



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТРАНСПОРТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ИННОВАЦИЙНІ РІШЕННЯ В СУЧАСНІЙ НАУЦІ, ОСВІТІ ТА ПРАКТИЦІ

INNOVATIVE SOLUTION IN MODERN SCIENCE, EDUCATION AND PRACTICE



МАТЕРІАЛИ

**I Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції
17-18 листопада 2020 року
Частина 1**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТРАНСПОРТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФЕДЕРАЦІЯ РОБОТОДАВЦІВ ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ
ЖЕШУВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ (ПОЛЬЩА)
ВАРНЕНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ (БОЛГАРІЯ)
ЖИЛІНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ (СЛОВАКІЯ)
УНІВЕРСИТЕТ УМЕО (ШВЕЦІЯ)
НОРВЕЗЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ПРИРОДНИЧИХ ТА ТЕХНІЧНИХ НАУК (НОРВЕГІЯ)
ІНСТИТУТ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ НАПН УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ ТРАНСПОРТНО-ЕКОНОМІЧНИЙ КОЛЕДЖ» НАЦІОНАЛЬНОГО
ТРАНСПОРТНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ В СУЧАСНІЙ НАУЦІ, ОСВІТІ ТА ПРАКТИЦІ

**МАТЕРІАЛИ
І МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ
17-18 листопада 2020 р.**

(Електронне видання)

Частина 1

Київ – 2020

УДК 001.895:005.745

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої Ради
Національного транспортного університету
(Протокол №9 від 2 грудня 2020 року)*

Редакційна колегія:

*Дмитрієв М.М., доктор технічних наук, професор
Бондар Н.М., доктор економічних наук, доцент
Богачевська І.В., доктор філософських наук, професор
Козак Л.С., кандидат економічних наук, професор
Романова Г.М., доктор педагогічних наук, професор
Хорошун Б.І., доктор історичних наук, професор
Шевчук Л.О., кандидат педагогічних наук, доцент
Ярова Р.В., кандидат юридичних наук, доцент*

Інноваційні рішення в сучасній науці, освіті та практиці: Матеріали I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (наукове видання), 17-18 листопада 2020 р.: у 2 ч. Київ: НТУ, 2020. Ч.1. 284 с.

ISBN 978-966-632-302-9

У збірнику опубліковано матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційні рішення в сучасній науці, освіті та практиці», присвячені висвітленню найактуальніших наукових, освітніх і практичних проблем сучасності. Матеріали подано за науковими напрямками: сучасний стан та перспективи економічного розвитку; сучасні тенденції розвитку бізнесу: інновації і нові бізнес-технології в економіці; стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах глобальних викликів; зарубіжні інновації у мовній освіті та фаховій підготовці; новітні аспекти лінгвістичних досліджень та актуальні проблеми перекладознавства й методики навчання перекладу; інноваційні технології навчання: проблеми, виклики, перспективи; гуманітаризація професійної підготовки інженерних кадрів; суспільна модернізація України у фокусі філософських наук; актуальні питання сучасної юридичної науки і практики.

Видання призначено для наукових, науково-педагогічних працівників, практиків, здобувачів освіти.

УДК 001.895:005.745

Матеріали подано в авторській редакції. Редакційна колегія не несе відповідальності за достовірність інформації, яка наведена в роботах, та залишає за собою право не погоджуватися з думками авторів на розглянуті питання.

ISBN 978-966-632-302-9

©·Національний транспортний університет, 2020
©·Факультет економіки та права, 2020
©·Автори матеріалів, 2020

ЗМІСТ

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ.....	10
Климуш О.Д. РОЛЬ ФЕДЕРАЦІЇ РОБОТОДАВЦІВ ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ У ФУНКЦІОНУВАННІ ТА РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ.....	10
Ковальчук В.І. РОЛЬ ПЕДАГОГА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ.....	13
Голосніченко І.П. ПРОБЛЕМИ ПЛЕБІСЦИТУ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ КОНСТИТУЦІЙНОЇ КРИЗИ.....	15
Barwińska-Małajowicz A. RYNEK PRACY W KONTEKŚCIE REWOLUCJI INDUSTRY 4.0 – WPŁYW NA PRACOWNIKÓW.....	18
Shalaginov A., Vasylykivska L. HIGHER EDUCATION IN THE MODERN CHANGING DIGITAL WORLD.....	21
Vanyushyn V. MARKETING SUSTAINABLE INNOVATIONS: EVIDENCE FROM SWASH&GROW PROJECT.....	24
Щербак О. І. ПЕДАГОГІЧНІ УМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДУАЛЬНОЇ ФОРМИ ЗДОБУТТЯ ОСВІТИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ.....	26
Woźniak D. DISTANCE LEARNING REVOLUTION CHALLENGES: SORT OUT THE CHAOS.....	29
Константий О.В. СУЧАСНІ ПІДХОДИ КОНСТИТУЦІЙНОГО СУДУ УКРАЇНИ ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ КОНСТИТУЦІЙНОГО КОНТРОЛЮ НОРМ СОЦІАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА	32
Карпенко О.О. УЧАСТЬ ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ У РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ ЕРАЗМУС+ СВНЕ WARN «АКАДЕМІЧНА ПРОТИДІЯ ГІБРИДНИМ ЗАГРОЗАМ»	34
Карпенко М.М. ПАНДЕМІЯ COVID-19 ЯК РУШІЙНА СИЛА ІННОВАЦІЙ В СФЕРІ ОСВІТИ.....	37
СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА (м. Жешув, Польща).....	39
Babula A., Zygmunt S. PROGRAM ERASMUS NA RZECZ ROZWOJU KOMPETENCJI I UMIEJĘTNOŚCI ZAWODOWYCH.....	39
Godniak I., Leszczyńska M. ROLA INNOWACJI W ZARZĄDZANIU PRZEDSIĘBIORSTWEM I WPROWADZANIU NOWOCZESNYCH ROZWIĄZAŃ NA RYNKU - STUDIUM PRZYPADKU.....	41
Łapaj S., Leszczyńska M. WPŁYW POLITYKI LUZOWANIA ILOŚCIOWEGO NA PERSPEKTYWY ROZWOJU GOSPODARCZEGO POLSKI.....	44
Leśniak H., Leszczyńska M. SYTUACJA BRANŻY LOTNICZEJ W DOBIE SPOWOLNIENIA GOSPODARKI SPOWODOWANEGO PANDEMIĄ	47
Magdziak P., Leszczyńska M. POMOC PAŃSTWA DLA PRZEDSIĘBIORSTW	

W DOBIE PANDEMII W KONTEKŚCIE ROSNĄCEGO ZADŁUŻENIA SKARBU PAŃSTWA - NA PRZYKŁADZIE POLSKI.....	49
Podgórski M., Lechwar M. SEKTOR MŚP W POLSCE ORAZ JEGO WSPARCIE W CZASIE KRYZYSU	52
Sądej R., Leszczyńska M. WSPARCIE POLSKICH FIRM PRZEZ RZĄD PRZY POMOCY TARCZY ANTYKRYZYSOWEJ W DOBIE NIESTABILNOŚCI GOSPODARKI	55
Siuda W., Pięciak I. INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA W EDUKACJI JAKO WSPARCIE W MOTYWOWANIU I NAUCE JĘZYKA OBCEGO.....	58
Szelec J. ROLE OF UNPAID WORK IN CAREER DEVELOPMENT OF GRADUATES	60
Szypuła K., Leszczyńska M. NOWOCZESNE TECHNOLOGIE JAKO WSPARCIE DLA BIZNESU W DOBIE PANDEMII.....	63
Śliwa M., Kościelska E., Gozdecka A. METODY DZIAŁAŃ PROŚRODOWISKOWYCH W KONTEKŚCIE ROZWOJU SPOŁECZNO- GOSPODARCZEGO	66
Śliwa M., Kuczera A., Głaz P. DZIAŁANIA PROEKOLOGICZNE W OPINII KONSUMENTA.....	69
Śliwa M., Miazga K. FINANSOWANIE PROFILAKTYKI CHOROÓB CYWILIZACYJNYCH (NA PRZYKŁADZIE CUKRZYCY), JAKO PRIORYTET ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO.....	72
SEKCJA 1. EKONOMIKA (м. Київ, Україна).....	74
Červeňová E. THE ECONOMIC AND SOCIAL IMPACT OF THE CORONAVIRUS CRISIS - WORLDWIDE AND IN SLOVAKIA	74
Амелін А.Д., Харченко З.І. ПРАВИЛА ІНКОТЕРМС У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	77
Амеліна Н.К., Бєлятинська А. А. ЗАХОДИ ЗАПОБІГАННЯ РИЗИКУ ДЛЯ АВТОСЕРВІСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	80
Анохіна О.О., Дяченко Т.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ.....	82
Бакуліч О.О., Бокий А.В. SAP, ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ТЕХНОЛОГІЙ.....	85
Бакуліч О.О., Кіс І.Р. ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В ПРОЕКТАХ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	87
Бєлік М. В. ТАРГЕТИНГ В УПРАВЛІННІ DIGITAL-МАРКЕТИНГОМ АВТОСЕРВІСНОГО БІЗНЕСУ.....	89
Богдан А.С., Гуржій Н.М. СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГАЛУЗІ ФАРМАЦІЇ УКРАЇНИ.....	91

Бойко В.В., Складанівська О.О. СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	93
Бондар Н.М., Василенко О.В., Левченко О.О. ПРИНЦИПОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ	96
Бондар Н.М., Коворотний В.А. ВПЛИВ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ НА ТРАНСПОРТНУ ГАЛУЗЬ.....	98
Бондар Н.М., Сукманюк В.М., Веретельніков О. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: СПІЛЬНІ РИСИ УСПІШНИХ ПРОЄКТІВ.....	101
Бондар Н.М., Юрченко А.С. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ ДОРОЖНЬОГО БУДІВНИЦТВА НА УМОВАХ КОНЦЕСІЇ	104
Бондаренко Є.В., Хмелевський М.О. МОНІТОРИНГ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ	106
Борисенко Є.О. МОДЕЛІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ	109
Буреш Ф. ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ ПРЕОДОЛЕНИЯ СИСТЕМНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ.....	112
Васільцова Н.М. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТАРИФУ НА ПАСАЖИРСЬКІ АВТОМОБІЛЬНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ	113
Воркут Т.А., Петунін А.В., Срібна Н.В. УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОЛЕКТИВНИХ СТРАТЕГІЙ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ МЕРЕЖ.....	116
Георгієвська О.Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ РЕКЛАМИ.....	118
Горбенко О.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАНЬ.....	120
Горячко К.К. ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА МАРКЕТИНГ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ У 2020 РОЦІ.....	123
Гречан А. П., Шатіло О.В. МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	125
Гречан П.Ю. ТАКСОНОМІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ...	127
Гроза А.М. ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	130
Гуржій Н.М., Кононенко Є.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ ПРИСУТНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ НА СВІТОВИЙ РИНКУ М'ЯСА ПТИЦІ.....	133
Дзюба О.М., Берідзе К.Т., Алексенко А.Д. КРАЩІ ПРАКТИКИ УСПІШНОГО СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗА АМЕРИКАНСЬКОЮ МОДЕЛЛЮ.....	135

Дзюба О.М., Лаврик Г.І., Шевченко О.Є. СТВОРЕННЯ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	137
Дмитренко Г.А., Головач Н.В. СИСТЕМНЕ ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ІМПЕРАТИВ ЗБЕРЕЖЕННЯ І РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ...	139
Дулеба Н.В., Журба Я.О., Завадська К.О. ЕКОНОМІЧНА І СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА ЛЮДИНИ.....	142
Євпат К.В. ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БІЗНЕСІ, ЯК РОЗВИТОК В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РІЗНОМАНІТТЯ.....	144
Железняк К.Л. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО РОЗШИРЕННЯ БІЗНЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	146
Жучков А.С. НОВІТНІ МЕТОДИ КОНТРОЛЮ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ ЯК СПОСІБ ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ТА СПРОЩЕННЯ УМОВ ВЕДЕННЯ ТОРГІВЛІ.....	148
Заплітна Т.В., Антонюк М.В. ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЗА УЧАСТЮ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	151
Заплітна Т.В., Балацький В. ТЕХНОЛОГІЯ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ	153
Зеленюк-Джунь Л.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ГАЛУЗІ ДОРОЖНЬОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ...	155
Зюзіна В.П., Литвиненко І. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	157
Іванов В.Б. ПРОБЛЕМИ ЛОГІСТИКИ В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ	159
Ільченко В.Ю., Масенко А. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ.....	161
Калашник О.В., Мороз С.Е. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ НА РИНКУ ПРАЦІ.....	164
Калганова О. М. ЗНАЧЕННЯ І РОЛЬ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	166
Карпенко О.О., Белянська Ю.В. ІННОВАЦІЇ НА ВОДНОМУ ТРАНСПОРТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	168
Кириченко Г.В. СИСТЕМА ВАРТІСНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ.....	171
Клименко І.С., Кривенко О.К., Хоменко Н.В. ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА НАЦІОНАЛЬНИЙ РИНОК ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ.....	173
Ковальська А.В. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	176

Ковбасенко С.В., Сімоненко В.В., Хлистуненко О. ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ НА ШЛЯХУ ВИКОРИСТАННЯ БІОПАЛИВА ТРАНСПОРТНИМ КОМПЛЕКСОМ УКРАЇНИ.....	179
Козак Л.С., Чкалова Т.О. ВПЛИВ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ НА РІВЕНЬ САМОДОСТАТНОСТІ РЕГІОНІВ.....	182
Козак Л.С., Федорук О.В. НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	185
Комчатних О.В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	188
Коновалова А.Г., Гуржій Н.М. МОТИВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПЕРСОНАЛУ ПАТ «МОТОР СІЧ»	191
Концева В.В., Остапенко І. ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО.....	193
Концева В.В., Ткачук Т.І., Сагало В. ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ УКРАЇНИ В 2020 РОЦІ ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	196
Концева В.В., Ткачук Т.І., Уляницька В. ІННОВАЦІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ЯК ПЕРСПЕКТИВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	198
Красноштан О.М. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ ЯК БЕЗАЛЬТЕРНАТИВНИЙ ШЛЯХ ДОСЯГНЕННЯ НАДВИСОКОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ І ШВИДКОДІЇ.....	201
Левіщенко О.С. РОЗВИТОК ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ КОНСАЛТИНГУ.....	203
Левчук Н.М., Шкробот В.Б. КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ В СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ.....	205
Лісова Р.М. ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	208
Ложачевська О.М. ПРОСУВАННЯ HR-БРЕНДИНГУ В УКРАЇНСЬКОМУ БІЗНЕСІ	210
Лях І.І. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ...	213
Максюта М.С., Дяченко Т.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НА ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	216
Малахова Ю.А., Плющ К. КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УСПІХУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ	219
Муленко В.М. ПРОБЛЕМИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....	221
Мямлин С.В. ПЕРСПЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	224
Олійник Д.І. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО	

ПЕРЕХОДУ ДО ЧИСТОЇ НУЛЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ ЕКЗИСТЕНЦІЙНИХ ЗАГРОЗ	226
Парфентьєва О.Г., Дягло Б.В. ЗМІНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО КРАНТИНУ	229
Пересада Т.М. ВПЛИВ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	231
Першко Л.О., Малік Л.М., Козлова О.О. ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	233
Петровська С.І. ОЦІНКА МОТИВАЦІЇ ПРИ УПРАВЛІННІ ТРАНСПОРТНОЮ ПОВЕДІНКОЮ ПАСАЖИРІВ.....	235
Петрук В.В., Гуржій Н.М. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПАТ «ЗАПОРІЖЖЯОБЛЕНЕРГО»	238
Редько Н.О. РЕКРУТИНГ ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	240
Середіна І.А. ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ БАКАЛАВРІВ З ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	242
Сєдой В.Г. ТЕХНОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ВИХОДУ ДРІБНОГО БІЗНЕСУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ	245
Синяков С.В., Середіна І.А. СОЦІОКУЛЬТУРНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	248
Соколова Н.М., Маковська Ю.А. СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО РИНКОВОЇ СТІЙКОСТІ.....	251
Спіцина А.Є. ІННОВАЦІЙНІ ЧИННИКИ В ПІДВИЩЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ПЕРСОНАЛУ	253
Тарануха О.М., Латюк М. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ БРЕНДАМИ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ.....	255
Тихенька Д.Е. ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА ТА ПЕРЕВАГИ ДЛЯ СУСПІЛЬСТВА	258
Ткачук Т.М., Устименко С. АДАПТИВНІ ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ У ПРАКТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛІВ І РЕСТОРАНІВ.....	261
Федорук О.В., Сандюк Є.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ.....	264
Федорук О.В., Становський Ф.О. СУЧАСНІ БІЗНЕС-ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ.....	267
Химич І.Г., Тимошик Н.С. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА	

ОСНОВІ ЇЇ БОРГОВОЇ СТІЙКОСТІ ЯК ВАЖЛИВОГО ПОКАЗНИКА МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ	270
Цуканова Є.Р., Гуржій Н.М. УПРАВЛІННЯ РОЗШИРЕННЯМ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ.....	273
Швець Л.В., Гайдай Г.Г. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ.....	275
Шульга В.М. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕПУТАЦІЇ ЯК РУШІЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	277
Шульга Н.Д. ДЕРЖАВНА ОСВІТНЯ ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ.....	279
Юрченко А.С. РЕЗУЛЬТАТИ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ІСНУЮЧОЇ ТА ПРОГНОЗНОЇ ІНТЕНСИВНОСТІ ТРАНСПОРТНОГО ПОТОКУ НА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНІЙ ДІЛЯНЦІ МЕРЕЖІ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ ЗАГАЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ.....	282

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

Клиппуш О.Д.

канд. техн. наук, професор,

Академік Транспортної академії України

Голова Федерації роботодавців транспорту України

РОЛЬ ФЕДЕРАЦІЇ РОБОТОДАВЦІВ ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ В РОЗВИТКУ ТА ПІДТРИМЦІ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

Упродовж всієї своєї діяльності Федерація консолідує представників транспортної галузі та зміцнює регіональні організації роботодавців, налагоджує тісну взаємодію з підприємствами усіх підгалузей - авіаційної, залізничної, автомобільної, дорожньої та морської – незалежно від форми власності та розміру. Враховуючи роль роботодавців у формуванні замовлення на випуск фахівців (хто і у якій кількості на сьогодні потрібний галузі), роботодавці здійснюють експертизу навчальних програм закладів освіти. У цьому питанні ми співпрацюємо з Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти та закладами освіти.

Всеукраїнське об'єднання організацій роботодавців транспорту «Федерація роботодавців транспорту України» (надалі – ФРТУ) є єдиним репрезентативним галузевим об'єднанням у сфері транспорту, яке діє на підставі Закону України «Про організації роботодавців, їх об'єднання, права і гарантії їх діяльності».

Федерація надає можливість транспортним компаніям отримувати професійну правову допомогу, ефективно впливати на формування законодавчих та нормативних актів, бачить реальну можливість спільно з органами державної влади та місцевого самоврядування впливати на вирішення проблемних питань галузі транспорту, в тому числі для приватного сектору, дозволяє почувати себе більш захищеними на ринку надання транспортних послуг.

Місією ФРТУ є захист прав і законних інтересів своїх членів транспортних підприємств у відносинах з органами влади, профспілками та їх об'єднаннями у сфері регулювання соціально-трудових та економічних відносин; сприяння розвитку транспортної інфраструктури та соціального партнерства на галузевому рівні.

Базовими цінностями діяльності ФРТУ є лідерство, компетентність, відкритість, аполітичність, авторитетність.

Перевагами нашої Федерації є: підтримка ініціатив роботодавців транспортної галузі на нормативно-правовому рівні; представництво та захист інтересів членів Федерації у центральних та регіональних органах державної влади та органах місцевого самоврядування. ФРТУ є ефективним майданчиком для обговорення та формування консолідованих та виважених позицій.

ФРТУ є підписантом та розробником трьох Галузевих Угод у сфері автомобільного, авіаційного та морського транспорту.

Федерація широко представлена у складі дорадчих колегіальних органів

різного рівня – експертній раді Міністерства інфраструктури, громадських радах при Державіаслужбі, Укравтодорі, Державній регуляторній службі України комітетах та робочих групах при Мінсоцполітики, комітети Верховної Ради України з питань транспорту, є дійсним членом Національної тристоронньої соціально-економічної ради при Президентові України від сторони роботодавців, що надає більші можливості для представлення та захисту інтересів підприємств транспортної галузі.

Що стосується складу та структури ФРТУ, слід зазначити, що сьогодні Федерація об'єднує 24 обласні організації роботодавців транспорту. Ми пишаємось, що нашими членами зокрема, в сфері автомобільного транспорту, є такі потужні представники ринку, як АсМАП України, ДП «ДержавтотрансНДІпроект», ТОВ «ГЮНСЕЛ», ТОВ «ТРАНСПЕЛЕ», ГС «Всеукраїнська асоціація автостанцій».

Загальні збори членів Федерації є вищим керівним органом Федерації, який складається із делегованих представників галузевих територіальних організацій, що входять до Федерації. Виконавчим органом ФРТУ є Дирекція. У складі Федерації діє 6 Комітетів по роботі з роботодавцями в сфері залізничного, авіаційного, автомобільного, морського, дорожнього господарства та державно-приватного партнерства.

З більш детальною інформацією про склад та структуру Федерації можна ознайомитись на офіційному сайті ФРТУ.

Зупинимося на ключових завданнях та викликах, над якими працює ФРТУ. 2020 рік став для транспортної галузі роком викликів.

Запровадження карантинних заходів навесні, шляхом повної зупинки транспорту, призвели до дуже негативних наслідків. Роботодавці – автоперевізники змушені були відправляти водіїв у відпустки без збереження заробітної плати, закривати бізнес як нерентабельний. Відновлення роботи транспорту з обмеженням перевезення лише на сидячих місцях, без збільшення плати за проїзд, дозволяє перевізниками працювати «в нуль». На приміських маршрутах значно знизився пасажиропотік. Перевізники відмовляються від дозволів, назріває проблема відсутності автотранспортного сполучення з відділеними населеними пунктами.

Федерація з провідними членськими організаціями постійно зверталась до Уряду та міністерства з ініціативами про підтримку транспортної галузі. Завдяки спільним зусиллям на сьогодні не запровадженого повного локдауну, транспорт працює з певними обмеженнями.

Федерацією спільно з членськими організаціями розроблено Дорожню карту на 2020-2021 роки по врегулюванню діяльності автотранспорту, яку після довгих дискусій і перемовин з Міністром інфраструктури України В. Криклем та профільним Директоратом підтримано та схвалено міністерством.

Дорожньою картою визначено шість основних пріоритетів для автотранспортної галузі. Серед них:

1. запровадження європейських правил допуску на ринок перевезень;

регулювання взаємовідносин влади з перевізниками та автостанціями; впровадження особливостей ліцензування на автомобільному транспорті відповідно до положень Регламенту ЄС №1071/2009, що запроваджує загальні правила стосовно умов допуску до ринку автомобільних перевезень та передбачає умови щодо бездоганної ділової репутації, професійної компетентності, належного фінансового стану (міжнародні перевезення з 01.01.2021, внутрішні – з 01.01.2022).

На сьогодні ФРТУ підтримано підготовлені міністерством спільно з громадськістю законопроекти:

«Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання ринку послуг автомобільного транспорту в Україні з метою приведення їх у відповідність з актом Європейського Союзу»;

«Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо суспільно важливих послуг з перевезення пасажирів автомобільним та міським електричним транспортом» (Регламенту ЄС 1370/2009).

2. регулювання ринку пасажирських перевезень на таксі. ФРТУ активно працює над відповідними законодавчими ініціативами Міністерства інфраструктури України;

3. забезпечення потреб міжнародних вантажних перевізників України правами для здійснення перевезення територією інших країн: реформування порядку оформлення видачі, використання та обліку дозволів; упорядкування міжнародних перевезень на автомобільному транспорті, лібералізація перевезень; зменшення кількості черг на митних кордонах та часу їх проходження; підвищення ефективності габаритно-вагового контролю;

4. створення рівних умов роботи на ринку автомобільних перевезень;

5. контроль за діяльністю суб'єктів ринку. Активізація роботи правоохоронних (МВС, податкова поліція) та контрольних (Укртрансбезпека) органів (відповідно до статті 31 Закону України «Про місцеві державні адміністрації») по унеможливленню «нелегальних перевезень» шляхом фіксації порушень порядку провадження господарської діяльності (стаття 164 КУАП), Закону України «Про автомобільний транспорт» та Правил дорожнього руху в частині посадки/висадки пасажирів на зупинках громадського транспорту, в тому числі у другій смузі дороги.

6. монетизація пільг та відміна регулювання тарифів. Федерація вже понад 7 років домагається надання запровадження адресності надання пільг. Відміни недієвого та непрозорого механізму компенсації перевізникам коштів за перевезення пільгових категорій громадян.

Знайшовши розуміння з цього питання в Міністерстві соціальної політики України, останнім було підготовлено законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо пільг з оплати проїзду та деяких інших пільг» шляхом адресності надання пільг організаторам перевезень. Наразі Урядовим комітетом поданий законопроект повернуто на доопрацювання.

Важливе значення має впровадження заходів з підтримки економіки

автотранспортного бізнесу в умовах карантинних обмежень COVID-19. ФРТУ ініціювало перед Урядом та Мініфраструктури необхідність прийняття наступних заходів: запровадження пільгового кредитування у кризовий період; економічна підтримка автотранспортної галузі; введення податкових канікул під час карантинних обмежень та періоду дії адаптивного карантину.

Також необхідним вважаємо звернути увагу на професійну компетентність водіїв галузі. Необхідно запровадити систему підтвердження професійної компетентності водіїв. Створення такої системи, шляхом внесення змін до Закону України «Про автомобільний транспорт» стосовно запровадження свідоцтва професійної компетенції водіїв комерційних транспортних засобів, сприятиме зниженню рівня аварійності на автомобільних дорогах України, оновленню державного реєстру перевізників-професіоналів, залученню додаткових інвестицій у дорожньо-транспортну галузь, нових суб'єктів ринку, створенню для нашої держави сприятливого середовища у сфері стійкого розвитку.

Таким чином, роботодавці намагаються активно взаємодіяти з представниками бізнесу, владою та навчальними закладами, які готують спеціалістів транспортній галузі забезпечуючи майбутнє держави.

Ковальчук В.І.

*д-р пед. наук, професор
завідувач кафедри професійної освіти та
технологій сільськогосподарського виробництва
Глухівського НПУ ім. О. Довженка, Україна*

РОЛЬ ПЕДАГОГА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

У час цифровізації суспільства, жорсткої конкуренції і швидких змін найбільш розвинуті й успішні країни спрямовують свою державну політику у напрямі модернізації освітньої діяльності, а саме на підготовку нової генерації фахівців, спроможних конкурувати на сучасному ринку праці, здатних діяти в нестандартних ситуаціях й адаптуватися в умовах сьогодення. У цьому контексті перед нашою державою теж постає проблема впровадження ефективних шляхів й інноваційних підходів, які сприятимуть якісній підготовці майбутніх фахівців для різних галузей. Одним із можливих способів розв'язання цього завдання є цифровізація освітнього процесу в закладах вищої освіти, оскільки саме вони є осередками проєктування новітніх технологій й слугують стартовими майданчиками для реалізації інновацій, що у цілому забезпечує розвиток будь-яких сфер людської діяльності та сприяє соціально-економічному зростанню.

Завдання сучасного закладу освіти підготувати здобувача до життя в суспільстві, де будуть спеціальності, які сьогодні ще не існують, будуть використовувати технології, які сьогодні ще не відомі, для розв'язування проблем, про які ми сьогодні навіть не здогадуємось.

Навчальні програми в постіндустріальну епоху повинні бути спрямовані на розвиток критичного мислення, комунікативних навичок, творчої винахідливості і

навичок взаємодії, оскільки найбільш потрібними в новітню епоху виявляються здібності до проектування творення взаємостосунків стосунків.

Серед навичок необхідних на ринку праці фахівці визначають: критичне мислення, креативність, ініціативність, комунікація, співробітництво, дослідницькі навички й методи, емоційний інтелект, адаптивне мислення, уміння мислити поза рамками та правилами, міжкультурна компетентність, обчислювальне мислення, медіаграмотність, міждисциплінарність, проєктне мислення, управління інформацією, уміння працювати віддалено, само мотивація, тайм-менеджмент в управлінні джерелами своїх доходів, управління онлайн-рекрутингом, вміння розв'язувати проблеми, когнітивна гнучкість та ін. [1].

Використання цифрових технологій є необхідною умовою розвитку більш ефективних підходів до навчання і вдосконалення методики викладання, що дозволяє заощадити час і зробити роботу більш ефективною, дозволяє активізувати процес навчання, реалізувати ідеї розвивального навчання, підвищити темп заняття, збільшити обсяг самостійної роботи студентів, формувати й розвивати їх професійну та цифрову компетентності.

Впровадження цифрових технологій в освіті потребує систематичної та всебічної підтримки, яка має бути спрямована на практику їх використання так і на сучасні форми та методи навчання.

Перехід до цифрового освітнього процесу істотно трансформує професійну діяльність педагога. Традиційна роль педагога (транслявання та репродукція навчальних матеріалів) замінюється цілим рядом нових ролей.

Педагог без застосування сучасних інструментів вже не може організовувати освітній процес, оскільки здобувачам потрібно навчитися працювати з інформацією, оцінювати інформаційні джерела, вміти працювати в команді, аналізувати й представляти кінцевий продукт використовуючи сучасні цифрові засоби представлення результатів.

Сучасний викладач має вміти: обирати та використовувати електронні ресурси для навчання студентів; організовувати співробітництво та комунікацію між учасниками освітнього процесу; проєктувати електронні ресурси та освітнє електронне середовище, бути фасилітатором та помічником для студентів, добре розуміти та враховувати в освітньому процесі їх потреби та особливості, пізнавальні стилі навчання, нові сервіси та інструменти для ефективної співпраці, комунікації [2].

Ефективність такої взаємодії ґрунтується на реалізації особистісного потенціалу здобувача освіти через активізацію пізнавальної діяльності та мотивацію до компетентнісного розвитку в освітньому середовищі.

Реалізація такої можливості не обмежується лише якістю освітніх послуг, конкуренція породжує нові вимоги до інформаційної діяльності закладу освіти – залучення контингенту та здійснення ефективної комунікації з кожним окремим здобувачем освіти.

Побудова сучасного освітнього середовища базується на студентоорієнтованому підході до організації освітнього процесу. Базовою

складовою такого процесу є побудова ефективної взаємодії зі здобувачем освіти з урахуванням його можливостей та пріоритетів.

Література:

1. Ковальчук В. І. Тенденції розвитку освіти в епоху інформаційного суспільства. Стратегії інтенсифікації вищої гуманітарної освіти в Україні та країнах ЄС: монографія / О. В. Малихін, В. І. Ковальчук, Н. О. Арістова, Р. А. Попов, І. С. Гриценко – Київ: НУБіП України, 2017. – С. 7–134.
2. Морзе Н.В., Кочарян А.Б. Інформаційно-комунікаційна компетентність науково-педагогічних працівників університету. Історичний розвиток формування понятійного апарату. Педагогічна освіта: Теорія і практика. Психологія. Педагогіка. № 24, с. 20-31, 2015.

Голосніченко І.П.

д-р юр. наук, професор

заступник директора Київського інституту

інтелектуальної власності та права

Національного університету «Одеська юридична академія», Україна

ПРОБЛЕМИ ПЛЕБІСЦИТУ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ КОНСТИТУЦІЙНОЇ КРИЗИ

Ситуація, яка склалася у зв'язку з прийняттям рішення Конституційного Суду України від 27 жовтня про визнання неконституційними окремих положень закону «Про запобігання корупції» та кримінальної відповідальності за недостовірне декларування вирішується досить складно і необхідно вжити заходів, які б не суперечили нормам Конституції України.

Оцінюючи ст. 366-1 Кримінального кодексу, яка передбачає відповідальність за неправдиве декларування, КС заявив, що встановлене покарання є надмірним за вчинення цих правопорушень, а негативні наслідки, яких зазнає особа, притягнута до кримінальної відповідальності за вчинення злочинів, передбачених статтею 366-1 ККУ, непропорційні шкоді, яка настала або могла настати у разі вчинення відповідних діянь.

Безумовно, що право на офіційне тлумачення Конституції України має лише Конституційний Суд України. Однак, зазначимо, що визначення «непропорційності шкоди» є оціночним поняттям, на якому не може бути побудовано рішення щодо неконституційності статті 366-1 ККУ, тим більше, що, як заявив у висловленні окремої думки суддя КС Сергій Головатий: «стаття 366-1 Кримінального кодексу передбачає кримінальну відповідальність у разі, якщо суб'єкт декларування представив в декларації завідомо недостовірні відомості чи навмисно не подав декларацію». За словами судді, юридична конструкція статті чітко вказує, що суб'єкт декларування має нести відповідальність лише якщо на момент подачі декларації знав, що вносить недостовірні відомості.

Конституційний Суд час від часу допускає тлумачення Конституції України, пов'язані з прийняттями рішень передовсім на користь самих суддів. Прикладом цьому слугує хоч би визнання неконституційними деяких

законодавчих норм. Конституційний суд 28 серпня визнав, що обмеження заробітних плат державних службовців і суддів у період карантину є незаконним. Це тоді, коли члени нашого суспільства – лікарі, ризикуючи життям у період пандемії отримують заробітну плату в десятки разів нижчу ніж судді та інші високо посадовці. Так само, визнання неконституційним зменшення базового розміру посадових окладів суддів, що встановив Закон України № 193.

Такі рішення Конституційного Суду не відповідають чаянням народу України і духу Конституції України.

У той же час, Рішення Конституційного Суду України є обов'язковим, остаточним та таким, що не може бути оскаржено, але воно може бути скасовано самим Конституційним Судом.

У випадках, коли Конституційний Суд приймає рішення, які не є конституційними, він має піти у відставку у повному складі, так як цей орган несе колективну відповідальність.

Відправити Конституційний Суд у відставку всупереч його волі можна в два способи, по-перше, через закріплення в самій конституції положень щодо підстав для його відставки. По друге, через всенародний референдум. Внести в Конституцію України такі поправки не вдасться, оскільки сам же Конституційний Суд і заблокує такі поправки, крім того, конституційне законодавство держав ЄС не має правового інституту примусової відставки Конституційного Суду. Що стосується другого способу тут потрібно зазначити наступне:

Стаття 6 Конституції України передбачає, що носієм суверенітету і єдиним джерелом влади в Україні є народ. Крім всього іншого громадяни мають право на участь в управлінні державними справами шляхом участі у всеукраїнському та місцевих референдумах (ст. 38 Конституції України).

Державна влада поділяється на законодавчу, виконавчу та судову. Отже Конституційний Суд України є носієм лише частини судової влади. Народ України через референдум може виразити недовіру Конституційному Суду, в результаті якої судді мають піти у відставку.

Отже, зважаючи на те, що народ є носієм влади в Україні, він може вирішувати всі питання державотворення через всеукраїнський референдум (за деяким виключенням, записаним у Конституції). Стаття 72 Конституції передбачає, що всеукраїнський референдум призначається Верховною Радою України або Президентом України відповідно до їхніх повноважень, встановлених цією Конституцією. Крім того, всеукраїнський референдум проголошується за народною ініціативою.

Слід зазначити, що до повноважень Верховної Ради України належить призначення всеукраїнського референдуму з питань, визначених статтею 73 цієї Конституції (питання про зміну території України), крім того вона визначає організацію і порядок проведення виборів і референдумів. Президент також має обмежені повноваження щодо проведення референдуму. Він має право призначати всеукраїнський референдум щодо змін Конституції України відповідно до статті 156 цієї Конституції.

Однак, він має право проголосити всеукраїнський референдум за народною ініціативою. Людям дозволено все, що не заборонено законом. За народною ініціативою може на всеукраїнському референдумі поставлено питання щодо довіри народу України до Конституційного Суду. Частина 2 ст. 72 Конституції України передбачила: «Всеукраїнський референдум проголошується за народною ініціативою на вимогу не менш як трьох мільйонів громадян України, які мають право голосу, за умови, що підписи щодо призначення референдуму зібрано не менш як у двох третинах областей і не менш як по сто тисяч підписів у кожній області».

Обмежень щодо референдуму за народною ініціативою законодавством не встановлено. Виключення представляють лише вимоги ст. 74 Конституції, де записано: «Референдум не допускається щодо законопроектів з питань податків, бюджету та амністії».

Разом з тим, для проведення референдуму є необхідність законодавчого встановлення процедур його проведення. Нині ми не маємо закону про референдум, тому складно його провести в таких умовах. Президент України подав до Верховної Ради проект Закону України «Про народовладдя через всеукраїнський референдум». Він пройшов уже декілька слухань, у тому числі в профільному комітеті (Комітет з питань організації державної влади, місцевого самоврядування, регіонального розвитку та містобудування розглянув на своєму засіданні 17 червня 2020 року).

Стаття 3. законопроекту визначила предмет всеукраїнського референдуму: «1. Предметом всеукраїнського референдуму можуть бути питання: 1) затвердження закону про внесення змін до розділів I, III, XIII Конституції України; 2) загальнодержавного значення; 3) про зміну території України; 4) про втрату чинності законом України або окремими його положеннями».

Разом з тим, на мій погляд, тут необхідно було б чітко визначити і питання щодо довіри до органів влади. Ми вже маємо втікача Президента, відносно нього можемо лише здогадуватися як відноситься український народ, чіткості його відношення не з'ясовано. Зараз Конституційний Суд України, як до нього відноситься народ України, не до самої інституції, а до цього складу суду? Думаю, що перелік питань, який потрібно виносити на референдум, потрібно уточнити і дописати «про довіру до органів влади та органів місцевого самоврядування». Потрібно виявити думку народу України також щодо форми правління в нашій державі. Яку форму доцільніше всього нам мати – президентську республіку, чи парламентську.

Закон «Про народовладдя через всеукраїнський референдум» планується прийняти уже наступної сесії Верховної Ради (у всякому випадку про це заявив перший віце-спікер Верховної Ради).

Отже для вирішення питання щодо відставки Конституційного Суду України необхідно прийняти вказаний вище закон та провести референдум за народною ініціативою. Якщо більшість виборців проголосує за недовіру Конституційному Суду України, він сам повинен піти у відставку у повному складі.

Anna Barwińska-Małajowicz

prof. UR dr hab.

