяє оцінити значимість кожного блоку в процедурі оцінки розвитку інноваційної діяльності регіону;

3) зведений індекс розвитку інноваційної діяльності має не тільки демонструвати динаміку розвитку інновацій в регіоні, а й надавати можливість порівняти процес реалізації інноваційної політики в різних регіонах України;

4) відбір кожного індикатора системи оцінки на основі ретельного аналізу його економічного та інноваційного змісту та наявності відповідної статистичної інформації на регіональному рівні.

Використання запропонованої системи вагових коефіцієнтів має своє обґрунтування. Вважаємо, що інновація – це інструмент отримання позитивних екстерналій суспільством від впровадження новинок у будь-якій сфері, який приносить прибуток підприємцю і задовольняє потреби споживача. Тобто найважливішим в процесі розвитку інновації є результат від її впровадження. Тому блоку «Результати інноваційної діяльності» привласнюється найвищі ваги – 40 %. Блоки «Потенціал регіону у створенні інновацій» та «Інноваційна діяльність фірми» мають приблизно однакову важливість в реалізації процесу розвитку інноваційної діяльності і тому мають рівний ваговий коефіцієнт 30 %.

Побудова індексу розвитку інноваційної діяльності в регіону відбувається в два етапи: на першому етапі на теоретичному рівні визначаються індикатори, які як найкраще характеризують зміст досліджуваного блоку і які доступні на регіональному рівні; на другому етапі відбувається розрахунок визначених індикаторів, їх згладжування та нормування.

При розрахунку зведеного індексу розвитку інновацій на регіональному рівні відбувалось нормування вихідних даних за допомогою методу лінійного масштабування. Перевагою цього методу є можливість відобразити значення кожного показника в інтервалі $[0;1]$, зберігаючи при цьому всі пропорції між окремими значеннями. Це дозволяє зберегти всі структурні характеристики досліджуваного показника.

При методі лінійного масштабування для кращого виявлення тенденції розвитку інноваційної діяльності використовувались дані за звітний рік та два попередні роки.

Таки чином, у загальному вигляді формула для розрахунку індексу розвитку інноваційної діяльності в регіоні має вигляд:

$$I = 0,3 \frac{\sum_{n=1}^k \left(\frac{\left(\frac{x_{i,n,t-2} - x_{min,n,t-2}}{x_{max,n,t-2} - x_{min,n,t-2}} \right) + \left(\frac{x_{i,n,t-1} - x_{min,n,t-1}}{x_{max,n,t-1} - x_{min,n,t-1}} \right) + \left(\frac{x_{i,n,t} - x_{min,n,t}}{x_{max,n,t} - x_{min,n,t}} \right)}{3} \right)}{+} +$$

$$+ 0,3 \frac{\sum_{n=k+1}^{k+m} \left(\frac{\left(\frac{x_{i,n,t-2} - x_{min,n,t-2}}{x_{max,n,t-2} - x_{min,n,t-2}} \right) + \left(\frac{x_{i,n,t-1} - x_{min,n,t-1}}{x_{max,n,t-1} - x_{min,n,t-1}} \right) + \left(\frac{x_{i,n,t} - x_{min,n,t}}{x_{max,n,t} - x_{min,n,t}} \right)}{3} \right)}{+}$$

$$+ 0,4 \frac{\sum_{n=k+m+1}^{k+m+z} \left(\frac{\left(\frac{x_{i,n,t-2} - x_{min,n,t-2}}{x_{max,n,t-2} - x_{min,n,t-2}} \right) + \left(\frac{x_{i,n,t-1} - x_{min,n,t-1}}{x_{max,n,t-1} - x_{min,n,t-1}} \right) + \left(\frac{x_{i,n,t} - x_{min,n,t}}{x_{max,n,t} - x_{min,n,t}} \right)}{3} \right)}{z},$$

де k – кількість індикаторів першого блоку, m – кількість індикаторів другого блоку, z – кількість індикаторів третього блоку; t – період часу, за який проводиться моніторинг; x_{i-} значення індикатора n в i -м регіоні України; x_{max} – максимальне значення індикатора n серед регіонів України за досліджуваний період часу; x_{min} – мінімальне значення індикатора n серед регіонів за досліджуваний період часу.

Значення індексу розвитку інноваційної діяльності в регіоні групуються на чотири групи:

- [0 – 0,25] – низький рівень розвитку інноваційної діяльності в регіоні;
- [0,25 – 0,5] – помірний рівень розвитку інноваційної діяльності в регіоні;
- [0,5 – 0,75] – середній рівень розвитку інноваційної діяльності в регіоні;
- [0,75 – 1] – високий рівень розвитку інноваційної діяльності в регіоні.

У силу своїх математичних властивостей значення індексів, що характеризують окремі блоки індексу розвитку інновацій в регіоні, також можна проранжувати за запропонованою схемою. Це надає можливість охарактеризувати ефективність ведення інноваційної діяльності через дослідження співвідношення ресурсів для ведення інноваційної діяльності та отриманих від цього виду діяльності результатів.

Таким чином, запропонована методика проведення моніторингу розвитку інноваційної діяльності в регіоні не тільки дозволяє оцінити зусилля влади в реалізації інноваційної політики, а й дозволяє надати оцінку та порівнювати між собою відповідні блоки зведеного індексу розвитку інноваційної діяльності різних регіонів.

Саваріна І. П.,
канд. екон. наук, доцент б. в. з. кафедри менеджменту,
Валентова Ю. В.,
здобувач другого (магістерського) ступеня вищої освіти,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

ЩОДО ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇН

На сьогодні, питання зародження та зростання внутрішнього та зовнішнього державного боргу є вельми актуальним, особливо для країн, які знаходяться на стадії трансформації економіки, у зв'язку з безпосереднім впливом державної позики на її розвиток.

За величиною державного боргу можна не лише охарактеризувати стан економіки, у тому числі фінансів, але й продемонструвати, як працює уряд. Проте для визначення рівня заборгованості треба спиратися не на абсолютний розмір державного боргу. Кращим макроекономічним індикатором в даному випадку виступає відносний показник, адже можна порівняти, як змінюється сума боргу в залежності від зміни ВВП. Також на його зміну впливає інфляція. Тому необхідною умовою є визначення співвідношення боргу до ВВП або суми погашення боргу до ВВП.

Тривале перевищення темпів зростання державних видатків над темпами зростання доходів, що призводить до хронічного дефіциту бюджету, та дефіцит платіжного балансу є першочерговими причинами появи державного боргу. Окрім цих причин, необхідно виокремити й інші, вплив яких є також достатньо потужним. Поява боргових зобов'язань зумовлена спадами в економіці, особливо тривалими, внаслідок підтримки стабільності валюти шляхом залучення іноземних ресурсів, через нераціональне використання державного бюджету урядовцями держави тощо.

Залучення додаткового капіталу державою відбувається через її бажання більш ефективно використовувати свої фінансові ресурси. Але наявність боргу всередині країни створює поточні проблеми та проблеми, які можуть спіткати у майбутньому. Його поява обумовлюється тим, що держава нездатна самостійно фінансово забезпечити в першу чергу себе, а також різних економічних суб'єктів, що знаходяться з нею у фінансово-економічних відносинах.

Порівняно із внутрішнім, зовнішній державний борг є більш небезпечним, адже він має вплив на виробничий сектор, що, в свою чергу,

гальмує ефективність економіки через вплив коштів на погашення боргу. Також до негативних сторін можна віднести й те, що через підвищення податків до державного сектору залучаються кошти приватного сектору. Погашення боргу призводить до перерозподілу ВВП держави за її межі.

Внутрішній борг має свої переваги, адже за його наявності не відбувається відтоку фінансових ресурсів за кордон, тому багатство нації не зазнає скорочення. Але є й негативні сторони – посилення диференціації доходів через відтік доходів до власників цінних паперів під час обслуговування боргу, витіснення приватних інвестицій та збільшення податків, внаслідок чого зменшиться ділова активність.

На сьогодні не сформовано єдиної точки зору щодо впливу державного боргу на зростання економіки країн і хоча більшість науковців стверджують, що державний борг є негативним явищем, проте не всі підтримують дане твердження.

Представники сучасної монетарної теорії у своїх працях відзначають, що наявний державний борг є державним дефіцитом, накопиченим за тривалий період, і який необхідно розглядати як індивідуальний капітал, а саме як примножувач фінансових активів приватного сектору, а відсоткові платежі – як індивідуальні доходи, тобто в цьому разі накопичення фінансових активів відбувалося б швидше, аніж за відсутності дефіциту.

Враховуючи негативний вплив грошової емісії на зростання темпів інфляції, з відповідними соціально – економічними наслідками, одним із необхідних шляхів в цьому напрямку, є добросовісне проведення фінансової політики для якісної стабілізації економіки.

УДК 330.1

Яворська В. О.,
магістрант ФЕУ-317, Національний Університет
«Запорізька Політехніка», м. Запоріжжя, Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ В СФЕРІ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ

Актуальність теми. Сьогодні українці починають поступово привчаюватися до нової якості сервісу від держави. Так, «прозорі офіси» без закритих кабінетів, з електронною чергою, інформаційними терміналами, зручними залами для очікування та рецепцією вже поступово

стають для громадян буденністю. Таких центрів надання адмінпослуг (ЦНАП) з кожним роком стає все більше. Сьогодні в Україні функціонує майже 800 ЦНАП, з яких 148 відкрито у об'єднаних територіальних громадах (ОТГ). Варто відзначити, що вони не є українським ноу-хау. Такі офіси функціонують у багатьох країнах ЄС і країнах Північної Америки.

Методи дослідження, які використані під час виконання наукових тез. Можна рекомендувати такі загальнонаукові і спеціальні методи дослідження: логіки з метою обґрунтування сутності проблем, модельної концепції функціонування, розвиток та підходів до комплексної організації діяльності центр надання адміністративних послуг у містах районних поділом і необхідність створення в таких містах корпусу багатofункціональних адміністраторів, аналіз та синтезу

Мета дослідження – вбачається визначення спіраючись на характеристики неякісної послуги, визначити, чого бракує в організації її надання, та зосередити діяльність органу на подоланні цих недоліків.

Постановка проблеми. Однак постає питання: чи всі такі центри вже апріорі забезпечують бездоганий сервіс, а державі можна «розслабитись»? Особистий моніторинг ЦНАП засвідчує, що відповідь, на жаль, негативна. Так, сьогодні багато ЦНАП відповідають високим європейським стандартам, особливо в питанні облаштування своїх офісів. Але низка проблем відносно їх функціонування досі залишається. Тому зупинимось на найтипівіших з них, щоб привернути увагу влади і громадськості. Проблеми із наданням ЦНАП повного обсягу найбільш затребуваних громадянами адміністративних послуг обумовлені незадовільним виконанням положень чинного законодавства щодо передачі повноважень окремими центральними органами виконавчої влади та неготовністю органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій до виконання делегованих ним повноважень.

Викладення основного матеріалу. Деякі з названих нижче проблем важко усунути без зміни законодавства. Проте багато з тих проблем можуть вирішуватися за рахунок ресурсів кожного конкретного органу (в тому числі місцевого самоврядування) та ініціативи керівників таких органів.

Актуальними проблемами діяльності ЦНАП також залишаються:

- неналежне облаштування приміщень низки ЦНАП (мала площа приміщень, розташування в незручній для мешканців частині міста, відсутність пандусів для осіб з обмеженими можливостями тощо);
- недостатня для забезпечення належної доступності адміністративних послуг кількість ЦНАП у великих містах;

- неналежна якість інформаційних та технологічних карток у низці ЦНАП;
- хаотичність навчання персоналу (у багатьох ЦНАП відсутні плани підвищення кваліфікації їх персоналу);
- графік роботи ЦНАП не однаковий для усіх адмінпослуг (наприклад, Пенсійного фонду), працюють за своїми власними графіками роботи.
- обмеженість інструментів для з'ясування думки відвідувачів ЦНАП (у багатьох ЦНАП обмежуються використанням виключно скриньок або журналів для скарг і пропозицій, щоб опитати клієнтів про якість роботи. Крім того, далеко не завжди отримані навіть цим способом зауваження і пропозиції фіксуються у документах, аналізуються і втілюються в життя.)