*kierownik Katedry Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Instytut Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

RYNEK PRACY W KONTEKŚCIE REWOLUCJI INDUSTRY 4.0 – WPLYW NA PRACOWNIKÓW

Wprowadzenie. Istnieje wiele definicji *Industrii 4.0*, jednak zasadniczą ideę rewolucji 4.0 oddaje cytat pochodzący z „Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0” [1]: «W przyszłości przedsiębiorstwa będą ustanawiać globalne sieci obejmujące maszyny, systemy magazynowe i urządzenia produkcyjne w postaci systemów cyber-fizycznych. W środowisku produkcyjnym takie systemy obejmą inteligentne maszyny, systemy przechowywania i urządzenia produkcyjne zdolne do autonomicznej wymiany informacji, wyzwalania działań i kontrolowania siebie nawzajem. Ułatwi to fundamentalne usprawnienia procesów przemysłowych związanych z produkcją, inżynierią, zastosowaniem materiałów i łańcuchem dostaw oraz zarządzaniem cyklem życia. Inteligentne fabryki, które już zaczynają funkcjonować, stosują zupełnie nowe podejście do produkcji. Inteligentne produkty są jednoznacznie identyfikowalne, mogą być na bieżąco lokalizowane i znać swoją historię, bieżący status oraz alternatywne drogi prowadzące do osiągnięcia docelowego stanu. *Industrii 4.0* to zbiorcze pojęcie oznaczające integrację inteligentnych maszyn, systemów oraz wprowadzanie zmian w procesach produkcyjnych mających na celu zwiększanie wydajności wytwarzania oraz wprowadzenie możliwości elastycznych zmian asortymentu».

Celem artykułu jest przedstawienie przemian na rynku pracy spowodowanych rewolucją 4.0 w kontekście kształtowania nowych kompetencji pracowników. Czwarta rewolucja przemysłowa nie stanowi już bliżej nieokreślonej przyszłości, ale dokonuje się we współczesnym życiu gospodarczym i społecznym wielu państw, w tym również Polski. Często człowiek nie zdaje sobie sprawy, jaki ma wpływ na jego życie (prywatne i zawodowe) oraz na codzienne zachowania, nie mówiąc już o procesach zachodzących w przedsiębiorstwach. Wiele zmian ma miejsce również na rynku pracy, w tym w zakresie pozyskiwania nowych kwalifikacji zawodowych i kształtowania umiejętności odpowiadających oczekiwaniom pracodawców 4.0.

Problem badawczy. Jak już wspomniano, postępująca czwarta rewolucja przemysłowa skutkuje zmianami nie tylko w procesach produkcyjnych, ale także na rynku pracy. Powstaje zapotrzebowanie na nowe zawody związane z cyfryzacją, programowaniem, robotyką, sztuczną inteligencją, obsługą i kontrolą maszyn oraz ich integracją z systemem produkcyjnym, etc. To z kolei prowadzi do zapotrzebowania na nowe kompetencje (twarde i miękkie). W niniejszym artykule podjęto próbę znalezienia odpowiedzi na dwa pytania: (1) *Jakie kompetencje powinien posiadać pracownik 4.0?* oraz (2) *Jak przygotować się do kształtowania nowych kompetencji?*

Wyniki badań. Wśród kluczowych efektów zmian wynikających z *Industrii 4.0* należy wskazać wyższy poziom współpracy pomiędzy człowiekiem a maszyną (m.in.

dzięki inteligentnym interfejsom). W nowoczesnych procesach produkcyjnych współpraca ludzi i maszyn oznacza połączenie możliwości i atutów obu stron, które współdziałając, mogą osiągnąć więcej, niż wykonując swoje zadania osobno. Przemysł 4.0 to jednak nie tylko zmiana technologiczna i związana z nią potrzeba innego wymiaru współpracy człowieka z maszyną, ale to także nowe kompetencje wymagane od pracowników, którzy, jako uczestnicy rewolucji 4.0, muszą wypracować w sobie zdolność stałego uczenia się i nieustannego samorozwoju.

Kompetencje przyszłości można podzielić na trzy zasadnicze grupy: poznawcze, społeczne oraz funkcjonalne [2]. Mając na względzie, że pod pojęciem kompetencji funkcjonalnych należy rozumieć zdolności do wykonywania specyficznej pracy, określonych zadań zawodowych, można je w kontekście *Industry 4.0* utożsamić z kompetencjami cyfrowymi i technicznymi.

Do kompetencji społecznych należą m.in.: efektywna współpraca w grupie, przywództwo i przedsiębiorczość, inteligencja emocjonalna, zarządzanie ludźmi. Są to kompetencje kluczowe, jeśli chodzi o radzenie sobie ze zmianą, o budowanie otwartości w obliczu niepewności. Szczególnie ważna jest inteligencja emocjonalna, która odpowiada za udaną kooperację z innymi, za sposób wyrażania emocji. Odgrywa ogromną rolę w rozumieniu zdolności rozpoznawania stanów emocjonalnych własnych oraz innych osób, jak też zdolności używania własnych emocji i radzenia sobie ze stanami emocjonalnymi innych osób [3]. Równie istotne są rozwinięte zdolności interpersonalne, ponieważ przedsiębiorstwa przechodzące transformację cyfrową będą szukały pracowników, którzy potrafią dobrze współpracować z innymi i wspólnie wspierać firmę [4].

Z kolei wśród kompetencji poznawczych (potocznie nazywanych kompetencjami myślenia) wyróżnić można m. in.:

krytyczne myślenie – umiejętność myślenia w sposób racjonalny i uporządkowany, ukierunkowany na zrozumienie związków między faktami lub koncepcjami; należy zaznaczyć, że rozwój Internetu doprowadził do „przeładowania” informacjami, w związku z czym kluczowe znaczenie zyskują umiejętności pozwalające na ocenę jakości gromadzonych informacji, rozpoznanie informacji wiarygodnych;

kreatywność – bez względu na to, jak mocno ucyfrowione jest (czy będzie) środowisko pracy, jak bardzo w aktywności zawodowe wkracza sztuczna inteligencja, człowiek nadal bardziej sprawdza się w proponowaniu niestandardowych rozwiązań problemów. Przyszłe wyzwania rynku pracy oraz powstające miejsca pracy będą wymagały od pracowników dużej kreatywności, nowych sposobów myślenia i wychodzenia poza utarte schematy;

adaptowalność i elastyczność poznawcza – zdolność przystosowania się do zmieniającego się otoczenia; nie jesteśmy w stanie w pełni przewidzieć, jakich kompetencji będą potrzebować pracodawcy przyszłości, dlatego ważne jest nastawienie na uczenie się przez całe życie, otwartość na nowe wyzwania;

rozumowanie i rozwiązywanie złożonych problemów.

Do trzeciej grupy zaliczyć można kompetencje cyfrowe i techniczne

(utożsamiane z umiejętnościami twardymi), wśród których szczególnie ważne są te kompetencje cyfrowe, które nie ograniczają się jedynie do programowania czy analizy danych, ale obejmują szeroki zakres umiejętności: od cyfrowego rozwiązywania problemów po wiedzę z zakresu prywatności czy cyberbezpieczeństwa. W związku z tym, że narzędzia cyfrowe staną się powszechne, a czwarta rewolucja przemysłowa wpłynie na każdą branżę, wszyscy pracownicy (na niemal każdym stanowisku pracy) będą potrzebowali umiejętności technicznych. IoT (Internet rzeczy), rzeczywistość wirtualna i rozszerzona, sztuczna inteligencja, robotyka, automatyka i inne nowoczesne technologie staną się nieodłączną częścią codziennych doświadczeń każdego pracownika.

Szukając odpowiedzi na drugie pytanie, tj. *Jak przygotować się do kształtowania nowych kompetencji?* należy mieć przede wszystkim na względzie fakt, że potrzeba pozyskiwania nowych umiejętności wynika głównie z wykorzystywania w przemyśle nowych technologii. Zestaw najważniejszych kompetencji *Industry 4.0* został nakreślony powyżej. Jak zatem sprostać zmianom przyszłości? Bez wątpienia należy w sposób ciągły rozwijać umiejętności, w tym technologiczne, poznając jednocześnie nowe technologie. Na rynku pracy kształtowanym przez procesy charakterystyczne dla *Industry 4.0* poszukiwani będą tacy pracownicy, którzy, posiadając zaawansowane kompetencje poznawcze, społeczne i techniczne (w tym cyfrowe), będą również cechować się otwartością, elastycznością i gotowością do samorozwoju, dzięki czemu będą potrafili dostosowywać profil swoich umiejętności do szybko zmieniających się oczekiwań pracodawców [5].

Wnioski. Przemysł 4.0 dotyczy nie tylko technologii, ale również nowych sposobów pracy i nowych ról pracowników. Przyczynia się do powstawania nowych zawodów i jednocześnie kreuje potrzebę nowych kompetencji. Zdobyte postępy technologicznego stawiają przed pracownikami nowe wyzwania, pozwalają przededefiniować stanowiska pracy, tworzyć nowe zadania i możliwości (np. dzięki możliwości zdalnej komunikacji, człowiek przyszłości będzie mógł zarządzać pracą maszyn z dowolnego miejsca, a jego obecność w zakładzie produkcyjnym nie będzie niezbędna w takim wymiarze jak obecnie).

Kluczowe znaczenie zyskują tzw. kompetencje przyszłości, to znaczy takie, które „odróżniają pracę człowieka od pracy systemów informatycznych, robotów czy sztucznej inteligencji. Ponieważ w tych obszarach człowiek będzie wciąż trudny do zastąpienia, zostały one nazywane kompetencjami przyszłości” [6].

Sztywno zarysowana ścieżka zawodowa współcześnie już się nie sprawdza. Pracownik 4.0 powinien umieć dostosowywać się do dynamicznych zmian rzeczywistości, czerpać z nich inspirację do dalszego rozwoju i pozostawać otwartym na innowacje w szerokim tego słowa znaczeniu, jak również przykładąć dużą wagę do rozwoju personalnego i zawodowego, w tym do uczenia się przez całe życie.

Bibliografia

1. Kagermann H., Wahlster W., Helbig J., „Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0”, Frankfurt/Main, 2013.
2. Debowski H., Stechly W., „Kształcenie dla przyszłości a kompetencje przekrojowe”, [w:] Chmielecka E., Kraśniewska N. (red.), „Edukacja dla przyszłości – jakość kształcenia”,

- Fundacja Rektorów Polskich, Warszawa 2019.
3. Andruszkiewicz M., Breczko A., Oliwniak S. (red.), Filozoficzne i teoretyczne zagadnienia demokratycznego państwa prawa, "Temida 2", Białystok 2015, s. 179.
 4. Włoch R., Śledziwska K., „Jakich kompetencji wymaga rewolucja przemysłowa 4.0?“, <https://ppg.ibngr.pl/pomorski-przeglad-gospodarczy/jakich-kompetencji-wymaga-rewolucja-przemyslowa-4-0> (15.11.2020).
 5. „Drużyny robotyczne“, <https://newtech.edu.pl/start/index.php/informacje/79-druzyny-robotyczne> (19.11.2020).
 6. Włoch R., Śledziwska K., „Kompetencje przyszłości. Jak je kształtować w elastycznym ekosystemie edukacyjnym“, Polski Fundusz Rozwoju (PFR), Google, DELab UW, https://pfr.pl/dam/jcr:42fb0b02-bae5-4c78-b857-0349ae97f6df/Kompetencje_przyszlosci_7.06_ONLINE.pdf (17.11.2020)..

Andrii Shalaginov

PhD

*Department of Information Security and Communication Technologies Norwegian
University of Science and Technology, Norway*

Liudmyla Vasylykivska

*Senior Lecturer of Foreign Philology and Translation Department
National Transport University, Ukraine*

HIGHER EDUCATION IN THE MODERN CHANGING DIGITAL WORLD

Annotation. The rapid development of the Internet over the last decades brought considerable changes in everyday life, including education. Following multiple challenges that modern society puts forward, there can be seen a range of opportunities to follow up with the era of cyber technologies when it comes to higher and professional education. We summarize current limitations of current approaches and also bring into spotlight new trends and approaches that can improve quality, efficiency and applicability of the higher education.

Scope. The omnipresence of Information and Communication Technologies (ICT) can be seen as a positive trend, bring automation, efficiency and decreasing the amount of manual labour required to complete any task [1]. All spheres of modern life benefit from the inclusion of ICT, which results in contribution towards a better quality of life, globalization and innovation. However, the challenge that one can see is the speed of integration of digital solutions, that sometimes makes it impossible to perform timely training and awareness of the personnel. As a result, it delays the development of society and the general acceptance of new smarter utilities in everyday's life. Therefore, it is important to recognize the importance of the changing needs of higher education in the era of the digital world. With better and faster evolving higher education system, one will be able to integrate novel approaches and facilitate meeting professional standards.

State of the Art. Before widespread Internet access, the overall accessibility of the knowledge and pace of its evolution was slower as well as a need to integrate new information. It can be seen that over the last two decades, we have gotten mobile /

household Internet high-speed Internet access, smartphones, smartwatches, smart cards, etc. It means that it is not obligatory to be in the library to study or attend practical lessons to deliver the solution of the homework. Moreover, the increasing pace of life often puts constraints on the amount of time and availability of a person for being physically present at the university. Therefore, there is a high demand to receive the most relevant, applicable and practical education within a shorter amount of time considering changing hiring requirements of the industry, private sector and governmental bodies [2].

The effective measurement of the quality of the education and learning can be seen as a complete set of the following factors: (i) *Knowledge*, (ii) *Skills* and (iii) *Competence* [3]. With those in mind, it is important to understand that the job requirements are moving from *fundamental theoretical knowledge* to *practical application-based skills* [4]. As a result, cyber-based education solutions became a reality and everyday need for millions of students. No hard-copy textbook and learning materials can be updated or reprinted at a speed used to change the materials in the digital learning platform. In a matter of fact, in some countries, *paper* newspapers become obsolete due to the low demand [5]. As a result, we can see a need for innovation in higher education that can address changing needs and keep up with the development of ICT technologies.

Current and Future Trends. The global trend that we can see not only in higher education, is digitalization and application of innovative approaches that give flexibility, freedom and higher applicability of the received knowledge. To foster professional skills development, there have been introduced important innovative approaches.

Digital Awareness and ICT in Learning. Many aspects of everyday life undergone so-called digitalization, including education. Modern society needs knowledge exchange, modernization of education, cross-country collaboration and industry-oriented practical knowledge [6,7]. According to a survey by European Commission, discovered interesting findings such as 6 to of 10 students are taught by teachers with professional development skills in ICT, 90% of parents believe that integration of ICT will help their children to find job and Internet connection in schools became a prerequisite rather than peculiar advantage [8]. In addition, there exist many national programs aimed at the development of practical and applicable courses and tutorials, which are mostly computer-based. Finally, a large amount of relevant knowledge available is not only stored libraries, yet also on various Internet portals. Keeping this in mind, libraries started offering access to such digital portals and websites in addition to conventional paper-based materials.

Digital Natives. The students change from generation to generation, meaning that education also needs to be adjusted to address such differences. Current high school youth is grown with the Internet, computers and smartphones and cannot imagine life without those technologies. It brings implications with respect to the knowledge and teaching methods used, putting pressure on universities stuff to adopt and introduced more ICT-enabled subjects [9].

Team-based learning. It is one of the strategies, inspired by a *flipped-classroom* approach, which provides a novel educational approach through enabling group work in teams. Versatile experience and knowledge will stimulate engagement and teamwork among students who are motivated and those who are not interested [10]. Team player is an important skill in companies and such learning will help to develop it.

Expert in Teams. Similarly to team-based learning, this approach offers group work engagement, yet, unlike it focuses on enabling interdisciplinary activities. This requires changing mindset and thinking “out of the box” to provide efficient solutions that people from other fields might benefit [11]. It is an important aspect of a modern changing society.

Distant-/online-based learning. Conventional paper-based learning becomes less and less demanded. One of the world-wide accepted e-learning solutions was developed by *Coursera* back in 2011 [12]. It partnered with a large number of universities across the globe in the effort to create a worldwide online courses repository targeting a general audience, B.Sc./M.Sc./Ph.D. students and post-educational specialization.

Conclusions and Discussions. Modern digitally-enabled society needs innovative solutions in higher education. It is not just technologies that should be implemented and integrated, yet also novel approaches on how to engage students best to address the most demanding needs and deliver the best possible set of available knowledge. Shifting focus on experience-based and industry-based degrees allows to better address specific individual needs and create a flexible educational environment. ICT became an inseparable part of every aspect of our life. Therefore, we believe that one will need to adjust the mindset and constantly incorporate the feedback from students in addition to the utilization of novel learning methods and tools.

References

1. Digitalisation is changing our lives, Equinor, <https://www.equinor.com/en/magazine/digitalisation-is-changing-our-lives.html>, access date: 09.01.2020
2. Machekhina, O. N. "Digitalization of education as a trend of its modernization and reforming." *Espacios* 38.40 (2017): 26-26
3. Framework for Defining Learning Outcomes (Knowledge, Skills, Competence), EurSpace, <https://eurspace.eu/ecvet/pedagogicalkit/framework-for-defining-learning-outcomes-knowledge-skills-competence/>, access date: 05.01.2020
4. Bhopal, Sirt. Practical V/S Theoretical Education from Career Prospect. Medium, 2017, <https://medium.com/@SirtBhopal/practical-v-s-theoretical-education-from-career-prospect-c4e81eb7dbfb>, access date: 09.01.2020
5. From Traditional to Digital Libraries, European Southern Observatory, <https://www.eso.org/sci/libraries/articles/bits-and-bytes/node2.html>, access date: 07.01.2020
6. Thoring, Anne, Dominik Rudolph, and Raimund Vogl. "Digitalization of higher education from a student's point of view." *EUNIS 2017–Shaping the Digital Future of Universities* (2017): 279-288.
7. Tømte, Cathrine Edelhard, et al. "Digitalisation in higher education: mapping institutional approaches for teaching and learning." *Quality in Higher Education* 25.1 (2019): 98-114.
8. 2nd Survey of Schools: ICT in Education, European Commission, 2019, <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/2nd-survey-schools-ict-education>, access date: 05.01.2020
9. Prensky, Marc. "Digital natives, digital immigrants part 1." *On the horizon* 9.5 (2001): 1-6.

10. Michaelsen, Larry K., Arletta Bauman Knight, and L. Dee Fink. "Team-based learning: A transformative use of small groups in college teaching." (2004).
11. Johansen, Steffen Kjær. Experts in Teams. University of Southern Denmark. 2019. http://fagbesk.sam.sdu.dk/?fag_id=39090, access date: 29.12.2019.
12. Coursera – Online Courses & Credentials by Top Educators. 2019. <https://www.coursera.org/>, access date: 03.01.2020

Vladimir Vanyushyn

*PhD, Associate Professor of Marketing at
Umeå School of Business, Economics and Statistics
Head of the Marketing Department
Umeå University, Sweden*

MARKETING SUSTAINABLE INNOVATIONS: EVIDENCE FROM SWASH&GROW PROJECT

Introduction. An early estimate suggested that during of 2020 over 168 million people would have needed humanitarian assistance – and that estimate was formulated before the COVID outbreak, the resulting economic downturn, Beirut’s port explosion, and a series of global conflicts to name a few (L. Rouleau, 2020) . Such developments highlight the importance of global relief and development organizations and pose new challenges to firms that supply relief organizations efforts. How can both firms and relief organizations respond to such challenges?

Project description. Sweden’s Innovation Agency recognized the importance of the problem and by mid-2020 granted close to 1 million EUR to a project with an acronym sWASH&grow. The goal is to improve the conditions for innovators (sellers) to be able to meet relief organizations’ (buyers such as UN or Red Cross) demands. Through the project, innovative solutions will be tested in real environments, upscaled and exported.

The project enables innovations to reach vulnerable populations in humanitarian crises. Through testbeds in Lebanon (critical phase), Bolivia and Rwanda (stabilization) and South Africa (reconstruction), water and sanitation (WASH) off-grid solutions are further developed to meet the demands of buyers, so that products become relevant during crises, and contribute to sustainable development of their users.

Implementation focuses on: 1) identifying success factors for off-grid solutions; 2) contextualize methods for testing, demo and validation that respond to buyers’ requirements and meet the needs of the most vulnerable; 3) quality-assured tools for developing and scaling up innovations based on requirements, needs and price; 4) communicate results to stakeholders in the innovation system.

This will on the one hand improve the conditions for circular and long-term sustainable off-grid solutions to successfully reach out to markets in inaccessible places and to the most vulnerable through an inclusive approach; while on the other hand it will create the means to empower vulnerable populations to build resilience.

The effects are that the project brings together the major global buyers, the innovation system's support functions, and the innovation companies, together in a

partnership aligned with Agenda 2030 and SDG 17. The project focuses on SDG 6 and 9 on clean water and sanitation and will have an impact on SDGs 2, 3, 7, 12 and 13 on zero hunger, health, energy, production, and climate.

Project implementation from Business Administration perspective.

Abstract's author is closely involved with project and specifically focuses on the interaction between distributing their products-service combinations via global relief and development organizations. Given a unique nature of relief organizations decision-making and operations, especially that of the UN, a promising direction is to draw on corporate political activity literature to describe firms' interaction with such organizations. This process is bound to exhibit certain theoretical similarity to lobbying activities and would involve 'window-in' and 'window-out' information flows. This approach builds upon as sequence of publication by the abstract author and colleagues in the domain of political crisis response [2-4].

We suggest that a prospective supplier firm has to designate a unit that will act as an intermediary in firm's interactions with relief organizations. These units are assigned boundary-spanning functions that interact with other parts of an organisation and the outside world. On the one hand, these units act as a 'window-in' to their firms, identifying political and regulatory developments that have important implications for firms in developing their value propositions. In essence, they undertake inward-facing compliance-based activities to align business processes with external regulatory demands of an organization such as UN or gain advantages by anticipating future policy developments.

On the other hand, these units can also act as a 'window-out' of the firm, shaping policy outcomes in ways favorable to firms. In this guise, these interactive units perform outward-facing, influence-based actions aimed at preventing regulatory intrusion, or determining how policy or specification set is drafted. Via such units an organization can wield influence through information strategies. They can draft position papers or participate in committees to communicate their firms' policy preferences to relief-organization decision-makers. In this sense, these units operate as representational boundary-spanning units that defend firms' interests in supplier choice debates.

References

1. Rouleau, L., Hallgren, M., & de Rond, M. (2020). Covid-19 and our understanding of risk, emergencies, and crises. *Journal of Management Studies*. <https://doi.org/10.1111/joms.12649>
2. Barron, A. and Vanyushyn, V. (2020). Too Many Cooks Spoil the Broth? Organising Boundary-Spanning Government Affairs Units during Times of Crisis. <https://doi.org/10.1111/emre.12419>
3. Barron, A., Hultén, P. and Vanyushyn, V. (2016) "The role of political intelligence in firms' export diversification decisions", *Journal of Small Business Management*, 54(4): 1126-1146. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12238>
4. Barron, A., Hultén, P. and Vanyushyn, V. (2015) "Country-of-origin effects on managers' environmental scanning behaviours – evidence from the political crisis in the Eurozone", *Environment and Planning C*, 33(3): 601-619. <https://doi.org/10.1068/c13176b>

Щербак О.І.

д-р пед. наук, доцент

член-кореспондент НАПН України

директор Київського професійно-педагогічного коледжу

імені Антона Макаренка, Україна

ПЕДАГОГІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ДУАЛЬНОЇ ФОРМИ ЗДОБУТТЯ ОСВІТИ

Соціально-економічний та технологічний розвиток потребує від фахівців різних галузей неперервного оновлення знань, розвитку вмінь та оволодіння новими компетентностями – професійними, особистісними й соціальними.

Актуальною є проблема підготовки фахівців у закладах освіти відповідно до вимог ринку праці, якість яких не завжди задовольняє роботодавців для роботи на конкретних робочих місцях. Крім того, актуальною є потреба професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації безробітних, навчання персоналу підприємств, установ і організацій безпосередньо на робочому місці. У зв'язку з цим постає необхідність підготовки конкурентоспроможних фахівців з високим рівнем готовності до самореалізації та розвитку професійної кар'єри.

Реалізації цих проблем та вимог забезпечення якості підготовки фахівців сприяє державна політика щодо розвитку освіти. Концептуальні положення щодо підготовки сучасних фахівців із високим рівнем загальних і професійних компетентностей, орієнтованих на реалізацію в професії відображені в законах України «Про освіту» (2017), «Про вищу освіту» (2014), «Про професійно-технічну освіту» (зі змінами), «Про фахову передвищу освіту» (2019), «Про зайнятість населення» (2012); Концепції розвитку освіти України на період 2015-2025 роки. Також у Розпорядженні Кабінету Міністрів України від 09.09.2018 р. №660-р «Про схвалення Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти», Положенні про дуальну форму здобуття професійної (професійно-технічної) освіти (2019) визначені сучасні підходи до підвищення рівня привабливості освіти, її кар'єрної зорієнтованості, гнучкості, інноваційності, підвищення конкурентоспроможності майбутніх фахівців при запровадженні дуальної форми здобуття освіти. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 03.04.2019 року №214-р затверджено План заходів з реалізації й підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти.

Водночас, досягнення бажаної якості підготовки майбутніх фахівців, формування їх конкурентоспроможності при впровадженні дуальної форми здобуття освіти потребують подальшого обґрунтування методичної системи, в якій були б узгоджені цілі, зміст, методи, форми й технології означеної підготовки за дуальною формою здобуття освіти.

Складовим елементом освітнього процесу є педагогічні умови що дають змогу виконати конкретні педагогічні завдання. Педагогічні умови розкривають

дидактичні, психолого-педагогічні, організаційно-педагогічні, соціально-педагогічні характеристики освітнього процесу.

До комплексу педагогічних умов формування конкурентоспроможності майбутніх фахівців при впровадженні дуальної форми здобуття освіти відносимо: створення освітнього середовища, що сприятиме розвитку конкурентної активності між учасниками освітнього процесу; мотивація майбутніх фахівців до професійно-особистісного розвитку; використання інноваційних педагогічних технологій у процесі формування конкурентоспроможності майбутніх фахівців; розвиток психолого-педагогічної компетентності педагогічних працівників закладів освіти і педагогічного персоналу підприємств і організацій; формування конкурентоспроможності майбутніх фахівців; володіння системою знань, необхідних для ефективного виконання професійних завдань; сформованість мотивації до навчання і професійного та кар'єрного зростання; розуміння сутності, змісту, цілей та завдань професійної діяльності; здатність використовувати отримані знання для розв'язання професійних завдань.

Запровадження дуальної форми здобуття освіти дозволить скоротити розрив між вимогами до професійних компетентностей фахівців на ринку праці і набутими компетентностями випускниками закладів освіти; оновити зміст освітніх програм; забезпечити доступ до матеріально-технічної бази роботодавців для підготовки здобувачів освіти, підвищення кваліфікації педагогічних й науково-педагогічних працівників. Це сприятиме формуванню конкурентоспроможності майбутніх фахівців, які виходять на ринок праці, отриманню досвіду та стажу роботи під час навчання, забезпеченню працевлаштування. Наближення в процесі здобуття освіти до майбутнього робочого місця сприяє скороченню адаптації та подальшого кар'єрного зростання випускника закладу освіти.

Відповідно до Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти основними результатами впровадження дуальної форми є:

- підвищення якості підготовки фахівців відповідно до вимог ринку праці та забезпечення підготовки фахівців для різних галузей економіки;
- підвищення рівня конкурентоспроможності майбутніх фахівців та сприяння працевлаштуванню;
- розроблення професійних стандартів;
- підвищення мотивації здобувачів освіти до навчання та працевлаштування;
- модернізація змісту освіти відповідно до сучасного змісту професійної діяльності;
- залучення роботодавців до формування змісту освітніх програм та оцінювання результатів навчання;
- розширення та удосконалення практичної спрямованості освітньої програми зі забезпеченням достатнього рівня теоретичної підготовки;
- скорочення періоду адаптації випускників закладу освіти.

При підготовці майстрів виробничого навчання та педагогів професійного навчання для закладів професійної (професійно-технічної) освіти з метою

скорочення періоду адаптації та наближення до майбутнього робочого місця у Київському професійно-педагогічному коледжі імені Антона Макаренка запроваджена педагогічна практика з першого року навчання. Для реалізації зазначених цілей та з метою забезпечення закладів професійної (професійно-технічної) освіти педагогічними працівниками доцільним є впровадження дуальної форми здобуття освіти за спеціальністю «Професійна освіта (за спеціалізаціями)» освітньо-професійного ступеня «фаховий молодший бакалавр» та освітнього ступеня «бакалавр», де роботодавцями-партнерами виступають професійно (професійно-технічні) заклади освіти. Нами розробляється нормативна база, необхідні документи, двосторонні та тристоронні договори, узгоджуються освітні програми тощо.

Сприяти впровадженню дуальної форми здобуття освіти буде вивчення та використання проміжних результатів пілотного проекту (наказ МОН України від 15.10.2019 р. №1296) у закладах фахової передвищої та вищої освіти з підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти (Аналітичний звіт за результатами першого року проведення експерименту із запровадження пілотного проекту у закладах фахової передвищої та вищої освіти з підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти, I етап, 2019-2020 н.р., Представництво Фонду ім. Фрідріха Еберта в Україні, 2020, 98с). Положення про дуальну форму здобуття вищої та фахової передвищої освіти (розроблено на виконання частини 10-ї та 12-ї статті 9 Закону України «Про освіту», статті 47 Закону України «Про фахову передвищу освіту», статті 49 Закону України «Про вищу освіту», пункту 1 Плану заходів з реалізації Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів від 03 квітня 2019 року № 214 р.), проект якого знаходиться на громадському обговоренні. Затвердження зазначеного Положення створить правове підґрунтя для підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти та умови для повноцінного її впровадження.

Перспективними напрямками формування конкурентоспроможності майбутніх фахівців при впровадженні дуальної форми здобуття освіти вважаємо:

на загальнодержавному рівні – нормативно-правове забезпечення дуальної форми здобуття освіти; механізм фінансування та оплати праці педагогічних і науково-педагогічних працівників закладів освіти та педагогічного персоналу підприємств, організацій; стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць;

на регіональному рівні – організація навчання розробників освітніх програм, проведення конференцій, круглих столів та обговорень з роботодавцями, популяризація досвіду успішної реалізації дуальної форми в закладах освіти та підприємствах і організаціях в медіа;

на інституційному рівні – створення комплексів методичного забезпечення дуальної форми здобуття освіти, створення дистанційних курсів, налагодження системи онлайн-консультування, стимулювання самоосвітньої діяльності педагогів і студентів, організація стажування педагогічних працівників на підприємствах, впровадження прогресивних ідей зарубіжного досвіду.

Dariusz Woźniak

Ph.D.

College of Social Sciences and Computer Science

*Wyższa Szkoła Biznesu - National Louis University z siedzibą w Nowym Sączu
(Nowy Sącz Graduate School of Business – National Louis University)*

DISTANCE LEARNING REVOLUTION CHALLENGES: SORT OUT THE CHAOS

Introduction. Online education evolved from correspondence courses that started in England in the mid-19th century (Kumar, Kumar, Palvia and Verma, 2017). The development of the recent form of distance learning (fully online or blended) boosted with the Internet revolution. This form of education affects both formal (official educational system) and informal education sectors. The formal education, due to regulations is less flexible and is not using the potential of distance learning fully (at least in Poland, where full online programs on the 6th and 7th levels of European Qualification Framework are not possible). The unexpected Covid 19 situation proves for Universities, online programs are in many fields of study possible and effective. The barriers (besides the regulatory side) are only technical and methodical. In the elaboration, the technical aspects are discussed. The Author argues, due to the huge diversity of tools (software) the organization of the processes in universities is chaotic. So the future for universities is to enter in comprehensive IT system like Cloud Academy, created in Wyższa Szkoła Biznesu – National Louis University (WSB-NLU) in Nowy Sącz.

The development of the on-line programs. The current form of online education started in the 1990s with the advent of the Internet and World Wide Web and has continued to develop as information and communication technologies advanced and became more sophisticated. Dziuban and Picciano (2015) categorized the evolution of online education into four waves:

The first wave. The traditional distance education that relied on correspondence courses and print materials started to transition into online education with the advent of the Internet in the 1990s.

The second wave. The second wave of this development followed further advancements in technology allowing institutions to expand their online education initiatives. The development of learning management systems like Blackboard, Moodle, and Desire2Learn, emergence of new multimedia tools, and high-speed connectivity made it easy to rapidly develop and offer online courses and programs. Many for-profit colleges (in the US mainly) entered the online education market and dominated the marketplace.

The third wave. The third wave of online education saw tremendous growth in the number of students taking online courses and the emergence of a new model of online education called MOOC (massive open online courses), available over the Internet without charge to a very large number of people.

The fourth wave. A period that focused on using new tools and pedagogical models to create highly engaging and personalized learning experiences. The

enrollments continued to grow outpacing traditional higher education enrollments.

Online learning emerged as a safe and viable option for education continuity as the COVID-19 pandemic turned personal and professional worlds upside down. Even before the pandemic, the global e-learning market was already seeing a massive annual global growth. It is expected to reach \$336.98 billion by 2026, at a compound annual growth rate of 9.1% from 2018 to 2026 (Syngene Research, 2019). According to the US data (U.S. Department of Education, National Center for Education Statistics., 2019), in fall 2018, there were 6,932,074 (out of 19,645,918) students enrolled in any distance education courses at degree-granting postsecondary institutions. 3,257,987 students were enrolled in Exclusively distance education programs. Student satisfaction with online learning is high – overall, 94% say it has, or will have, a positive ROI and 95% would recommend online education to others (BestColleges, 2020). We can expect the trends presented will affect the entire world.

Challenges. Changes in education obviously raise a number of problems and challenges (boosted this year by Covid 19). Kumar, Kumar, Palvia and Verma (2017) and Anand, 2016) identify several of them:

What are those institutional factors – professors, students, courses, technology, cultural, political – that help institutions succeed in embracing innovation in the online education space, given that only a small percentage of public institutions have majority of the market share?

How will online education transform faculty roles and their perceptions towards online education?

Will online education take off in the same way as e-Commerce and disrupt traditional education delivery systems and processes?

Will online education become the dominant means of getting degrees?

Will online education remain as authentic and holistic as traditional education?

In past, publishing companies marketed course material developed by academicians, while universities and schools promoted them to be used in classrooms. What is the future of this field?

Also the technical solutions are here important. We can observe both the transformation and the way services to support students, lecturers, researchers and administration staff are provided and the development of the software. Modern services are enabled with the emergence of cloud computing in the world of IT (Alharthi, Yahya, Walters and Wills, 2015). Taking the software into consideration, the huge improvement in meeting solutions (Fasciani, Eagle, Preset i Doherty, 2020) and the emergence of integrated, comprehensive systems like Cloud Academy should be noticed.

Cloud Academy. The system was developed by the WSB-NLU Research and Programming Center in 2015, based on IT system experiences of the university (Kornatka i Woźniak, 2017). Cloud Academy is a modern, integrated solution serving both the comprehensive management of the university and the implementation of education online in a completely interactive form.

The Cloud Academy with the support of an accounting system covers all processes present of University. System is composed of following modules:

Recruitment system,
 Virtual Registrar's Office,
 Student's Zone,
 Lecturer's Zone
 an advanced tool for creating plans and schedules,
 material and human resources management module (e.g. dormitory),
 financial and operational management and controlling module,
 an innovative distance learning platform,
 system for managing scientific and research activities,
 intuitive mobile application.

The way it is designed is also a big advantage. CloudA is based on Material Design - framework from Google, thanks why its operation is almost intuitive. Cloud Academy is an internet application (and mobile). The user doesn't need to install any additional software, as a result of which it is enough to operate it a web browser and any smart device with access to The Internet.

The introduction of Cloud Academy for WSB-NLU was a huge step forward not only in providing high-quality programs. It enables a great increase in economic efficiency resulting from support management of the processes in the organization.

References

1. Alharthi, A., Yahya, F., Walters, R. J., & Wills, G. B. (2015). An overview of cloud services adoption challenges in higher education institutions. Retrieved November 11, 2020, from https://eprints.soton.ac.uk/377854/1/ESaaSA_2015_12_CR.pdf
2. Anand, B. (2016). The content trap: A strategist's guide to digital change. New York, NY: Penguin Random.
3. BestColleges. (2020). Online Education Trends Report. Retrieved from <https://www.bestcolleges.com/research/>
4. Dziuban, C., & Picciano, A. G. (2015, Czerwiec 17). Evolution continues: Consideration for the future of research in online and blended learning. Research bulleting. Louisville. Retrieved from <http://www.educause.edu/ecar>
5. Fasciani, M., Eagle, T., Preset, A., & Doherty, B. (2020, October 12). Magic Quadrant for Meeting Solutions. Retrieved from <https://www.gartner.com/doc/reprints?id=1-2468658S&ct=200917&st=sb>
6. Kornatka, A., & Woźniak, D. (2017). Scientific Research Priorities – 2017: theoretical and practical value. Proceedings of the International Scientific and Practical Conference 22th-23th of June 2017. In O. Kendiukhov, & D. Woźniak (Ed.), *Kompleksowe systemy zarządzania uczelnią wyższą na przykładzie Cloud Academy (CloudA)*. 1, pp. 49-52. Nowy Sącz: Wyższa Szkoła Biznesu - National Louis University z siedzibą w Nowym Sączu. Retrieved November 11, 2020, from <http://repozytorium.wsbnlu.edu.pl/handle/11199/10466>
7. Kumar, A., Kumar, P., Palvia, S. C., & Verma, S. (2017, Marzec 24). Online education worldwide: Current status and emerging trends. *Journal of Information Technology Case and Application*, 19(1), pp. 3-9. doi:10.1080/15228053.2017.1294867
8. Syngene Research. (2019). *Global E-Learning Market Analysis 2019*.
9. U.S. Department of Education, National Center for Education Statistics. (2019). *Digest of Education Statistics 2019*. Retrieved November 11, 2020, from Table 311.15.: https://nces.ed.gov/programs/digest/d19/tables/dt19_311.15.asp

Константий О.В.

*д-р юр. наук, ст. науковий співробітник,
науковий консультант судді Конституційного Суду України, Україна*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ КОНСТИТУЦІЙНОГО СУДУ УКРАЇНИ ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ КОНСТИТУЦІЙНОГО КОНТРОЛЮ НОРМ СОЦІАЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Справи, предметом яких є проведення перевірки конституційності норм законів соціального спрямування, традиційно складають суттєве місце у структурі навантаження Конституційного Суду України (далі – Суд). Це обумовлює, як наслідок, постійне удосконалення, розвиток його юридичних позицій з питань захисту соціальних прав громадян.

Так, в останній практиці Суду загалом можна виділити три базові (ключові) підходи, які утворюють основу вирішення справ, пов'язаних з проведенням перевірки конституційності норм законів у соціальній сфері. Ці підходи, зокрема, ґрунтуються на деталізованому з'ясуванні змісту та наданні більш конкретизованого, аніж раніш, тлумачення приписів насамперед статей 16, 17, 22 та 46 Конституції України.

Сучасні підходи Суду до тлумачення змісту положень частини третьої статті 22 Основного Закону України.

Сформовані у попередні роки юридичні позиції щодо тлумачення приписів частини третьої статті 22 Конституції України Суд розвинув, конкретизував, зокрема, у Рішенні від 22 травня 2018 року № 5-рп/2018. А саме, у підпункті 2.2 пункту 2 мотивувальної частини цього Рішення Суд визначив, що «оскільки стаття 22 міститься у розділі II «Права, свободи та обов'язки людини і громадянина» Конституції України і в ній сформульовано загальну вимогу щодо законодавчого регулювання існуючих прав і свобод, то положення частини третьої цієї статті необхідно інтерпретувати у взаємозв'язку з положеннями частин першої, другої статті 22, частини першої статті 64, частини першої статті 157 Основного Закону України та розуміти як такі, що поширюються на всі існуючі права і свободи людини, гарантовані Конституцією України». З огляду на наведене у пункті 3 мотивувальної частини цього Рішення Суд дійшов висновку, що заборона звужувати зміст та обсяг існуючих прав і свобод (при прийнятті норм законів), про яку йдеться у частині третій статті 22 Конституції України, стосується саме існуючих конституційних прав і свобод, а не медичних, транспортних, телекомунікаційних і житлово-комунальних пільг [1].

Підходи Суду до розуміння змісту права громадянина на соціальний захист за положеннями статті 46 Конституції України.

У своїй останній практиці Суд виходить з того, право громадянина на соціальний захист, визначене в Конституції України, зокрема, включає право на соціальне забезпечення у передбачених частиною першою статті 46 Конституції України випадках, зокрема у разі: повної втрати працездатності;

часткової втрати працездатності; тимчасової втрати працездатності; втрати годувальника; безробіття з незалежних від громадянина обставин; у старості, тобто досягнення пенсійного віку, визначеного законом. Суд визначив, що держава взяла на себе зобов'язання піклуватися про кожного громадянина у разі настання одного з цих випадків та надавати йому постійні соціальні виплати (соціальну допомогу), які мають систематично виплачуватися протягом певних періодів, визначених законом, та у розмірі, який не може бути нижчим від прожиткового мінімуму, встановленого законом для відповідної категорії осіб, за умови, що пенсія чи інший вид соціальних виплат або соціальної допомоги є основним джерелом існування такої особи. У всіх зазначених випадках держава не може відмовитися від взятих на себе зобов'язань та скасувати жоден із цих видів соціального забезпечення, оскільки кожний із них передбачений Конституцією України.

Водночас, «інші складові права на соціальний захист, не конкретизовані в частині першій статті 46 Основного Закону України або в інших його статтях, визначає Верховна Рада України шляхом ухвалення законів, тому вона може змінити, скасувати або поновити їх при формуванні соціальної політики держави за умови дотримання конституційних норм та принципів» (абзац четвертий пункту 5 мотивувальної частини Рішення Суду від 7 листопада 2018 року № 9-р/2018).

Тобто у випадках, не передбачених у Конституції України, законодавець може встановлювати та змінювати види, форми соціальної допомоги [2].

Особливості підходів Суду до вирішення питань конституційності норм, які скасують чи звужують існуючі гарантії соціального захисту для військовослужбовців, учасників війни, громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи.

При перевірці конституційності норм законів, які допускають певні обмеження у досягнутому рівні соціального захисту вказаних категорій осіб, Суд дотримується позиції, що гарантії їх особливого, більш високого рівня правового захисту, ніж передбачені положеннями статті 46 Конституції України, визначені у статтях 16, 17 Основного Закону. А оскільки ці статті розміщені в розділі I «Загальні засади» Конституції, тому вони складають основи конституційного ладу України, які перебувають під особливим конституційним захистом.

Література:

1. Рішення Конституційного Суду України від 22 травня 2018 року № 5-рп/2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v005p710-18>;
2. Рішення Першого сенату Конституційного Суду України від 22 квітня 2020 року № 3-р(I)/2020. URL: http://www.ccu.gov.ua/sites/default/files/docs/3_p1_2020.pdf.

Карпенко О.О.

д-р екон. наук, професор

завідувач кафедри менеджменту,

публічного управління та адміністрування

Державний університет інфраструктури та технологій, Україна

УЧАСТЬ ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ У РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ ЕРАЗМУС+ CBHE WARN «АКАДЕМІЧНА ПРОТИДІЯ ГІБРИДНИМ ЗАГРОЗАМ»

Міністерство освіти і науки України разом з 11-ма українськими та європейськими вишами працюватиме над проєктом «Академічна протидія гібридним загрозам» (Academic Response to Hybrid Threat, WARN), який реалізується в межах Програми Європейського Союзу Еразмус+ за напрямом «Розвиток потенціалу вищої освіти» (Erasmus+ Capacity Building Project 610133-EPP-1-2019-1-FI-EPPKA2-CBHE-JP). Проєкт триватиме за оновленим графіком з 15 листопада 2019 року по 14 листопада 2023. Місія проєкту – підвищення національної безпеки та подолання нестачі сервісів безпеки, яка виникла через появу гібридних загроз. Цільові групи: студенти, університети, викладачі, компанії та організації, суспільство загалом.

Разом виконавці проєкту працюватимуть над розбудовою безпечного громадянського середовища в Україні. Проєкт пропонує запровадити превентивне навчання та підготовку громадян як агентів захисту, агентів позитивних змін для загальнонаціонального поширення знань та навичок цивільної оборони проти гібридних загроз. Крім того, проєкт має запровадити міждисциплінарні та короткострокові сертифіковані освітні програми, спрямовані на протидію гібридним загрозам, розбудову експертної інфраструктури для проведення міждисциплінарних досліджень і дослідницько-орієнтованих занять [1].

Завдання проєкту: адаптувати 11 освітніх програм в 7 галузях освіти (Публічне управління та адміністрування; Управління фінансово-економічною безпекою; Системи штучного інтелекту; Менеджмент організацій і адміністрування; Інженерія програмного забезпечення; Менеджмент соціокультурної діяльності; Середня освіта (історія); Національна безпека; Політологія; Медіакомунікації); запровадити викладання адаптованих освітніх програм і курсів; створити міжгалузеве середовище з питань протидії гібридним загрозам.

Крім цього, запланована розробка 12 нових курсів (один загальний курс: «Гібридні загрози та комплексна безпека» та 11 спеціальних курсів щодо розпізнавання та протидії гібридним загрозам в певних областях), 18 он-лайн курсів для е-бібліотек, 51 комплекту навчальних матеріалів, 18 курсів для дистанційного навчання, 11 нових двомовних курсів, 7 LLL-курсів для підвищення кваліфікації викладачів ЗВО, 18 LLL-курсів для безперервного

професійного розвитку дорослих, 7 оновлених навчальних лабораторій, 7 центрів передового досвіду, 1 електронного посібника за новою методикою гібридного навчання (єдиний для всіх партнерів), оновлення 39 курсів, навчання 400 студентів за оновленими програмами (два набори), 800 слухачів LLL-курсів для безперервного професійного розвитку дорослих (на момент завершення проєкту, 100 викладачів, сертифікованих центрами професійного розвитку за програмою «Нова методика навчання протидії гібридним загрозам», публікації в журналах, публікації на професійних та освітніх веб-сайтах, збільшення кількості спільних заходів (спільних проєктів, заявок, досліджень) за інформацією з офіційних інституційних, національних та міжнародних баз даних та інформаційних сторінок

Передбачається, що навчальні модулі з інформаційної безпеки будуть побудовані із застосуванням технологій превентивного навчання, які використовуються у системах штучного інтелекту країн Європейського Союзу. Виконавці проєкту отримують доступ до унікальних експертних знань та розробок: Центру Hybrid CoE - через Університет Юваскюля: літня школа Юваскюля (JSS) та Лабораторії гібридних стратегій ЄС (NL) [2].

Проектними завданнями для Державного університету інфраструктури та технологій (ДУІТ) є адаптація, схвалення, апробація і реалізація:

- 2 освітніх програм: Менеджмент організацій і адміністрування (спеціальність 073 Менеджмент); Інженерія програмного забезпечення (спеціальність 121 Інженерія програмного забезпечення)

- 3 нових курсів (14 кредитів ЄКТС): Гібридні загрози та комплексна безпека (загальний курс); Розпізнавання та протидія гібридним загрозам у транспорті та логістиці (спеціальний курс); Інформаційна безпека та гібридні загрози (спеціальний курс)

- 5 оновлених курсів (17 кредитів ЄКТС): Антикризовий менеджмент; Управління інноваційною діяльністю; Управління ризиками; Засоби захисту інформації; Проектування систем транспорту.

Крім того, команді проєкту від ДУІТ потрібно розробити: 3 он-лайн курси для е-бібліотек за новими курсами: Гібридні загрози та комплексна безпека (загальний курс), Розпізнавання та протидія гібридним загрозам у транспорті та логістиці (спеціальний курс), Інформаційна безпека та гібридні загрози (спеціальний курс); 8 комплектів навчальних матеріалів: 3 нових курси та 5 оновлених курсів; 3 курси для дистанційного навчання; 2 нових двомовних курсів; LLL-курси: курс для підвищення кваліфікації викладачів ЗВО та 3 курси для безперервного професійного розвитку дорослих; електронний посібник за новою методикою гібридного навчання має бути виданий (єдиний для всіх WARN-партнерів). А також створити та обладнати центр передового досвіду (на базі оновлених лабораторій); провести два набори студентів (не менш ніж 64 студенти), які мають бути охоплені оновленими програмами до закінчення проєкту; на момент завершення проєкту не менш ніж 20 слухачів мають бути охоплені оновленими LLL-курсами для безперервного

професійного розвитку дорослих та не менш ніж 12 викладачів, мають бути сертифіковані центрами професійного розвитку за програмою «Нова методика навчання протидії гібридним загрозам».

Відповідно до графіків, командою ДУІТ як лідера першого робочого пакету 19-20 лютого 2020 року: підготовлено та представлено консолідований звіт щодо потреб та завдань проєкту; організовано семінар «Актуалізація проблематики і завдань проєкту ЄС»; проведено тренінг з питань якості реалізації проєктів СВНЕ в Україні і особливостей розробки навчальних програм на основі міжнародного досвіду в межах національного законодавства. Близько 100 учасників – науково-педагогічний та адміністративний персонал ЗВО.

З метою виконання завдань з п'ятого робочого пакету «Розповсюдження й використання» у ДУІТ здійснено такі заходи:

- 14 грудня 2019 року проєкт було представлено на I Міжнародній науково-практичній конференції «Телекомунікаційний простір XXI сторіччя: ринок, держава, бізнес» у Державному університеті телекомунікацій.

- 22 лютого 2020 року проєкт було представлено на Дні відкритих дверей факультету управління і технологій Державного університету інфраструктури та технологій;

- 26 лютого 2020 року на факультеті управління і технологій Державного університету інфраструктури та технологій було проведено науково-практичний семінар «Академічна протидія гібридним загрозам»;

- 25 – 27 березня 2020р. було проведено Науково-практичну конференцію студентів, аспірантів і викладачів ДУІТ, на яку здобувачі підготували доповіді та опубліковано тези по проєкту: Войткова А.О. «Вплив гібридних загроз на діяльність підприємства в сучасних умовах»; Дубровін І.А. «Гібридні загрози національній безпеці України»; Миронова О.В. «Проблеми протидії гібридним загрозам в Україні».

- 17 жовтня 2020 року команда студентів кафедри Менеджменту, публічного управління та адміністрування факультету управління та технологій Державного університету інфраструктури та технологій взяли активну участь у квесті «Молодь: Нові культурно-освітні горизонти» від кафедри арт-менеджменту та івент-технологій Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв для розповсюдження інформації про Проєкт WARN з нагоди святкування ErasmusDays.

Активне виконання завдань проєкту дозволить підвищити спроможність протистояти гібридним загрозам, починаючи від обміну інформацією і до захисту критичної інфраструктури, кібербезпеки, стійкості вітчизняного суспільства до радикалізму та екстремізму, зокрема, через зміцнення системи стратегічних комунікацій та боротьбу з дезінформацією, розробку та впровадження заходів щодо стримування та відповіді на кібератаки.



Матеріал публікації підготовлено в межах реалізації проєкту Erasmus+ «Академічна протидія гібридним загрозам» (Academic Response to Hybrid Threat, WARN) №

610133-EPP-1-2019-1-FI-EPPKA2-SBHE-JP, що фінансується за підтримки Європейської Комісії. Підтримка Європейською Комісією підготовки цієї публікації не означає схвалення її змісту, який відображає погляди лише автора, і Комісія не може нести відповідальності за будь-яке використання інформації, що міститься в ній.

Література:

1. До 2022 року МОН працюватиме над проєктом із протидії гібридним загрозам у межах програми ЄС ЕРАЗМУС. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/do-2022-roku-mon-pracyuvatime-nad-proyektom-iz-protidiyi-gibridnim-zagrozh-u-mezhah-programi-yes-erasmus>
2. Академічна протидія гібридним загрозам 610133-EPP-1-2019-1-FI-EPPKA2-SBHE-JP. URL: <http://warn-erasmus.eu/ua/>

Карпенко М.М.

*канд. філос. наук, ст. науковий співробітник
головний консультант відділу гуманітарної політики
та розвитку громадянського суспільства
Національний інститут стратегічних досліджень, Україна*

ПАНДЕМІЯ COVID-19 ЯК РУШІЙНА СИЛА ІННОВАЦІЙ У СФЕРІ ОСВІТИ

Для української освітньої системи пандемія COVID-19 стала не тільки важким випробовуванням, але ще й своєрідним стимулом, який відкрив вікно нових можливостей, виступаючи каталізатором давно назрілих модернізаційних змін у вітчизняній освіті. Найперше, йдеться про розвиток цифрової та дистанційної, зокрема, онлайн освіти. Але перспективи трансформації освіти не вичерпуються лише цими напрямками. Потребує пильної уваги також розвиток неформальної та інформальної освіти, формування механізмів визнання її результатів в системі формальної освіти. На часі також апробація та запровадження сучасних методів навчання з використанням інформаційних технологій, як-от «перевернуті класи».

Модернізація освіти повинна розглядатися в контексті радикальних змін у дотичних сферах людської діяльності: темпах і засобах накопичення та передачі інформації, зміни технологічного устрою, прискорення відмирання старих та виникнення нових професій і, відповідно, затребуваних на ринку праці знань, навичок і компетенцій. Важливим є також швидкий дрейф головного завдання освіти від озброєння людини певним комплектом знань і компетенцій до оволодіння головною компетенцією сучасності – здатністю до навчання, безперервного засвоєння нових знань та оволодіння новими компетенціями.

В Україні зроблені певні кроки на шляху цифровізації освітнього процесу, проте ці кроки не забезпечені дієвими механізмами реалізації. Так, залишається нереалізованим проєкт Національної освітньої електронної платформи [1], на який у держбюджеті 2018 року було закладено 54 мільйони гривень. Платформу планували запуснути ще 2018 року, одночасно зі стартом шкільної реформи. Проте й на 2020-й рік платформи все ще немає.

Важливим напрямом цифровізації освіти є широке запровадження у

навчальний процес використання якісних електронних підручників. Загальні контури забезпечення електронними підручниками здобувачів середньої освіти означено в Концепції, прийнятій 15 грудня 2017 року [2]. Однак на сьогодні запропоновані електронні підручники є просто версіями підручників паперових у форматі Portable Document Format (PDF) [3]. Такий формат не використовує мультимедійних можливостей цифрової передачі інформації (інтерактивність, динамічна іконографіка, відеоконтент тощо).

Модернізація освітньої системи повинна спиратися на якнайширше використання потенціалу неформальної та інформальної освіти. Підвалини розвитку та визнання результатів такої освіти закладено у статті 8 Закону України «Про освіту»: «Особа реалізує своє право на освіту впродовж життя шляхом формальної, неформальної та інформальної освіти... Результати навчання, здобуті шляхом неформальної та/або інформальної освіти, визнаються в системі формальної освіти в порядку, визначеному законодавством». Стаття 9 цього ж Закону визначає, серед інших форм освіти, дистанційну, мережеву та екстернатну форми [4]. Наразі важливим завданням є законодавче визначення конкретних механізмів визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та інформальної освіти. Ці форми також можуть бути реалізовані з максимальною ефективністю лише за умови високого рівня цифровізації освітнього процесу.

Осучаснення вітчизняної освітньої системи неодмінно вимагає цифровізації освітнього процесу для повноцінного використання потенціалу сучасних технологій. Цифровізація освіти передбачає поєднання розвитку трьох напрямів: організаційно-законодавчого, методичного та інфраструктурного. Лише їх поєднання дозволить досягти бажаного ефекту. Модернізація української освіти потребує ретельного вивчення досвіду як зарубіжних країн, так і аналізу вже напрацьованого вітчизняного досвіду. І саме тут вимушений карантин відкрив великі можливості, оскільки змусив вітчизняну освіту активізувати форми навчання, які потребують саме використання цифрових технологій. Цей досвід не повинен минути без користі і має бути прискіпливо зібраний та проаналізований для вироблення ефективної освітньої політики.

Література:

1. Про затвердження Положення про Національну освітню електронну платформу : наказ Міністерства освіти і науки України від 22 травня 2018 р. № 523. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0702-18> (дата звернення: 11.10.2020).
2. Концепція забезпечення здобувачів середньої освіти е-підручниками та іншими електронними освітніми ресурсами // Міністерство освіти і науки України : веб-сайт. URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/gromadske-obgovorennya/2018/02/15/BROSHURE_CONCEPT_E-BOOK.pdf (дата звернення: 11.10.2020).
3. Електронні підручники // Інститут модернізації змісту освіти : веб-сайт. URL: <https://lib.imzo.gov.ua/yelektronn-vers-pdruchnikv/> (дата звернення: 11.10.2020).
4. Про освіту : Закон України від 5 вересня 2017 р. № 2145-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text> (дата звернення: 11.10.2020).

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

(м. Жешув, Польща)

Agnieszka Babula

student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator

Instytut Ekonomii i Finansów

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

Sylvia Zygmunt

student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator

Instytut Ekonomii i Finansów

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

PROGRAM ERASMUS+ NA RZECZ ROZWOJU KOMPETENCJI I UMIEJĘTNOŚCI ZAWODOWYCH

W XXI wieku świat rozwija się niezwykle szybko, powstają coraz nowsze technologie, metody prowadzenia gospodarki, analogicznie wzrastają także wymagania odnośnie wykształcenia, które staje się kluczowe do zaistnienia na rynku pracy. Wymaga to od pracodawców, jak i samych pracowników zdobywania coraz to większego doświadczenia, czy też pogłębiania zasobu wiedzy zawodowej. Niejednokrotnie od personelu oczekuje się także dużej elastyczności oraz zmiany specjalizacji bądź też ścieżki kariery, przez co zdecydowana większość osób zmuszona jest do rezygnacji z dotychczasowego stanowiska. Według danych opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny wiodącą przyczyną bezrobocia nie jest brak miejsc pracy, lecz zbyt ubogie kwalifikacje osób ubiegających się o zatrudnienie na dane stanowisko. W tej sytuacji niezwykle ważną inicjatywą jest tworzenie programów do walki z bezrobociem, które wspierają kształcenie młodych osób chcących dostosować się do szybko zmieniającego się zapotrzebowania na rynku pracy.

Głównym założeniem programu Erasmus+ jest budowanie potencjału umiejętności ludzkich, kapitału społecznego oraz walki z bezrobociem, poprzez usprawnienie systemu oświaty i zwiększenie mobilności oraz współpracy w dziedzinie szkolnictwa wyższego. Idea tworzenia tych projektów oddziałuje na zwiększenie szans edukacyjnych i urozmaica ścieżki rozwoju osobistego, społecznego i zawodowego. Wyjazdy zagraniczne oferowane przez program Erasmus+ są formą profilaktycznego działania w kontekście braku aktywności zawodowej, dodatkowo są czynnikiem ułatwiającym rozwój ścieżki kariery u absolwentów szkół wyższych. Staże zagraniczne pozwalają uczestnikom na kształcenie pewności siebie, samorozwój oraz poszerzają kwalifikacje, co przyczynia się do zwiększenia wartości absolwentów na rynku międzynarodowym. Realizacja praktyk oraz przebywanie w środowisku międzynarodowym sprawi, że młodzi ludzie będą w stanie sprawnie działać i podejmować słuszne decyzje zarówno w sytuacjach sfery zawodowej, jak i codziennej. Sprzyja to dodatkowo powstawaniu takich cech jak otwartość oraz tolerancyjność wobec innych osób, szczególnie w miejscach zróżnicowanych kulturowo, rasowo czy religijnie, co rodzi potrzebę kreatywnego myślenia oraz umiejętność prawidłowego i komunikatywnego funkcjonowania w grupie.

Pracodawcy oczekują od przyszłych pracowników znajomości co najmniej jednego języka obcego na dobrym poziomie. Jak wynika ze statystyk opublikowanych przez portal internetowy „Pracuj.pl” znajomość języków obcych pojawia się jako wymóg już niemal w każdej strefie zawodowej. Szkoła językowa Fluentbe we współpracy z powyższym portalem wykonała, także dodatkowe badania analizując 48 tys. z zamieszczonych ofert pracy. Wykazały one, że aż w 43% ogłoszeń znajomość języka angielskiego jest obligatoryjna, a także zwrócono uwagę na zaistniałą zależność, iż częściej znajomość angielszczyzny jest wymagana od stażystów i praktykantów, niż od specjalistów i kierowników. Biegłość tego języka jest warunkiem zatrudnienia aplikantów w ponad 55% przypadków. Pomijając język angielski, który przoduje w rankingach jako najczęściej poszukiwany przez pracodawców, podobnym zainteresowaniem cieszą się takie języki jak: niemiecki, francuski, hiszpański, włoski, rosyjski, chiński i arabski. Ze względu na popularność tych języków oraz zainteresowanie przez studentów program Erasmus+ swoje wyjazdy najczęściej kieruje do Niemiec, Hiszpanii, Francji i Włoch. Podczas praktyk realizowanych w tych krajach uczestnicy mają okazję na praktyczne wykorzystanie zdobytej wiedzy językowej poprzez porozumiewanie się z obcokrajowcami. Dzisiejsze pokolenie młodzieży ma problem ze swobodą posługiwania się językiem obcym, uwarunkowane jest to sposobem nauczania w szkołach, który skupia się w dużej mierze na rozumieniu tekstu oraz na podstawowych zasadach gramatycznych pomijając przy tym umiejętności wypowiedzania się, które sprawiają największe trudności przez co niemal niemożliwym jest, by uczeń takiej placówki mógł korzystać z języka w nieskrępowany i naturalny sposób. Jak określa wiele źródeł jednym z najlepszych sposobów na naukę oraz przełamanie barier językowych jest przebywanie i posługiwanie się nim wśród native speakerów różnych narodowości co może zagwarantować uczestnictwo w praktykach, stażach oraz wyjazdach zagranicznych organizowanych przez program Erasmus+.

Program Erasmus+ w latach 2014-2017 zrealizował 933 projekty na rzecz rozwoju kompetencji, gdzie łącznie wsparciem zostało objętych 39 896 uczniów i absolwentów, a także 1807 pracowników kadry nauczycielskiej. Badania przeprowadzone przez Europejski Instytut Szkoleniowy wykazały, że około 52% studentów uczestniczących w programie Erasmus+ zwiększyło swoje umiejętności w wyniku pobytu za granicą, a dzięki zdobytym doświadczeniom na rynku międzynarodowym zmieniło swoje cechy osobowości, pogłębiło wiedzę zawodową oraz doświadczyło poprawy pod względem dostosowania się w grupach międzykulturowych. Dodatkowa analiza danych pozwoliła na spostrzeżenie, że cechy osobowości są szczególnie istotne dla pracodawców chcących zatrudnić aplikanta na dane stanowisko. Badania przeprowadzone przez Europejski Instytut Szkoleniowy podkreślają postępy uczestników programu Erasmus+ właśnie w tym zakresie. Zmianę można zaobserwować u 6% studentów pod względem poprawy stanowczości, 7% w zakresie ciekawości i dynamiczności, 8% pod względem wzrostu pewności siebie. Wśród 14% studentów doszło także do nieoczekiwanej poprawy pod względem spokoju oraz u 16% zaobserwowano wzrost tolerancji wobec odmienności rasowej, kulturowej, religijnej czy etnicznej.

Ważnym elementem rozwoju kompetencji i umiejętności zawodowych są praktyki

oraz różnego rodzaju aktywności zawodowe. Wachlarz możliwości oferuje program Erasmus+, który jest formą umiędzynarodowienia szkolnictwa poprzez dostosowanie programu nauczania i tematyki zajęć dla studentów z niego korzystających. Biorąc pod uwagę wyniki badań oraz samopoczucie uczestników programu można zaryzykować stwierdzeniem, iż ta alternatywa pomaga w wykształceniu pewnych siebie oraz kreatywnych osób, które kreują konkurencję na rynku pracy oraz profesjonalnie wykonują swoje obowiązki związane z wykonywaną profesją. Wszelkie nabyte umiejętności stanowią podstawę do zwiększenia szans na zdobycie przyszłościowej pracy oraz szybszego rozpoczęcia kariery zawodowej. Wzbogacenie swojego Curriculum Vitae o międzynarodowe doświadczenia jest znakiem dla przyszłego pracodawcy o otwartości i kreatywności pracownika oraz zdolności do jego pracy pod presją w nieznanym środowisku.

Bibliografia

1. Komisja Europejska, Erasmus+ przewodnik po programie, [ec.europa.eu, https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/resources/documents/erasmus-programme-guide-2020_pl](https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/resources/documents/erasmus-programme-guide-2020_pl) (on-line 25.08.2020)
2. Puchta A., Podróże kształcą. Wymiana studencka w ramach programu Erasmus LPP – na przykładzie Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa, 2015.
3. Skwarska A., Języki obce w pracy, [pracuj.pl, https://media.pracuj.pl/24986-jezyki-obce-w-pracy](https://media.pracuj.pl/24986-jezyki-obce-w-pracy), (on-line 15.12.2017)
4. Zespół Portalu 300gospodarka, Badanie: Pracodawcy częściej oczekują znajomości angielskiego od stażystów niż od specjalistów i kierowników, [300gospodarka.pl, https://www.google.com/amp/s/300gospodarka.pl/news/badanie-pracodawcy-czesciej-oczekuja-znajomosci-angielskiego-od-stazystow-niz-od-specjalistow-i-kierownikow/amp](https://www.google.com/amp/s/300gospodarka.pl/news/badanie-pracodawcy-czesciej-oczekuja-znajomosci-angielskiego-od-stazystow-niz-od-specjalistow-i-kierownikow/amp), (on-line 19.06.2019)
5. Brandenburg U., Badanie wpływu programu Erasmus, Luksemburg, Komisja Europejska, 2014

Ilona Godniak

student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator

Instytut Ekonomii i Finansów

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

Małgorzata Leszczyńska

Doktor

Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Instytut Ekonomii i Finansów, Kolegium Nauk Społecznych

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

ROLA INNOWACJI W ZARZĄDZANIU PRZEDSIĘBIORSTWEM I WPROWADZANIU NOWOCZESNYCH ROZWIĄZAŃ NA RYNKU – STUDIUM PRZYPADKU

Wprowadzenie. Sektor farmaceutyczny pozostaje jedną z najbardziej rozwojowych branż, będąc istotnym elementem gospodarek państw zaawansowanych technologicznie. W przypadku małych krajów może stanowić wręcz fundament rozwoju. Innowacyjne firmy farmaceutyczne są także ważnym inwestorem w polskiej gospodarce. Znaczenie tej branży wynika z długookresowych procesów

demograficznych, jej odporności na kryzysy ekonomiczne oraz dużego zaangażowania w badania i rozwój. Zapewnia ona też ponadprzeciętne płace przy zachowaniu wysokiej rentowności [1].

Problem badawczy. W artykule zdefiniowano problem innowacji produktowych i procesowych, przedstawiono ekonomiczne dane opisujące wpływ branży farmaceutycznej na krajową gospodarkę, a także wskazano na przykład firmy funkcjonującej na polskim rynku farmaceutycznym, prowadzącej działalność innowacyjną, którą jest Adamed Pharma S.A. W drugiej kolejności odniesiono się do metod realizowania takiej działalności innowacyjnej i produktów, które w obecnej sytuacji panującej na świecie związanej z pandemią, proponuje to przedsiębiorstwo.

Wyniki badań. Sektor produkujący leki i wyroby farmaceutyczne w Polsce przyczynia się do wytworzenia PKB o wartości ponad 15 mld zł, co stanowi ok. 1% PKB. Przemysł farmaceutyczny ma także znaczny i rosnący udział w eksporcie, wynoszący 1,7%. W dodatku generuje 2,4 mld zł do budżetu i tworzy nawet 100 tys. miejsc pracy. Aż 7% wydatków na badania i rozwój w krajowej gospodarce pochodzi z branży farmaceutycznej [2]. Jako pierwszy możliwość rozwoju przez innowacje dostrzegł J. Schumpeter, który wprowadził w ogóle pojęcie innowacji do słownictwa ekonomicznego, rozumiejąc je jako proces kreatywnej destrukcji, związany z nowymi kombinacjami, czyli innowacjami. W literaturze ekonomicznej pojęcie innowacji nigdy nie było i obecnie nie jest jednolite [3].

Adamed Pharma S.A. to polska firma farmaceutyczno-biotechnologiczna założona w 1986 roku przez doktora nauk medycznych M. Adamkiewicza, mieszcząca się w Pieńkowie pod Warszawą. Przedsiębiorstwo figuruje w pierwszej dziesiątce największych podmiotów farmaceutycznych działających w kraju. Rocznie powstaje w nim ponad tysiąc półproduktów i wyrobów gotowych, które później trafiają na rynki Europy, Azji, Australii i Oceanii. Na inwestycje w B+R i rozwój firma przeznaczyła dotychczas już 1,5 mld zł. [4]. Tworzy też konsorcja naukowo-przemysłowe z uniwersytetami czy instytutami naukowymi. Przedsiębiorstwo głównie specjalizuje się w innowacjach produktowych i procesowych [4]. Innowacje produktowe są to wszelkiego rodzaju zmiany polegające na udoskonaleniu wyrobu już wytwarzanego przez przedsiębiorstwo. Jednak innowacją nie można nazwać zwykłego ulepszenia. Musi objąć znaczące ulepszenia parametrów technicznych, komponentów i materiałów oraz funkcjonalności. Może polegać na rozszerzeniu struktury asortymentowej o nowy produkt. Natomiast innowacje procesowe to zmiany w stosowanych przez organizację metodach wytwarzania, a także w sposobach docierania z produktem do odbiorców [5]. W tym kontekście warto wskazać, że firma już w 1991 roku wprowadziła na rynek lek na zakażenie układu moczowego oraz opracowała autorski sposób na wytwarzanie bardzo czystej furaginy. Upowszechniła dostęp do terapii leczenia schorzeń urologicznych dla ponad 1 mln pacjentów. Z kolei w 1998 roku (czyli jeszcze przed wejściem Polski do struktur UE) zarejestrowała amlodypinę na terenie Unii Europejskiej. Dokonaniem firmy jest też ulepszenie syntezy amlodypiny, a dzięki nowej - opracowanej po raz pierwszy - w Polsce metodzie produkcji leku znaczenie zwiększyła się liczba użytkowników tego leku (z 75 tys. do 0,5 mln). Na przełomie lat

1999-2001 przedsiębiorstwo utworzyło dział badawczo-rozwojowy, a także uzyskało też certyfikat GMP EU, co oznacza dostosowanie do unijnych standardów wytwarzania. Do 2009 roku utworzono też konsorcjum naukowo-przemysłowe z Uniwersytetem Jagiellońskim, a w późniejszym okresie uruchomiono przedstawicielstwa firmy w Rosji, Kazachstanie, Słowacji i w Czechach. W 2017 roku zakupiono pakiet kontrolny wietnamskiego zakładu farmaceutycznego Davipharm, a inwestycja ta okazała się platformą do dynamicznej dalszej ekspansji zagranicznej w obszarze Azji i Pacyfiku. Z kolei od 2019 roku firma jest w strategicznym partnerstwie z włoską firmą Ecupharma, co głównie wspiera jej rozwój w dziedzinie w kardiologii [4]. Warto też zaznaczyć, że Adamed Pharma S.A. zapisała się na polskim rynku jako firma produkująca lek wspomagający leczenie koronawirusa SARS-CoV-2 [6], a także taka, która uruchomiła szeroką kampanię informacyjną zawierającą najważniejsze zalecenia, które pomogą zapobiec dalszym zakażeniom [4]. Działania te są niezwykle istotne zwłaszcza ze względu na to, że stosunkowo mało jeszcze wiadomo na temat leczenia i samej istoty choroby. Produkcja leków wspomagających leczenie koronawirusa jest także ważna w obliczu faktu, że jego epidemię można określić jako „epidemię paniki” [6].

Wnioski. Konsekwentnie realizowaną ofensywną strategię funkcjonowania, przyjętą przez polskie przedsiębiorstwo farmaceutyczne o nazwie Adamed Pharma S.A., można nazwać strategią pionierską [7]. Jak wskazano w artykule, jest ona oparta na wielu filarach, a przede wszystkim na innowacyjności oraz ekspansji zagranicznej. To wszystko sprawia, że analizowana firma jest znaną i międzynarodową marką, która eksportuje polską innowację na światowe rynki. Firma sukcesywnie wprowadza też nowe rozwiązania, odpowiadając na aktualne potrzeby, pojawiające się w związku z pandemią i związanymi z nią zagrożeniami. Można więc zaryzykować stwierdzenie, że na polskim rynku farmaceutycznym firma obejmuje przywództwo technologiczne i rynkowe, gdyż jego działalność wyprzedza konkurentów oraz jest atakującą ofensywą.

Bibliografia

1. Przybyliński M., Świeczewska I., Trębska J., Gorzałczyński A. Makroekonomiczny wpływ sektora farmaceutycznego na polską gospodarkę. Raport przygotowany na zlecenie PZPPF, Łódź: 2020.
2. URL: <https://www.producencilekow.pl> (dostęp 4.11.2020).
3. Olejniczuk-Merta A. Innowacje społeczne, Konsumpcja i Rozwój, 2013, 1(4), s. 21-34.
4. URL: <https://www.adamed.com> (dostęp 26.10.2020).
5. Innowacje - pojęcie innowacji. W: Dolnośląska Strategia Innowacji 2030, Wrocław 2020.
6. Epidemie na przestrzeni wieków. Zestawienie najbardziej śmiertelnych chorób. Historia plag- nieodłącznych towarzyszek ludzkości, Dziennik Bałtycki, 2020.
7. Skowronek-Mielczarek A. Zarządzanie małymi i średnimi przedsiębiorstwami w warunkach zrównoważonego rozwoju. Warszawa: Difin, 2016.

Sebastian Łapaj

student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator

Instytut Ekonomii i Finansów

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

Małgorzata Leszczyńska

Doktor

Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Instytut Ekonomii i Finansów, Kolegium Nauk Społecznych

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

WPLYW POLITYKI LUZOWANIA ILOŚCIOWEGO NA PERSPEKTYWY ROZWOJU GOSPODARCZEGO POLSKI

Wprowadzenie. Powszechnie uznawanym dogmatem we współczesnej ekonomii jest twierdzenie, że polityka luzowania ilościowego (*quantitative easing, QE*) wpływa korzystnie na rozwój gospodarczy i może być stosowana również w długim terminie. Pierwszym z krajów wysoko rozwiniętych stosujących luzowane ilościowe i politykę niskich stóp procentowych była Japonia, która rozpoczęła to już w latach 90. ubiegłego wieku. Po kryzysie z 2008 roku politykę tą zaczęły stosować też inne banki centralne największych gospodarek świata, między innymi: FED (Stany Zjednoczone), BoE (Wielka Brytania) czy ECB (Unia Europejska). Luzowanie ilościowe jest instrumentem niestandardowej polityki pieniężnej i dotyczy skupu dużej ilości papierów wartościowych w celu nie tylko poprawy sytuacji na rynkach finansowych, ale i pobudzenia wzrostu gospodarczego. Politykę tą stosuje się wtedy, gdy zawodzi standardowa polityka monetarna, a zastój, w którym tkwi gospodarka, ma ciągły charakter w dłuższym okresie czasu, i często towarzyszy mu występowanie chronicznej deflacji. W dobie spowolnienia gospodarczego takie narzędzia polityki monetarnej stosuje większość banków centralnych na świecie, w tym Narodowy Bank Polski (NBP) wraz z Radą Polityki Pieniężnej (RPP) jako remedium przeciwko recesji spowodowanej zamknięciem gospodarek.

Problem badawczy. Celem artykułu jest przedstawienie i analiza skutków wprowadzenia luzowania ilościowego w ramach polityki pieniężnej w Polsce. Zostanie również oceniona efektywność związanych z tą polityką narzędzi w perspektywie długoterminowej na podstawie przykładu Japonii (jako państwa najdłużej stosującego tą strategię). Zostaną również przedstawione przykłady z innych gospodarek krajów mniej rozwiniętych takich jak Zimbabwe czy Wenezuela. W artykule wychodzi się z założenia, że polityka pieniężna (monetarna) stanowi zasadniczy element makroekonomicznej strategii działania państwa. Narzędzia wykorzystywane przez bank centralny oddziałują bowiem nie tylko na inflację, ale przede wszystkim na kształtowanie się realnych wielkości w gospodarce narodowej, takich jak: zatrudnienie, produkcja czy eksport.

Wyniki badań. Ważnym zadaniem banku centralnego jest wpływ na podaż pieniądza w taki sposób, aby zapewnić stabilny wzrost gospodarczy w państwie. W celu zwiększenia podaży pieniądza bank centralny może bezpośrednio rozpocząć

„dodruk pieniędzy”, jednak może to również osiągnąć poprzez zwiększenie płynności w systemie bankowym i co za tym idzie nakłonić banki komercyjne do zwiększenia akcji kredytowej. Kolejna z możliwości to zamiana płynnych rezerw banków komercyjnych na rachunkach w banku centralnym na aktywa (papiery wartościowe) będące do tej pory w posiadaniu banków komercyjnych. Jest to tzw. luzowanie ilościowe [1]. Do elementów tej polityki należy również obniżanie stóp procentowych. W Polsce decyduje o tym Rada Polityki Pieniężnej, na czele z prezesem Narodowego Banku Polskiego. Te działania mają na celu pobudzenie wzrostu gospodarczego w czasie recesji, poprzez wpływ na działalność podmiotów gospodarczych: przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, aby te podmioty w ramach podejmowanych decyzji rynkowych zwiększały wydatki na inwestycje i konsumpcję. Działania te mają charakter inflacyjny, o ile środki nie zostaną użyte w celu spłaty przeszłych zobowiązań [2].