Висновок: центральній і місцевій владі варто звернути увагу на ці проблеми і докласти, в межах своєї компетенції, усіх зусиль задля їх вирішення. Зокрема, Уряду і новобраним депутатам необхідно нарешті виконати Стратегію реформування державного управління і прийняти закони щодо децентралізації послуг з реєстрації актів цивільного стану, з реєстрації земельних ділянок, автомобілів і послуг з видачі посвідчень водія, щоб вони врешті надавались через ЦНАП. Профільні міністерства, керівники органів місцевого самоврядування і активні небайдужі громадяни мають подбати, щоб всі вищеназвані проблеми усувались, вживши усіх відповідних нормотворчих і організаційних дій.

УДК 94

Погромський В. О.,

*канд. іст. наук, доцент кафедри економіки та підприємництва,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

АМЕРИКАНСЬКІ ГУМАНІТАРНІ ОРГАНІЗАЦІЇ В ГАЛУЗІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПІДТРИМКИ БОЛГАРІЇ ПІСЛЯ ПЕРШОЇ СВІТОВОЇ ВІЙНИ

Завершення Першої світової війни принесло значну кількість проблем для країн Східної та Південно-Східної Європи. Процеси, що розгорнулись після закінчення бойових дій, заклали глибинні конфлікти та суперечності. Політична невизначеність, спричинена фактичним розпадом імперіалістичної системи, поширення комуністичної та марксистської ідеології, економічна криза та розорення інфраструктури

все це разом посилювало глибоку економічну кризу, в якій опинились країни європейського континенту. Досить важким становище було у відновлених та новоутворених країнах, що з'явилися на уламках імперій – Російської Імперії, Австро-Угорської Імперії та Османської Імперії. До таких країн можна віднести і Третє Болгарське Царство.

Значною проблемою тогочасної Болгарії було скрутне економічне становище населення. Військові дії спричинили появу значної кількості дітей-сиріт, жебраків, безпритульних. Виходячи з цього в Болгарії розгортає свою діяльність «Джойнт» (англ. American Jewish Joint Distribution Committee, скор. JDC, «Американський єврейський об'єднаний розподільчий комітет»; до 1931 року – «Об'єднаний розподільчий комітет американських фондів допомоги євреям, що постраждали від війни») – найбільша єврейська благодійна організація, створена в 1914 році. Штаб-квартира знаходилася в Нью-Йорку. Американська адміністрація допомоги, АРА (англ. American Relief Administration) – добродійна організація США у 1919–1923 під керівництвом міністра торгівлі Герберта Гувера. Ця організація об'єднувала добродійні комітети США. Офіційним її завданням було надання допомоги європейським країнам, які постраждали під час першої світової війни. Ця установа активно використовувалася для зміцнення економічних і політичних позицій США. Досить часто працювала в поєднанні та кооперації з Джойнт.

Так, згідно із внутрішніми документами Джойнт, ця установа активно підтримувала дитячі будинки в Болгарії. Починаючи з 1919 р. Джойнт надавав субсидії дитячим будинкам в м. Софія. Середній бюджет допомоги дорівнював 500 доларів США на рік для одного дитячого будинку. Деякі з цих установ було утворено саме за ініціативою Об'єданого єврейського розподільчого комітету.

Варто зазначити, що станом на другу половину 1921 р. економічне становище в Болгарії дещо стабілізувалось. Це дозволило навіть здійснювати експорт хліба у Більшовицьку Росію, в якій від голоду потерпало біля 36 губерній. Так, згідно листа уповноваженого РНК (Рада народних комісарів) з валютних операцій М. М. Литвінова у Норкомзовнішторг пропонувалось за посередництва Американської адміністрації допомоги (АРА) здійснити закупку зернових культур з країн Східної Європи, зокрема Болгарії. На документі наявна віза В. Леніна.

Восени 1921 р. фінансування проектів у Болгарії з боку американських організацій дещо скорочується. Це пов'язано із розгортанням активної діяльності в Більшовицькій Росії, де ситуація була просто катастрофічною, адже там лютував справжній голод, що охопив величезну кількість губерній колишньої Царської Росії. Однак, Джойнт зазначав, що попри потреби в Росії з боку цієї організації будуть надіслані 2250 доларів США на потреби сиріт в дитячих будинках Софії.

Допомогова діяльність у Болгарії, яка відбувалась за допомогою Джойн, досить часто зводилась до фінансової підтримки різноманітних болгарських гуманітарних організацій. Так, у серпні 1922 р. болгарський заклад «Дитячий будинок імені Королеви Елеонори» в Софії в особі директора Аврама Іцхака Леві звернувся до німецького відділення Джойнт з проханням надати річну стипендію для потреб дитячого будинку у розмірі 1 тис. доларів США. В цьому дитячому будинку перебувало від 80 до 100 дітей. На отримані дотації планувалося купувати одяг, засоби гігієни, харчі, проводилась компанія з пошуку приїжджених батьків.

У якості висновків варто зазначити, що американські філантропічні організації відіграли значну роль у справі допомоги країнам Східної Європи після Першої світової війни. Їх допомога також поширювалась і на території, що були частинами країн Четверного союзу. Такі установи, як АРА та Джойнт особливо активно долучились до процесу економічної підтримки Болгарії. Вони надавали як пряму допомогу, так і спонсорували національні допомогові установи та організації. Виділялася адресна допомога на певні інфраструктурні проекти. Треба наголосити, що саме американські гуманітарні організації стали інструментом впровадження американської зовнішньої політики та засобом здійснення економічного впливу на країни Східної та Південно-Східної Європи, зокрема Болгарії. Здійснення США гуманітарних компаній мало на меті формування позитивного зовнішньополітичного іміджу, підвищення авторитету американської економічної системи та американських цінностей та запобіганню поширення більшовизму країнами Європи.