Pierwszym z krajów, który zdecydował się na zastosowanie polityki luzowania ilościowego (QE), zgodnie z dzisiejszym jej rozumieniem, była Japonia. Wykorzystała ona ten instrument już w latach 80. XX w. Od 1985 r. podaż waluty M2 wzrastała o ponad 8% rocznie, a odsetki od 10 letnich obligacji spadły z 6,5% do 4,0% w roku 1988. Warto podkreślić, że w tych latach PKB w Japonii wzrósł z 6,3% do 7,1% [3]. Jednak działania te w 1989 r. doprowadziły do powstania bańki spekulacyjnej na japońskim rynku akcji i osiągnięciu najwyższych poziomów notowań akcji w historii. Z kolei na rynku nieruchomości bańka pękła rok później. To załamanie spowodowało ostudzenie gospodarki, a także powstanie tzw. firm zombie – przedsiębiorstw niewypłacalnych i utrzymywanych przez japoński bank centralny (BOJ). Rząd Japonii w celu przeciwdziałania stagnacji gospodarczej i wywołania wyższej inflacji ponownie zwiększył podaż waluty i w marcu 1999 r. obniżył stopę procentową do 0%. Nie spowodowało to jednak znaczącej poprawy sytuacji gospodarczej Japonii. W efekcie w II dekadzie XXI w. zamiast oczekiwanych celów, dług publiczny sięga ponad 200% PKB. Jest on jednak w większości finansowany przez samych Japończyków. Z kolei BOJ w 2018 r. stał się także jednym z największych akcjonariuszy w 40% spółkach notowanych na giełdzie. Powodem braku wysokiej inflacji lub hiperinflacji jest wiara w stabilność jena, a także wysoki odsetek ludzi starszych, którzy przejawiają większe skłonności do oszczędzania niż do konsumpcji. Podobną walkę z deflacją po kryzysie z 2008 roku rozpoczęły FED i EBC. Jednak i w tych przypadkach luzowanie ilościowe nie spowodowało znaczącego wzrostu inflacji, ponieważ banki komercyjne znacząco ograniczyły ilość przyznawanych kredytów. Szczególnie widoczne było to w USA, gdzie przed kryzysem możliwość dostania kredytu była możliwa w skrajnych przypadkach, nawet bez posiadania zdolności kredytowej. Państwami, które w XXI w. borykały się z hiperinflacją to także Zimbabwe i Wenezuela. Zimbabwe doświadczyło wysokiej inflacji już na początku XXI w., co było spowodowane niekorzystnymi reformami wewnętrznymi i utratą zaufania u zagranicznych inwestorów. To z kolei przełożyło się na brak zaufania do lokalnej waluty. Sztywny kurs wymiany spowodował natomiast uszczuplenie rezerw walutowych, które zostały wykorzystane do obrony kursu walutowego przez bank centralny, zaś ograniczenie finansowania

długu publicznego kredytami zagranicznymi wymusiło finansowanie długu przez Reserve Bank of Zimbabwe (RBZ). Polityka niskich stóp procentowych spowodowała bańki nie tylko na rynku akcji, ale i nieruchomości. Zniechęciła ludzi do oszczędzania, a dokonywane przez nich próby wyprzedzenia inflacji, spowodowały tylko dodatkowe jej napędzenie [4]. Z kolei Wenezuela posiada jedno z największych złóż ropy naftowej na świecie, co pozwalało temu krajowi na finansowanie licznych programów socjalnych. Jak się okazuje jednak dochody z eksportu ropy nie były wystarczające, stąd część z nich była finansowana długami zagranicznymi. Spadek cen ropy w 2014 r. spowodował załamanie się dochodów budżetowych i kryzys w kraju, a rosnące ceny spowodowały utratę wiary w walutę, ściganie się z inflacją i przez to powstanie hiperinflacji [5].

Odnosząc się do polskiej gospodarki warto podkreślić, że w marcu 2020 r., NBP i RPP rozpoczęły finansowanie długu poprzez zakup obligacji państwowych. Nastąpiło też obniżenie stóp procentowych z poziomu 1,5% w I kwartale bieżącego roku do 0,1% w II kwartale roku. Ma to na celu pobudzenie przedsiębiorstw i gospodarstw domowych do inwestowania lub zwiększenia konsumpcji, a przez to do wywołania wyższej inflacji „w kontrze” do deflacyjnego szoku wywołanego zamknięciem gospodarki. Jednak w Polsce pieniędzmi, które zostały skierowane wprost do gospodarki były „tarcze antykryzysowe” i „bon turystyczny”. To one w największym stopniu przyczyniły się do wzrostu inflacji do poziomu 3,2% [6] we wrześniu tego br.

Wnioski. Perspektywy rozwoju gospodarczego Polski nie są pesymistyczne. Martwić może jednak wzrost poziomu zadłużenia, a co za tym idzie kosztów jego obsługi. Wydaje się, że luzowanie ilościowe i politykę niskich stóp procentowych należałoby jednak ograniczyć, a w jak najbliższej przyszłości całkowicie zaprzestać, ponieważ długotrwałe ich stosowanie powoduje korzystne warunki do zwiększania zadłużenia publicznego oraz prywatnego. Trzeba brać pod uwagę, że rosnąca inflacja może również zachwiać wiarę w złotego i spowodować zjawisko „ścigania się z nią”, co tylko bardziej może ją jeszcze napędzić.

Bibliografia

1. Sławiński A. Zmniejszenie się skuteczności polityki pieniężnej w wyniku recesji wywołanej kryzysem bankowym: przypadek Japonii i strefy euro [w:] *Finanse w rozwoju gospodarczym i społecznym*, Czekaj J., Owsiak S. (red). Warszawa: PWE, 2014, s. 13-36.
2. Bukowski S. I., Bukowska J. E. Zmiany podaży pieniądza, stóp procentowych i kursu walutowego a wzrost gospodarczy w obszarze euro. „*Folia Oeconomica*” 2017, 6, s. 159-173.
3. Wieczorek S., Woźniak J. Przypadek Japonii - od cudu gospodarczego do granic eksperymentu pobudzenia wzrostu gospodarczego. „*Studia i Prace WNEiZ US*”, 56 2019, s. 29-40.
4. URL <https://mises.pl/blog/2014/07/30/coomer-gstraunthaler-hiperinflacja-zimbabwe/> (dostęp 31.10.2020)
5. <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/wiara-w-walute-czyni-cuda/> (dostęp 1.11.2020)
6. <https://www.stat.gov.pl>

Hubert Leśniak

student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator

Instytut Ekonomii i Finansów

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

Małgorzata Leszczyńska

Doktor

Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Instytut Ekonomii i Finansów, Kolegium Nauk Społecznych

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

SYTUACJA BRANŻY LOTNICZEJ W DOBIE SPOWOLNIENIA GOSPODARKI SPOWODOWANEGO PANDEMIA

Wprowadzenie. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w różnych branżach w Polsce podejmują próby minimalizacji strat, jakie niesie za sobą zamrożenie gospodarki narodowej, spowodowane pandemią. Okazuje się, że w 2020 roku zarówno ekonomiści, jak i przedsiębiorcy ukazują realną groźbę strat i bankructw we wszystkich dziedzinach gospodarki. Po niemal roku obecności wirusa SARS-CoV2 można już dokonywać wstępnej analizy strat w wielu sektorach gospodarki, ale i jednocześnie wskutek wzajemnych ich powiązań - na zasadzie sprzężeń zwrotnych - przewidywać, gdzie w najbliższym czasie nastąpią kolejne ekonomiczne załamania. W tym kontekście warto zaznaczyć, że także branża lotnicza w dużym stopniu odczuwa konsekwencje płynące z obostrzeń. Należy mieć jednak także świadomość, że problemy linii lotniczych mają swe odzwierciedlenie w wielu innych dziedzinach gospodarki. W wyniku kryzysu lotnictwa trudności odczuwają między innymi zakłady przemysłowe wytwarzające silniki i oprzyrządowanie do samolotów. Z kolei po stronie popytu maleje (w wielu przypadkach do zera) skłonność do nabywania wielu usług (oprócz turystycznych, rozrywkowych, rekreacyjnych, kosmetycznych, także i przewozowych) [1]. Pandemia bowiem uderzając w gospodarkę jednocześnie na wielu frontach, spowodowała w gospodarce nie tylko szok podaży, ale i popytowy.

Problem badawczy. W artykule przedstawiono wybrane dane ilustrujące kondycję linii lotniczych w poprzednich latach oraz porównano je z danymi z 2020 roku. Wskazano też na przyczyny bankructw przedsiębiorstw z tego sektora oraz prognozy na ostatni kwartał roku. Dokonano również analizy sytuacji przedsiębiorstwa Polskie Linie Lotnicze (PLL LOT), które obecnie znajduje się w wyjątkowo skomplikowanej sytuacji. Celem opracowania jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie czy branża lotnicza znajduje się w zapaści oraz jak jest ona głęboka.

Wyniki badań. Według danych z raportu IATA (*International Air Transport Association*) wynika, że w czasie pandemii linie lotnicze na świecie notują duże straty. Dla całego sektora w czerwcu 2020 wykazano bowiem stratę netto na poziomie 84,3 mld USD, przy czym w roku poprzednim odnotowano zyski w wysokości 26,4 mld USD netto. Z kolei sam dochód w czerwcu 2020 wyniósł 241 mld USD. Zakładając nawet podwojenie tej kwoty do końca roku, to należy liczyć się z tym, że uzyskany dochód będzie i tak o wiele niższy niż w latach poprzednich. Okazuje się, że nie jest to

też dobry czas, by zainwestować w branżę lotniczą, gdyż świadczy o tym zwrot z zainwestowanego kapitału na poziomie -16,9%. Jedyną częścią sektora, która może dawać nadzieję na przetrwanie w tym trudnym czasie zakłóceń w gospodarce są linie transportowe, które jako jedyne zanotowały wzrost dochodu w stosunku do roku poprzedniego [2], a wynika to z tego, że w okresie pandemii o wiele chętniej wybierano drogę powietrzną do transportu towarów. Należy podkreślić, że w ogóle z punktu widzenia podtrzymania globalnej produkcji szczególnie wrażliwe stają się gałęzie magazynowania i logistyki, a także właśnie transportu [1]. Dobrym wskaźnikiem obrazującym zmniejszenie ruchu lotniczego na świecie jest ilość pasażerokilometrów, jako jednostka miary pracy przewozowej wykonanej przez środki transportu pasażerskiego w określonym czasie. Według raportu ICAO w połowie 2020 roku ilość pasażerokilometrów wyniosła 3929 mld, a w 2019 roku 8680 mld, co oznacza prawie 55% spadek. Zmniejszyła się także ilość lotów pasażerskich na świecie: z 25,6 mln w 2019 do 16 mln w 2020 [3]. Powyższe dane wskazują, że lotnictwo boryka się aktualnie z bardzo poważnym kryzysem. Odpowiedzią sektora na te pojawiające się trudności są: cięcia budżetowe, zwolnienia oraz niewykorzystanie dużej ilości samolotów. Według analiz firmy Cirium od początku 2020 roku upadło 43 linie lotnicze, ale nadal przewiduje się kolejne bankructwa (w ostatnim kwartale 2020 roku oraz na początku 2021 roku). Warto podkreślić, że linie lotnicze nie zgromadziły poduszki finansowej także w okresie letnim, kiedy był większy popyt na ich usługi i nie są przygotowane na słabszy okres spowodowany drugą falą pandemii. Okazuje się, że 2019 roku zbankrutowało 46 przewoźników, a w 2018 roku nawet 56, co oznacza, że w poprzednich latach bankructw było więcej. Należy podkreślić, że liczba samolotów wyłączonych z użytku jest jednak najwyższa od 2014 roku, a przeciętna linia lotnicza ma zapas gotówki na ok. 8,5 miesiąca działania. Prognozuje też, że sektor lotniczy osiągnie poziom sprzed pandemii dopiero w 2024 roku. Warto zaznaczyć, że jedną z największych (o flocie ponad 100 samolotów) i najstarszych linii (o 100-letniej tradycji), które w ostatnim czasie zbankrutowały jest Avianca (narodowe kolumbijskie linie lotnicze), a zobowiązania tej spółki sięgnęły 10 mld dolarów. Kolejną linią, która upadła jest Flybe - brytyjska linia lotnicza - przewożąca ok. 8 mln pasażerów rocznie. Podobny los spotkał też to drugą co do wielkości największą linię lotniczą w Australii – firmę Virgin, która od kilku już lat miała roczne straty [4] [5].

Z wyzwaniem narzucanym przez pandemię, muszą się także mierzyć PLL LOT. Ich sytuacja wydaje się być jednak o wiele bardziej złożona, na co składa się kilka kwestii. W 2019 roku LOT przewiózł po raz pierwszy ponad 10 mln pasażerów, a dobre wyniki finansowe umożliwiały zakup za 2,5 mld zł linii lotniczych Condor, które zostały wydzielone jako „zdrowe aktywo” po bankructwie biura podróży Thomas Cook. Transakcję ta przedstawiano jako drugie płuco dla Polskiego LOTu. Jednak pandemia pokrzyżowała te plany i zakup nie doszedł do skutku. Podobnie w okresie od 15 marca do 15 kwietnia LOT przewiózł tylko 54 tys. pasażerów (w ramach akcji #LotDoDomu). Z kolei wartość leasingów na samoloty w posiadaniu LOTu wynosi ponad 500 mln zł rocznie, w sytuacji gdy linia nie może generować pieniędzy w związku ze zmniejszonym ruchem lotniczym. Problem polega też na tym, że LOT za

zgodą Komisji Europejskiej był już wcześniej, bo w 2014 roku, subwencjonowany na kwotę 804 mln zł, a taką pomoc można uzyskać w UE tylko raz na 10 lat [6].

Wnioski. Negatywne skutki ekonomiczne spowodowane pandemią są odczuwalne przez niemal wszystkie dziedziny gospodarki, w tym także przez linie lotnicze. Gdy rządy państw blokują możliwości poruszania się nie ma popytu na usługi związane z przemieszczaniem się. Przedstawione w artykule dane pozwalają stwierdzić, że przemysł lotniczy boryka się z wieloma trudnościami, które będą odczuwalne również w wielu innych – bezpośrednio i pośrednio z nim związanych - sektorach. Ponadto sytuacja, w jakiej przyszło działać tym firmom jest wysoce niestabilna i nieprzewidywalna – zależy nie tylko od rozwoju samej epidemii, ale i wprowadzanych przez rząd na bieżąco obostrzeń. Należy mieć również świadomość, że sytuacja pandemii jest także swoistym katalizatorem już wcześniej zapowiadanych w tej branży do bankructw, mających swoje źródło w wielu innych zaniedbaniach.

Bibliografia

1. Grodzicki M. Fundamentalna niepewność jutra. Pandemia uderzyła w światową gospodarkę. 22.03.2020 URL: <https://oko.press/fundamentalna-niepewnosc-jutra/> (1.11.2020).
2. URL:<https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/airline-industry-economic-performance-june-2020-data-tables/> (31.10.2020).
3. URL:<https://data.icao.int/coVID-19/operational.htm> (dostęp 2.11.2020).
4. Walków M. Linie lotnicze, które upadły przez koronawirusa. Kryzys COVID-19 zagraża innym przewoźnikom 17.05.2020
5. URL:<https://businessinsider.com.pl/firmy/strategie/linie-lotnicze-ktore-oglosily-upadlosc-zbankrutowaly-kryzys-koronawirusa-covid-19/ecvc1ht> (dostęp 4.11.2020).
6. Walków M. W tym roku upadło ponad 40 linii lotniczych. A to jeszcze nie koniec.10.10.2020URL:<https://businessinsider.com.pl/firmy/zarzadzanie/linie-lotnicze-ktore-upadly-w-czasie-epidemii-koronawirusa-w-2020-roku/chevcryv>(dostęp 3.11.2020).
7. Tabaka M. LOT bez pieniędzy długo nie polata. Ratunkiem może być kontrolowana upadłość 08.06.2020.URL: <https://spidersweb.pl/bizblog/lot-kontrolowana-upadlosc/>(dostęp 1.11.2020).

Patrycja Magdziak

student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator

Instytut Ekonomii i Finansów

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

Małgorzata Leszczyńska

Doktor

Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Instytut Ekonomii i Finansów, Kolegium Nauk Społecznych

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

POMOC PAŃSTWA DLA PRZEDSIĘBIORSTW W DOBIE PANDEMII W KONTEKŚCIE ROSNĄCEGO ZADŁUŻENIA SKARBU PAŃSTWA - NA PRZYKŁADZIE POLSKI

Wprowadzenie. W obliczu trwającej pandemii wirusa SARS-CoV2 w 2020 roku większość gospodarek na świecie, w tym także Polska, znalazła się w niestabilnej

sytuacji. Nastąpił ogólny paraliż gospodarczy o wymiarze światowym. Koronawirus stanowi nie tylko zagrożenie dla bezpieczeństwa zdrowotnego ludzi, ale także i dla sytuacji ekonomicznej w Polsce i na świecie. Dynamika wzrostu zakażeń prezentuje się dosyć pesymistycznie. Pierwszy wzrost zachorowań minął, jednak większość państw zмага się z drugim wybuchem zakażeń [1]. W związku z kryzysem gospodarczym wywołanym przez pandemię, wiele branż w tym gastronomiczna, rozrywkowa czy fitness otrzymało wsparcie w walce ze spowolnieniem gospodarczym. Wsparcie to zostało udzielone na podstawie uruchomionej w marcu „Tarczy Antykryzysowej”, której celem jest pomoc przedsiębiorstwom w czasie trwania kryzysu. Projekt tarczy antykryzysowej obejmuje wiele rozwiązań prawnych, programów i dotacji mających na celu utrzymanie miejsc pracy, a także zwiększenie poziomu płynności finansowej przedsiębiorstw bezpośrednio dotkniętych negatywnymi skutkami pandemii [2]. W związku z drugą falą zachorowań, do życia wszedł nowy projekt tzw. „tarcza branżowa”. W ramach tej tarczy przedsiębiorcy będą mogli liczyć na m.in. świadczenia postojowe za miesiąc listopad, dotacje w kwocie 5 tysięcy złotych, czy zwolnienia z ZUS-u. Rząd oszacował, że tarcza ta pomoże ok. 200 tys. firm, oraz 372 tys. pracowników [3]. Z kolei w kontekście tematyki artykułu warto też zaznaczyć, że zadłużenie Skarbu Państwa (dług SP) jest jednym ze składników długu publicznego (oprócz długu lokalnego samorządów oraz długu sektora ubezpieczeń społecznych) i zobowiązaniem zaciągniętym przez rząd m.in. na pokrycie deficytu budżetowego.

Problem badawczy. W związku z decyzją rządu o wprowadzeniu nowych projektów, mających na celu udzielenie pomocy wielu przedsiębiorstwom i ich pracownikom w ciągle trwającym okresie epidemii, polski rząd ponownie przeznaczy ogromne fundusze na ich pokrycie. Pojawia się zatem pytanie: czy polski dług publiczny wzrośnie jeszcze bardziej i na jaką finansowo pomoc mogą liczyć przedsiębiorstwa od polskiego rządu? Celem artykułu jest więc zobrazowanie wpływu pandemii na nieustannie rosnący dług publiczny Polski oraz przedstawienie ewentualnych rozwiązań na zahamowanie jego wzrostu.

Zadłużenie Skarbu Państwa jako skutek wsparcia przedsiębiorstw przez państwo w ramach tarcz: antykryzysowej i branżowej - wyniki badań. W celu złagodzenia skutków, które wywołała pandemia, polski rząd opracował plan pomocy dla przedsiębiorców. Projekt tzw. tarczy antykryzysowej, który został wprowadzony 31 marca 2020 r., określany wstępnie jako „pakiet osłonowy”, miał na celu udzielenie takiego wsparcia [4]. Tarcza składa się z różnorodnych rozwiązań: wsparcia finansowego dla przedsiębiorstw, zwolnień ze składek na ubezpieczenie społeczne, a także dopłat do miejsc pracy czy odsunięcia od niektórych obowiązków administracyjnych. Jedno z rozwiązań przyjęte w ramach tarczy kryzysowej, jakim jest dofinansowanie miejsc pracy na postojowym czy też w odpowiednio obniżonym wymiarze czasu pracy, umożliwia zredukować koszty pracy od 60% do 75%, co jest korzystniejsze niż ponoszenie kosztów zwolnień pracowników firm, zaś w przyszłości pozwoli uniknąć kosztów rekrutacji i szkoleń [5].

Pomoc dla przedsiębiorstw i pracowników w ramach Tarczy Antykryzysowej i

Finansowej szacowana jest na ponad 150 mld zł. Jednak w obliczu trwającej drugiej fali epidemii rząd w dalszym ciągu wspiera przedsiębiorców, jednak skierowana będzie ona do wybranych branż: gastronomicznej, rozrywkowej (m.in. fotograficzna, filmowa, targowa, estradowa), sprzedaży detalicznej (bazary, targowiska) oraz związanej ze zdrowiem fizycznym (siłownie). Instrumenty wsparcia w ramach tej tarczy to nadal: świadczenia postojowe, zwolnienia ze składek ZUS za miesiąc listopad, dotacje w wysokości 5 tys. zł (z tym, że wszystkie te opcje są w przypadku uzyskania przychodu w XI niższego o 40% do roku poprzedniego). Pracodawcy z najbardziej dotkniętych skutkami pandemii branż, będą także mieli odroczoną płatność zaliczek na PIT, pobranych od swoich pracowników. Zostanie także wydłużona możliwość skorzystania z już teraz funkcjonujących form pomocowych. Zatem firmy, które wiosną nie spełniły wymagań, a teraz pogorszeniu uległa ich sytuacja, mogą liczyć na dofinansowanie do wynagrodzeń, czy postojowego, jak i mikropożyczek (co będzie możliwe do 30 czerwca 2021r.) [6].

Przewidywana wartość wsparcia, jeśli chodzi o tzw. tarczę antykryzysową i tarczę finansową została ustalona na poziomie 312 mld zł. Natomiast koszt realizacji kolejnej tarczy, jaką jest tzw. tarcza branżowa, oscyluje w okolicy 1,8 mld zł.

Nie ulega wątpliwości, że głównym skutkiem udzielanego wsparcia jest i ciągle rosnący poziom zadłużenia Polski, mierzony m.in. poziomem długu Skarbu Państwa, który jest zobowiązaniem zaciągniętym przez rząd m.in. na pokrycie deficytu budżetowego (na koniec sierpnia 2020 r. w Polsce odnotowano 13,3 mld zł deficytu). Szacuje się, że państwo będzie zmuszone pożyczyć ok. 150 mld zł, co zbliży kraj do granicy zadłużenia, która zgodnie z zapisami prawnymi wynosi 55%PKB [7]. Efekt udzielanej ciągle pomocy przez rząd przedsiębiorstwom w związku z pandemią odzwierciedla poziom obecnego zadłużenia Skarbu Państwa, który na koniec września 2020 r. wynosił 1 100,3 mld zł. Według danych Ministerstwa Finansów w Polsce w porównaniu z sierpniem br. wzrosło ono o 8,9 mld zł, tj. 0,8%. Okazuje się, że dług krajowy na koniec września 2020 r. wynosił ok. 836,8 mld zł, a dług w walutach obcych ok. 263,5 mld zł, co daje 24% całego długu Skarbu Państwa [8]. W związku z niepokojem związanym z rosnącym długiem publicznym w Polsce sugeruje się kilka rozwiązań, m.in.: zawieszenie wypłaty 13 emerytury (według S. Dudka - główny ekonomista Pracodawców RP to rozwiązanie uwolniłoby ok. 12 mld zł, co daje możliwość wypłaty dopłat w kwocie 2 tys. zł dla 1 mln pracowników przez pół roku), a także niezrealizowanie obietnicy 14 emerytury, rezygnacja z podniesienia płacy minimalnej w latach 2021-2022 oraz takie przeformułowanie świadczenia 500+, aby trafiła ona do gospodarstw domowych najbardziej potrzebujących wsparcia [7].

Wnioski. Projekty tarcz: antykryzysowej i branżowej mają za zadanie ustabilizować gospodarkę, a także dać jej impuls inwestycyjny. Jednak należy podkreślić, że pomoc ta powinna być znacznie większa. Niestety poważnym jej ograniczeniem jest poziom zadłużenia czy też sztywne wydatki budżetu. W obliczu tego sytuacji polski rząd czeka podjęcie ważnych decyzji i skutecznych działań, które będą kluczowe w dalszym funkcjonowaniu państwa. Tym nie mniej warto podkreślić, że sytuacja gospodarcza w Polsce, w tym poziom długu publicznego zasadniczo

zależać będzie od długości trwania pandemii, którego nie da się jasno określić.

Bibliografia

1. URL:<https://businessinsider.com.pl/firmy/koronawirus-i-jego-skutki-gospodarcze-jak-radzi-sobie-europa-a-jak-usa/g6wrsz3?fbclid=IwAR0tPi5pYbdEXWe68UrpuU8-wXsNZ4ZPqsNVr3e5AvMhHB8982elYgICdk> (dostęp 03.11.2020).
2. URL:https://www.cliffordchance.com/briefings/2020/04/koronawirus--_rodki-wspierajce-dostpno-finansowania-w-ramach-pol.html (dostęp 03.11.2020).
3. URL:https://www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa/antykryzysowa-tarcza-branzowa--wsparcie-dla-firm-w-zwiazku-z-covid-19?fbclid=IwAR0QoTLFK1Jd_4dglG_OIosM0EePqpRXDOTin8okyXQNq0GkUn_OBboKTVs (dostęp 03.11.2020).
4. URL:<https://kpmglegal.pl/tarcza-antykryzysowa-w-zwiazku-z-pandemia-covid-19-wsparcie-dla-przedsiębiorców/> (dostęp 06.11.2020).
5. Przewodnik Antykryzysowy dla Przedsiębiorców. Wydawca Polski Fundusz Rozwoju, 20.07.2020 r., s.5.
6. URL:https://www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa/antykryzysowa-tarcza-branzowa--wsparcie-dla-firm-w-zwiazku-z-covid-19?fbclid=IwAR0QoTLFK1Jd_4dglG_OIosM0EePqpRXDOTin8okyXQNq0GkUn_OBboKTVs (dostęp 06.11.2020).
7. Cieślak-Wróblewska A., Na jaką tarczę antykryzysową stać polskie finanse?”. URL: <https://www.parkiet.com/Gospodarka----Kraj/304079979-Na-jaka-tarcze-antykryzysowa-stac-polskie-finanse.html?fbclid=IwAR3lSCiedQiZruASzVOZXnUCINjtOz-uoUli1dk-iUWbwUAiF0vIVcSsD8Y> (dostęp 06.11.2020).
8. URL:<https://www.money.pl/gospodarka/zadluzenie-skarbu-panstwa-w-miesiac-wzroslo-o-prawie-9-mld-zl-6566749212687008a.html> (dostęp 06.11.2020).

Michał Podgórski

student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator

Instytut Ekonomii i Finansów

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

Małgorzata Lechwar

opiekun naukowy, dr inż.

Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,

Instytut Ekonomii i Finansów, Kolegium Nauk Społecznych,

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

SEKTOR MŚP W POLSCE ORAZ JEGO WSPARCIE W CZASIE KRYZYSU

Jednym z najważniejszych zadań postawionych przed każdą gospodarką jest zapewnienie odpowiedniego poziomu rozwoju oraz dynamiki. Zdarzają się jednak momenty, gdzie przedsiębiorcy bez dodatkowej pomocy z zewnątrz są skazani na zamknięcie działalności. Sytuacje nadzwyczajne mogą prowadzić do zjawiska gospodarczego zwanego kryzysem. Nie ma on jednolitej struktury. Kryzysy różnić mogą się od siebie rozmiarem, skalą skutków, czasem trwania czy sferą życia, której będą dotyczyć. Jednak zawsze chodzi o zaburzenie równowagi gospodarczej. Objawiać się to może spadkami wielu mierników i wskaźników. Już na samym

początku, w fazie spowalniania gospodarczego można zaobserwować spadek PKB, eksportu i importu, dochodów obywateli, czy wzrostem bezrobocia i inflacji.

Kryzys nie posiada również jednowymiarowego charakteru. Pomimo jego destrukcyjnego wpływu można wyróżnić kilka pozytywnych aspektów. Eliminuje słabe podmioty zbliżając gospodarkę do stanu równowagi na rynku. Pokazuje mankamenty i słabości, które w przyszłości można naprawić, przez to unikając niepożądanych zjawisk [2, s.2]

Z perspektywy czasu i ostatniego kryzysu, który wybuchł w pierwszej dekadzie XXI wieku, możemy wyróżnić następujące przyczyny powstania kryzysu gospodarczego: ograniczona zdolność finansowa banków, brak realnej oceny ryzyka inwestycyjnego, nieodpowiednia polityka pieniężna, brak kompetencyjności instytucji odpowiedzialnych za regulacje, nadmierna skłonność do oszczędzania państw mających największy wpływ na gospodarkę światową [1, s.8].

Przyczyną kryzysu gospodarczego są również sytuacje losowe, nadzwyczajne, w przypadku których najważniejsze jest jak najszybsze dostosowanie się do realiów zjawiska. Poziom jaki mogą obejmować pokazuje występująca ostatnio światowa pandemia koronawirusa Covid-19. Patrząc z perspektywy gospodarki w Polsce można zauważyć, że niektóre branże są całkowicie zamrożone. Wprowadzony lockdown dla wielu przedsiębiorców jest równoznaczny z zamknięciem działalności gospodarczej, a dla całej gospodarki skutkuje między innymi spadkiem eksportu, zmniejszeniem poziomu inwestycji zagranicznych, obniżeniem ilości akcji kredytowych, osłabieniem wartości waluty.

W kontekście powyższego celem opracowania i badań własnych było przedstawienie opinii firm z sektora MŚP na temat wprowadzonych przez państwo pomocy, związanych z obecną sytuacją gospodarczą.

Przedsiębiorca, który chce utrzymać swoją firmę w dobie kryzysu musi niejednokrotnie podejmować duże ryzyko. Decyzyjność w tym czasie może być o wiele bardziej złożona niż zazwyczaj. Sektor mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) jest bardzo zagrożony w tej sytuacji, ponieważ w większości przypadków są to jedno lub kilkuosobowe firmy, w których brakuje specjalistów i wiedzy. Ich działania są oparte na krótkoterminowości, przez co często nie są w stanie odpowiednio przygotować się w dłuższym odstępie czasu na nadchodzący kryzys. Takie zabezpieczenie również jest związane z poniesieniem kosztów na jego realizację, co dyskwalifikuje dużą część przedsiębiorstw. Firma może upatrywać swoich szans w szybkiej zdolności restrukturyzacji i poszukiwaniu nowych rynków. Przy niezmiennym profilu sektor korzysta z redukcji kosztów, aby dostosować proporcjonalnie nakłady do obecnej na ten czas, zmniejszonej sprzedaży.

E. Rutkowski wskazuje, że odpowiednie działania zapobiegające kryzysowi wraz ze wsparciem polskiego rządu mogą w bardzo dużym stopniu uchronić przedsiębiorstwa przed ich zniknięciem z rynku. Wymienia tutaj np. [3]:

zwiększenie znaczenia procesu decyzyjnego, który pozwala na dopracowanie scenariuszy wyboru.

zapewnienie płynności finansowej na odpowiednim poziomie poprzez

maksymalizację środków pieniężnych czy negocjację terminów płatności.

dbałość o klienta, która pozwala na utrzymanie zaufanych kontrahentów oraz pozyskanie nowych poprzez stosowanie polityki sprzedaży zorientowanej na indywidualnego odbiorcę.

Nasuwa się pytanie, jakie oczekiwania w takich sytuacjach mają przedsiębiorcy wobec rządu. Instytucje publiczne nie mogą bezpośrednio zarządzać prywatnymi firmami. Oczekiwania są bezpośrednio powiązane ze sferą podatkową lub ułatwieniami, które pozwalają na utrzymanie poziomu stabilności finansowej lub niwelacji strat. W momencie rozwoju pandemii w Polsce i recesji, która zaczęła się jeszcze przed wprowadzaniem w kraju obostrzeń związanych z wirusem, rząd zaproponował przedsiębiorcom pomoc w postaci tarczy antykryzysowej. Wprowadzenie częściowego lockdownu bez tych pakietów pomocy mogło doprowadzić do całkowitego upadku najbardziej narażonych na straty branż. Głównymi formami pomocy w okresie od marca 2020 roku były:

- umorzenie składek ZUS dla firm mikro będących na samozatrudnieniu, które patrząc na okres działalności były zgłoszone już na dużym ZUSie, jest to jedna z największych płatności tj. 1431,48 zł. W momencie zatrudniania pracowników ta kwota automatycznie rośnie. Z tej ulgi można było skorzystać przez 3 miesiące zaczynając od marca;
- zasiłek postojowy gdzie pomoc wynosi 80% minimalnego wynagrodzenia tj. 2080 zł. Warunki jakie trzeba było spełnić, żeby go otrzymać to wykazanie spadku obrotów o 15% w porównaniu z miesiącem poprzednim;
- dodatkowy zasiłek opiekuńczy, który przysługiwał rodzicom w momencie zamknięcia szkoły, żłobka czy przedszkola z powodu pandemii oraz gdy nie mogli zapewnić innej osoby, która by sprawowała opiekę. Pomoc ta została wprowadzona jako jedna z pierwszych i sukcesywnie była przedłużana wraz z wydłużającym się okresem ograniczonej zdolności oświaty do prowadzenia zajęć;
- mikropożyczka, gdzie kwota wynosiła do 5 tysięcy złotych. Skierowana do firm zatrudniających maksymalnie 9 osób i samozatrudnionych. Była nieoprocentowana i mogła zostać umorzona na wniosek przedsiębiorcy. Warunkiem było utrzymanie działalności przez następne 3 miesiące;
- dofinansowanie części kosztów wynagrodzeń to z kolei pomoc udzielana przez Urząd Pracy. Warunki posiadały trzy progi. Przy spadku obrotów o co najmniej 30% dofinansowanie wynosiło 50% wartości wynagrodzenia. Drugi próg to mniejsze obroty o 50%, gdzie dofinansowanie płac było w wysokości 70%. Najwyższym progiem był o 70% mniejszy obrót, a wtedy przedsiębiorca mógł liczyć nawet na 80% dofinansowania do wynagrodzeń.

Pozostałe programy dostępne w „Tarczy Antykryzysowej”, jednak mniej wybierane przez przedsiębiorców to:

- wsteczne rozliczenie strat w zeznaniu rocznym,
- zwolnienie z podatku od przychodów z wynajmu budynków,
- wydłużenie terminów składania zeznać i sprawozdań rocznych,
- zwolnienie z podatku od darowizn na cele walki z koronawirusem.

Badania przeprowadzone na grupie 60 przedsiębiorców jednoznacznie pokazały, że główne programy uzyskały ponad 50% pozytywnych opinii. W tym umorzenie składek ZUS (70%) i mikropożyczka (65%). Pierwszy z wymienionych programów pozwolił na czasowe (3 miesiące) wyeliminowanie kosztu, który dla firm mikro i małych stanowi jeden z największych miesięcznych wydatków. Mikropożyczka stanowiła największą wartość dla osób będących na samozatrudnieniu. Dla jednoosobowej firmy kwota 5 tys. zł. często jest równoważnością miesięcznego utargu, co przy ograniczonym zbycie podczas kryzysu pozwoli na częściowe pokrycie straty.

Zapewnienie odpowiednich relacji pomiędzy sektorami MŚP a publicznym, może stanowić ważny element zrównoważonego rozwoju lub utrzymania jego stanu w przypadku wystąpienia kryzysu. Obowiązek zadbania o prawidłowość tych relacji spoczywa na organach publicznych. Niezwykle istotne jest zaufanie do rządu. Utrzymanie stabilności prawnej zachęca do inwestowania a to w ogromnym stopniu przekłada się na rozwój przedsiębiorczości oraz całej gospodarki.

Bibliografia

1. Bootle R., The Trouble with Markets. Saving Capitalism from Itself, Nicholas Brealey Publishing, London 2009.
2. Radomska E., Globalny kryzys finansowy - przyczyny, przebieg, skutki, Zarządzanie Zmianami : zeszyty naukowe UEK, 2013, nr 2-3, Kraków 2013.
3. Rutkowski E., COVID-19: jak przetrwać kryzys? Podstawy zarządzania strategicznego w przedsiębiorstwie w czasie kryzysu, Enterprise Europe Network, Warszawa 2020.

Rafał Sądej

student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator

Instytut Ekonomii i Finansów

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

Małgorzata Leszczyńska

Doktor

Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Instytut Ekonomii i Finansów, Kolegium Nauk Społecznych

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

WSPARCIE POLSKICH FIRM PRZEZ RZĄD PRZY POMOCY TARCZY ANTYKRYZYSOWEJ W DOBIE NIESTABILNOŚCI GOSPODARKI

Wprowadzenie. Na początku trwania pandemii SARS Covid-19 ekonomiści zwracali uwagę na załamanie stabilności gospodarki [1] - niebezpieczeństwo nadejścia recesji i najwyższe od lat bezrobocie w Polsce. W związku z tym prognozy dotyczące polskiej gospodarki w 2020 roku wskazywały zwłaszcza na: niekorzystny skokowy wzrost bezrobocia, (szacując go na poziomie 10,9%), obniżenie tempa rozwoju gospodarczego PKB z 3,6% do 3,2% (z dalszym niebezpieczeństwem spadku poniżej 3%, gdy światowy kryzys będzie się przedłużał), 15% spadek inwestycji, deficyt sektora finansów publicznych na poziomie 7,5-8% PKB, a także wzrost długu publicznego do 52,1% PKB[2]. Przewidywano też szybkie zwiększenie ilości

przedsiębiorstw potrzebujących finansowej pomocy ze strony państwa w branżach wyłączanych z gospodarki na skutek kwarantanny oraz ze względu na ich wzajemne powiązania z różnymi kooperantami z innych sektorów gospodarki. Warto podkreślić tu istotny dylemat dotyczący tego, że ze względów społecznych pożądane jest ograniczenie produkcji w wielu branżach, ale jest to niezgodne z wymogami gospodarki przyzwyczajonej do ciągłego wzrostu. Istnieje jednak powszechna zgoda co do tego, że skoro przed tak dużą ilością firm rysuje się perspektywa pogorszenia sytuacji finansowej, to rząd powinien uruchomić szeroką gamę mechanizmów wsparcia dla tych podmiotów ze strony polityki publicznej. Warto podkreślić, że z punktu widzenia ekonomii twierdzenie to ma charakter normatywny, gdyż określa: jak powinno być? I jest pewnego rodzaju postulatem do realizacji przez państwo. W związku z powyższym celem artykułu jest wskazanie uzasadnienia wsparcia polskich firm przez rząd w dobie trwania pandemii, a także kierunków tej pomocy.

Interwencja państwa na rzecz wsparcia firm w ramach tarczy antykryzysowej i jej uzasadnienie. Skutkiem pandemii w gospodarce jest równoległe powstanie dwóch negatywnych szoków: nie tylko popytowego (skutkującego spadkiem dochodów gospodarstw domowych i obrotów w handlu na skutek samoizolacji), ale i podażowego, odnoszonego do przedsiębiorstw, gdyż na skutek koronawirusa przerwana została produkcja i łańcuch dostaw w wielu firmach. Marcowy lockdown spowodował zamknięcie m.in. galerii handlowych, klubów i dyskotek, restauracji (pracowały tylko na wynos). Ponadto wprowadzono ograniczenia w poruszaniu się i zakaz zgromadzeń. Branże, które już poniosły ogromne straty to przede wszystkim: turystyczna, rozrywkowa, gastronomiczna, transportowa, motoryzacyjna, zdrowia fizycznego, kosmetyczna czy handel detaliczny. Nieuniknionym procesem jest jednak to, że na zasadzie domina bankrutować będą też firmy z powiązanych z tymi branżami sektorów. Za to najbardziej narażone uznaje się małe i średnie firmy oraz osoby samozatrudnione. Realne jest też bankructwo wielu rodzinnych firm.