УДК 339.9:338.46

Семенчук І. М.,
*канд. екон. наук, доцент,
кафедра економіки та підприємництва,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗРОСТАННЯ ЗНАЧЕННЯ СФЕРИ ПОСЛУГ

Розвиток підприємництва в сфері послуг є важливим сегментом впливу на економіку України, він стимулює вихід на ринок широкого спектру нових послуг та підвищує конкурентні переваги країни в міжнародній торгівлі послугами.

Тенденції розвитку підприємництва в сфері послуг обґрунтовані в наукових працях багатьох вчених, серед них Антоненко І. Я., Мазараки А. А., Мельник Т. М. та інші. Вчені довели, що в Україні виникли і активно розвиваються нові послуги, які є самостійним предметом міжнародної торгівлі – транспортні послуги, послуги франчайзингу, інжинірингові, фінансові, туристичні, екскурсійні, готельні, кейтерингові та інші послуги. Додамо, що новою вважається послуга, яка в порівнянні з діючою, має нові цінності.

Сучасними вченими доведено, що в Україні сформована сфера послуг, а її динамічний розвиток став важливим фактором підвищення ефективності ринкового механізму та становлення ринку послуг, який посилює орієнтацію на лояльність споживачів. Споживча лояльність – це схвальне ставлення споживача до послуг підприємства, яка є рушійною силою для стабільних їх продажів. Оцінка лояльності відбувається різними сучасними інноваційними підходами, серед яких є програма лояльності. Програма лояльності містить в собі сукупність методів, за допомогою яких зростає лояльність споживачів до послуг, а відповідно зростає бізнес і розвивається бренд. Отже, бренд є об'єктом лояльності. Бренд призначений ідентифікувати послугу і диференціювати її від послуг конкурентів.

Додамо, що лояльність споживачів підприємств сфери послуг має особливості, тому що послуга – це товар невідчутний, тобто оцінка якості якого у значній мірі суб'єктивна. Окрім більш якісного обслуговування та більш низьких витрат, при праці з лояльним споживачем, вони також стають відмінним джерелом рекомендацій про підприємство. Дана особливість є важливою, тому що у сфері послуг особисті рекомендації та поради – основне джерело залучення нових клієнтів. Треба також звернути увагу на те, що клієнт підприємства сфери послуг, який звернувся до нього після особистих рекомендацій є більш лояльним до його послуг, тобто забезпечує більшу дохідність, не реагуючи на пропозиції конкурентів з аналогічною послугою. Отже, на формування лояльності до послуг має вплив система неформальних комунікацій, на відміну від формування лояльності споживачів до товарів.

На основі аналізу практичних засад процесу формування лояльності споживачів у сфері послуг визначено його складові: якість вигоди; якість процесу надання послуг; сприйняття цінності послуги. Щодо останнього, то цінність – це здатність послуги задовольняти потреби або забезпечити вигодою покупця. Цінність є суб'єктивною величиною, її існування залежить від сприйняття і специфічних потреб покупця. Відзначимо, що цінність сприяє розвитку нових послуг:

– нові послуги для ринків, які раніше не надавалися. Вони мають принципово нові характеристики і радикально нові процеси обслуговування.

ування (наприклад, створення транснаціонального автобусного маршруту).

- нові процеси надання вже існуючих основних послуг новими методами, що дає споживачам додаткові переваги (наприклад, доставка вантажів замовляється по телефону із чіткими строками).

- розширення асортиментів послуг, тобто доповнення поточного асортиментів новими послугами, які задовольняють більше потреб поточних клієнтів підприємства та сприяють для залучення нових споживачів з іншими потребами. Асортимент послуг не обмежується видовою різноманітністю пропозиції і формується з урахуванням положень концепції життєвого циклу послуги.

- розширення асортиментів процесів – це використання нових методів надання споживачам уже наявних послуг, щоб зробити цей процес більш зручним для споживачів завдяки підвищенню його різноманітності, або залучити нових споживачів, яким традиційні методи надання послуг видалися непривабливими.

- ведення додаткових послуг – до основної послуги додаються нові додаткові послуги, щоб полегшити її використання або підвищити її привабливість для споживачів.

- зміна стилю обслуговування – це вид нововведень, який пов'язаний зі змінами в сукупності правил і норм поведінки персоналу при обслуговуванні.

Отже, з вище констатованого зробимо висновок, що сфера послуг є важливим сектором для економічного зростання національної економіки, який сприяє задоволенню і розвитку потреб населення та формує якість суспільного життя.

Секція:

**ЕКОЛОГІЯ ТА РАЦІОНАЛЬНЕ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

**Підсекція: ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ В УПРАВЛІННІ
ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ**

УДК 332

Горлачук В. В.,

*д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України,
завідувач кафедри управління земельними ресурсами,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

**ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ СІВОЗМІН
В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Підвищення продуктивності орних земель у значній мірі може бути досягнуто шляхом розроблення і впровадження комплексу агротехнічних, лісомеліоративних заходів, будівництва гідротехнічних споруд, в результаті чого формуються сприятливі умови для життя рослин та збереження ґрунту. Але особливо помітний вплив на підвищення продуктивності головного ресурсу сільського господарства – ріллю, забезпечення тривалого збереження і відтворення родючості ґрунтів справляє впровадження системи сівозмін, які є серцевиною будь-якої системи землеробства.

Ще у часи Давньої Греції та Давнього Риму хлібороби не знаючи, що таке сівозміна, але використовували орні землі за схемою рілля-переліг, що дозволяло отримувати відносно високі врожаї сільськогосподарських культур для того часу.

Еволюційні процеси інтенсифікації сільськогосподарського виробництва вже у ХІХ столітті посилили прояв повернення однієї і тієї ж культури на попереднє поле через 2–3 роки.

Але втрати гумусу, як основи родючості ґрунту, не компенсовувалися його нагромадженням. У цьому зв'язку продовжувався пошук сівозмін, які б ліквідували розрив економічних та екологічних інтересів. Таким чином, наука і виробництво вдалися до розроблення і впровадження 9-ти та 12-пільних сівозмін, завдяки чому та чи інша культура могла повертатись на своє попереднє місце у сівозміні через

9–12 років. Обов'язковою умовою при цьому був той факт, що сівозмін у своєму складі передбачали посів багаторічних та однорічних трав, сидеральних культур, парів та пасовищ.