Celem rządu i jego pakietu projektów ustaw, które składają się na tarczę antykryzysową w obliczu pandemii koronawirusa jest ochrona miejsc pracy i zachowanie płynności finansowej w firmach, a więc przeciwdziałanie gospodarczym skutkom pandemii w sektorze przedsiębiorstw. Przewidywał on m.in.: pokrycie przez państwo składek na ZUS (za pracowników) przez 3 miesiące dla mikrofirm, które zatrudniają do 9 pracowników (zgłoszone jako płatnik składek przed 1.02.2020 r.) oraz samozatrudnionych i zleceniobiorców (prowadzących działalność przed 1.02. 2020 r., świadczenie miesięczne w kwocie do ok. 2 tys. zł – dla zatrudnionych na umowy zlecenia lub o dzieło oraz samozatrudnionych, a także dofinansowanie wynagrodzeń pracowników do wysokości 40% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia czy uelastycznienie czasu pracy. Na pakiet składają się projekty zmian kilku ustaw, w tym: ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19 (specustawa), o udzielaniu pomocy publicznej w celu ratowania lub restrukturyzacji przedsiębiorców (polityka nowej szansy), a także o systemie instytucji rozwoju (PFR). Jednak w skład tarczy

antykrzysowej wchodzi nie tylko pakiet ustaw, ale i tzw. tarcza finansowa. Jest ona ważna szczególnie dla mikrofirm, MŚP oraz dużych przedsiębiorstw, w ramach której: do mikrofirm (zatrudniających co najmniej 1 pracownika) trafi 25 mld zł, do małych i średnich firm – 50 mld zł, zaś do dużych przedsiębiorstw – 25 mld zł. Określa się, że z tej pomocy skorzysta nawet 670 tys. polskich firm. Warto również dodać, że za realizację tarczy finansowej dla firm odpowiada Polski Fundusz Rozwoju [3].

Na początku trwania pandemii, w II kw. 2020 r., szacowaną całkowitą wartość tego pakietu określano na co najmniej 10% PKB, a rząd deklarował, że skieruje 212 miliardów na pomoc dla gospodarki, przedsiębiorców i pracowników. Jednak według faktycznie już określonego planu okazało się, że tylko 66 miliardów będą to potencjalne wydatki sektora finansów publicznych, zaś pozostała część to m.in. gwarancje bankowe. Warto podkreślić, że w rezultacie końcowych uzgodnień określono wartość tarczy na ok. 300 mld zł (ok. 15% PKB) [4], co jednocześnie oznacza największą skalę pomocy dla sektora przedsiębiorstw w ciągu ostatnich lat. Na ile te działania rządu uchronią gospodarkę przed bardzo dużą recesją i wspomogą przedsiębiorstwa można będzie się przekonać dopiero po ustaniu pandemii. Polski rząd stara się, aby nie było konieczne wprowadzenie drugiego lockdownu, który spowodowałby pogorszenie sytuacji. Niestety odkąd we wrześniu Polskę dotknęła druga fala pandemii w połowie października znów zamknięto m.in. puby i restauracje oraz siłownie celem zmniejszenia rozprzestrzeniania wirusa. W celu utrzymania istnienia tych firm, które drugi raz zostały zamknięte, uruchomiono kolejną pomoc finansową – tym razem - tzw. tarczę branżową, wprowadzającą liczne ulgi (m.in. zwolnienie ze składek ZUS, świadczenia postojowe oraz małą dotację w wysokości 5 tys. zł). Szacunki rządu wskazują, że tarcza branżowa pomoże ok. 200 tys. polskich firm, a koszt wsparcia wyniesie ponad 1,8 mld zł [3].

Wnioski. Warto podkreślić, że polska gospodarka jest szóstą w całej UE z najmniejszym spadkiem PKB w II kwartale br. [3]. Może więc w mniejszym stopniu odczuć skutki pandemii niż inne kraje europejskie. Jest ona bowiem mniej zależna od eksportu (np. w porównaniu do Niemców) [4] i słabiej powiązana gospodarczo z Chinami. Ponadto udział sektora turystycznego w PKB kraju wynosi ok. 6%, co w porównaniu do krajów z południa UE stanowi mały odsetek. Kolejny powód to: wyższe tempo wzrostu gospodarczego w ostatnich latach (wg KE wzrost gospodarczy w Polsce w 2019 r. utrzymał się na wysokim poziomie około 4% i był napędzany popytem wewnętrznym, a w szczególności inwestycjami) [5]. Fakty te stwarzają większą przestrzeń dla działań rządu w czasie trwania recesji. W czasie spowolnienia gospodarczego państwo z reguły uruchamia ekspansję fiskalną. Okazuje się jednak, że tradycyjna polityka stymulowania popytu w obecnej sytuacji nie jest możliwa do realizacji, gdyż wzrost zamówień rządowych jest niezgodny z potrzebami izolacji społecznej i ograniczania produkcji. Ze względu na niestabilną sytuację gospodarczą przedsiębiorcy funkcjonujący w wielu sektorach nie wiedzą czego się spodziewać. Złożoność szoku oraz nieznany horyzont czasowy pandemii utrudniają nie tylko prognozowanie sytuacji gospodarczej, ale i wzmagają ryzyko ich funkcjonowania na rynku. Odpowiedzią państwa na problemy polskich firm jest tzw. tarcza

antykryzysowa. Główne kierunki działań polskiego rządu obejmują dostarczenie płynności dla dużych przedsiębiorstw, zawieszenie poboru podatków od przedsiębiorstw czy podtrzymanie zatrudnienia i wynagrodzeń w firmach dotkniętych spadkiem przychodów. Trudno jednak ocenić konsekwencje gospodarcze powyższych działań przeprowadzonych przez rząd wspomagających przedsiębiorstwa, ze względu na dużą niepewność co do dynamiki kolejnej fali epidemii, zakresu trwania kwarantanny, a także możliwości doraźnej zmiany strategii działania rządu w odniesieniu do firm. Kluczowym w tym zakresie będzie sposób przejścia polskiej gospodarki przez drugą falę pandemii.

Bibliografia

1. Grodzicki M. Fundamentalna niepewność jutra. Pandemia uderzyła w światową gospodarkę. URL: <https://oko.press/fundamentalna-niepewnosc-jutra/> (dostęp 31.10.2020).
2. URL: <https://www.forbes.pl/gospodarka/prognozy-gospodarcze-wzrost-pkb-polski-w-2020-i-2021-r/lgtzrq4>; <https://www.stat.gov.pl> (dostęp 31.10.2020).
3. URL: <https://www.gov.pl/web/tarczaantykryzysowa/antykryzysowa-tarcza-branzowa--wsparcie-dla-firm-w-zwiazku-z-covid-19> (dostęp 31.10.2020).
4. Szymczak J. Czekamy na kryzys. Rząd musi uratować firmy przed bankructwem i pracowników przed zwolnieniami. URL: <https://oko.press/czekamy-na-kryzys-rzad-musi-uratowac-firmy-przed-bankructwem-i-pracownikow-przed-zwolnieniami/> (dostęp 17.03.2020).
5. Sieroń A. Czy pandemia COVID-19 spowoduje zapaść globalnej gospodarki? URL: <https://www.mises.pl> (dostęp 31.10.2020).

Weronika Siuda

*student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

Izabela Pięciak

*student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA W EDUKACJI JAKO WSPARCIE W MOTYWOWANIU I NAUCE JĘZYKA OBCEGO

Nowe technologie i sposoby uczenia się do których mamy obecnie dostęp wywierają duży wpływ na skuteczność i czas w jakim uczymy się języka. Wszelakiego rodzaju książki aplikacje a nawet filmy mają na celu usprawnienie przyswajania nowych umiejętności oraz procesu myślowego. W XXI wieku już prawie nikt nie ma problemu z posiadaniem innowacyjnych sprzętów komunikacyjnych i wszelakiego rodzaju nośników. Najważniejsze w tym wszystkim jest, to aby używać ich z głową. Często spotykamy się z tym, że młodzi ludzie (choć nie tylko oni) nieumiejętnie wykorzystują dane im wsparcie w edukacji np. nałogowo grają w gry i zajmują się treściami, które nie koniecznie przydadzą się im w życiu codziennym. Powodem takich zachowań może być to że nie poświęcamy na tyle uwagi żeby pilnować co młody człowiek w przestrzeni internetowej robi. Wysokie prawdopodobieństwo jest, że jeśli cały zasób wiedzy i pomocy naukowych które możemy znaleźć m.in. we

wspomnianych wcześniej aplikacjach oraz internecie zostanie dobrze spożytkowany to ułatwi pogłębianie wiedzy językowej.

Nie da się ukryć, że funkcjonujemy w erze cyfrowej gdzie zwykle książki z których dotychczas korzystało wiele pokoleń wypierane są przez tzw. ebooki. Coraz bardziej odchodzimy od konwencjonalnych sposobów przyswajania wiedzy. Różnice pokoleniowe zamiast się zacierać to mocno się uwydatniają. Starsi ludzie mają problem, żeby odnaleźć się w stale postępującym świecie. W dobie internetu i globalizacji możemy dostrzec, że rozwijają się wartości takie jak tolerancja. Granice kulturowe, wyznaniowe i językowe zacierają się. Obecnie dużym problemem szkolnictwa jest przepaść między uczniem a nauczycielem, nie chodzi tu oczywiście o wiedzę ale o sposób jej przekazywania. Postęp ma to do siebie, że potrzebuje zmian, niestety wiele osób ma problem aby się z tym oswoić i dostosować do nowych realiów. Skupiając się na przekazaniu informacji podopiecznym nie trzeba zmieniać podstawy programowej, w której zachowana jest tradycja i wiele innych cennych rzeczy a skupić się przede wszystkim na sposobie przekazywania. Aby efektywnie realizować przyjęte założenia a przede wszystkim żeby znaleźć wspólny język z uczniem nauczyciel musi być przygotowany pedagogicznie i merytorycznie, jak i również musi sprawnie wchodzić w proces dydaktyczny nowoczesnych technologii i metod nauczania. Albert Camus stwierdził, że „Szkoła przygotowuje dzieci o życia w świecie, który nie istnieje”. Niestety to stwierdzenie można ocenić jako prawdziwe. W polskim systemie nauczania skupiamy się na nawale wiedzy, która nie jest sprecyzowana, uczymy się o wszystkim, i o niczym. Brakuje przygotowania młodego człowieka do realiów rynkowych a takie wdrożenie w naturalny sposób przekłada się na konkurencyjność gospodarki i budowę zdrowego silnego społeczeństwa. Osoby przekazujące wiedzę powinny skupić się aby młodym ludziom dostarczyć możliwie jak największego zakresu wiedzy z dziedzin które pozwolą mu się odnaleźć na późniejszym rynku pracy. Kształcąc młodego człowieka należy pamiętać, że nauka nie jest już traktowana jak obowiązek a raczej jak przywilej oraz wymóg żeby prawidłowo funkcjonować na rynku pracy. Jednym z takich innowacyjnych sposobów przekazywania wiedzy jest „zmuszanie ucznia do myślenia”. Każdy uczeń powinien mieć szansę na to żeby wykorzystać swoją pomysłowość podczas rozwiązywania zadań. Kolejnym sposobem jest umiejętność segregacji informacji, myślenia abstrakcyjnego, hierarchizowania i systematyzowania wiadomości. Podczas nauki najczęściej uczymy się wszystkiego nie selekcionując wiedzy ważnej, od tej która nam się nie przyda. W przypadku tego sposobu nauczyciel przedstawić może metodę „in-basket”, która wykorzystywana jest przez duże firmy w celu sprawdzenia pracownika. Polega na tym że osoba ma uporządkować szereg korespondencji lub dokumentów niepowiązanych ze sobą biorąc jako kryterium ich ważność. W szkole ta metoda może być stosowana w zadaniu, do którego rozwiązania podana jest zbyt duża liczba narzędzi. Uczeń wykazać się powinien umiejętnością selekcji materiałów do rozwiązania zadania. Kolejną ważną rzeczą jest poruszanie przez wychowawców tematu odmienności rasowej, kulturowej, religijnej oraz płciowej i zachęcanie uczniów do prezentowania własnego zdania, pokazując, jakie zagrożenia może przynieść brak poszanowania godności drugiego

człowieka. Istotna role w nauce człowieka odgrywają również coraz bardziej programy wymiany dla uczniów jak i dla nauczycieli np. Erasmus.

Podsumowując wynalazki technologiczne są już stałym elementem życia codziennego. Tylko od nas zależy czy wykorzystamy je odpowiednio. Szkoły powoli ukierunkowują się na nauczanie nowoczesne przez co mamy coraz większe możliwości samodoskonalenia się w wielu dziedzinach. Coraz bardziej szkoły wykorzystują potencjał uczniów i wspierają ich, przez co sama nauka staje się efektywniejsza. Jeśli chodzi o języki obce to już od dawna wiadomo że najwięcej uczymy się gdy mamy kontakt z „żywym językiem”, co powinno nas zachęcić do przełamywania barier językowych i podjęcia prób komunikacyjnych. Dobrym pomysłem będzie również oglądanie filmów bez lektora co pozwoli nam „osłuchać się” języka. Aplikacje na telefon, tablet czy komputer będą również bardzo ciekawym uzupełnieniem tego co uczymy się w szkole.

Bibliografia

1. Mazurek-Kucharska, Beata (2006): Kompetencje społeczne młodzieży, [w:] Młodzież na rynku pracy. Od badań do praktyki, red. S.M. Kwiatkowski i Z. Sirojć, Warszawa, s. 93-121.
2. Brudnik, Edyta (2003): Ja i mój uczeń pracujemy aktywnie: przewodnik po metodach aktywizujących, Kielce, s.152-155
3. Kukła, Daniel (2006): Perspektywy (nie tylko zawodowe) młodych w ponowoczesności, [w:] Młodzież na rynku pracy. Od badań do praktyki, red. S.M. Kwiatkowski i Z. Sirojć, Warszawa, s. 29-40

Jakub Szelec

student

University of Rzeszow, Poland

ROLE OF UNPAID WORK IN CAREER DEVELOPMENT OF GRADUATES

The acquisition of skills and the first professional experience as part of apprenticeships and internships plays an important role in shaping the professional career of young people during school education. This work is a literature review and an attempt to systematize issues related to the existing forms of professional career development and practical vocational training through free forms of practical training for young people completing school education. On the basis of the work, the existing opportunities for obtaining practical education through free pay for graduates will be summarized. The purpose of this study is to determine the role of unpaid work in the process of shaping and developing a professional career. The desk research method was used for the purposes of the study.

The concept of a professional career, as commonly understood, is a gradual achievement of professional promotion, obtaining a better job position in a given organization. In a broader sense, it is the process of achieving a higher position in society, in the scientific or professional environment [1]. According to another definition from the literature on the subject, a professional career in the meaning of the structure (basis) means the conscious creation of a future career path by young

people at the stage of education in the conditions of changing labor market conditions and the continuous development of their own professional predispositions. The means to achieve the intended potential is gradual development, taking up new challenges and acquiring new competences in response to specific expectations of potential employers on the labor market. Such an attitude of a younger person requires a lot of self-awareness and self-discipline, and subsequent achievements in the course of career development increase self-esteem and the ability to independently create their own professional path. [2].

The school is an institution responsible for educating young people's competences. Along with the subsequent stages of education, it provides the competences needed in the labor market [3]. At the initial stage, it enables the acquisition of a basic education, and at a later stage, it enables the gradual transformation of theoretical knowledge into knowledge and practical skills. Practical vocational training, which is apprenticeship and apprenticeship, plays an important role in shaping the future career path, in this second stage of education. In the literature on the subject, there is no clear and precise definition of unpaid work, but each of them repeats the element of work of people leaving education in controlled working environment conditions, with particular emphasis on educating a set of skills needed in professional life in a young employee. During the apprenticeship, young workers are gradually involved in increasingly responsible tasks, ranging from training in a given workplace to assigning more independence to act and perform duties. [4].

Socio-economic changes related to the growing competition on the labor market and the uncertainty of working conditions intensify the need for institutional support for young people starting their careers. The answer to this need are unpaid work programs, most often called apprenticeship and internship programs. The concept of internship comes from medical education and remains in use to denote the period of early postgraduate education of doctors who learn their profession in medical institutions for a relatively low salary. However, over time, the term has come to apply to any unpaid apprenticeship work in any discipline. Internship programs are a period of time spent in an organization by a student, graduate or jobseeker, during which he does some work or observes more experienced employees performing their professional duties. Internships are conducted both in commercial entities and public institutions and non-profit organizations [5].

In Poland, the program of the Polish Quality Framework for Internships and Apprenticeships is responsible for the quality of practical vocational training, an initiative that sets the standard for practical vocational training. The document called the Polish Quality Framework for Traineeships and Internships collects norms and standards developed by the Polish Association of Human Resources Management under the patronage of the ministries responsible for education and higher education. The program was aimed at pupils and students who intend to start their careers in workplaces offering high-quality vocational training. For young people entering the labor market, it is an opportunity to learn about the industry in which they will

develop professionally, as well as a chance to acquire knowledge, skills and competences appropriate for their profession. Thanks to this initiative, employers gain the opportunity to verify the conducted internship programs and apprenticeships [6].

A successful career start is of particular importance for young people who face a real risk of unemployment, such as those living in areas with a high unemployment rate. The research clearly indicates that the risk of unemployment is lower among people with practical vocational education compared to people with only general education. This relationship is particularly visible in the case of secondary education. According to the research, there is a clear positive correlation between the risk of unemployment and the graduate's use of the apprenticeship program in the first years after its completion, but this relationship disappears with the following years. This may indicate the best effects of this formula for learning feint in the early years of the career. Participants of practical vocational training programs have a noticeably longer period of being tied with one employer than among people not qualified in this way [5].

Apprenticeships have many advantages, as a form of transforming the knowledge acquired during training into more practical one, it allows the application of knowledge and skills in business practice. This may be particularly important in the case of young people studying in secondary schools in order to increase the motivation for professional development. Basing apprenticeship only on experience gained at school limits the possibility of combining practical skills with theoretical knowledge. The combination of two learning environments is, on the one hand, an opportunity to improve the learning outcomes, on the other hand, however, there is a risk that the applied activities will not be consistent with each other. In terms of education in the area of skills, learning in practice ensures the development of teamwork ability and work discipline. Employers, unlike schools, also have knowledge about the requirements for employees in the current market and technical and organizational conditions, which is valuable from the point of view of employees entering the labor market. On the other hand, for employers, cooperation with young people allows, in certain circumstances, to increase work efficiency. Apprenticeships can facilitate mutual adjustment to expectations both from the point of view of the employee and the employer [6].

Based on the literature review, it can be concluded that unpaid work is of great importance in the career development of university and secondary school graduates. The opportunity for young people to come into contact with the realities of the labor market and the opportunity to gain practical experience in workplaces allows them to supplement theoretical knowledge. The skills and experience gained in this way allow young people to achieve a better status on the labor market and reduce the risk of unemployment. Activities conducted by public institutions are aimed at improving the quality of practical education, and establishing cooperation with workplaces is an opportunity for students to shape their own professional career capital. Internships and internships are a significant opportunity to develop such qualities of young people

as self-discipline, teamwork skills, and also allow them to gain practical experience in a specific profession.

References

1. Buczkowska D. Studia i co dalej? Jak bezkolizyjnie wejść na rynek pracy, Współczesny rynek pracy., Zatrudnienie i bezrobocie w XXI wieku.; for ed. Makuch M., Wrocław: Wydawnictwo CEdu Sp. z o.o., 2014. pp. 175-185.
2. Lelińska K. Zawodownawstwo w planowaniu kariery, Warszawa: Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR: 2006.
3. Drogosz-Zabłocka. E., Stasiowski. J. Praktyczna nauka zawodu pracowników młodocianych z perspektywy pracodawców. Koszty, korzyści i ryzyka, Edukacja 2016, 2(137), pp. 5–31.
4. Grant-Smith. D., McDonald. P. Ubiquitous yet Ambiguous: An Integrative Review of Unpaid Work, IJMR, Vol. 20, Issue 2, April 2018. pp. 559-578.
5. Tuchółka M. Praktyka i staż jako krok do rozwoju kariery zawodowej, Rynek – Społeczeństwo – Kultura nr 1(17)/2016, pp. 41-46.
6. Parey M. Vocational Schooling versus Apprenticeship Training —Evidence from Vacancy Data, Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2016: Demographischer Wandel Session: Labor Markets and Institutions, No. F20-V1.

Kamila Szypuła

student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator

Instytut Ekonomii i Finansów

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

Małgorzata Leszczyńska

Doktor

Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Instytut Ekonomii i Finansów, Kolegium Nauk Społecznych

Uniwersytet Rzeszowski, Polska

NOWOCZESNE TECHNOLOGIE JAKO WSPARCIE DLA BIZNESU W DOBIE PANDEMII

Wprowadzenie. Pandemia koronawirusa nie tylko spowodowała, że globalna gospodarka znalazła się na skraju załamania. Wymusiła też zasadniczą reorganizację życia społecznego i gospodarczego w kraju. Ludzie zaczęli wykonywać czynności bez bezpośredniego kontaktowania się z innymi. Zostali też zobowiązani do tego przez rząd, a w wyniku ograniczeń funkcjonowania gospodarki, także pracownicy przez pracodawców. Sytuacja ta spowodowała zmianę strategii działania wielu przedsiębiorstw, które w celu przetrwania, zostały zmuszone do przestawienia się na technologie, których dotychczas nie stosowały ze względu na brak przekonania do nich lub bariery kosztowe.

Problem badawczy. Należy podkreślić, że wymuszony proces wprowadzania innowacji w wielu przedsiębiorstwach wiąże się z różnorodnymi trudnościami. Można powiedzieć, że dla przedsiębiorstw, które nie stosowały do tej pory takich nowoczesnych rozwiązań oznacza to znaczną zmianę w kierunku cyfrowej transformacji. Wykorzystywane w tym czasie, przez polskie przedsiębiorstwa, nowe technologie to przede wszystkim: projektowanie w chmurze, automatyzacja produkcji

czy rozwiązania z zakresu machine learning. Stąd problem badawczy i cel niniejszego artykułu dotyczy tego, jak polskie przedsiębiorstwa radzą sobie z wprowadzaniem i stosowaniem nowoczesnych technologii w tej trudnej sytuacji.

Wyniki badań. Według danych Polskiego Instytutu Ekonomicznego (PIE) po wybuchu pandemii SARS-CoV 2 na pracę zdalną zdecydowało się 67% polskich przedsiębiorstw, które dotychczas jej nie stosowały. W nagłym trybie wiele przedsiębiorstw przeniosło nie tylko pracę czy też wiele procesów biznesowych, ale i wszelkie interakcje międzyludzkie do sfery cyfrowej. Było to możliwe do zrealizowania dzięki wcześniejszemu podjęciu decyzji o wdrożeniu nowoczesnych - cyfrowych środowisk pracy opartych o chmurę [1].

Restrykcje i ograniczenia wprowadzone w ramach przeciwdziałania pandemii uniemożliwiły wielu przedsiębiorstwom normalne funkcjonowanie czyli działanie w oparciu o dotychczasowe rozwiązania technologiczne. Stąd w obliczu nagłej sytuacji nowe technologie w komunikowaniu się, handel internetowy czy możliwość przechowywania danych w tzw. chmurze, nabrały dla przedsiębiorców dodatkowego znaczenia. Stały się dla nich nie tylko narzędziem optymalizacji i rozwoju, ale przede wszystkim koniecznym zasobem, by w obecnych warunkach móc, mimo zakłóceń w gospodarce, w miarę sprawnie prowadzić biznes [2]. Okazuje się, że w Polsce w związku z pandemią, nowoczesne technologie w największym stopniu zostają wykorzystane przez przedsiębiorstwa w następujących sektorach (w nawiasach podano % badanych przedsiębiorstw danej branży): nieruchomości (92%), IT i telekomunikacji (86%), usług dla biznesu (84%) oraz centr usług wspólnych (80%). Można jednak wskazać w wielu przedsiębiorstwach na niepełne wykorzystanie możliwości wynikających z tzw. zdalnej pracy. Okazuje się bowiem, że takimi sektorami, w których praca zdalna nie została zastosowana w szerokim zakresie są: handel, administracja publiczna, transport, spedycja i logistyka, a także motoryzacja i lotnictwo. Z kolei głównymi barierami wprowadzania tej formy pracy dla 1/3 przedsiębiorstw okazał się brak sprzętu elektronicznego (np. laptopów), a w 1/10 brak przekonania zarządzających, że przedsiębiorstwo może w ten sposób funkcjonować sprawnie. Warto podkreślić, że jeszcze w 2019 roku 75% polskich przedsiębiorstw deklarowało w ogóle brak inwestycji w nowoczesne technologie. Jednak do najpopularniejszego rodzaju inwestycji w tym zakresie zaliczano rozwój e-handlu, mimo że jego realizację w roku ubiegłym deklarowało jedynie 15% przedsiębiorstw, a tylko nieco więcej, bo 18% badanych firm, rozwój tej formy planowało na 2020 rok. Warto podkreślić, że najczęściej były to małe przedsiębiorstwa handlowe [3].

Na podstawie prowadzonego przez PIE ogólnego monitoringu funkcjonowania polskiej gospodarki w czasie pandemii można przedstawić obraz tego, jak przedsiębiorstwa radziły sobie w tej sytuacji z wykorzystaniem nowoczesnych, cyfrowych rozwiązań telekomunikacyjno-informatycznych. Okazuje się, że internetowe platformy sprzedażowe odnotowały znacznie zwiększony ruch, gdyż ograniczenia w działalności sklepów stacjonarnych przeniosły znaczną część popytu konsumentów do internetu. Dla tego typu serwisów ograniczenia gospodarcze są nie tylko szansą na zwiększenie przychodów z obecnej bazy klientów, ale także na

pozyskanie nowych użytkowników, zarówno po stronie sprzedających, jak i kupujących. W związku z tym polskie przedsiębiorstwa podejmowały działania skierowane do obu stron. Należy zaznaczyć, że ograniczenia kontaktów międzyludzkich to także szansa na wprowadzenie rozwiązań automatyzujących komunikację z klientami. Pozostając w domach ludzie bowiem więcej korzystają z serwisów internetowych oraz załatwiają codzienne sprawy na odległość, co znacznie zwiększa obciążenie nie tylko infolinii, ale i wszystkich kanałów kontaktu wymagających odpowiedzi przygotowywanej przez ludzi. Stąd też Chatboty czy voiceboty pojawiają się w sieciach handlowych, dając możliwość obsługi przez całą dobę [4]. Są też coraz powszechniejsze w innych obszarach, gdzie pomagają wyszukać odpowiednią ofertę, jak to się dzieje w przypadku branży nieruchomości [5]. Podobnie wirtualny asystent pomaga zebrać podstawowe informacje od klientów i przyspieszyć realizację usługi [6] zwłaszcza w usługach cyfrowych, takich jak tworzenie sklepu internetowego (usługi te w związku z zaistniałą sytuacją zanotowały bowiem gwałtowny wzrost popytu). Wprawdzie możliwość elektronicznego podpisywania dokumentów i zawierania umów jest wykorzystywana już od jakiegoś czasu, jednak ograniczenia związane z pandemią, a w szczególności konieczność przeniesienia pracy do domu, wymusiły szersze zastosowanie także i tej technologii w przedsiębiorstwach. Dotyczy to głównie sektora bankowego, w którym nie tylko zawiera się wiele umów, ale i w wielu procesach potrzebna jest weryfikacja tożsamości klienta.

Wnioski. Pozytywny jest zwłaszcza fakt, że niemal wszystkie firmy badane przez Polski Instytut Ekonomii? w kierunku stosowania cyfrowych technologii w dobie pandemii, bez względu na wielkość reprezentowanego przedsiębiorstwa oraz sektor, wskazują na stałe wprowadzenie w przedsiębiorstwach nowoczesnych systemów komunikowania na odległość. Należy podkreślić, że większość przedsiębiorców nie musiała dokonywać specjalnych inwestycji w te systemy, z powodu ich wcześniejszego już posiadania. Jednak ci przedsiębiorcy, którzy dopiero na bieżąco zainwestowali w te rozwiązania, podkreślali wymierne ich korzyści. Dotyczy to zwłaszcza mikro i małych przedsiębiorstw, gdyż firmy z tego sektora w przyszłości chcą bardziej nastawić się na działalność internetową. W szczególności chodzi im bowiem o szybsze docieranie do klientów, efektywniejszy sposób pracy i załatwiania spraw (praca zdalna i elektroniczny obieg dokumentów), a także świadczenie usług oraz sprzedaż online.

Bibliografia

1. Matulewicz P. Wykorzystanie technologii w dobie pandemii koronawirusa. URL: <https://www.pwc.pl/pl/artykuly/wykorzystanie-technologii-w-dobie-pandemii-koronawirusa.html> (dostęp 6.11.2020).
2. Tygodnik Gospodarczy PIE, Nowoczesne technologie niezbędne dla przedsiębiorstw w okresie pandemii, 14/2020.
3. Dębkowska K., Kłosiewicz-Górecka U., Leśniewicz F., Szymańska A., Świącicki I., Ważniewski P., Zybortowicz K. Nowoczesne technologie w przedsiębiorstwach przed, w trakcie i po pandemii COVID-19. Raport Polskiego Instytutu Ekonomicznego, Warszawa 2020.
4. URL: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/siec-ccc-wdraza-technologie-wirtualnego-sprzedawcy,62595> (dostęp 03.11.2020).

5. Juszczak T. Ada rynek nieruchomości wybada (2020) URL: <https://www.sztuczna inteligencja.org.pl/ada-rynek-nieruchomosci-wybada/>
6. URL: [https://www.portalspozywczy.pl/handel/wiadomosci/shoper-uruchomil-voicebota-jako - wsparcie-dla-rosnacej-liczby-sklepow,184686](https://www.portalspozywczy.pl/handel/wiadomosci/shoper-uruchomil-voicebota-jako-wsparcie-dla-rosnacej-liczby-sklepow,184686) (dostęp 03.11.2020).

Mateusz Śliwa

*student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

Edyta Kościelska

*student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

Aneta Gozdecka

*student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

METODY DZIAŁAŃ PROŚRODOWISKOWYCH W KONTEKŚCIE ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO

Wprowadzenie. Wielowymiarowy kontekst i dynamika współczesnego rozwoju społeczno-gospodarczego implikują potrzebę zastosowania różnorodnych metod w zakresie działań prośrodowiskowych. Efektowne wdrażanie tychże instrumentów, pociąga za sobą bezpośrednie konsekwencje ekonomiczne, jednakże jest konieczne do materializacji założeń zrównoważonego rozwoju. Aktualność zagadnień poruszanych w opracowaniu potwierdza fakt, iż jedną z najważniejszych, realizowanych w Polsce koncepcji, dotyczących rozwoju społeczno-gospodarczego jest Strategia na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju [1], której perspektywa sięga roku 2030. Głównym celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie wybranych sposobów działania na rzecz środowiska i zestawienie ich z dynamicznie rozwijającym się obszarem społeczno-gospodarczym w Polsce. Szczególną uwagę poświęcono na aspekt porównawczy efektywności metod działań mających przysłużyć się środowisku z wynikami badań własnych.

Sformułowanie problemu. Rozwój gospodarczy w naukach społecznych określany jest jako złożony i długotrwały całokształt przemian zarówno społeczeństwa, jak i gospodarki [2]. Literatura wskazuje na różnorodne czynniki rozwoju społeczno-gospodarczego i różne jego obszary, próbujące ocenić wpływ na rozwój- mierzony najczęściej za pomocą skali wzrostu produkcji [3]. Tenże wzrost, będący implikacją szybkiego wzrostu konsumpcji, jest jednym z aspektów, wobec których zarówno producenci, jak i konsumenci stają w obliczu wyzwań związanych z nadmierną eksploatacją środowiska, a w konsekwencji z potrzebą wdrożenia szeregu zabiegów mających na celu jego ochronę. W polskim prawodawstwie poczynania prośrodowiskowe rozumiane są jako podjęte lub porzucone czynności, które umożliwiają przywrócenie oraz utrzymanie równowagi przyrodniczej [4].

Metody działań na rzecz środowiska aktywizują społeczeństwo oraz budzą jego wrażliwość ekologiczną [5]. Po zestawieniu powyższych kwestii sformułowano pytanie: Czy istnieją sposoby na rozwój społeczno gospodarczy, który nie powoduje strat w ekosystemach? Zgodnie z Deklaracją z Rio, odnoszącą się do spraw środowiska i rozwoju, koniecznością jest rozpatrywanie procesów rozwojowych wraz z ochroną środowiska. W przeciwnym razie występować będą blokady ekologiczne spowodowane nadmiernym wyczerpywaniem zasobów naturalnych, wyniszczaniem otaczającego świata natury oraz rosnącym zanieczyszczeniem powietrza [6]. Istnieje zależność między aktywnością człowieka, a stanem środowiska ze względu na granice konsumpcyjnego trybu życia, które są wyznaczone przez kondycję naturalnego otoczenia [7].

Wyniki badań. Wyniki badań dotyczących metod działań prośrodowiskowych w kontekście rozwoju społeczno-gospodarczego, obrazują poziom świadomości w zakresie działań na rzecz środowiska. Omawiane badanie przeprowadzono na przestrzeni września i października 2020 roku, na losowo dobranej próbie badawczej, liczącej 343 respondentów (kobiety- 66,2%, mężczyźni- 33,8%), w wieku od 18 lat. Po przeanalizowaniu uzyskanych wyników, 91,3% respondentów deklaruje, iż na co dzień podejmuje działania na rzecz ochrony środowiska. Jedynie 3,2% odpowiedziało, że nie podejmuje działań na rzecz ekosystemu. 5,5% ankietowanych nie ma zdania na temat ochrony ekosystemu. Badanie wskazuje, że 294 ankietowanych (85,71%), na pytanie: „Czy zasoby o wysokich walorach (np. parki, pojedyncze okazy) przyrodniczych należy chronić?”; odpowiedziało, że zdecydowanie powinny być objęte ochroną. Aż 262 respondentów (76,38%) deklaruje, iż powinny być zastrzeżone kary za znęcanie się nad zwierzętami. Na postawione respondentom pytanie: „Czy na co dzień podejmuje Pani / Pan jakiegokolwiek działania, które związane są z ochroną środowiska?”, 72,3% odpowiedziało, że raczej podejmuje się działań na rzecz ochrony ekosystemu, jednak 7,9% ankietowanych twierdzi, że jest im obojętne. Jedynie 4,7% ankietowanych nie prowadzi przedstawionych działań. Z pośród osób deklarujących podejmowanie działań prośrodowiskowych, zaprezentowano trzy najczęściej wybierane odpowiedzi (respondenci mieli możliwość wskazania więcej niż jednej aktywności). Najwięcej- 277 respondentów (80,8%) używa własnej torby robiąc zakupy. Średnio około 78,1% segreguje odpady, a taka sama ilość badanych (268 osób) utrzymuje porządek podczas pobytu w lesie.

Wnioski. Metody działań prośrodowiskowych pozostają we współzależności ze świadomością rozwoju społeczno-gospodarczego. Odpowiedzialna realizacja działań na rzecz środowiska, może mieć wpływ na jakość życia społeczeństwa, gospodarki oraz konsumpcji. Poziom świadomości społeczeństwa w zakresie ochrony środowiska naturalnego jest na dobrym poziomie, jednak potrzebna jest większa inicjatywa rządu w zakresie poszerzania świadomości obywateli w celu świadomej i zrównoważonej konsumpcji oraz rozwoju gospodarczego.

Pośród osobistych metod prośrodowiskowych istnieje podział na odgórne, narzucane przez państwo oraz oddolne – wynikające ze świadomości konsumenta.

Na działania prośrodowiskowe polskiego rządu składają się m.in. kampanie medialne zachęcające konsumentów do kupowania lokalnych produktów i wspierania ekologicznych gospodarstw. Skutki tej metody odzwierciedlają wyniki badania, świadczące o skuteczności i konieczności jej prowadzenia. Za sprawą edukacji ekologicznej prowadzonej w szkolnictwie krajowym, którą reguluje Konstytucja RP oraz Narodowa Strategia Edukacji, społeczeństwo w znacznej mierze zwraca uwagę na ochronę walorów natury m.in. lasów czy pojedynczych okazów przyrody oraz utrzymywania porządku w lesie. Świadczy to o tym, jak ważną kwestią jest dydaktyka proekologiczna w kraju.

Podczas gdy Ministerstwo Finansów w 2019 r. wprowadziło opłatę recyklingową [8] na wszystkie torby z tworzyw sztucznych, popularne stały się zakupy z własną torbą wielokrotnego użytku. Zadowolająca ilość respondentów ma dobre podejście do segregacji śmieci. Podział pozostałości po codziennej konsumpcji jest czynnością usprawniającą ich utylizację oraz recykling. W tej sprawie należałoby zwiększyć świadomość właściwych zachowań oddolnych, gdyż postawy prośrodowiskowe konsumentów, powinny wynikać w większej mierze, z ich własnych poglądów i świadomości. Z tego powodu warto poszerzyć inicjatywę i wdrażać nowe projekty edukacyjne, które będą przedstawiać wpływ rozwoju społeczno-gospodarczego na środowisko i edukować w zakresie metod niwelowania jego negatywnego wpływu.

Bibliografia

1. Uchwała nr 8 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 2017 r. w sprawie przyjęcia Strategii na rzecz Odpowiedzialnego.
2. Samuelson P.A., Nordhaus W.D., 2012, Ekonomia, Rebis, Warszawa
3. Parysek J.J., Rozwój społeczno-gospodarczy oraz czynniki i uwarunkowania rozwoju, Studia KPZK Tom 183, Polska Akademia Nauk Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju, 2018, s. 49
4. Ustawa z 27 kwietnia 2001r. Prawo ochrony środowiska (Dz. U. 2001 Nr 62 poz. 627, art. 3. pkt 13), s 5
5. Strumińska – Doktor A., Rola działań proekologicznych w kształtowaniu świadomości ekologicznej, Niepaństwowa Wyższa Szkoła Pedagogiczna, Białystok, 2016, s. 1
6. Górka K., Wdrażanie koncepcji rozwoju zrównoważonego i trwałego, Ekonomia i środowisko, Kraków, 2007, s. 12
7. Matczak P., Problemy ekologiczne jako problemy społeczne, Wydawnictwo Naukowe, Poznań, 200, s. 41
8. Ustawa z dnia 12 października 2017 o zmianie ustawy o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowanymi oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. poz. 2056).

Mateusz Śliwa

*student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

Aleksandra Kuczera

*student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

Paweł Głaz

*student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

DZIAŁANIA PROEKOLOGICZNE W OPINII KONSUMENTA

Wprowadzenie. Szeroko pojęte działania proekologiczne są inicjatywami podejmowanymi przez przedsiębiorców realizujących swoje usługi, jak i konsumentów, do których są one kierowane. Efektywne wykonawstwo tych działań jest warunkiem koniecznym do realizacji założeń zrównoważonego rozwoju w kontekście eksploatacji środowiska przez podmioty, których celem jest maksymalizacja zysku oraz klientów zainteresowanych nabyciem jak najlepszych towarów, w zadawalającym stosunku subiektywnie odbieranej jakości do ceny rynkowej. Opracowanie podejmuje aktualne tematy związane ze zwiększającymi się nakładami finansowymi przeznaczanymi na działania proekologiczne oraz omawia zachowania konsumentów w kontekście trwającej pandemii wirusa COVID-19. Głównym celem artykułu jest uchwycenie wybranych związków pomiędzy stosunkiem konsumenta do zastosowanych rozwiązań prośrodowiskowych, a ekonomicznym uzasadnieniem kosztów jakie musi ponieść w związku z ich zastosowaniem. Szczególną uwagę poświęcono na zestawienie założeń sformułowanego problemu badawczego z wynikami badań własnych.

Sformułowanie problemu. Zakres rozumienia osoby konsumenta jest problematyczny i wiąże się z rozpatrywaniem samego pojęcia „konsument” pod kątem różnych dziedzin nauki takich jak ekonomia, socjologia, biologia, psychologia i prawo, które to dziedziny charakteryzują konsumenta w aspekcie teoretycznym i praktycznym [1]. Jest on krańcową jednostką, która zakańcza proces ekonomiczny trwający od produkcji do konsumpcji. Rozważania nad osobą konsumenta stanowią kluczową rolę w zrozumieniu praktycznego wymiaru działań proekologicznych, podejmowanych przez podmioty rynku produktów i usług. Degradacja środowiska naturalnego w Polsce jest następstwem działań ludzkich [2]. W związku z tym, obowiązkiem obywateli jest kierowanie się zasadami zrównoważonego rozwoju. Proces edukacji na temat zachowań ekologicznych stał się nieodłącznym etapem nauki szczególnie wśród najmłodszej części społeczeństwa. Polskie szkolnictwo przyjęło tzw. edukację formalną, polegającą na nauce o środowisku i postępowaniu ekologicznym na wszystkich etapach edukacji. Oprócz tego, aby zachęcić obywateli do podejmowania zachowań proekologicznych, prowadzone są działania

informacyjne i edukacyjne, które budują świadomość ekologiczną, aktywizują społeczeństwo i motywują do działań prośrodowiskowych [3]. Zwiększenie poziomu świadomości ekologicznej ma wpływ na decyzję zakupową konsumenta. Po osiągnięciu pewnego etapu rozwoju owej świadomości, pojawia się pewna wewnętrzna gotowość do podjęcia kroków, by wspomóc ochronę środowiska, nadążając za intensywnym rozwojem społeczno-gospodarczym [4]. Analizując powyższe rozważania sformułowano problem badawczy, który za cel stawia sobie odpowiedź na pytanie: Jakie działania proekologiczne podejmują konsumenci w swoim codziennym życiu biorąc pod uwagę fakt, iż zmiana codziennych nawyków wpływa pośrednio lub bezpośrednio na stan naszego ekosystemu? Świadomość ekologiczna każdego z obywateli zależy od jego poglądów i własnych przekonań [5]. Przeprowadzone badania własne, mają na celu analizę tychże zachowań pod kątem ochrony środowiska.

Wyniki badań. Zrealizowane badanie zostało przeprowadzone na losowo dobranej grupie respondentów, przy pomocy internetowego kwestionariusza ankiety. Okres zbierania próby przypadł na wrzesień i październik 2020 roku. W badaniu wzięło udział 343 respondentów, w wieku od 18 lat wzwyż.

W obecnych czasach ochrona środowiska powinna być nieodłącznym elementem naszego życia. Badanie wykazało, że dla 91% respondentów działania na rzecz ochrony środowiska są ważne i powinny być wdrażane w codzienne życie. Co 18 badany nie posiada zdania temat ochrony stanu środowiska, a jedynie dla 3% ankietowanych dbałość o kondycję ekosystemu nie odgrywa znaczącej roli w ich życiu. Respondentom zadano również pytanie: Czy uważa Pan/Pani, że można zaoszczędzić pieniądze dbając o środowisko? (np. segregacja śmieci, oszczędzanie energii, wody). Z tym stwierdzeniem zgadza się aż 87% respondentów, a zdania na ten temat nie posiada co 13 badany. Pomimo świadomości ludzi w temacie oszczędzania pieniędzy w związku z ekologicznym trybem życia, 5% ankietowanych twierdzi, że jest to niemożliwe lub trudne do osiągnięcia.

Świadomość zachowań proekologicznych jest dosyć spora i uległa zmianie w okresie ostatnich kilku lat, na korzyść dla środowiska. 18% respondentów twierdzi, że gdyby ochrona środowiska naturalnego wiązała się z ponoszeniem wyższych kosztów, to nadal zdecydowanie byłiby chętni do prowadzenia ekologicznego trybu życia, a 50% Co 2 badany uważa, iż raczej prowadziłby tryb życia zgodny z naturą, gdyby było to związane z wyższymi kosztami. Brak zdania na ten temat wykazuje 25% pytanych.

Dbałość o stan środowiska to nie tylko segregacja śmieci, ale również zapobieganie nadmiernej konsumpcji i powstawaniu odpadów, których nie można ponownie przetworzyć. Dla dobra otoczenia ważne jest, aby kupować produkty w opakowaniach biodegradowalnych. Przy wyborze produktu, uwagę zwraca na to 57% konsumentów, a co 4 osoba nie jest w stanie jednoznacznie stwierdzić w jakich opakowaniach kupuje produkty. 19% ankietowanych nie kupuje wyrobów w opakowaniach, które można powtórnie wykorzystać.

Troska o stan środowiska to przede wszystkim bezpośrednie korzyści dla

społeczeństwa. Produkty ekologiczne wspierają lokalne przedsiębiorstwa oraz mają pozytywny wpływ na stan naszego zdrowia, ponieważ nie posiadają w swoim składzie szkodliwych substancji. 56% badanych konsumentów wybiera naturalne produkty. Część z nich (20%) nie przywiązuje do tego wagi. Znacząca większość kupuje produkty ekologiczne, pomimo tego, iż 88% badanych twierdzi, że produkty ekologiczne są droższe od pozostałych. Niewielki odsetek (3%) uważa, że produkty te nie różnią się ceną.

Pomimo trudnego czasu pandemii COVID-19, wpłynął on na wzrost popytu na produkty ekologiczne ze strony konsumentów. 15% z nich deklaruje, iż zaczęło sięgać po nie częściej, podczas gdy 61% ankietowanych zadeklarowało, że pandemia nie zmieniła ich zwyczajów zakupowych. Pozostali respondenci pozostali obojętni w tej kwestii lub nie zauważyli różnicy w swoich zachowaniach.

Wnioski. Działania proekologiczne w opinii konsumentów odgrywają ważną rolę. Spora ich grupa jest świadoma skutków, z jakimi przyjdzie się zmierzyć cywilizacji w przyszłości, jeżeli nie zadba ona o środowisko. Znaczna część badanych zdaje sobie sprawę z korzyści jakie przynosi ze sobą zakup produktów ekologicznych. Pandemia COVID-19 nie spowodowała spadku świadomości proekologicznej konsumentów, wręcz przeciwnie, część osób dzięki pandemii zaczęła sięgać po produkty ekologiczne i regionalne, przyczyniając się tym samym do wspierania lokalnych przedsiębiorców. Jest to pozytywny trend, który należałoby utrzymać przy pomocy szerokich akcji zachęcających do dbania o środowisko oraz wspierania krajowej gospodarki. Wydatki poniesione na te działania oraz stosunkowo droższe produkty ekologiczne, zwrócić mogłyby się wówczas w postaci szybszego rozwoju polskich przedsiębiorstw stawiających na działalność zgonie z koncepcją zrównoważonego rozwoju. Działania takie docelowo przynieść mogą korzyści dla rozwoju gospodarczego, którego postęp nie wywoła bezpośrednich szkód dla środowiska.

Bibliografia

1. Kieźel E., Konsument i jego zachowania na rynku europejskim, PWE, Warszawa 2010
2. Lętkowska E., Ochrona niektórych praw konsumentów, PWN, Warszawa 2001
3. Escher. I, Petrykowska. J, Proekologiczne zachowania młodych polskich konsumentów, 2014
4. Mańkowska-Wróbel. L, Ekologiczne uwarunkowania zachowań konsumentów, 2014
5. Niezgoda. A, Markiewicz. E, Styl życia a świadomość ekologiczna konsumentów na rynku turystycznym — relacje, uwarunkowania i problemy, 2017

Mateusz Śliwa

*student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

Katarzyna Miazga

*student, Studenckie Koło Naukowe Pielęgniarstwa
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski, Polska*

FINANSOWANIE PROFILAKTYKI CHORÓB CYWILIZACYJNYCH (NA PRZYKŁADZIE CUKRZYCY) JAKO PRIORYTET ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO

Wprowadzenie. Cukrzyca uznawana jest za jedną z najczęściej występujących chorób cywilizacyjnych, związanych z rozwojem społeczno-gospodarczym i postępującą z nim zmianą stylu życia. Zakres finansowania profilaktyki cukrzycy, stanowi poważny problem dla obecnej formy finansowania opieki zdrowotnej oraz rodzi obawy o przyszłość sprawnego funkcjonowania kapitału ludzkiego, wobec progresywnej ilości zachorowań i braku odpowiednich działań mających zahamować tenże wzrost. Aktualność poruszanych zagadnień potwierdza fakt, iż Światowa Organizacja Zdrowia nazwała cukrzycę „pierwszą niezakaźną epidemią”, a skutki związane z jej rozwojem, pośrednio uderzają w rozwój gospodarczy za sprawą obciążeń finansowych związanych z jej leczeniem oraz kosztów utraconej produktywności. Głównym celem niniejszego artykułu jest zwrócenie uwagi na istotę finansowania profilaktyki chorób cywilizacyjnych w Polsce, które umożliwiłoby spadek ilości zachorowań, a tym samym zmniejszenie nakładów finansowych przeznaczanych na refundowane obszary ich leczenia.

Sformułowanie problemu. Cukrzyca jako choroba występuje obecnie w prawie wszystkich społecznościach na całym świecie. Dowody epidemiologiczne wskazują, iż bez wdrożenia sprawnej profilaktyki i programów kontrolnych, ilość zachorowań będzie rosła [1]. Prognozy IDF wskazują, iż w 2030 roku liczba chorych na cukrzycę sięgnie 578 milionów, podczas kiedy jeszcze 35 lat temu liczba chorych na świecie oscylowała wokół 30 milionów [2]. Każdego dnia największa liczba zgonów to osoby umierające z powodu chorób dietozależnych (głównie cukrzycy), związanych z pogarszającym się trybem życia, wobec postępu społeczno-gospodarczego [3]. Problemem przed jakim staje system polskiej opieki zdrowotnej to ogromne koszty pośrednie i bezpośrednie, związane głównie z leczeniem choroby. W roku 2016 Zakład Ubezpieczeń Społecznych na świadczenia dotyczące niezdolności do pracy w wyniku cukrzycy typu 2 wydał ok. 120 mln zł, z czego blisko jedna trzecia, były to wydatki związane z absencją chorobową pracowników [4]. Opisywane w literaturze zagadnienia i zestawienia kwotowe dotyczące kosztów leczenia cukrzycy jak i przede wszystkim jej powikłań (znacznie kosztowniejszych) [5], stanowią wyzwanie dla podmiotów zajmujących się finansowaniem obszaru ochrony zdrowia w zakresie profilaktyki cukrzycy. Problem ten jest szczególnie zauważalny w różnicach pomiędzy dużymi wydatkami przeznaczanymi na leczenie cukrzycy, a niskim finansowaniem jej profilaktyki [6], które mogłoby zniwelować ponoszone koszty i

zwiększyć gospodarność budżetu w danym zakresie.

Wyniki badań. Analiza wykonana przez Jasik-Pyzdrowską J. i Bonikowską I. [5], przeprowadzona na podstawie raportów badawczych: światowych, europejskich i polskich, dotyczących kosztów społeczno-ekonomicznych cukrzycy, wskazuje iż największym problemem zdrowotnym współczesnego świata są stale rosnące koszty ekonomiczne wydatkowane na tą chorobę. Według aktualnych danych na cukrzycę w Polsce choruje ponad 3 mln osób, natomiast ponad 800 tys. nie zostało zdiagnozowanych. Wydatki na leczenie tej choroby przekroczyły w 2012 roku wartość 430 mln zł. Chorzy na cukrzycę generują dwa do trzech razy większe koszty opieki medycznej niż pacjenci bez cukrzycy, dobranych pod względem wieku i płci. Według danych Narodowego Funduszu Zdrowia łączne koszty leczenia sfinansowane przez NFZ wyniosły 1,7 mld zł w 2016 roku, co stanowi wzrost o około 8,5% w stosunku do 2015 roku. Skuteczna profilaktyka i opóźnienie rozwoju cukrzycy typu 2., możliwa jest dzięki badaniom przesiewowym dotyczącym rozpoznania stanu przedcukrzycowego poprzez wykonanie oznaczenia glikemii na czczo lub testu tolerancji glukozy OGTT. Koszt takiego testu wynosi ok. 10 zł, jednak ze względu na oszczędność w POZ większość pacjentów nigdy nie miała wykonanego takiego badania.

Wnioski. Prewencja cukrzycy w wielu państwach została uznana za priorytet zdrowotny, ponieważ dysproporcja pomiędzy kosztami ekonomicznymi leczenia cukrzycy, a nakładami na jej profilaktykę jest wyraźna. Poważnym problemem są również stale rosnące koszty związane zarówno z hospitalizacją pacjentów, leczeniem powikłań cukrzycy jak i wypłacaniem świadczeń zdrowotnych związanych z niezdolnością do pracy. Edukacja diabetologiczna może być jedną z głównych strategii obniżania kosztów terapii, jak również możliwością zapobiegania tej chorobie. Mimo to nakład na opiekę diabetologiczną w Polsce jest najniższy w Europie. Intensywna edukacja połączona ze zmianami behawioralnymi pacjentów daje szansę na korzystne i długofalowe efekty. Rozpoznanie stanu przedcukrzycowego, zapobieganie rozwojowi choroby oraz skuteczna edukacja w jej zakresie może przyczynić się do znacznego zmniejszenia wydatków ponoszonych na finansowanie leczenia zarówno cukrzycy, jak i jej powikłań.

Bibliografia

1. Drągowski P. i in., „Cukrzyca jako problem społeczny i ekonomiczny”, [w:] Opala T. (red.) Polski Przegląd Nauk o Zdrowiu 2 (39), Wydawnictwo Naukowe UM im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu, 2014.
2. <https://idf.org/news/>, „IDF calls for improved funding and training to help nurses tackle the global diabetes crisis”.
3. Jeffcoate W. J., van Houtum W. H., „Amputation as a marker of quality of care”, Diabetologia 2004, <https://doi.org/10.1007/s00125-004-1584-3>.
4. Kokoszka-Paszkot J., „Koszty leczenia osób w wieku podeszłym chorych na cukrzycę”, Geriatria 3, 2009.
5. Jasik-Pyzdrowska J., Bonikowska I., „Koszty leczenia i prewencji cukrzycy”. Prace Naukowe Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Pragmata tes Oikonomias 12, 2018.
6. Mackey R. H., Mora S., Bertoni A. G., „Lipoprotein particles and incident type 2 diabetes in the multi-ethnic study of atherosclerosis”, Diabetes Care (38), 2015.

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

(м.Київ, Україна)

**Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах
глобальних викликів**
**Сучасні тенденції розвитку бізнесу: інновації і нові бізнес-технології
в економіці**
Сучасний стан та перспективи економічного розвитку

Lubomíra Červeňová

Ing., PhD.

The Department of the Management

The Slovak University of Technology, Bratislava, Slovakia

THE ECONOMIC AND SOCIAL IMPACT OF THE CORONAVIRUS CRISIS - WORLDWIDE AND IN SLOVAKIA

1. Introduction. The COVID-19 pandemic outbreak. The COVID-19 pandemic has been the most severe global health crisis since the Spanish flu that hit people after the World War 1 in 1918. As many other negative events that impact human lives, this one has influenced the individual well-being of the men and the prosperity of the states worldwide as well. The characteristic feature of this pandemic is its rapid global spread, that has been supported by the modern lifestyle of the mankind in which people have been transporting themselves worldwide. Its fast transmission has also been caused by carriers without symptoms. This state has affected the creation of the containment policy of the states with the aim to protect the health of citizens. These restrictions from the economic point of view has led to the slow-down or even stop of the economic activities.

2. The results of the research. The economic and the social impact of the coronavirus crisis. Due to the COVID-19 pandemic the economic activity worldwide has been slowing down. The World Economic Outlook projects the global economy to contract sharply by –3 percent in 2020, much worse than during the 2008–09 financial crisis. [4] The assumptions for the improvement of the economy have been focusing on the year 2021 and the growth by 5.8 % has been expected in the mentioned year with the help of state institutions. Specific fiscal and monetary measures have to be adopted to support affected households and businesses.

The data concerning the GDP in constant prices in Slovakia, calculated according to the procedure of data volume chaining to the reference year 2015, was EUR 89,295.3 millions as of 2019 and EUR 87,203.7 millions as of 2018. It represents the annual percent change 2.3 %. The prognosis for Slovakia for the year 2020 is the decline up to 8%. At present the data have been available only till May 2020. According to the Infostat statistics the concrete value is - 8.3 % as of May 2020. [8] The Slovak Statistical Office stated the decline of the efficiency of the economic activities in Slovakia within the 1st quarter of the year on -3.7 %, the decrease of export and the

increase of the unemployment that has been on the level of 6 % as of May 2020.

The COVID-19 pandemic has brought the tough times to many businesses pushing the pressure on state institutions and reflecting their ability to cope with the current situation. Suddenly the life of common people has changed in many aspects. The schools have been closed. Teachers, students and pupils have started their experimental online form of the education that has not been able to fully cover all the requirements on the quality education, not mentioning the social aspects of such a situation.

The economic activities have been declined worldwide in many fields of industry. This state could lead to the further economic damages raising from the economic shutdown. There will be hardly some output contribution from bankrupt firms and surely some difficulties in the supply chain.

In Slovakia as well as in some other countries of the world some industries have been hit by the pandemic more some of them less.

The whole index of the industry decreased on the value of 80,43 % in March 2020. It means it has been the drop of 19.57 %.

The deepest downcome has been noticed in the automotive industry in Slovakia on the level of 10.45 %. The automotive industry belongs to the leading industry in this country. The one-sidedly orientation on this industry could cause more severe problems, if the economy of the state dropped.

According to the Slovak Statistical Office the construction production in the building industry in Slovakia increased to 3.2 % and achieved the volume of EUR 1,055.4 millions within the first three months of the year 2020 comparing to the same period in 2019. The construction production comprises all the activities performed in the construction, the reconstruction, the renewal, the repair and the maintenance of construction objects including assembly works and the value of built-in materials. [7]

In the mentioned period the production realized in the inland increased to 1.3 %. The volume of construction works on repairs and maintenances rised to 0.9 % and on the new construction including the modernization and reconstruction to 0.9 % as well.

The construction production after the first two months (January, February) of increase finally decreased in March 2020 on the level of 3.1 % when comparing with the March 2019. Its whole volume was on the level of EUR 392.4 millions. Comparing the data between March 2020 and February 2020 the decline of 6.5 % was noticed. In the same period the outbreak of COVID-19 pandemic was observed in Slovakia, tougher times started for many businesses and the containment measures slowly started to come in use.

The real estate market was not extensively hit by the spread of the pandemic in Slovakia. There has been no significant change in the average prices of the real estates during the first quarter of the year 2020, that was according to the National Bank of Slovakia during the mentioned period on the level of EUR 1,671 per m². [6]

Conclusions. The COVID-19 pandemic has brought tough times in the economies of countries, world trade and many restrictions to the lives of ordinary people. At present in the first half of June 2020 the situation regarding the coronavirus pandemic

has been calming down and has not been so critical in Europe. The containment measures have been clearing down. The state borders have been opening again and so making it easier for entrepreneurs to fulfill their duties, for cross-border workers to do their tasks abroad in the neighbouring state, for students to freely commute to their foreign university city and to all the people that intend to travel abroad for their holiday.

The decline of the pandemic in Europe thanks to the summer period enables the normal function of businesses, thus contributing to the better condition of economies of states. The latest update has been alarming. The prognosis of the National bank of Slovakia as of 10th June 2020 predicts the decline of the Slovak economy on the level of 10.3 %. The economic recovery will be consecutive. It has been assumed that the level of Slovak economy that used to be in the country before the coronavirus crisis will be reached in the first half of the year 2022. (https://www.nbs.sk/sk/informacie-pre-media/tlacove-spravy/spravy-vseobecne/detail-tlacovej-spravy/_strednodoba-predikcia-p2q-zhrnutie) At present there is the strong emphasis on the automotive industry in Slovakia. As noted in the paper there have been observed the sharp decline of this sector as of March 2020. Therefore the structure of high-power sectors of economy should be diversified.

The paper was created as part of the KEGA project 019STU-4/2018 The Process of Integrating Mentoring and Coaching into Teaching at Technical Universities.

References:

1. Makroekonomické predikcie vybraných bánk na koniec aktuálneho roka (december), in: https://www.nbs.sk/_img/Documents/_Statistika/VybrMakroUkaz/MakroPredVybrBank/MP_VB_t-2020.pdf
2. Boissay, F, Rungcharoenkitkul, P. (2020): Macroeconomic effects of Covid-19: an early review, in: <https://www.bis.org/publ/bisbull07.pdf>
3. World Uncertainty Index, in: <https://worlduncertaintyindex.com/>
4. World Economic Outlook, 2020, in: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>
5. Coronavirus: The Economic Impact. Impact of Covid-19: the catchphrase may be uncertainty, but the losses are real, 28 Mar 2020, in: <https://www.unido.org/stories/coronavirus-economic-impact>
6. nbs.sk
7. statistics.sk
8. http://www.infostat.sk/web2015/sk/index.php?option=com_content&view=article&id=504&Itemid=234
9. <https://economics.rabobank.com/publications/2020/april/covid-19-economic-dashboard/>

Амелін А.Д.

студент

Національний транспортний університет, Україна

Харченко З.І.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

ПРАВИЛА ІНКОТЕРМС У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вступ. ІНКОТЕРМС (від англ. International Commercial Terms – Міжнародні комерційні терміни) розшифровується як міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів, розроблені Міжнародною торговельною палатою (Париж). З 1 січня 2020 р. набули чинності нові правила Incoterms 2020 (Видання ICC № 723) Міжнародна торгова палата (The International Chamber of Commerce) офіційно оприлюднила впровадження оновленого тексту торгових умов поставки товарів, що відповідають сучасним вимогам комерційної практики – Інкотермс 2020. Перша інтерпретація Інкотермс була сформована у 1936 р. Після цього слідували наступні редакції: 1953р., 1967р., 1976р., 1980р., 1990р., 2000р. і 2010 р.

Постановка проблеми. У новій редакції Інкотермс 2020 назви термінів збереглися старими, за винятком терміну DAT (Delivered at Terminal) з Інкотермс 2010, який в новій версії замінений на DPU (Delivered at Place Unloaded). При цьому можна продовжувати використовувати колишні версії правил. У зв'язку з цим учасникам міжнародної торгівлі, які вибирають Інкотермс для регулювання своїх відносин, при виборі поставки рекомендується точно позначати, яку саме версію Інкотермс вони мають намір використовувати. Розглянемо основні терміни.

Група Е – ВІДПРАВЛЕННЯ. EXW EX WORKS (... named place)

ФРАНКО-ЗАВОД (... назва місця) Всі види транспорту

Термін EXW покладає мінімальні обов'язки на продавця, а покупець несе всі витрати і ризики у зв'язку з перевезенням товару з площ продавця до місця призначення.

Група F – ОСНОВНЕ ПЕРЕВЕЗЕННЯ НЕ ОПЛАЧЕНО ПРОДАВЦЕМ

FCA FREE CARRIER (... named place)

ФРАНКО-ПЕРЕВІЗНИК (... назва місця) Всі види транспорту

Продавець здійснює поставку товару, який пройшов митне очищення для експорту, шляхом передання призначеному покупцем перевізнику у названому місці. Якщо поставка здійснюється на площах продавця, продавець відповідає за завантаження. Якщо ж поставка здійснюється в іншому місці, продавець не несе відповідальності за завантаження товару. Застосовується незалежно від виду транспорту, включаючи змішані (мультимодальні) перевезення.

FAS FREE ALONGSIDE SHIP (... named port of shipment)

ФРАНКО ВЗДОВЖ БОРТУ СУДНА (... назва порту відвантаження)

Морські і внутрішні водні перевезення

Поставка є здійсненою продавцем, коли товар розміщений біля борту судна

у названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту всі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. Термін FAS зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

FOB FREE ON BOARD (... named port of shipment)

ФРАНКО-БОРТ (... назва порту відвантаження)

Морські і внутрішні водні перевезення

Поставка є здійсненою продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження, з цього моменту всі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. Цей термін зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту. Може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

Група С – ОСНОВНЕ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ОПЛАЧЕНО ПРОДАВЦЕМ

CFR COST AND FREIGHT (... named port of destination)

ВАРТІСТЬ І ФРАХТ (... назва порту призначення)

Морські і внутрішні водні перевезення

Поставка є здійсненою продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний понести витрати та оплатити фрахт. Ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення відвантаження товару, переходять з продавця на покупця. Термін зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

CIF COST, INSURANCE AND FREIGHT (... named port of destination)

ВАРТІСТЬ, СТРАХУВАННЯ ТА ФРАХТ (... назва порту призначення)

Морські і внутрішні водні перевезення

Поставка є здійсненою продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний укласти договір страхування та сплатити страхові внески, вимагається забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям. Термін зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

CPT CARRIAGE PAID TO (... named place of destination)

ФРАХТ/ПЕРЕВЕЗЕННЯ ОПЛАЧЕНО ДО (... назва місця призначення) Всі види транспорту

Продавець здійснює поставку товару шляхом його передачі перевізнику, призначеному ним самим. Продавець оплачує витрати перевезення товару до названого місця призначення, приймає на себе всі ризики, має здійснити митне очищення товару для експорту і може застосовуватися незалежно від виду транспорту, включаючи мультимодальні (змішані) перевезення.

CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (... named place of destination)

ФРАХТ/ПЕРЕВЕЗЕННЯ ТА СТРАХУВАННЯ ОПЛАЧЕНО ДО (... назва місця призначення) Всі види транспорту

Продавець здійснює поставку товару шляхом його передання перевізнику, призначеному ним самим, зобов'язаний оплатити витрати перевезення товару до названого місця призначення. Покупець приймає на себе всі ризики та будь-які

додаткові витрати після здійснення поставки у вищезазначений спосіб. Продавець зобов'язаний укласти договір страхування та сплатити страхові внески, здійснити митне очищення товару для експорту та може застосовуватися незалежно від виду транспорту.

Група D – ПРИБУТТЯ\ДОСТАВКА. DDP DELIVERED DUTY PAID (... named place of destination). ПОСТАВКА ЗІ СПЛАТОЮ МИТА (... назва місця призначення). Всі види транспорту

Продавець здійснює поставку покупцю товару, який пройшов митне очищення для імпорту, без розвантаження з будь-якого прибулого транспортного засобу в названому місці призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до цього місця, включаючи (у відповідних випадках) будь-які «мита» на імпорт до країни призначення.

DPU (Delivered at Place Unloaded). (... named of terminal). ПОСТАВКА НА ТЕРМІНАЛ (...назва терміналу). Всі види транспорту

Поставка на термінал, перевезення будь-яким видом транспорту. Продавець виконує митне очищення для експорту та не зобов'язаний виконувати митне очищення для імпорту. Продавцю рекомендується забезпечити договори перевезення, він несе всі ризики, пов'язані з доставкою товару і його розвантаженням на терміналі у вказаному порту чи місці призначення.

DAP Delivered At Point (...named of point)

ПОСТАВКА В ПУНКТ (...назва пункту). Всі види транспорту

Продавець здійснює поставку, коли товар надається в розпорядження покупця на транспортному засобі, готовим до розвантаження, в узгодженому місці призначення. Продавець несе всі ризики, пов'язані з доставкою товару до вказаного місця, виконує митне очищення для експорту та не зобов'язаний виконувати митне очищення для імпорту.

Висновки. Отже, метою ІНКОТЕРМС є встановлення переліку міжнародних правил з тлумачення найчастіше вживаних комерційних термінів, які застосовуються в сфері зовнішньоекономічної діяльності. За допомогою ІКОТЕРМС можна уникнути розбіжностей при здійсненні міжнародних перевезень. Інкотермс 2020 це остання версія правил, яка, як очікується, буде діяти протягом десятиліття, до 2030 року. За даними Міжнародної торгівельної палати (INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE) Правила переглядаються спеціалістами кожні 10 років. Отже, наступний перегляд правил Інкотермс можна очікувати в 2029 році. В даний час можливо будуть внесені технологічні поправки, що відображають події, пов'язані з цифровою торгівлею, і все більш широке використання контрактів, пов'язаних з інтелектуальною власністю, яка наразі відсутня в Інкотермс 2020.

Література:

1. <https://anvay.ru/incoterms-2020>
2. <http://www.volynpost.com/news/160388-perevagy-ta-nedoliky-perevezen>
3. <https://incoterms2020.com.ua/>

Амеліна Н.К.

*старший викладач кафедри економіки
Національний транспортний університет, Україна*

Белятинська А.А.

*студентка
Національний транспортний університет, Україна*

ЗАХОДИ ЗАПОБІГАННЯ РИЗИКУ ДЛЯ АВТОСЕРВІСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. Для раціонального розподілу ресурсів та запровадження економічно обґрунтованих та ефективних методів контролю, а також оцінки їх здійснення та продуктивності, необхідним є проведення економічного аналізу витрат для кожного етапу. Аналіз витрат та очікуваних результатів може бути як якісний, так і кількісний. Метою буде проілюструвати та підтвердити, що витрати на проведення певного етапу виправдані та економічно доцільні зниженням ризику при здійсненні інвестиційної діяльності.

Постановка проблеми. Аналіз витрат та результатів для передбачених нових елементів управління ймовірністю виникнення ризику або проведення розширеного контролю може включати наступне:

- визначення впливу запровадження нових або удосконалених засобів контролю;
- оцінку витрат на реалізацію. Всі ці витрати можуть включати, але не обмежуватись наступним: закупівлю обладнання та програмного забезпечення, зміну ефективності для підвищення безпеки, вартість додаткових процедур та заходів, вартість найму додаткового персоналу для реалізації нового стилю управління, витрати на навчання персоналу, витрати на технічне обслуговування тощо;
- оцінку витрат на впровадження та користь від впровадження.

Підприємству необхідно буде оцінити переваги засобів контролю. З погляду на підтримання прийнятного рівня ризику при здійсненні інвестиційної діяльності. Пов'язавши результат з метою інвестування, підприємство може визначити необхідність здійснення та впровадження цього проекту або, можливо, ймовірність відмови від нього.

Приклад аналізу витрат та користі: фінансова база підприємства зберігає та обробляє критично важливу та конфіденційну інформацію для здійснення інвестиційної діяльності, проте перевірка цієї бази для програмного забезпечення на підприємстві не передбачена. Для визначення того, чи має ця функція бути ввімкнена і проводять аналіз витрати-користь для підприємства.

Деякі складові стосуються нематеріального впливу на рівень виникнення ризику при здійсненні інвестиційної діяльності (наприклад, стримуючих факторів) для реалізації або незапровадження нового фактору управління. Інші елементи описують матеріальні цінності (наприклад, фактичну вартість).

Вплив можливості включення відслідковування дій користувачів бази

фінансових даних, може вплинути на сповільнення продуктивності та в подальшому мати вплив на імовірність виникнення ризику в ході здійснення інвестиційної діяльності. Також, є імовірність, що для реалізації знадобляться додаткові фінансові ресурси.

Вплив неможливості відслідковування дій користувачів бази фінансових даних та неможливості захисту конфіденційної інформації та мети при здійсненні інвестиційної діяльності.

Оцінка вартості включення відслідковування дій користувачів та захисту конфіденційної інформації при роботі з базою фінансових даних.

Менеджери підприємства мають визначити, що являє собою прийнятний рівень ризику при здійсненні інвестиційної діяльності. Потім вплив контролю та відслідковування за станом інвестування може бути оцінено, а з часом зменшено чи повністю виключено, якщо буде точно визначено діапазон ризику, що допускається. Цей діапазон може відрізнятись в залежності від стадії здійснення інвестиційної діяльності та при його визначенні мають застосовуватись наступні вимоги:

- якщо відслідковування дій користувачів та захисту конфіденційної інформації знизить імовірність виникнення ризику більше, ніж є необхідність, є сенс пошуку більш дешевої альтернативи;

- якщо ж проведення додаткового відслідковування дій користувачів та захисту конфіденційної інформації буде коштувати дорожче, ніж передбачається знизити ризик, то треба шукати якісь інші важелі;

- у випадку, коли відслідковування дій користувачів та захисту конфіденційної інформації не знижує ризик достатньою мірою необхідним є пошук додаткових елементів управління або різноманітного контролю;

- якщо відслідковування дій користувачів та захисту конфіденційної інформації забезпечує зниження ризику і є економічно ефективним у процесі здійснення інвестиційної діяльності, є сенс це використовувати.

Найчастіше витрати на реалізацію відслідковування та аналізу дій користувачів та захисту конфіденційної інформації є більш відчутними, ніж вартість невиконання цього. Як наслідок, керівництво підприємства відіграє важливу роль у прийнятті рішень, щодо впровадження нових форм контролю та управління, які пом'якшують рівень ризику при здійсненні інвестиційної діяльності підприємством.

Оцінка залишкового ризику. Підприємство може аналізувати ступінь імовірності виникнення ризику при здійсненні інвестиційної діяльності, що викликана введенням нових форм контролю та управління, з точки зору зниження імовірності або впливу загрози, які визначають ступінь пом'якшення ризику. Запровадження нових та розширених елементів управління може допомогти знизити ризик наступним шляхом:

- усунення деяких недоліків, тим самим зменшуючи кількість загроз виникнення ризику;

- доповнення цільового напрямку управління для зниження імовірності

виникнення загрози ризику (наприклад, фінансовий відділ визначає, що вартість введення додаткового контролю за ходом здійснення інвестиційної діяльності не є виправданою, але адміністративний та фактичний контроль має бути реалізовано);

- обмеження ступеню впливу на мету здійснення інвестиційної діяльності.

Висновок. Вдала програма управління ризиками буде спиратися на загальні зусилля та зобов'язання керівництва підприємства, повну підтримку персоналу та належну компетенцію групи або відділу оцінки ризику, яка повинна мати досвід для застосування методології оцінки ризику, визначення ризику та забезпечити економічне ефективне функціонування, що відповідає потребам підприємства.

Література:

1. J. P. Morgan/Reuters. RiskMetrics – Technical Document. – Mode of access: <http://www.jpmorgan.com> – Last access: 12- 03-2012. – Title from the screen.
2. World Economic Forum route de la Capite CH-1223 Cologny/Geneva Switzerland – 2017 World Economic Forum
3. National Institute of Standards and Technology Special Publication 800-30 Natl. Inst. Stand. Technol. Spec. Publ. 800-30, 54 pages (July 2012) CODEN: NSPUE2

Анохіна О.О.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

Дяченко Т.О.

науковий керівник, канд.екон.наук, доцент

доцент кафедри менеджменту

Національний транспортний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Вступ. Підприємці у всьому світі шукають шляхи ефективного виведення своєї продукції на міжнародні ринки; на жаль, міжнародне маркетингове середовище створює багато як і успішних можливостей, так і загроз для іноземних учасників. Культурне, політичне та технологічне середовище виступають визначальними факторами успіху підприємництва на світових ринках. Це дослідження націлене на розкриття особливостей управління маркетинговою діяльністю підприємства на зовнішньому ринку, а також вплив її на економіку країни та на розвиток самого підприємництва. Наразі існує безліч публікацій на тему особливості маркетингової діяльності в компанії з ціллю виходу на зовнішній ринок. Дослідженню особливості управління маркетингової діяльності підприємства на зовнішньому ринку присвятили свої праці багато вітчизняних та іноземних авторів, таких як: І.А. Арєнков, О.М. Антоненко, О.І. Тревого, Г.Л. Багієв, Р.Г. Айсіна, Д. Шіплі, Л.Г. Вайнціммер, М. Прібова Р.М., Костюкевич та ін.

Метою даної статті є дослідження особливостей маркетингової діяльності

підприємства на зовнішньому ринку і ефективності його функціонування в ринковому середовищі.

Постановка проблеми. Міжнародний ринок слугує ідеальним способом для творчих, креативних та ідейних підприємців отримувати іноземні доходи за межами країни існування підприємства, яке має на меті вихід на зовнішній ринок. За даними Котлера [1], «міжнародний маркетинг» відноситься до обміну через національні кордони для задоволення людських потреб та бажань, а ступінь участі фірми за кордоном є функцією її прихильності до пошуку зовнішніх ринків. Варто зупинитись також на основних функціях управління маркетинговою діяльністю. За М. Месконом їх чотири: планування, організація, мотивація і контроль [2, с. 56]

Виходячи з вищесказаного, це дослідження має на меті вивчити наслідки міжнародних маркетингових викликів та з'ясувати, як майбутні учасники можуть створювати можливості для руху свого підприємства та продукції вперед та приносити більше доходів для своєї компанії.

Якщо підприємство планує вихід його продукції а зовнішній ринок, то потрібно зважати не лише на ефективне просування продукції, але й на вплив маркетингу на економіку та на особливості міжнародного маркетингу в країні, в якій підприємство націлене збувати свою продукцію.

Економічна ситуація на ринку впливає на те, що ви пропонуєте і як ви представляєте це своїм цільовим споживачам. Що стосується міжнародного маркетингу, економіка цільового ринку, а також міжнародна економіка впливають на маркетингову стратегію, яку розроблює підприємство передчасно. До того ж, місцева економіка також впливає на те, як продавець відноситься до споживачів, водночас міжнародні економічні рамки обмежують можливості компанії виробляти, поставляти та розповсюджувати свою продукцію через обмеження витрат та регулювання. Ефективна міжнародна маркетингова стратегія враховує як місцеві, так і міжнародні економічні умови.