При цьому, спираючись на контурно-меліоративну організацію території, було створено реальну базу збереження і відтворення родючості ґрунту, отримання високих врожаїв сільськогосподарських культур, були розв'язані проблеми розвитку інтенсивного тваринництва при послабленому прояві екологічної кризи в агроєкосистемах.

Але з переходом до нових економічних умов використання землі набуло неорганізованого, екологонебезпечного характеру. Найгірше те, що суб'єкти господарювання ігнорували використання землі в системі сівозмін. Сучасна кон'юнктура ринку стала причиною того, що майже 30 % і більше посівної площі відводиться під соняшник, що призводить до надмірної мінералізації гумусу та інших деградаційних процесів, погіршення фітосанітарного стану. З метою підвищення його врожайності в ґрунт вносяться надмірні дози мінеральних добрив, що у свою чергу підвищує собівартість виробленої продукції, зростає забрудненість ґрунту, сильно послаблюється стабільність агроєкосистеми та ін.

Тому, виходячи з високої ролі сівозмін у системі культури землеробства Кабінетом Міністрів України ухвалено дві постанови – одна «Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах» від 11 лютого 2010 року, а друга – «Про затвердження Порядку розроблення проєктів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозмін та впорядкування угідь» від 2 листопада 2011 року.

Під впливом посиленого тиску органів державної влади, органів місцевого самоврядування на хвилі формування реальних змін у сільськогосподарському землекористуванні започатковано процес розроблення проєктів використання землі на основі сівозмін. Але далі справа не пішла. Посипались звернення суб'єктів всіх форм господарювання на землі у Кабінет Міністрів України, до інших владних структур з проханням відмінити вищеприведені постанови, обґрунтовуючи це браком коштів на розробку проєктів обґрунтування сівозмін, в результаті чого все ж таки було перекреслено ідею сівозмін.

У будь-якому разі, нині через це та інші перекоси у сільськогосподарському землекористуванні чиниться хаос і безпорядок, велика тінізація економіки, корупція та інші негаразди, які привносять серйозний розлад аграрної сфери та екології землекористування. Зробимо ремарку. Спеціалісти-грунтознавці за вмістом гумусу у ґрунті, останній умовно поділяють на два основні типи:

- чорноземи, коли вміст гумусу складає 7–10 %;
- підзолисті ґрунти з вмістом гумусу не більше 2–3 %.

Нині ж, вміст гумусу у чорноземних ґрунтах Миколаївської області в середньому становить 3,1 %, а в окремих випадках 1,8–2,1 %, хоча ще зовсім недавно його вміст складав 8–10 %.

А може в області вже не збереглося чорноземів? Висновок хай зробить читач цієї книги.

Принаймні потрібно пам'ятати, що існує пряма загроза втрати чорноземів, а слідом за цим і соціально благополуччя суспільства. Це крок до неминучої екологічної катастрофи.

Як з цим боротися? Тут можливо можна покластись на практичний досвід, який свідчить про важливість дотримання принципу – слідкуй за результатами, а не за сівозмінами. Справді, очевидно не має сенсу нав'язувати систему сівозмін суб'єктами господарювання на землі, показувати їх важливість та ін. Важливо інше – вони зобов'язані забезпечувати збереження і відтворення родючості ґрунту, забезпечувати урожайність, адекватну якісному стану ґрунтів, використовуючи новітні технології, високу якість сільськогосподарської продукції, не допускаючи антропогенного навантаження на ґрунт хімічними засобами захисту рослин і мінеральними добривами, формувати конкурентні переваги з метою отримання кращих позицій на ринку. Ось і все.

Якщо ця умова буде досягнута, то ніхто і ніколи не має права і не буде дорікати про відсутність проекту обґрунтування сівозмін у того чи іншого суб'єкта господарювання на землі. Це наша ключова позиція.

Але ми не можемо, вірніше не маємо права, віддати особам нездатним ефективно працювати в руки головне національне багатство – землю і очікувати «манни з неба», поки фермер результати господарської діяльності ледь утримуватиме на рівні точки беззбитковості, будуть нарощуватись втрати енергоресурсу ґрунту – гумусу. Такі фермери чи інші суб'єкти господарювання на землі стають важким тягарем для суспільства у майбутньому. Земля передана їм у приватну власність чи надана у користування для іншого, – а саме виробляти якісну продукцію у необхідних обсягах, з одночасним збереженням і відтворенням родючості ґрунту, своєчасно сплачуючи державі податки. Тут якраз і потрібно відкрити очі, сказавши, що отримання врожаю завдяки внесенню у ґрунт надмірних доз мінеральних добрив, пестицидів і гербіцидів, це шлях в нікуди, він є малоперспективним і шкідливим. Для полегшення розуміння сказаного відзначимо, що земля хоч і передана у власність, але вона передана не в абсолютну власність. Абсолютну власність на землю має тільки держава. Якщо суб'єкт господарювання на землі не здатний забезпечувати ефективне викорис-

тання землі, втратив контроль над економічними та екологічними процесами у землекористуванні, а задовольняється лише власним збагаченням, він повинен бути у судовому порядку позбавлений права власності чи користування землею, що не суперечить чинному законодавству.

Саме тому, жорстка, безкомпромісна атака на нерадивих господарників на землі, дозволить останніх задуматися про ефективну модель використання землі, за якою вони повинні продуктивно працювати. У цьому випадку, суб'єкти господарювання на землі самостійно придуть до висновку, що сівозміна – це не дань моді, а єдиний, ключовий механізм ефективного землекористування, який визначає долю аграрного сектора економіки. Інша справа, у якій формі будуть запропоновані сівозміни – класичній, стаціонарній чи динамічній.