Однак треба зауважити, що в сучасних умовах стрімкого розвитку науки, техніки і технологій, посилення конкуренції успіху може досягти тільки таке підприємство, яке творчо застосовує ефективне управління маркетинговою діяльністю підприємства у своїй діяльності, постійно знаходиться у пошуку нових шляхів адаптації до безперервно мінливих умов, що диктує ринок [3, с. 5]. По-перше, міжнародний маркетинг товарів може бути успішним в західному економічному середовищі, де є подібна економічна структура, як ,наприклад, в США, але в маркетингову стратегію потрібно ввести свої корективи. Підприємство повинне адаптувати свою продукцію до місцевої економіки. Продукт, який продається як екологічно безпечний, може бути нерелевантним в умовах натурального господарства. Кожне підприємство може пропонувати ті самі продукти на міжнародному рівні, але стратегія управління маркетингом повинна змінитись, щоб товари мали економічний сенс в іноземній економіці.

По-друге, маючи на меті вихід на зовнішній ринок та управління маркетингом в залежності цього потрібно зважати і на те чи доступний для

компанії вихід на зовнішній ринок. Це залежатиме від того, чи зможе підприємство пропонувати свою продукцію за конкурентоспроможною місцевою ціною. На цей фактор в особливості впливають міжнародні економічні фактори, такі як курси валют, тарифи та доставка. Все це безсумнівно впливає на витрати та ціни на продукцію. Наприклад, іноді товари масового виробництва коштують дешевше, ніж товари, виготовлені на замовлення та унікальні за виробництвом, і тому маркетингова стратегія підприємства може встановити ціну продукцію, для досягнення широкого визнання.

Щодо виробництва самої продукції, то виробляючи продукцію на місцевому рівні – це ефективний спосіб зменшити витрати та обмежити вплив міжнародних економічних факторів на управління маркетингом та діяльність підприємства в цілому. А також це знизить витрати на мито та транспорт. Місцеве виробництво може вплинути на ваш маркетинг, впливаючи як на ціну, так і на місцеве прийняття. До того ж, маркетинг вашої продукції як варіантів місцевого виробництва з конкурентоспроможними цінами може бути ефективною маркетинговою стратегією.

Варто також сказати, що зовнішнє та місцеве економічне середовище впливає на маркетинг каналів. Якщо створення місцевої присутності обходиться дорого, підприємство може обрати партнерство з місцевим або міжнародним дистриб'ютором, який вже має досвід роботи на цільовому ринку. Для деяких ринків є економічним сенсом продавати свою продукцію шляхом прямих продажів, або через місцевих представників, або через онлайн-продаж. Крім того, недорого, відкрита місцева економіка може зробити можливим створення власної локальної мережі розподілу. Вибір каналу маркетингових ініціатив залежить від економіки доставки товару на ринок та місцевої економічної ситуації. Також в питанні просування продукції на ринку можливості фірми тут невичерпні – від реклами через засоби масової інформації (телебачення, радіо, газети) до ефективних дій служби зв'язків з громадськістю [4, с. 15-18.].

Висновок. Отже, важливість міжнародного маркетингового середовища в сучасному глобальному світі не можна переоцінити. Міжнародні підприємці у всьому світі йдуть якомога далі, щоб збувати свою продукцію на зовнішньому ринку. Це дослідження показує, що існує багато ризиків, перешкод та факторів, що впливають на особливості управління маркетингової діяльності на підприємстві, що має на меті вихід на зовнішній ринок. Також було встановлено, що економіка, економічне середовище також впливає на управління маркетингом та на обрання маркетингової стратегії на підприємстві. Далі аналіз показав, що детальна обізнаність щодо культурного середовища може покращити ділові відносини підприємців в іноземній країні. По суті, підприємець, який не розуміє культури країни, в якій ведеться бізнес, може вийти з втратами, наприклад, мова може стати бар'єром, а відсутність розуміння цінностей країн, що приймають, може заважати.

Література:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Издательский дом «Вильямс», 2012. 656 с.

2. Дей. Д. Стратегический маркетинг. М.: Изд-во Ексмо, 2003. 640 с.
3. Бутенко Н.В. Маркетинг. К.: Атіка, 2008. 300 с.
4. Будько С. Маркетолог у комерційній структурі: проблеми підготовки професійної адаптації. Маркетинг в Україні. 2009. №4. С. 66-67.

Бакуліч О.О.

канд.техн.наук, професор

декан факультету менеджменту, логістики та туризму

Національний транспортний університет, Україна

Бокий А.В.

аспірант

Національний транспортний університет, Україна

SAP, ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ТЕХНОЛОГІЙ

Вступ. Метою підприємництва як виду професійної діяльності людей є заснування власного бізнесу й управління ним для забезпечення в конкурентному середовищі виробництва й продажу товарів і послуг для створення нових робочих місць на користь суспільства і свою власну [1]. Така діяльність представляється у формі бізнес-процесів.

На сьогодні бізнес, як поняття, набуло багатогранності у своєму значенні. Але є два типи визначення бізнесу – широкий та вузький. У широкому визначенні – законний спосіб отримання прибутку. У вузькому – угоди, торгівельні операції [2]. Для ефективності управління бізнесом, оптимізації процесів, мінімізації витрат, збільшення прибутку використовують бізнес технології. Завдяки швидкому розвитку наукового прогресу, з'являються нові, удосконалені та взаємно інтегровані бізнес-технології.

Постановка проблеми. Дослідження сучасних бізнес-технологій та їх вплив на підприємство, на прикладі SAP технологій.

Бізнес-технології – це сукупність методів, прийомів, інновацій, технічних і розумових рішень, які сприяють розвитку бізнесу, розширюють його можливості та створюють для нього нові перспективи [3].

Бізнес-технології мають свої особливості: рівень складності: прості та складні; життєвий цикл: довгий та короткий; доступність для виконавця; чітка формалізація; визначені критерії KPI.

Розглянемо застосування SAP технологій як сучасний інструмент розвитку бізнесу.

SAP (*Systems, Applications and Products in Data Processing*) – комплексна автоматизація бізнесу. Застосування SAP технологій сприяє покращенню управління складними бізнес-процесами і дозволяє забезпечити повну автоматизацію планування, виробництва, продажу, кадрової роботи та обліку результатів на всіх рівнях. SAP технології чудово налаштовуються під потреби будь-яких підприємств, успішно застосовуються по всьому світу і дозволяють всебічно поліпшити прозорість і керованість бізнесу [4].

SAP складається з функціональних блоків, які включають управління, інтеграцію і рішення всіх завдань для: бухгалтерії та фінансів; торгівлі, відносин з клієнтами (системи CRM); персоналу, адміністративної діяльності; виробництва, постачання, складів, логістики (SCM, EWM); ризиків і стратегічного планування (GRC); системного адміністрування, контролю даних і web-сервісів тощо.

Серед найбільш популярних і базових модулів SAP - модуль ERP (*Enterprise Resource Planning*), який призначений для масштабного бізнесу і великих промислових комплексів. Основне призначення системи - забезпечувати безперервну, комплексну, взаємопов'язану автоматизацію всіх блоків, функціональних областей і підрозділів компанії. SAP ERP модулі контролюють, покращують і полегшують роботу на всіх ділянках бізнесу: від введення відомостей з первинних торгово-облікових реєстрів до підтримки керівництва в прийнятті стратегічно важливих рішень [5].

В конкурентних умовах сьогодення існує потреба у застосуванні сучасного інструментарію розвитку бізнесу, спрямованого на оптимізацію управління бізнес – процесами в якості якого пропонується використовувати SAP технології.

Результати дослідження. SAP технології – це сучасні інструментарії, які істотно полегшують взаємодію між структурами у будь-якому бізнесі, особливо у великому. За їх допомогою можна обмінюватися відомостями та інформацією із партнерами, інтегрувати нові умови і рішення з уже існуючими, прогнозувати події. Серед світових компаній SAP технології використовують Volkswagen AG, BMW, Mercedes-Benz, Coca-Cola, Adidas, Puma, LVMH, Європейський парламент та багато інших. В Україні наразі існує офіційне представництво німецької компанії, яка надає послуги по впровадженню SAP технологій. Українські компанії активно впроваджують світовий досвід. Серед них ДТЭК, Metinvest, INTERTOP Ukraine, Novus.

Наприклад, компанія NOVUS, завдяки SAP технологіям, може збирати, обробляти та оперативно аналізувати дані з продажу в усій мережі супермаркетів. Після обробки чекових даних вони використовуються в облікових системах, системі звітності та створюють основу для багатьох процесів управління роздрібною торгівлею, таких, як торговий маркетинг, ціноутворення, аналіз активності та кошика покупця, прогнозування попиту та управління товарними залишками в магазинах та розподільчих центрах. Це найсучасніша технологія, яка дозволяє в режимі реального часу аналізувати хід торгівлі та всі супутні процеси, спрямовані на покращення задоволення потреб покупців [6].

Серед основних результатів впровадження SAP технологій: зниження витрат: складських, трудових, виробничих, фінансових; підвищення продуктивності праці; поліпшення керованості, підвищення якості і швидкості прийнятих управлінських рішень; повноцінна локалізація; отримання якісної аналітики.

Висновки. З розвитком технічного прогресу, зростанням та

масштабуванням бізнесу, а також розвитком людського ресурсу відбувається вдосконалення та поява нових бізнес-технологій, головною функцією яких є сприяння розвитку бізнесу, встановлення конкурентних переваг та нових перспектив на ринку. Така динаміка надає перспективи для розвитку бізнесу, економічних відносин та економіки. Впровадження SAP технологій здатне зробити бізнес стійким, прибутковим і успішним, що є особливо нагальним в період кризи та виходу з неї.

Література:

1. Грищенко І. М. Підприємницький бізнес. Київ: Грамота, 2016. 520 с.
2. Єрмошко М. М. Комерційна діяльність посередницьких організацій. Київ: НАУ, 2003. 344 с.
3. Дудко П.М. Економіка та управління підприємствами. Київ: КНУТД, 2017. 171 с.
4. SAP Information [Електронний ресурс]. URL: <https://www.sap.com/ukraine>
5. SAP ERP [Електронний ресурс]. URL: <https://www.sap.com/products/enterprise-management-erp.html>
6. SAP News [Електронний ресурс]. URL: <https://news.sap.com/ukraine/2020/08/novus-sap-car/>

Бакуліч О.О.

*декан факультету менеджменту, логістики та туризму,
кандидат технічних наук, професор
Національний транспортний університет, Україна*

Кіс І.Р.

*аспірантка
Національний транспортний університет, Україна*

ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В ПРОЕКТАХ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ. Активізація несприятливих для підприємств подій та, як наслідок, здійснення ризиків, в тому числі й екологічних, зумовлюють ускладнення системи ризик-менеджменту транспортних підприємств. З огляду на її комплексність та розширення в контексті інтеграції в господарську діяльність підприємств важливим є розуміння тих аспектів, що є чинниками впливу на ефективність управління ризиками.

Постановка проблеми. Серед сучасних трендів ризик-менеджменту формування проактивного управління ризиками, що є не лише важливим для функціонування підприємства на сьогодні, а вже нормою для сучасного суб'єкта господарської діяльності. Однією із характеристик проактивного ризик-менеджменту є його вдосконалення, тобто розширення можливостей щодо управління ризиками. Проактивний ризик-менеджмент є однією із суттєвих конкурентних переваг підприємства, що призводить до реалізації результативніших рішень. Враховуючи зазначене, важливим завданням формування ефективної системи ризик-менеджменту транспортного підприємства є визначення тих складових, що впливають на її результативність

та вдосконалення яких здатне покращити її роботу.

Серед основних характеристик системи ризик-менеджменту транспортних підприємств визначаємо такі як: чітке розуміння ризиків господарської діяльності підприємства; стратегія управління ризиками; моніторинг та запровадження світових практик ризик-менеджменту; культура ризик-менеджменту; кадровий склад. Розуміння ризиків господарської діяльності підприємства має ґрунтуватись на комплексній оцінці [1], квінтесенцією якої є використання як методів кількісного оцінювання, так і якісного в такому поєднанні, що є найоптимальнішим для окремого підприємства.

Результати дослідження. Основою для визначення стратегії управління ризиками є ідентифікація підприємством своїх можливостей щодо використання того чи іншого підходу до ризик-менеджменту загалом, до окремого ризику зокрема. Можливості підприємства повинні характеризувати як стратегічний рівень управління, так і тактичний, оперативний рівні.

Методологія ризик-менеджменту як в контексті управління проектами, так і окремо, в межах стандартів, отримала подальший розвиток, продовжує вдосконалюватись як в напрямі теоретичного підґрунтя, так і щодо практичної реалізації. Необхідність поліпшення функціонування системи ризик-менеджменту транспортного підприємства визначає необхідність постійного моніторингу за сучасними практиками її реалізації та запровадження найкращих в діяльність суб'єкта господарювання. Тільки таким чином, за рахунок проактивного покращення управління ризиками, підприємство здатне забезпечити конкурентну перевагу щодо інших та забезпечити результативність ризик-менеджменту.

З огляду на останні тенденції в управлінні ризиками, можемо говорити про формування культури ризик-менеджменту, що може сприйматись як окремий елемент в системі управління підприємством або як складова загальної корпоративної культури. Культура ризик-менеджменту є невід'ємною частиною системного процесу управління ризиками транспортного підприємства, передбачаючи залучення усіх зацікавлених сторін до нього. Зауважимо, що в контексті зазначеного, можемо використовувати методологію управління зацікавленими сторонами, що є однією зі сфер знань РМВок [2]. Використання процесу управління зацікавленими сторонами дозволить забезпечити системність та комплексність в реалізації культури ризик-менеджменту на підприємстві.

Зв'язок між якісним кадровим складом підприємства та ефективністю його господарської діяльності вже є загальновизнаним. У даному контексті на увагу заслуговує розуміння взаємозв'язку між якісним складом працівників та ефективністю функціонування системи ризик-менеджменту. Окремо звертаємо увагу на вплив керівників підприємства на функціонування управління ризиками. Саме позиція як топ-керівників підприємства, так і середньої ланки є визначальною щодо приділення уваги усіма працівниками різноманітним аспектам реалізації управління ризиками.

Підґрунтям до вдосконалення системи ризик-менеджменту є аналіз усіх її складових на предмет можливостей, перешкод, сильних та слабких сторін. Лише повноцінний системний аналіз здатен відобразити фактичний стан ризик-менеджменту задля визначення пріоритетів вдосконалення.

Висновки. У підсумку зазначимо, що вимоги до системи ризик-менеджменту зростають. Цей факт є результатом розгляду системи управління ризиками підприємством як інструменту забезпечення його довгострокової ефективної господарської діяльності. Серед основних складових, що характеризуються впливом на ефективність ризик-менеджменту, визначаємо розуміння ризиків господарської діяльності підприємства, стратегію управління ризиками, моніторинг та запровадження світових практик ризик-менеджменту, культуру ризик-менеджменту та кадровий склад. Кожна із зазначених складових може бути ключовим елементом щодо запровадження системи ризик-менеджменту на підприємстві та успішної її реалізації. Необхідним є забезпечення як системного аналізу управління ризиками на основі регулярного моніторингу, так і можливостей його вдосконалення.

Література:

1. Бакуліч О.О., Кіс І.Р., Занора В.О. Тенденції управління екологічними ризиками транспортних проєктів. Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. 2020. №56. С. 62–69.
2. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. (PMBOK Guide). (2017). Sixth edition. Project Management Institute.

Бєлік М.В.

Директор ТОВ "ДУНКАН", Україна

ТАРГЕТИНГ В УПРАВЛІННІ DIGITAL-МАРКЕТИНГОМ АВТОСЕРВІСНОГО БІЗНЕСУ

Сучасні інформаційні технології дозволяють моделювати ситуацію, пріоритет digital-маркетингу та контенту автосервісних послуг. Окрім того, нові інформаційні технології підвищують технічний рівень виконання маркетингових комунікацій, дають новий напрям для вдосконалення методів їх розповсюдження. Digital-маркетинг має переваги для виробників і продавців автосервісних послуг, тому що дає змогу організувати безпосередній контент сервісу й клієнта, що забезпечує формування довірчих відносин між сервісною компанією і клієнтом [1].

Сучасна актуальна й ефективна форма прямого маркетингу обумовлена зростаючими вимогами до продукту автомобільного сервісу. Він забезпечується в режимі он-лайн, базується на використанні інформаційних технологій та передбачає двосторонній зв'язок у сервісних послугах в контексті електронної торгівлі в реальному часовому вимірі. Digital (інтерактивний, цифровий) маркетинг – це вид маркетингової діяльності, який передбачає використання різноманітних форм цифрових каналів для взаємодії з клієнтами та іншими контрагентами на

ринку. [1] Найтісніше digital-маркетинг переплітається з Інтернет-маркетингом, однак поза тим він використовує й інші технології, які дозволяють досягнути цільову аудиторію навіть у офлайн-середовищі (використання додатків у телефонах, sms/mms, рекламних дисплеїв на вулицях тощо).

Таргетинг концентрується на цільові аудиторії, яка концентрує ринковий механізм: виробничі можливості та інтереси й потреби, тим самим визначає аналітику ефективності ринкової рівноваги сервісних послуг, враховуючи інтереси клієнтів інформаційної платформи.

Таблиця – 1. Види таргетинга за напрямками використання digital-маркетингу в концентрації клієнтів.

Тематичний таргетинг	пов'язаний з тим, що всі сайти, які користуються послугами електронної платформи, розбиті на категорії за темами (бізнес; автосервіс: послуги та товари; розваги і т. п.).
Контекстний таргетинг	це практика показу реклами на основі змісту веб-сайту, автосервісу товари та послуги, пошук за ключовими словами.
Геотаргетинг	метод видачі інформації, що відповідає географічному положенню відвідувача, можна вибирати певні країни, міста, райони і навіть конкретні місця на карті (наприклад, налаштувати рекламу на відвідувачів конкретних автосалонів міста).
Таргетинг за часом	управляти часом клієнта, концентрація на часових уподобаннях цільової аудиторії – показ реклами лише зранку або увечері, кожного дня або вихідних
Соціально-демографічний таргетинг	реклама, яка базується на статі, вікові, доході, сімейному стані, освіті користувачів мережі. Усі ці дані можна відстежити в соціальних мережах, які відвідують користувачі сайту (йдеться про використання cookies), із заповнених лід-форм (анкет, опитувальників)
Поведінковий таргетинг	практика сегментування клієнтів на основі поведінки під час перегляду веб-сторінок, в тому числі таких, як відвідані сторінки, виконані пошуки, натиснуті посилання і придбані продукти

Механізм таргетинга включає інструменти та бізнес-процеси:

- аудиторія, клієнтська база – створення клієнтської бази на основі різних критеріїв, наприклад віку, інтересів, місця розташування.
- комунікаційні аудиторії – показуйте рекламу людям, які вже взаємодіяли з веб-сторінки сервісу товарів та послуг онлайн або офлайн.
- цільові та суміжні аудиторії – охоплює нових людей, чий інтереси схожі на інтереси найцінніших клієнтів.
- комплекс он-лайн інструментів: SMS- і MMS-розсилка, гостьова книга, чат, блоги, кол-центри й контакт-центри, «гарячі лінії»; соціальні медіа-сайти: Twitter, Facebook, You Tube; Інтернет-реклама; електронна поштова розсилка; промо-сайти й веб-сайти; засоби електронної торгівлі та ін. – масштабування інформаційних ресурсів.

Дослідивши можливі перспективи таргетинга, можна стверджувати, що саме за концептуальних умов діджиталізації, маркетинг знайшов сучасну проблематику та активує інструменти інноваційної діяльності автосервісного бізнесу. Таргетинг зайняв одну з найефективніших та найперспективніших форм інтерактивних каналів впровадження концепції маркетингу взаємодії на платформі розвитку комп'ютерно-інформаційних технологій. [2]

Таким чином, використання алгоритму застосування інтерактивних каналів взаємозв'язку з клієнтами дає можливість автосервісним підприємствам: уникнути ризиків у виборі маркетингової стратегії; концентрацію потенційних клієнтів на соціальну й економічну ефективність автосервісних послуг; масштабувати виробничі можливості, розширити цільову аудиторію; залучити нових бізнес партнерів; залучення інвестицій в сферу послуг тощо.

Література:

1. Гонтаренко Н.А. Інструменти інтерактивного банківського маркетингу. Вісник НУВГП. Серія « Економічні науки». Випуск 4(80). 2017. С. 275–282.
2. Григоренко Р.В. Формування організаційно-економічного забезпечення системи інтерактивного маркетингу //Східна Європа: Економіка, Бізнес та управління/ Випуск 4 (21) 2019. С 184-189.

Богдан А.С.

студентка

Запорізький національний університет, Україна

Гуржій Н.М.

науковий керівник, д-р екон. наук, доцент

професор кафедри підприємництва

менеджменту організацій та логістики

Запорізький національний університет, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГАЛУЗІ ФАРМАЦІЇ УКРАЇНИ

Фармація – одна з найважливіших наукоємних галузей діяльності держави. Інноваційна діяльність на підприємствах цієї сфери є надважливою, оскільки впродовж сотні років відбуваються зміни, які є наслідком дії не тільки внутрішніх факторів, але й кардинальних змін навколишнього середовища, НТП, геополітичних та економічних зрушень в світовій економіці.

На сьогодні перед фармацевтичною галуззю України постає ряд проблем. Складова інновацій на українському ринку препаратів має найнижчий показник. Частка генеричних (заміна оригінальним) препаратів порівняно з інноваційними становить 90% (для порівняння: в Японії – 22%, в Франції – 35%) [1].

Підприємства фармації в США використовують від 15 до 20% прибутку на свій інноваційний розвиток. Лідируючі позиції займають Швейцарія та Бельгія. 70% від загального об'єму ВВП країни припадає на інноваційний розвиток підприємств фармації в Бельгії, а для Швейцарії цей показник становить 5%.

В Швейцарії такий відсоток зумовлений домінуванням приватних компаній на ринку країни (напр. ROCHE), при цьому, це єдина країна, яка інвестує в інноваційний розвиток фармації других країн. Показник інвестицій в 2,3 рази перевищує власне державне інвестування цієї сфери. [1]

Конкуренція на внутрішньому українському фармацевтичному ринку – висока, купівельна спроможність – низька, тому головний пріоритет діяльності галузі – якісні препарати за доступною ціною.

Українське підприємство «Дарниця» увійшло в топ-15 інноваційних компаній України. За словами керівництва, діджиталізація – це частина глобального процесу трансформації «Дарниці», який почався ще у 2014 році.

В області інформаційних технологій уже реалізовані проекти на 88 млн. грн. Це не тільки підвищило ефективність діяльності, але й забезпечило адаптивність компанії в умовах сьогодення. Розбудова цифрової системи проводиться задля забезпечення подальшого інноваційного розвитку. [2]

Нажаль, обсяг інвестицій у фармацію не відновився до докризового рівня, але все ж інтенсивність вливань тут вища, ніж в інших галузях. Яскравим прикладом ведення ефективної інноваційної діяльності є міжнародна компанія «Баєр», яку ще називають «міжнародним інноваційним концерном». Організація позиціонує себе як «відкрита до інновацій». У 2019 році компанія інвестувала 5,246 млн. євро в розробку та впровадження інновацій. Число зайнятих працівників становило понад 14 000 осіб.[3] Спеціалісти створили сайт innovate.bayer.com, який є так званим майданчиком для контактів з потенційними партнерами. Веб-сайт націлений на науковців, експертів галузі та інших носіїв інноваційних ідей, які потребують фінансування. [3]

На думку фахівців фармацевтичної галузі України, інноваційний розвиток сповільнюється такими чинниками: не ефективні механізми державного сприяння інноваційній діяльності; не розвинена інноваційна інфраструктура; низький рівень вітчизняних та іноземних інвестицій; не відповідність рівня видатків з державного бюджету на наукову діяльність.

Досвід високорозвинених країн свідчить, що ефективне використання державних фондів сприяє залученню внутрішніх і іноземних інвестицій на розвиток науково-технічної сфери. Важливою складовою є достатній асортимент, та вітчизняне інноваційне технологічне обладнання.

На даний час, більша частина виробничих матеріалів імпортується. Наприклад, ПАТ «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод» імпортує 66% сировини. Це впливає на собівартість, і, як результат, на кінцеву ціну продукції.

Процес впровадження інновацій має свої особливості: значні фінансові та часові ресурси, залучення зацікавлених сторін (інвесторів), необхідність висококваліфікованих кадрів.

Насамкінець, в силу високого рівня впливу фармацевтичної галузі на інші сфери економічної діяльності підвищення інноваційності стимулюватиме інноваційну працю загалом в інших галузях.

Як результат, розвиватиметься науковий потенціал в усіх областях

економіки. Важливо мотивувати зайнятих у галузі фармацевтики спеціалістів до інноваційної діяльності, та більше – створювати сприятливі матеріально-технічні умови. Інноваційні технології у сфері медицини – надважливе питання, особливо в сьогоденних умовах, оскільки використовуючи кардинально нові технології та методи можна досягти кращого, ефективного результату.

Література:

1. Український інститут інтелектуальної власності. URL: <http://iii.ua/ru> (дата звернення 25.10.2020)
2. Фармацевтична компанія «Дарниця». URL: <https://www.darnitsa.ua/> (дата звернення 25.10.2020).
3. Фармацевтична компанія «Баєр». URL: <https://www.bayer.com/> (дата звернення 25.10.2020).

Бойко В.В.

канд. екон. наук, доцент

доцент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Складанівська О.О.

аспірантка

Національний транспортний університет, Україна

СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ. Значна частина автотранспортних підприємств стикається з проблемою пристосування до динамічного середовища, у якому їм доводиться здійснювати свою діяльність. Тому, в умовах ринкової економіки актуальним для управління підприємствами є створення добре злагодженої та дієвої системи організаційно-економічного забезпечення результативності їх діяльності.

Постановка проблеми. Якщо на підприємстві не сформована сучасна, відповідно до теперішніх умов ведення бізнесу, система забезпечення, що дає можливість ефективно та результативно організовувати свою господарську діяльність, то йому важко уникнути багатьох проблем. Успішна реалізація результативної діяльності підприємства може бути досягнута за умови відповідного забезпечення організаційними заходами та економічними ресурсами.

Результати дослідження. З метою забезпечення ефективного функціонування автотранспортних підприємств необхідним є формування механізму управління діяльністю підприємства, який дозволить успішно та комплексно реалізовувати відповідні завдання та методи управління його результатами діяльності. Складовими системи організаційно-економічного забезпечення результативності діяльності автотранспортного підприємства є: планування, організація, облік, аналіз, оцінка, контроль, моніторинг.

Правильне планування, організація, облік, аналіз, оцінка, контроль та моніторинг дозволять підвищити результативність діяльності підприємства, яка спрямована на реалізацію стратегії розвитку суб'єкта господарювання. Планування – це визначення способу майбутніх дій та побудова планів, що містять набір показників, які повинні бути досягнуті в результаті їх виконання. В Методичних рекомендаціях з планування, моніторингу та оцінювання процесів відновлення [1] зазначено, що «планування - це процес постановки цілей, розробки стратегій розвитку, певних механізмів надання та використання ресурсів для досягнення встановлених цілей». Планування - це рішення про те, якими мають бути цілі суб'єкта господарювання і що повинні зробити члени організації, щоб досягти цілей. По суті це відповідь на питання: «де ми знаходимося в даний час», «куди ми хочемо рухатися», «як ми збираємося зробити це» [2, с. 74].

Організація створює внутрішню упорядкованість, узгодженість взаємозалежних елементів, сукупність процесів або дій, що забезпечують досягнення цілей систем об'єднань людей, спільна діяльність яких спрямована на реалізацію встановлених програм на підставі певних правил і процедур [3]. Організація як функція менеджменту відображає процес створення структури управління суб'єктом господарювання і має два аспекти: поділ підприємства на підрозділи відповідно до цілей і стратегії; встановлення взаємовідносин повноважень вищих та нижчих рівнів управління і забезпечення можливості розподілу і координації завдань.

Функція обліку здійснюється для отримання інформації про стан фінансової, економічної, виробничої діяльності підприємства. Вона виконується через вимір, реєстрацію та групування даних, що характеризують результати діяльності. Також функція обліку включає дії по обробці даних, що забезпечує відображення інформації про кругообіг капіталу в процесі відтворення.

Зворотній зв'язок в системі організаційно-економічного забезпечення результативності підприємства здійснюється за допомогою аналізу, сутність якого полягає в комплексному вивченні діяльності суб'єкта господарювання [4, 5]. Результати аналізу дозволяють дати об'єктивну оцінку діяльності, динаміки, закономірностей розвитку об'єкта управління, виявити взаємозв'язок цього об'єкта з різними факторами кількісної оцінки ефективності діяльності тощо. Отже ця функція забезпечує перетворення даних обліку в набір показників стану підприємства і повинна передувати виробленню управлінських рішень.

Важливою складовою системи організаційно-економічного забезпечення результативності діяльності автотранспортного підприємства є оцінка, яка передбачає ретельне і незалежне вимірювання завершеної або триваючої діяльності, з метою встановлення рівня досягнення поставлених цілей і сприяння прийняттю відповідних управлінських рішень [1, с.7].

Контроль є важливою складовою управління економічними об'єктами і процесами, що полягає в спостереженні за об'єктом з метою перевірки

відповідності запланованих результатів до фактичних. Крім того, за допомогою контролю можна своєчасно виявити проблеми, недоліки господарської діяльності, збої, які сталися на підприємстві та розробити рішення для їх усунення.

Моніторинг у загальному сенсі означає процес систематичного збору і обробки інформації про складові частини та параметри певного процесу, спрямований на винесення оцінки, вироблення планів дії і прийняття рішення по даному процесу. Моніторинг, з одного боку, допомагає здійснювати спостереження за об'єктами та процесами на підприємстві на всіх етапах життєвого циклу, а з іншого – робити висновки про вплив змін зовнішніх та внутрішніх чинників на стан та розвиток об'єкту [6].

Висновки. Складовими системи організаційно-економічного забезпечення результативності діяльності підприємства є: планування, організація, облік, аналіз, оцінка, контроль, моніторинг. Спільними цілями цих складових є надання інформації, яка може допомогти у прийнятті рішень, в поліпшенні якості діяльності підприємства і в досягненні запланованих результатів. Варто зазначити, що всі складові системи є взаємозалежними, вони доповнюють один одного, при цьому створюючи повноцінну картину стану суб'єкта господарювання та знаходячи можливості розвитку.

Література:

1. Методичні рекомендації з планування, моніторингу та оцінювання процесів відновлення. URL: <https://adm.dp.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/mtd/metodrecplanuvannya.pdf> (дата звернення: 07.11.2020 р.)
2. Менеджмент : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська та ін. Харків, 2019. 231 с.
3. Економіка і підприємництво, менеджмент / С. М. Рогащ та ін. Київ, 2015. 726 с. URL: https://pidru4niki.com/80375/ekonomika/ekonomika_i_pidpriyemnitst-vo_menedzhment (дата звернення: 07.11.2020 р.)
4. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций : учеб. пособие / Бачурин А.А. и др. ; под ред. З. И. Аксеновой. Москва, 2007. 320 с.
5. Микитюк В. М., Паламарчук Т. М., Русак О. П. Основи економічного аналізу : навч.-метод. посібник. Житомир, 2018. 440 с.
6. Удалий О. О. Організація моніторингу економічної ефективності капіталовкладень в системи водопостачання промислових підприємств. Ефективна економіка. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.-com.ua/?op=1&z=3821> (дата звернення: 08.11.2020 р.)

Бондар Н.М.

д-р екон. наук, доцент

декан факультету економіки та права

Національний транспортний університет, Україна

Василенко О.В.

старший викладач кафедри туризму

Національний транспортний університет, Україна

Левченко О.О.

аспірантка

Національний транспортний університет, Україна

ПРИНЦИПОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ

Під системою мотивації розуміється система взаємодії підприємства та працівника, заснована на цільовій спрямованості та єдності інтересів, яка є збалансованою щодо очікувань впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Система мотивації включає наступні складові: підприємство як господарюючий суб'єкт із своєю цільовою спрямованістю; трудовий колектив; конкретні інтереси, потреби, цінності колективу в цілому, груп працівників, окремих працівників; державне соціальне регулювання (заробітної плати, соціального захисту); сукупність мотивів та стимулів, що діють на підприємстві; принципи, методи, важелі мотивування праці; види мотивації (матеріальна, нематеріальна, внутрішня, зовнішня); підсистеми контролю, оцінки та аналізу отриманих результатів.

Метою управління мотивацією праці персоналу є досягнення стратегічних цілей підприємства та зміцнення конкурентних переваг підприємства за рахунок високопрофесійного складу персоналу. Суб'єктом управління мотивацією праці є керівництво підприємства. Об'єктом – персонал підприємства.

Управління мотивацією праці може здійснюватися за допомогою адміністративно-правових, економічних, організаційних та соціальних методів. Використання цих методів повинно враховувати вплив керованих та некерованих факторів. До некерованих факторів належать ті, які формуються на рівні країни та галузі. Такими факторами є: законодавче та нормативно-правове регулювання оплати праці на підприємстві, загальноекономічні чинники (рівень інфляції, темп зростання ВВП, рівень мінімальної та середньої по галузях економіки країни заробітної плати тощо); галузеві фактори, що визначають особливості оплати праці за категоріями працівників та виду робіт (надбавки за класність водіям, майстерність ремонтним робітникам, надбавки залежно від виду транспортних засобів та характер робіт – вантажні або пасажирські перевезення) тощо; стан ринку праці (рівень зайнятості та безробіття, середня заробітна плата в галузі); ринкові чинники функціонування транспортного підприємства (рівень конкуренції, попит, пропозиція, середні тарифи на транспортні послуги тощо). До керованих факторів належать ті, що діють

безпосередньо на підприємстві: застосовувана техніка і технологія, організаційний рівень виробництва та управління, стан трудової і технологічної дисципліни; організація та умови праці, правила та нормативні акти внутрішнього трудового розпорядку; рівень організаційної культури; соціально-психологічний клімат у колективі; система матеріального заохочення (преміювання), розвиток професійних навичок; розвиток кар'єри працівників шляхом розподілу відповідальності та повноважень, просування за кар'єрними сходами; додаткові соціальні блага працівникам, що можуть надаватись підприємством (безкоштовний проїзд, медичне страхування тощо) [1].

Основними завданнями мотивації праці на підприємстві є: досягнення підприємством поставлених стратегічних і тактичних цілей; орієнтація працівників на досягнення високих трудових результатів; розуміння та визнання працівниками цілей підприємства; орієнтація працівників на співставлення витрат та результатів; підвищення відповідальності працівників за досягнуті результати; розвиток самостійності та ініціативності, внутрішньовиробничої мобільності та гнучкості.

Арсенал застосовуваних засобів для вирішення поставлених завдань досить різноманітний. Це: кадрове планування; управління змінами; оптимізація чисельності та структури персоналу, регулювання трудових переміщень; розробка правил прийому, розміщення та звільнення працівників; структурування робіт, їхнє компонування, формування нового змісту праці, посадових обов'язків; управління витратами на персонал як засіб впливу на розвиток трудового потенціалу працівників; організація праці як засіб створення оточення, що сприяє максимальній віддачі виконавця в процесі роботи; управління трудовим навантаженням, оптимізація структури робочого часу; оцінка та контроль діяльності; політика винагороди за працю, її високі результати; надання соціальних благ як засіб мотивації, стабілізації колективу; укладення тарифних угоди між адміністрацією підприємства та трудовим колективом; соціально-психологічні методи (усунення конфліктних ситуацій, забезпечення взаємодії тощо); формування корпоративної культури тощо.

Враховуючи позитивний зарубіжний досвід мотивації праці працівників підприємств транспорту пропонуються удосконалення системи мотивації в на вітчизняних підприємствах. Зокрема, упровадження, поряд з матеріальною, нематеріальної форми мотивації ефективної праці.

Складовою формування системи мотивації на підприємстві є створення передумов для забезпечення інтересів його персоналу. Стимули впливу на персонал необхідно обирати так, аби їх дія забезпечила збільшення прибутків підприємства, розширення частки освоєного ринку та завоювання нових ринків, підвищення продуктивності праці, якісного виконання робіт (обов'язків), зростання обсягів виробництва, підвищення конкурентоспроможності підприємства, забезпечення більш високого та стійкого положення в галузі, що призводить до ефективного управління підприємством, і, власне, забезпечення його інтересів [3].

Під час формування системи стимулів впливу на персонал слід дотримуватися таких принципів:

1. До уваги слід приймати матеріальні та нематеріальні інтереси працівників, які мають прямий вплив на ефективність їхньої роботи;
2. У разі, якщо у системі мотивації будуть переважати матеріальні стимули, необхідно враховувати фінансові можливості підприємства. Їх застосування необхідно обґрунтовувати з огляду на існуючий на той час бюджет підприємства;
3. Інформація про систему стимулів повинна бути вчасно доведена до всіх працівників підприємства;
4. Система стимулів повинна бути зрозумілою для кожного працівника, він повинен розуміти за які досягнення та заслуги він отримує відповідний стимул.

Література:

1. Ігнат'єва І. А. Мотивація в сучасному менеджменті: проблеми і протиріччя / І. А. Ігнат'єва, А. Ю. Сербенівська // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. 2019. Т. 4, вип. 1. С. 41-47. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/NaUKMAe_2019_4_1_9
2. Климчук А.О. Управління підприємством в системі оцінки, мотивації та стимулювання персоналу : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2018. 283 с.

Бондар Н.М.

д-р екон. наук, доцент

декан факультету економіки та права

Національний транспортний університет, Україна

Коворотний В.А.

аспірант

Національний транспортний університет, Україна

ВПЛИВ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ НА ТРАНСПОРТНУ ГАЛУЗЬ

Транспортна галузь є однією з базових та стратегічно важливих галузей економіки. Так, за даними Державної служби статистики України у 2019 році частка галузі у структурі валової доданої вартості становила 7,9%. [1] Зокрема, вантажообіг підприємств транспорту становив 338,9 млрд т·км, було перевезено 674,5 млн.т вантажів, а послугами пасажирського транспорту скористалося 4262,4 млн пасажирів. [2] До того ж в транспортній галузі працює 6,0% (999,0 із 16 578,3 тис. осіб) загальної кількості зайнятого населення. [3]

На початку березня 2020 року Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) заявила про те, що поширення гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2 (далі - COVID-19) досягло стадії пандемії.

У свою чергу, з метою запобігання поширенню COVID-19 на території України, Кабінет Міністрів України з 12 березня до 31 грудня 2020 року встановив карантин на всій її території [4]. Низка карантинних заборон та обмежень, а саме: закриття державних кордонів, запровадження обмежень на пересування людей і переміщення товарів, які діяли жорстко діяли протягом

перших чотирьох місяців, негативно вплинула на роботу як економіки у цілому, так й транспортних підприємств та призвела до порушення виробничо-господарських зв'язків, зростання кількості безробітних, зниження попиту і купівельної спроможності населення. Їх масштаби та наслідки спричинили різний вплив на транспортну галузь в залежності від типу транспорту та інтегрованості держави до світової транспортно-логістичної системи. Так, в країнах ЄС зафіксовано відміну понад 90% авіарейсів, а пасажиропотік знизився на 60 – 90%, у тому числі міським та залізничним транспортом понад 50%. [5]

В Україні протягом січня – вересня 2020 року вантажообіг транспортних підприємств становив 83,4% від обсягу січня – вересня 2019 року (210,7 млрд т·км), перевезених вантажів – 86,7% (435,2 млн.т) від аналогічного періоду минулого року, а обсяг перевезення пасажирів зменшився на 40% (1899,1 млн). [6]. Як видно, найменше постраждав від введення карантинних обмежень сектор вантажних перевезень, а найбільше – пасажирських перевезень.