Сучасний підхід до формування системи сівозмін відкриває широкі можливості запровадження динамічних сівозмін, у яких кожне поле служить сівозміною, що дає великі переваги перед класичними стаціонарними, які важко, навіть неможливо освоїти, тим більше в умовах ринкової економіки. Зробимо ремарку, що сьогодні всі суб'єкти господарювання на землі, не усвідомлюючи того, але в більшості випадків реалізують динамічні сівозміни – стару як світ, але перевірену часом, практику.

Практичний досвід господарювання на землі свідчить, що система сівозмін є лише першим етапом реалізації стратегії розвитку аграрного сектора економіки, але у комплексі з умілим керівництвом і земельним менеджментом вони є визначальним економічним та екологічним фактором розвитку ефективного сільськогосподарського землекористування, безпосередньо впливаючи на потенціал економічного розвитку країни.

УДК 332

Мась А. Ю.,

*старший викладач кафедри управління земельними ресурсами,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна*

ЗАКОНОДАВЧІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ КОМПЛЕКСНИХ ПЛАНІВ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ ГРОМАД

Законом України «Про внесення змін до Земельного кодексу України та інших законодавчих актів щодо планування використання земель» № 2280 від 17.10.2019 р., який прийнято в першому читанні 12.12.2019 передбачається така документація з планування викорис-

тання земель – **комплексні плани просторового розвитку громад**, хоча доповнення такою документацією, окремою статтею відображено тільки у Законі України «Про регулювання містобудівної діяльності», а не в Земельному кодексі України (главі 30), де мова йде про Планування використання земель. У цьому зв'язку вважаємо, що ця стаття повинна знайти своє місце і в Земельному кодексі України. Тим більше, що в Законі України «Про землеустрій» документація з Планування використання земель передбачається статтею 20, через доповнення абзацом 8 такого змісту: «комплексне планування просторового розвитку громад» та статтею 45-1 – комплексний план просторового розвитку громад.

Комплексний план просторового розвитку громад водночас є містобудівною документацією та документацією із землеустрою на місцевому рівні.

Порядок розроблення, склад та зміст комплексних планів просторового розвитку громад визначаються Законом України «Про регулювання містобудівної діяльності».

Крім того, законопроектом вносяться зміни в статтю 180 Земельного кодексу України у такій редакції:

- зонування земель здійснюється у межах територій територіальних громад;
- при зонуванні земель встановлюються вимоги щодо дозволених видів забудови та іншого використання земельних ділянок у межах окремих зон.

Виникає запитання, чому таких змін немає в статті 179 Земельного кодексу України «Природно-сільськогосподарське районування земель», порядок здійснення якого передбачає розробку схем природно-сільськогосподарського районування земель районів, де враховують особливості використання земель. Це важливо усвідомлювати, оскільки багато трапляється випадків, коли громада являє собою цілий адміністративний район – Сланецький.

Дальше. Доповнення статті 186 Земельного кодексу України пунктом 9-1 такого змісту – комплексні плани просторового розвитку громад погоджуються і затверджуються в порядку, встановленому Законом України «Про регулювання містобудівної діяльності» відверто, щонайменше, викликає здивування.

Це важливо знати, оскільки документація із землеустрою на місцевому рівні завжди погоджувалась і затверджувалась в порядку, визначеному Законом України «Про землеустрій», а це, як мінімум, науково-технічні ради при обласних державних адміністраціях, а не дорадчі органи, що діють на громадських засадах, що передбачає законопроект.

Смирнова С. М.,
*канд. геол. наук, доцент б. в. з.,
кафедра управління земельними ресурсами,*
Смирнов В. М.,
канд. геол. наук, доцент б. в. з., кафедра екології,
Яковенко К. С.,
студентка,
ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

НАУКОВІ АСПЕКТИ ОБМЕЖЕННЯ У ВИКОРИСТАННІ ЗЕМЕЛЬ

Законодавчою основою використання та розпорядження земельними ділянками є класифікатор обмежень та обтяжень у використанні земельних ділянок, затверджений Наказом № 643 Державного комітету України із земельних ресурсів від 29.12.2008. Згідно із Земельним кодексом України землевласники та землекористувачі повинні реалізовувати використання та розпорядження земельними ділянками відповідно до цільового призначення, дотримуватись вимог законодавства про охорону довкілля, не допускати деградацію, забруднення, погіршення родючості ґрунту.

Розподіл територіальних зон із особливим режимом використання земель пов'язують із необхідністю забезпечення оптимального функціонування природних або техногенних об'єктів, які потребують захисту від негативного впливу. Існує велика кількість техногенних об'єктів, які спричиняють негативний вплив на середовище та повинні відокремлюватися санітарно-захисними зонами. Адже, із особливий режим використання земель необхідний з метою встановлення однорідних обмежень господарської діяльності для всіх земельних ділянок.

Головна мета встановлення обмежень та обтяжень щодо використання земель – це реалізація права людини на сприятливе для її здоров'я та добробуту довкілля через забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку, збереження якості довкілля і раціональне використання земельних ресурсів.

Обмеження прав у використанні земельних угідь встановлюється для дотримання прав та інтересів природокористувачів, екологічних вимог, збереження природних ландшафтів, пам'яток історії та культури, нормального функціонування інших режимоутворюючих об'єктів.

При формуванні обмежень та обтяжень у використанні земель слід керуватись принципами: забезпечення безпеки держави, поєднання

державних та місцевих інтересів, обґрунтованість, забезпечення раціонального використання та охорони земель, досягнення збалансованого співвідношення економічних і екологічних інтересів суспільства.

За класифікацією обмеження поділяються на:

- *правові обмеження*, які передбачають дотримуватися права використання: зміна цільового використання земель без проекту землеустрою; дотримання режиму використання земель для природоохоронних територій; заборона будівництва об'єктів; розробка корисних копалин (крім загальнопоширених); використання особо цінних земель методами і способами, які не погіршують їх якісний стан);

- *природо- та землеохоронні обмеження* передбачають дотримання норм ерозії ґрунтів та інших видів їх деградації; граничнодопустимих концентрацій хімічних, радіоактивних та інших шкідливих речовин в ґрунті; збереження елементів екомережі України; дотримання вимог екологічного зонування);

- *спеціальні природоохоронні обмеження*, які передбачають право використання в охоронних зонах земель природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення: здійснення зрошувальних, осушувальних та хімічних меліорації; застосування засобів хімізації; проведення організованого відпочинку, туризму; проведення геологорозвідувальних і пошукових робіт).

Також розрізняють склад і зміст обмежень у зонах з особливим режимом використання земель. Розрізняють наступні обмеження у використанні земель відповідно до видів режимоутворювальних об'єктів:

- *охоронні зони ліній електропередач*, в межах яких розташовані повітряні кабельні лінії, трансформаторні підстанції, розподільні пункти. У межах таких охоронних зон забороняється чинити будь-які дії, що можуть завадити нормальній роботі електричних мереж, спричинити їх пошкодження або непередбачені випадки;

- *охоронні зони з обмеженням ґрунтозахисним типом землекористування*, в межах яких забороняється вирощувати просапні культури, обробляти ґрунт упоперек схилу, допускати змивання ґрунтового покриву з інтенсивністю більше, як 2 т/га, розміщувати в одному полі дві неоднорідні культури;

- *водоохоронні зони*, в межах яких діє заборона на використання стійких токсичних сильнодіючих пестицидів; влаштування кладовищ, скотомогильників, звалищ та полів фільтрації; скидання неочищених та недоочищених стоків;

- *санітарно-захисні зони*, в межах яких не допускається розміщення житлових будинків, дитячих дошкільних заклади, загальноосвітніх шкіл, установ охорони здоров'я, спортивних споруд, садів, парків, садівничих товариства й городів;

– охоронні зони культурної спадщини (поховання), в межах яких забезпечено охоронний режим історико-культурних заповідників, меморіальних парків, поховань, археологічних і архітектурних пам'яток та архітектурно-ландшафтних комплексів встановлюються охоронні зони із заборобою на землях цих зон діяльності, яка шкідливо впливає або може вплинути на забезпечення режиму об'єктів історичної і культурної спадщини.

Отже, з вище наведеного можна зробити висновок, що запровадження обмежень (обтяжень) права земельної власності є дуже важливою процедурою. Власники земельних ділянок, землекористувачі та орендарі зобов'язані дотримуватись вимог згідно із законодавством про охорону довкілля, виконувати заходи з охорони земель, не допускати забруднення, деградацію та погіршення родючості ґрунту.

УДК 332.3

Смирнова С. М.,

канд. геол. наук, доцент б. в. з.,

кафедра управління земельними ресурсами,

Смирнов В. М.,

канд. геол. наук, доцент б. в. з., кафедра екології,

Балануца Д. Г.,

студент,

ЧНУ ім. Петра Могили, м. Миколаїв, Україна

НАУКОВІ ЗАСАДИ РАЦІОНАЛЬНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ

Протягом останніх десятиріч, ситуація, яка склалася в агропромисловому комплексі України, зумовлена інтенсивним і не завжди обґрунтованим використання земельних угідь, особливо ріллі. Поширені деградаційні процеси ґрунтового покриву зумовлені високою розораністю земель, недотримання сівозмін, нераціональними технологіями ведення господарства. Знижена врожайність сільськогосподарських культур, угіддя зазнали деградаційних процесів та виснаження ґрунту. На значній частині площі сільськогосподарських угідь досягнуто межі екологічної збалансованості ґрунтових екосистем і агрофітоценозів.

Для ефективного ведення землеробства речовинно-енергетичний стан ґрунту має відновлюватися. Ґрунти з низькою енергоємністю

характеризуються гіршими фізичними та хімічними властивостями, нижчою стійкістю до різних природних та антропогенних впливів. Отже, наукові засади управління речовинно-енергетичним потенціалом ґрунтової біогеосистеми спрямовані на керування процесами стабілізації агроландшафту на засадах стимулювання природоохоронних заходів.

Найбільших збитків ґрунтам завдають водна і вітрова ерозії, безповоротні втрати гумусу і поживних речовин, засолення і закислення ґрунтів, висушування і перезволоження, в тому числі і заболочування, забруднення промисловими відходами і викидами, отрутохімікатами. Великої шкоди ґрунтам України завдала необґрунтована меліорація. Майже 50 тис. га орних земель підтоплені. Висока розораність земель, недотримання сівозмін, нераціональні технології землеробства та інші недоліки ведення сільського господарства призвели до виснаження ґрунтів та втрати енергетичного потенціалу. Саме тому питання збереження та відновлення родючості та енергоємності ґрунту на засадах формування організаційно-економічного механізму є актуальними.

Наукові засади управління збереженням і відтворенням родючістю ґрунту спрямовані на формування і збереження агроландшафтів з оптимальними агрохімічними показниками. Саме тому у сучасному землеробстві виникає потреба оптимізувати показники стану ґрунту, які відповідають за функціонально-належний стан ґрунту, а отже і за родючість ґрунтів.

До найважливіших чинників, від яких залежить родючість ґрунту, належать: температурний, водно-повітряний, поживний, фізико-хімічний, біохімічний, окислювально-відновний і сольовий режими. Параметри цих режимів визначаються кліматичними умовами, агрофізичними властивостями ґрунтів, їх гранулометричним, мінералогічним і хімічним складом, потенціальним запасом елементів живлення та вмістом їх рухомих форм, вмістом, складом і запасами гумусу, інтенсивністю мікробіологічних процесів, реакцією середовища та іншими фізико-хімічними властивостями.

Родючість ґрунту знаходить під «прицілом» антропогенних факторів. Так, у результаті впливу на землю людської праці на основі природної родючості виникла рукотворна (тобто штучна) родючість. Тому можна підсумувати, що рівень родючості ґрунту не постійний, динамічний показник, який залежить від ряду соціально-економічних, технологічних, природних та інших факторів. Суміщення природної та антропогенної родючості формують єдиний окультурений людиною шар. Саме тому, говорять, що ґрунт став класичним прикладом природно-антропогенного фактора.

Екстенсивне використання ґрунтового покриття може призвести до зниження цієї унікальної здатності, спровокувати та розвинути деградаційні процеси. Тому, ідея раціонального використання земельних ресурсів, питань охорони, ощадливого ставлення до землі, як до годувальниці лежить у площині інтересів суспільства, яке зацікавлене у формі власності, технологічних процесах обробки, інтенсифікації процесів відтворення родючості ґрунту, організував її використання найбільш оптимальним способом. На шляху до ідеалізації цих процесів суспільство та конкретний землекористувач єднаються, але існує інша безліч ідейних розбіжностей. Так, орендар, як проміжна ланка між суспільством (державою) та землевласником, зацікавлений у тимчасовому користуванні земельною ділянкою. Його основна мета, не дбати про якісний стан ґрунтів, а одержати економічну ефективність від реалізації продукції протягом терміну користування земельною ділянкою.

Цей аспект розкрив К. Маркс, ще минулого століття. Він писав: «... з найбільших перешкод раціонального землекористування те, що фермер уникає всіляких поліпшень і витрат, якщо не можна очікувати, що вони цілком будуть використані до закінчення терміну оренди». Саме подібна ситуація спостерігається у сучасних умовах трансформації земельних відносин. У ході земельних реформувань повноправними землевласниками стали 6,32 млн українців. Досягнення балансу інтересів суспільства і конкретного землекористувача дає змогу судити про раціональність використання відповідних земель.

Підсумовуючи вище висловлене, відмітимо, що у процесі сільськогосподарського землекористування повинні поєднуватися як інтереси конкретних землекористувачів, так і суспільства загалом, всіх учасників земельних відносин, зокрема, потенційних.

ЗМІСТ

Секція. РЕСУРСИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

Підсекція: Аспекти економічного розвитку: підприємництво, облік, фінанси

<i>Кузьменко О. Б.</i> Оцінка системи управління якістю ДП «Миколаївський морський торговельний порт»	1
<i>Белінська С. М.</i> Сутність видів концепції варіантності облікової методології	5
<i>Джигалюк Д. В.</i> Політика фінансування діяльності підприємства: види, формування, переваги та недоліки	8
<i>Дранус В. В.</i> Страхування спортивних змагань в умовах пандемії COVID-19	11
<i>Лопатін А. О.</i> Огляд можливостей використання засобів машинного навчання в логістиці	14
<i>Лушко С. М.</i> Податок на виведений капітал: переваги і недоліки його імплементації в Україні	17
<i>Мицкевич Н. В.</i> Автоматизація взаємовідносин з клієнтами як інструмент прозорості діяльності компаній	19
<i>Нетудихата К. Л.</i> Побудова регресійної моделі фінансової стійкості та її застосування в управлінні фінансами підприємства	20
<i>Руда А. С.</i> Деякі питання впровадження екологічного обліку	23
<i>Руденко Н. О., Штаба М. С.</i> Інструменти зменшення обсягу заборгованості підприємства-авіаперевізника	25
<i>Філімонова О. Б.</i> Нормативи регулювання кредитних ризиків банків національним банком України	28
<i>Черненко К. П.</i> Вплив карантинних обмежень на пенсійну систему України	32

**Підсекція: Теоретичні та управлінські аспекти
економічного розвитку**

Стоян О. Ю. Ключові аспекти стратегії розвитку господарюючих суб'єктів в умовах трансформаційної економіки	35
Бурдельна Г. О. Концептуальні засади стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства	39
Дранус Л. С. Паблік рілейшнз у системі управління ринковою діяльністю підприємства	41
Иценко Н. М. Особливості імплементації формули фінансування закладів вищої освіти в 2020 р.	44
Палехова В. А. Чи є майбутнє у глобалізації?	47
Прядко І. В. Моніторинг розвитку інноваційної діяльності	49
Саваріна І. П., Валентова Ю. В. Щодо впливу державного боргу на зростання економіки країн	52
Яворська В. О. Проблеми розвитку в сфері адміністративних послуг	53
Погромський В. О. Американські гуманітарні організації в галузі економічної підтримки Болгарії після першої світової війни	55
Семенчук І. М. Теоретичні аспекти зростання значення сфери послуг	58

**Секція. ЕКОЛОГІЯ ТА РАЦІОНАЛЬНЕ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

**Підсекція: Земельні відносини в управлінні економічним
розвитком**

Горлачук В. В. Проблемні питання формування сівозмін в умовах ринкової економіки.....	60
Мась А. Ю. Законодавчі проблемні питання комплексних Планів просторового розвитку громад	63
Смирнова С. М., Смирнов В. М., Яковенко К. С. Наукові аспекти обмеження у використанні земель	65
Смирнова С. М., Смирнов В. М., Балануца Д. Г. Наукові засади раціонального сільськогосподарського використання земель	67

Технічний редактор, комп'ютерна верстка *Н. Кардаш.*
Друк *С. Волинець.* Фальцювальньо-палітурні роботи *О. Мішалкіна.*

Підп. до друку 27.05.2020.
Формат 60х84¹/₁₆. Папір офсет.
Гарнітура «Times New Roman». Друк ризограф.
Ум. друк. арк. 4,42. Обл.-вид. арк. 3,51.
Тираж 14 пр. Зам. № 6073.

Видавець та виготівник: ЧНУ ім. Петра Могили
54003, м. Миколаїв, вул. 68 Десантників, 10.
Тел.: 8 (0512) 50-03-32, 8 (0512) 76-55-81, e-mail: rector@chmnu.edu.ua.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6124 від 05.04.2018.

АДРЕСА ОРГКОМІТЕТУ:

**ОЛЬВІЙСЬКИЙ ФОРУМ – 2020:
СТРАТЕГІЇ КРАЇН ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОГО РЕГІОНУ
В ГЕОПОЛІТИЧНОМУ ПРОСТОРИ**

XIV Міжнародна наукова конференція

Чорноморський національний університет
імені Петра Могили,
вул. 68 Десантників, 10,
м. Миколаїв, 54003, Україна

Тел.: 8 (0512) 50–03–32,
8 (0512) 76–55–81,
8 (0512) 76–55–99,
факс: 50–00–69, 50–03–33,
E-mail: avi@chmnu.edu.ua, rector@chmnu.edu.ua