Падіння транспортної активності мало й певні позитивні моменти: істотно знизився рівень забруднення повітря в багатьох регіонах (за прогнозами Міжнародного транспортного форуму, викиди парникових газів від транспорту в 2020 році, ймовірно, будуть на 20% нижче, ніж за звичайних обставин), зменшилась кількість загиблих в результаті дорожньо-транспортних пригод. Враховуючи негативний вплив карантинних обмежень на національні економіки, з травня по серпень 2020 року країни ЄС, як і Україна, почали частково відміняти заходи стримування COVID-19.

Станом на 05.11.2020 за даними ВООЗ у світі зареєстровано 47 596 852 кількість підтверджених випадків зараження COVID-19, включаючи 1 216 357 летальних випадків. [7] В Україні за даними Центру громадського здоров'я офіційно зареєстровано 430467 хворих з яких 7924 летальних випадків. [8]

Генеральний директор ВООЗ Тедрос Адан Гебреїсус на брифінгу 21.08.2020 заявив про те, що в організації розраховують на завершення пандемії COVID-19 менш, ніж за два роки. [9]

Наразі країни світу переживають нову хвилю пандемії COVID-19 і оскільки кількість хворих ще не вийшла на «плато», можна припустити, що завершення пандемії не близько. Черговий ріст кількості хворих на COVID-19 та початок повторного посилення карантинних обмежень в окремих країнах створює додаткові ризики та невизначеність майбутнього транспортної галузі.

Так, 29.10.2020 на п'ятому засіданні Комітету з надзвичайних ситуацій, скликаному Генеральним директором ВООЗ, прийнято тимчасові рекомендації для держав-учасників з медико-санітарних заходів щодо міжнародних перевезень:

відповідно до статті 43 ММСП (2005 рік) забезпечити, щоб заходи, що зачіпають міжнародні перевезення (включаючи введення адресних вимог щодо діагностики і вміщення в карантин), вводилися з урахуванням наявних ризиків і фактичних даних, узгодженим і порівнянним чином і на обмежений термін.

продовжувати зміцнювати комплекс санітарно-карантинних заходів в

пунктах пропуску для обмеження потенційних ризиків транскордонного поширення інфекції і сприяння міжнародному виявленню контактів. [10]

Сценарій подальшого розвитку транспортної галузі залежатиме від тривалості пандемії та жорсткості карантинних обмежень, періоду відновлення світової економіки і світової кон'юнктури на товари.

Серед ефективних методів із запобігання поширенню COVID-19 є дотримання соціальної дистанції, дистанційна робота і навчання. У цих умовах відновлення пасажиропотоку до пандемічного стану буде неможливим. Тому, сектор пасажирських перевезень, який зазнав найбільших втрат, потребує підтримки з боку держави. Так, уряд Болгарії виділив 15,4 млн євро для операторів автобусних перевезень для пом'якшення наслідків COVID-19 (близько 1500 компаній отримують фінансування в розмірі від 1500 до 230 000 євро, що дозволять зберегти близько 22 000 робочих місць). [11] Протягом останніх місяців щонайменше 13 країн запровадили державну підтримку в галузі судноплавства.

В Україні ж наразі за даними звіту Міністерства фінансів України з Фонд боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками на підтримку транспортної галузі кошти не виділялись.

З метою мінімізації контактів між людьми в світі все частіше використовують безпілотні літальні апарати та автоматизовані транспортні засоби. Так, за допомогою дронів відправляються зразки до лабораторій, доставляються медичні витратні матеріали, продукти і повсякденні товари для громадян з обмеженими можливостями та які перебувають на самоізоляції, дезінфікуються громадські місця. Для полегшення переміщення товарів через кордони і забезпечення електронного обміну інформацією без фізичного контакту необхідно приєднатися до протоколу e-CMR (дозволяє заздалегідь надавати транспортні документи в режимі онлайн).

Література:

1. Україна у цифрах, 2019. Статистичний збірник. Київ 2020. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2020/zb/07/zb_Ukraine%20in%20figures_u.pdf (дата звернення: 05.11.2020).
2. Підсумки роботи транспорту у 2019 році. Експрес-випуск. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.11.2020).
3. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2012-2019 роках. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.11.2020).
4. Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2 : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.03.2020 р. № 211. Дата оновлення: 14.10.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/211-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення: 05.11.2020).
5. Future of Transport: Update on the economic impacts of COVID-19. URL: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/202005_future_of_transport_covid_sfp_brief_.pdf (дата звернення: 05.11.2020).
6. Підсумки роботи транспорту в січні–вересні 2020 року. Експрес-випуск. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.11.2020).

7. Панель управління ВОЗ по коронавірусній хворобі (COVID-19). Всемирная организация здравоохранения. URL: <https://covid19.who.int/> (дата звернення: 04.11.2020).
8. Оперативна інформація про поширення коронавірусної інфекції 2019-nCoV. Міністерство охорони здоров'я. URL: <https://moz.gov.ua/article/news/operativna-informacija-pro-poshirennja-koronavirusnoi-infekcii-2019-ncov> (дата звернення: 05.11.2020).
9. Media briefing on #COVID19 with @DrTedros. URL: <https://twitter.com/WHO/status/1296828142397435905> (дата звернення: 05.11.2020)
10. Заявление о работе пятого совещания Комитета Международных медико-санитарных правил (2005 г.) по чрезвычайной ситуации в связи с пандемией коронавірусной инфекции (COVID-19). Всемирная организация здравоохранения. URL: [https://www.who.int/ru/news/item/30-10-2020-statement-on-the-fifth-meeting-of-the-international-health-regulations-\(2005\)-emergency-committee-regarding-the-coronavirus-disease-\(covid-19\)-pandemic](https://www.who.int/ru/news/item/30-10-2020-statement-on-the-fifth-meeting-of-the-international-health-regulations-(2005)-emergency-committee-regarding-the-coronavirus-disease-(covid-19)-pandemic) (дата звернення: 05.11.2020).
11. Bulgaria allocates over EUR 15 million to save bus and coach sector. URL: <https://www.iru.org/resources/newsroom/bulgaria-allocates-over-eur-15-million-save-bus-and-coach-sector> (дата звернення: 05.11. 2020)

Бондар Н.М.

д-р екон. наук, доцент

декан факультету економіки та права

Національний транспортний університет, Україна

Сукманюк В.М.

старший викладач кафедри менеджменту

Національний транспортний університет, Україна

Веретельніков О.

студент

Національний транспортний університет, Україна

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: СПІЛЬНІ РИСИ УСПІШНИХ ПРОЄКТІВ

Соціально-економічний розвиток будь-якої країни залежить від уваги, яку приділяє уряд реалізації суспільно-значущих проєктів. Однак, навіть у високорозвинених країнах часто бюджети центрального та місцевих рівнів не мають достатніх коштів для забезпечення потреб суспільства у доступних послугах транспортної інфраструктури, медицини, освіти, енергетики, комунальної сфери. В цих умовах все більше країн звертають увагу на переваги, що забезпечуються суспільству використанням механізму державно-приватного партнерства (ДПП). Він передбачає об'єднання зусиль, ресурсів та компетентностей державним сектором та приватним бізнесом, а також обґрунтований розподіл між ними відповідальності, ризиків та доходів.

Помилки, які були допущені під час розподілу між державним та приватним партнерами відповідальності, ризиків та доходів, призводили: до неефективності використання державних коштів; до зниження мотивації приватного партнера до ефективної роботи; до перекладання занадто великої відповідальності або ризиків на приватного партнера. Внаслідок цих помилок всьому світі була

припинена реалізація низки проєктів, а ідея державно-приватного партнерства часто потерпала від руйнівної критики.

В умовах, коли в Україні знову підвищується інтерес до партнерських взаємодій держави і приватного бізнесу, зокрема на засадах концесії, зацікавленість представляють успішні проєкти, їх відмінні риси від проблемних та особливості. Розглянемо декілька успішних та проблемних проєктів ДПП.

1. Проєкт ДПП про загальне постачання біомедичного обладнання до двох нових державних лікарень в регіоні Мурсія, що був укладений між Siemens Healthcare та Servicio Murciano de Salud. Він передбачає надання обладнання двом лікарням, обслуговування обладнання, навчання послуг користувачам протягом терміну дії контракту, оновлення та оновлення заявок, необхідних матеріалів та заміну. Успішність проєкту забезпечили: включення показників якості та доступності обладнання до показників успіху як способу стимулювання відповідних реакцій на потреби протягом строку дії контракту; постійне навчання персоналу, який використовує обладнання, як на місці, так й за допомогою електронного навчання; та створення постачальником технічного нагляду з єдиною контактною особою, відповідальною за виконання, моніторинг та оцінку проєкту в цілому.

2. Угода про концесію клінічних лабораторних послуг у шести державних лікарнях Мадрида між Сервісіо Мадріленьо де Салуд та концесіонером Б.Р. Салудом. Це партнерство стало новаторською адміністративною концесією для надання клінічних лабораторних послуг шести новим лікарням. З метою надання населенню послуг клінічної лабораторії концесіонер встановив центральну лабораторію в найбільшій лікарні (Infanta Sofía) та п'ять супутникових або периферійних лабораторій в інших лікарнях, підключених до мережі за допомогою інформаційних систем. Успішність цього проєкту забезпечили: створення інтегрованої мережі клінічних лабораторій, що дозволяє централізувати та обробляти велику кількість тестів, використовуючи автоматизовані методи, які створюють економію на масштабі; консультаційна та клінічна підтримка управління послугами, що сприяє раціональному використанню клінічних лабораторних тестів; та система оплати на душу населення, що заохочує створення протоколів та клінічну оцінку запитів на аналітичні тести, зменшуючи мінливість у медичній практиці.

Проєкт надання допомоги державним лікарням отримав подвійну користь, по-перше, завдяки отриманим інформації та знанням (з якістю та своєчасною доступністю для прийняття клінічних рішень), а по-друге, прагненням заохочувати належне використання та ефективне управління клінічними показаннями та технологіями охорони здоров'я, вдосконалення рефералів та створення ефективних клінічних протоколів, що призвело до економії коштів на 48%.

3. Проєкт концесії аеропорту Королеви Алії в Йорданії. Аеропорт Королеви Алії – це головний міжнародний аеропорт Йорданії та ключова складова транспортної, торгової та туристичної інфраструктури країни. У 2007 році IFC

працювала радником уряду Йорданії з питань транзакцій щодо структурування та надання 25-річної концесії оператору приватного сектору, відповідальному за реконструкцію та розширення терміналу аеропорту. Це було перше успішне державно-приватне партнерство в аеропорту на Близькому Сході. Згодом IFC профінансувала проект, надавши позики на суму 280 млн дол. США. Новий термінал був відкритий у березні 2013 року, а до середини 2014 року IFC надала та запропонувала додаткові позики у розмірі 68 мільйонів доларів для фінансування розширення супутніх об'єктів нового терміналу.

4. Будівництво національної автомагістралі у В'єтнамі BT20 National Highway. Проект відноситься до типу «Будівництво, експлуатація та передача» Початок фінансування проекту 2013. Основним джерелом доходу концесіонера була визначене плата за користування автомагістраллю, яка стягувалась з користувачів. Держава надала приватному партнеру гарантію доходу.

Сьогодні національна магістраль BT20 – це існуюче 268 км громадське шосе, що з'єднує Дау-Гія (провінція Донг Най) та місто Дран (провінція Лам Донг). В рамках проекту передбачались: розширення існуючого коридору на 2м з кожного боку; заміна та (або) модернізація 6 мостів; вдосконалення дренажу із встановленням поперечних та вертикальних водостоків; укріплення схилів; роботи з безпеки руху (знаки та дорожні сигнали, кілометрові стовпи, огороження та маркування фарбою). Проект будівництва було завершено достроково та в рамках бюджету.

5. Будівництво підводного тунелю Коацакоалькос (Мексика). Підводний тунель Коацакоалькос прокладений під річкою Коацакоалькос, що з'єднує міста Коацакоалькос та Вілла де Альєнде в мексиканському штаті Веракрус. У 2004 році консорціум під керівництвом іспанської компанії Fomento de Construcciones y Contratas (FCC Construcción) отримав концесію на будівництво та експлуатацію тунелю протягом 30 років, із спеціальним продовженням на 15 років, доданим після. Спочатку бюджет проекту складав 2,065 млрд песо, а його відкриття планувалося в 2010 році. Будівництво сильно затягнулося з кількох причин. Спочатку державний уряд не зміг подати заявку на отримання відповідних дозволів; коли будівництво почалося, затримки стали очевидними, коли уряд держави почав виставляти рахунок за більш якісну сировину, ніж та, яка використовувалася. Часом підрядникам не платили за матеріали, що спричиняло подальші затримки. Офіційне відкриття тунелю відбулося у квітні 2017 року проти запланованого у 2010 році. Фактична тривалість будівництва склала 13 років, а обсяг понесених витрат зріс на 256% порівняно із запланованими. Через це тунель назвали «пам'ятником корупції».

Отже, саме через відсутність підтримки та відповідальності з боку уряду, вчасного виконання ним своїх зобов'язань проект був під загрозою припинення.

Література:

1. Engel E., Galetovic A. Urban Transport: Can Public-Private Partnerships Work? The World Bank. Sustainable Development Network. Urban and Disaster Risk Management Department. May 2014. Policy Research Working Paper 6873
2. Агазарян Н.В. Анализ мирового опыта применения механизма государственно-частного

партнерства // Государственно-частное партнерство. — 2016. — Т. 3. — No 2. — С. 151–172. — doi: 10.18334/ppp.3.2.37071 [accessed Nov 02 2020].

Бондар Н.М.

*д-р екон. наук, доцент
декан факультету економіки та права
Національний транспортний університет, Україна*

Юрченко А.С.

*аспірантка
Національний транспортний університет, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ДОРОЖНЬОГО БУДІВНИЦТВА НА УМОВАХ КОНЦЕСІЇ

Вже багато років країни світу успішно використовують концесії для нового будівництва та підтримання в робочому стані існуючих автомобільних доріг. Залежно від досвіду у реалізації відповідних проєктів, моделі концесії в господарській практиці країн, що мають платні дороги і населення яких сприймає відповідні платежі прихильно; і тих, які ще не мають подібного досвіду і населення яких не схвалює здійснення прямих платежів концесіонерам або не готове сплачувати такі платежі відрізняються.

Так, в країнах з мережею платних доріг перевага надається таким моделям концесій, як «Будівництво, експлуатація, передача» (Build, operate, transfer, (BOT)) з механізмом прямих платежів концесіонерам, а також з спільним управлінням ризиками трафіку державними та приватними партнерами, а також «Проектування, будівництво, фінансування та експлуатація» (Design-Build-Finance-Operate DBFO (M)) з механізмами прямих платежів від користувачів та платежів від державного органу за досягнуту ефективність і доступність для користувачів.

В країнах, де такий досвід ще відсутній і населення неохоче сприймає ідею платних доріг, часто вдаються до таких моделей концесії, які передбачають оплату доступності для користувачів від держави (DBFM), або з механізмом розподілу тіньових платежів від держави (DBFO).

На час перехідного періоду уряди країни все частіше застосовують гібридні моделі концесій (DBFO(M)) у дорожньому секторі.

Уряди сучасних країн все більше уваги звертають як на створення сприятливих умов для приватних інвесторів, так й на захист інтересів суспільства, вирішення суспільно необхідних завдань: створення сприятливих екологічних умов для населення, зниження рівня забруднюючих речовин у повітрі, забезпечення умов для зручності та мобільності пересування, безпечності користування автомобільними дорогами. Це зумовлює зміни й у концесійній практиці.

Вивчення сучасної практики реалізації проєктів нового будівництва та подальшого утримання автомобільних доріг загального користування на умовах

концесії дає змогу визначити певну низку тенденцій, що набуває поширення в останні роки. Насамперед, відбувається диверсифікація заохочувальних стимулів для приватних партнерів шляхом: продовження строку дії договору концесії; надання фінансової компенсації приватним партнерам за виконання певних умов концесійної угоди, наприклад, забезпечення доступності об'єкта для усіх користувачів, досягнення певних показників безпеки тощо.

Все більше країн моделі концесії BOT надають перевагу моделі DBFO (M), яка передбачає участь приватного партнера у реалізації проекту протягом усіх стадій його життєвого циклу. При цьому доходи концесіонера формуються не тільки за рахунок прямих платежів з користувачів, а й за рахунок платежів від держави з урахуванням ефективності його роботи. Ризик трафіку транспортних засобів, який раніше повністю передавався приватному партнеру, сьогодні все частіше частково приймається урядами країн, які, сплачуючи концесіонеру платежі за доступність дороги, створюють передумови для збільшення такого трафіку. Отримання таких платежів дає можливість концесіонерам утримувати рівень тарифів для користувачів на низькому рівні.

Оплата послуг концесіонера з боку держави передбачає досягнення ним певних показників ефективності, що відображають: якість та технічні умови дороги; місткість доріг та кількість відкритих смуг; швидкість руху; наявність заторів; час, рівень тарифів та зручність плати для користувачів; послуги для користувачів; черги на платіжних терміналах; задоволення учасників дорожнього руху.

Все більше уваги приділяється й таким показникам, як рівень безпеки дорожнього руху та екологічні умови.

На вибір відповідної моделі концесії для реалізації проекту у секторі дорожнього будівництва впливають такі основні чинники: цілі державного партнера та суспільні потреби; рівень складності проекту дорожнього будівництва; платна або безкоштовна система експлуатації доріг; прогноз інтенсивності руху; попередній розрахунок тарифів; запропонований розподіл ризиків дорожнього руху; ступінь та готовність громадян платити за користування дорогою; наявність та кількість альтернативних безкоштовних пропусків і паралельних доріг, а також наявність інфраструктури, що забезпечує доступ до дороги; наявність законодавчих обмежень у національних, регіональних та місцевих нормативних актах, які забороняють переміщення дорогами приватної власності; наявність вимог зі сторони спонсорів про обов'язкове переведення дороги у приватне володіння на час дії контракту ДПП; вартість реалізації проекту; доступність довгострокових комерційних кредитів; наявність інтересу до проекту ключових компаній, які виконують будівництво та експлуатацію доріг.

Література:

1. Private Participation in Infrastructure (PPI) ANNUAL REPORT 2018. - The World Bank.
2. The APMG Public-Private Partnership (PPP) Certification Guide. ADB, EBRD, IDB, IsDB, MIF, PPIAF and WBG, 2018

Бондаренко Є.В.

*д-р екон.наук, професор
професор кафедри економіки*

Національний транспортний університет, Україна

Хмелевський М.О.

*канд. екон. наук, доцент
професор кафедри економіки*

Національний транспортний університет, Україна

МОНІТОРИНГ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

Інфраструктура займає ключове місце в розвитку економіки, оскільки її існування пов'язане зі станом продуктивних сил і територіальним поділом праці та обумовлено ефективністю функціонування соціально-економічних показників. Інфраструктурне облаштування економіки країни з одного боку залежить від темпів модернізації, а з іншого – сама виступає постачальником економічного зростання. Складений моніторинг соціально-економічних показників оцінює ефективність головних елементів транспортної інфраструктури.

Звернення до теми транспортного інфраструктурного розвитку регіонів України є дуже актуальною темою, зважаючи на той факт, що наразі Україна крокує шляхом втілення широкого спектру реформ, спрямованих на покращення в першу чергу добробуту населення України. [6]

За даними Всесвітнього економічного форуму [1], яким здійснено оцінку транспортної інфраструктури, Україна посіла 130-те місце серед 137 країн. За оцінкою Міністерства інфраструктури України, 97 % доріг перебувають у незадовільному стані, з них понад третина потребує капітального ремонту. Отже, питання якості автодоріг, в тому числі місцевого значення, набуває актуальності і впливає на ефективність розвитку економіки у країні.

Проаналізувавши динаміку видатків Державного бюджету України до Державного дорожнього фонду протягом 2016-2020 рр., доведено напрями використання цих коштів державним дорожнім фондом протягом 2016-2020 рр.

Видатки до державного дорожнього фонду мають чітку тенденцію до зростання протягом 2016-2020 рр. У 2017 році видатки зросли на 12,7 млрд. грн. порівняно з 2016 р., у 2018 – на 8,8 млрд. грн. порівняно з 2017 р., у 2019 р. – на 14 млрд. грн. порівняно з 2018 р., у 2020 р. – 14,7 млрд. грн. порівняно з 2019 р. Згідно до цього, можна стверджувати, що на 2020 рік було виділено рекордні видатки бюджетних коштів до державного дорожнього фонду – 69,7 млрд. грн. або ж 5,5% від усіх видатків Державного бюджету України на 2020 рік.

Найбільші обсяги коштів державного дорожнього фонду в 2016 році витрачалися на розвиток мережі та утримання доріг загального користування державного значення та складали 9,4 млрд. грн. або ж 48,2% від загальної кількості. У цьому ж році 5,5 млрд. грн. було витрачено на виконання боргових зобов'язань за запозиченнями. З МФО було направлено 4,4 млрд. грн. у 2016

році на розвиток автомагістралей в Україні та на реформування дорожнього сектору.

У 2017 році найбільшу частку коштів державного дорожнього фонду було направлено на покращення стану автомобільних доріг місцевого значення. Субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам становила 14,6 млрд. грн., що становить 44,2% від загальних коштів.

На розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування державного значення було направлено 7,8 млрд. грн. або 23,6% від усіх видатків. Видатки на виконання боргових зобов'язань за запозиченнями у 2017 році склали 7,3 млрд. грн. або 22,1%.

На фінансове забезпечення заходів із забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм було виділено 2,1 млрд. грн. або 6,4%. Для покращення стану окремих автомобільних доріг було виділено загалом 3,8% від загальної кількості видатків, а саме:

автомобільна дорога загального користування за маршрутом «Львів - Тернопіль - Умань; Біла Церква - Одеса – Миколаїв» – 0,8 млрд грн або 2,4% від загального обсягу виділених коштів;

автомобільна дорога загального користування державного значення М-03 «Київ - Харків - Довжанський на ділянці Чугуїв-Ізюм-Слов'янськ» – 0,2 млрд грн або 0,6% від загального обсягу виділених коштів;

автомобільна дорога загального користування за маршрутом «Харків - Куп'янськ - Сватове - Станиця Луганська» – 0,25 млрд грн або 0,8% від загального обсягу виділених коштів; [3]

Найбільші обсяги коштів державного дорожнього фонду в 2018 році витрачалися на автомобільні дороги загального користування державного значення – 15,7 млрд грн або 39% від загального обсягу фінансування. До цієї статті витрат входять, як розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування державного значення – 10,7 млрд. грн. або 26%, так і три окремих об'єкта:

автомобільної дороги «Дніпро – Царичанка – Кобеляки – Решетилівка» – 2 млрд грн або 4,9% від загального обсягу виділених коштів;

автомобільної дороги «Харків – Охтирка» – 2 млрд грн або 4,9% від загального обсягу фінансування;

автомобільної дороги «Житомир – Чернівці» – 1 млрд грн або 2,4% від обсягу фінансування.

На покращення стану автомобільних доріг місцевого значення у 2018 році було передбачено субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам розміром 11,5 млрд грн, що становить 28% від загальних коштів, що на 3,1 млрд. грн. менше за аналогічний показник 2017 року. [3]

На фінансове забезпечення заходів із забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм було виділено 2,6 млрд. грн. або 6,3%.

Також до державного дорожнього фонду у 2018 році були направлені кошти з МФО для розвитку автомагістралей та реформ у дорожньому секторі

на суму – 5,2 млрд. грн. Найбільший обсяг видатків державного дорожнього фонду припадає на розвиток та покращення стану автомобільних доріг державного значення – 22 млрд грн. або 40% від загального фінансування. Також значні обсяги видатків державного дорожнього фонду передбачено спрямувати на розвиток доріг місцевого значення – 18 млрд. грн. або 33% від загального обсягу коштів, що на 6,5 млрд грн більше за аналогічний показник 2018 року. На виконання боргових зобов'язань за запозиченнями було витрачено 8,5 млрд. грн. у 2019 році. [3]

Обсяг витрат на заходи із забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм у 2019 році зменшився і склав 2,5 млрд. грн. або 4,5% від загальної кількості.

Також до державного дорожнього фонду у 2019 році були направлені кошти з МФО для розвитку автомагістралей та реформ у дорожньому секторі на суму – 4,5 млрд. грн.

У 2020 році було виділено рекордні видатки бюджетних коштів до державного дорожнього фонду – 69,7 млрд. грн. або ж 5,5% від усіх видатків Державного бюджету України на 2020 рік.

Можна стверджувати, що найбільший обсяг видатків державного дорожнього фонду припадає на розвиток та покращення стану автомобільних доріг державного значення – 38 млрд. грн. або 54,5%.

Також значні обсяги видатків державного дорожнього фонду передбачено спрямувати на розвиток доріг місцевого значення – 22,2 млрд. грн. (31,8% від загального обсягу коштів), що на 4,2 млрд. грн. більше за аналогічний показник 2019 року.

Водночас передбачено зменшити обсяг видатків на обслуговування боргових зобов'язань за запозиченнями для розвитку мережі автомобільних доріг загального користування на 2 млрд. грн. до 6,5 млрд. грн.. Обсяг витрат на заходи із забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм у 2020 році передбачено збільшити на 0,7 млрд. грн. до 3,2 млрд грн.

Проаналізувавши видатки до Державного дорожнього фонду в Україні за 2016-2020 рр. можна сказати, що однозначно спостерігається чітка тенденція до їх зростання протягом всього періоду. Якщо ж розглядати окремо кожен напрямок використання коштів державного дорожнього фонду то можна сказати, що фінансове забезпечення заходів із забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм у кожному році видатки на цю сферу мали тенденцію до зростання, крім 2019 року, коли вони скоротилися на 0,1 млрд. грн., але вже у 2020 році їх підвищили на 0,7 млрд. грн.

Видатки на Розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування державного значення загалом мали тенденцію до збільшення, але у 2017 році спостерігалось їх скорочення на 1,6 млрд. грн., у 2018 році видатки за цим напрямом зросли на 2,9 млрд. грн. і в наступні роки мали тенденцію до значного зростання.

Використання коштів державного дорожнього фонду за статтею виконання

боргових зобов'язань за запозиченнями протягом досліджуваного періоду не мали чіткого тренду. У 2017 році вони зросли на 1,8 млрд. грн. порівняно з 2016 р., у 2018 році зменшилися на 1,3 млрд. грн, в наступному році спостерігалось збільшення на 2,5 млрд. грн., у фактичному році знову відбувається зменшення на 2,2 млрд. грн.

Використання коштів за статтею субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах загалом зростає протягом 2016-2020 рр.

Література:

1. Всесвітній економічний форум – URL: <https://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/#series=EOSQ057>
2. Державна казначейська служба України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=420742>
3. Міністерство інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Верховної ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index>
5. Рейтинг використання областями коштів Державного дорожнього фонду на місцеві 2018 року. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2536608-omelanopriludniv-rejting-vikoristanna-oblastami-kostiv-doroznogo-fondu.htm>
6. Стан та перспективи розвитку інфраструктури регіонів України <http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/InfrASTRUKTURA.pdf>

Борисенко Є.О.

аспірантка

Національний транспортний університет, Україна

МОДЕЛІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Вступ. Економічна глобалізація та інтеграційні процеси вимагають постійного динамічного розвитку та змін бізнесу. Україна має хорошу основу для розвитку інноваційної економіки, елементами якої є значна кількість ІТ-фахівців, динамічна культура створення стартапів, значний обсяг зареєстрованих патентів та розвинена мережа спеціалізованих вищих навчальних закладів.[1]

Однак, на практиці виявляється неготовність українських підприємств до впровадження ефективних моделей стратегічного управління інноваційними процесами. В рішенні вищезазначених проблем та для створення позитивних умов впровадження інновацій, важливу роль відіграє стратегічне управління інноваційними процесами підприємств. На сьогоднішній день немає чіткого теоретичного підходу до визначення моделей стратегічного управління інноваційними процесами, що обумовлює актуальність даної теми.

Поняття «стратегічного управління інноваційними процесами» набули розгляду в наукових працях таких вітчизняних вчених як П.П. Микитюк, О.М.

Скібіцький, С.М. Ілляшенко, Р.А. Фатхутдінов, О.В. Тарасова, Н. В. Краснокутська, Л. І. Федулова, та інших. Узагальнюючи думки науковців, можна сформулювати що стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства – це процес розроблення та реалізації концепції, яка є основою для прийняття ключових управлінських рішень щодо бажаного рівня інноваційного розвитку, допустимих ризиків та приведення у відповідність наявних можливостей шляхом розробки й реалізації системи стратегій за напрямками інноваційного розвитку компанії [2].

Формуванню сучасного розвитку стратегічного управління інноваційними процесами передував довгий шлях розробки наукових теорій, починаючи з ХІХ століття. Ці теорії визначали зміст та методи управління в цілому.

В середині ХХ століття сформувалися «синтетичні» знання про управління, які поєднували вплив зовнішніх і внутрішніх змін компаній.

Важливим кроком у розвитку методології сучасного управління інноваційними процесами є формування «теорії хаосу». В основу даної теорії покладені дослідження Е. Лоренса відомого метеоролога, який виявив, що навіть незначні зміни призводять до зміни та потрясіння всієї системи. [3]

Пітер Друкер визначив, що управління інноваційними процесами має цільовий характер, тобто воно повинно починатись з розробки цілей, потім переходити до формування функцій, системи взаємодії та процесу. Дана модель ґрунтовно змінила логіку управління.

Ефективним засобом стратегічного управління інноваційними процесами є інноваційна стратегія, яка дозволяє враховувати, як зовнішні зміни оточуючого середовища, так і генерувати власні ідеї та зміни всередині підприємства. Розробка інноваційної стратегії – це визначення ролі і місця інновацій в діяльності підприємства.

Впровадження нових форм бізнесу вимагає синтезу існуючих та розробку нових наукових теорій стратегічного управління інноваційними процесами. Як відомо, на зміну діючій концепції лінійної економіки приходить нова циркулярна економіка (економіка замкнутого циклу).

Компанії, які обрали циркулярну модель економіки, використовують наступні сучасні стратегії управління інноваційними процесами:[4]

Стратегія «товар, як послуга» - заміна продажу товару послугою. Прикладом може слугувати успішний запуск компанією Volvo підписки на автомобілі. Клієнт може оформити підписку з місячним платежем на обрану модель через сайт, що є альтернативою лізингу або покупці автомобіля.

Стратегія повторного використання у споживанні – прикладом можуть слугувати секонд-хенди, букіністичні базари.

Стратегія повторного використання у виробництві. Прикладами є компанії Dell та Canon приймають запчастини в кінці життєвого циклу для повторного використання у виробництві.

Стратегія дизайну майбутнього – передбачає виробництво товарів в яких традиційні компоненти можна замінити переробленими. Наприклад, компанія

Adidas випустила кросівки із повторно перероблених матеріалів.

Стратегія спільного користування та віртуалізація. Прикладом може слугувати компанія Uber.

Стратегія індустріального симбіозу та використання відходів виробництва. Гарним прикладом в Україні є «Миронівський хлібопродукт» який будує біогазові комплекси для переробки відходів птахофабрик та отримання енергії. [5]

Висновки. Проведено аналіз розвитку наукових теорій та визначено поняття стратегічного управління інноваційними процесами. Досліджені різні наукові моделі стратегічного управління інноваційними процесами та наведені різні концепції управління в часових рамках з ХІХ століття до сьогодення. Визначена трансформація моделей з часом під впливом розвитку та впровадження інновацій. Розглянуті стратегії управління інноваційними процесами, на прикладі циркулярної моделі економіки, дозволяють зробити висновок про необхідність розробки нових теоретичних концепцій стратегічного управління інноваційними процесами. Для кожної інновації в загальному бізнес-процесі може бути використана окрема стратегія управління, з урахуванням часу, наявних засобів, ключових категорій персоналу.

Світ змінюється надзвичайно швидко. Успішна компанія сьогодні може стати аутсайдером завтра. Важливо не пропустити момент адаптуватися до нових ринкових умов шляхом ефективного безперервного стратегічного управління інноваційними процесами.

Література:

1. Крос-секторальна експортна стратегія 2019-2023 // Інновації для експорту/ Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=3d4ee922-2bb4-4c36-9139-27c53574204c>
2. Корнух О.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О.В. Корнух // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013 р. – № 12 – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2607>
3. Черняк О.І., Захарченко П.В. Клебанова Т.С. // Теорія хаосу в економіці/ Підручник Видавець Ткачук О. В., 2014. – 244 с. с40
4. Веб-сайт Circular economy learning hub / Режим доступу: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/circular-economy/what-is-the-circular-economy>
5. Веб-сайт «Миронівський хлібопродукт» / Режим доступу: <https://mhp.com.ua/uk/operations/biogas>

Буреш Ф.

член правления АО «Украинские железные дороги», Украина

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ ПРЕОДОЛЕНИЯ СИСТЕМНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Как известно, любая кризисная ситуация не возникает без причин и сочетания целого ряда неблагоприятных факторов, тем более экономический кризис на уровне отдельного государства, которое интегрировано в глобальную мировую экономику. Разумеется, все это взаимовлияющие элементы сложной, многоуровневой экономической системы, которая хоть и описана в многочисленных теориях, но не имеет единого, подтвержденного расчетами и экспериментами, алгоритма функционирования, а тем более вариантами гарантированного преодоления кризисных ситуаций. Поэтому данные процессы следует отнести к вероятностным процессам с высокой степенью неопределенности. Таким образом, определение путей преодоления экономического кризиса представляет собой актуальную научно-прикладную проблему.

Существует значительное количество вариантов, если не ликвидации кризисных явлений в экономике, то, по крайней мере, снижения степени отрицательного влияния на эффективность функционирования как национальной экономики, так и на работоспособность отдельных отраслей экономики. Представители каждой из отраслей национальной экономики считают свою отрасль доминирующей или наиболее важной и требующей большего внимания со стороны государства. По мнению автора, отраслью, которая может выступить мультипликатором роста национальной экономики, является железнодорожная отрасль. Именно от технологического уровня развития железнодорожного транспорта во многом зависит успешное развитие практически всех основных отраслей промышленности. Именно железные дороги являются потребителем и сырья, и продукции, производимой промышленными предприятиями. Поэтому автором предлагается за счет широкого внедрения инновационных разработок и применения прогрессивных технологий в различные сферы деятельности железнодорожного транспорта достичь качественно нового, более высокого уровня транспортных услуг. При этом мультипликативный эффект и рост экономики в целом достигается не только за счет повышения экономической эффективности деятельности предприятий железнодорожного транспорта и снижения транспортной составляющей в цене товаров и услуг, но и за счет размещения целевых производственных заказов на отечественных предприятиях, отдавая предпочтение инновационной продукции. Безусловно, решить глобальные кризисные явления на уровне одной отрасли сложно, но первые эффективные шаги в этом направлении уже осуществляются. Так, например, на АО «Украинские железные дороги», с участием автора, разработана и внедряется

Инновационная программа, которая предполагает различные этапы разработки и внедрения инновационных технических средств и технологий на железнодорожном транспорте. Это, прежде всего, грузовой и пассажирский подвижной состав, локомотивы, сфера энерго- и ресурсосбережения. Естественно учитываются все основные аспекты при формировании требований к разработкам для включения их в инновационную программу развития железнодорожного транспорта, которые включают технические, экономические, экологические и целый ряд других показателей. Кроме традиционных технических средств, на перспективу прорабатываются конструкторские разработки, связанные с внедрением беспилотных автономных тяговых модулей, которые возможно будет использовать как в пассажирском, так и грузовом движении. Данные инновационные технологии позволят максимально использовать возможности железнодорожной инфраструктуры и преимущества рельсового транспорта, уменьшая при этом роль человеческого фактора в эксплуатационной деятельности.

Очевидно, что нет необходимости более подробно комментировать, какой эффект оказывает использование инновационных разработок и технологий для отраслей экономики, которые задействованы в данном процессе, это и новые рабочие места, и совершенствование производства, и активизация экономической деятельности, и задействование финансового сектора и так далее.

Таким образом, именно инновационный путь развития способен помочь преодолеть системные кризисные явления на железнодорожном транспорте и в целом в экономике, и уже сейчас осуществляются реальные и действенные шаги для его реализации, которые нашли отражение в соответствующей Инновационной программе за счет создания и внедрения высокоэффективной инженерно-технической продукции, которая включает в себя передовые машиностроительные технологии и прогрессивные технические решения.

Васильцова Н.М.

асистент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТАРИФУ НА ПАСАЖИРСЬКІ АВТОМОБІЛЬНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ

Питаннями вдосконалення тарифоутворення на міських пасажирських перевезеннях, враховуючи їх особливу важливість для пасажирських транспортних підприємств і мільйонів пасажирів, займається багато науковців різних професій, а саме: економістів, системних аналітиків, спеціалістів з пасажирської транспортної логістики, математиків, програмістів та ін. Проте на сьогодні методики розрахунку науково обґрунтованого тарифу міського пасажирського маршруту з урахуванням якості перевезення не існує, про що свідчить зміст Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту, уведеної у дію Наказом Міністерства транспорту та

зв'язку України №1175 від 17.11.2009 р. [1]

Щоб створити науково обґрунтовану методику розрахунку тарифу на перевезення пасажирів міським автомобільним транспортом загального користування, треба першочергово визначити фактори, які мають враховуватися у методиці розрахунку такого тарифу. Вони стосуються, перш за все, двох учасників процесу перевезення, а саме: пасажирів, які вимагають забезпечення показників якості перевезення і мінімальної, але обґрунтованої, плати за проїзд і власників транспортних засобів (ТЗ), які вимагають покриття собівартості перевезення за умов рентабельної роботи. Є ще третій учасник процесу тарифоутворення – ціла багаторівнева низка державних органів, які шляхом законів, постанов, указів і розпоряджень забезпечують баланс інтересів власників ТЗ, пасажирів та держави.

Тепер розкриємо більш детально фактори, які мають враховуватися першочергово у методиці розрахунку науково обґрунтованого тарифу:

1. Серед багатьох показників якості перевезення слід виділити такі, які або унеможливають сам процес перевезення, або він супроводжується значними негативними емоціями. Ці показники назвемо основні показниками якості перевезення, дія яких поширюється на кожного окремого пасажирів, на всі рейси, які виконуються у робочі і не робочі дні тижня, протягом року (при відсутності форс-мажорних обставин).

Основними показниками якості є: відмова пасажирів у посадці в наслідок переповнення салону ТЗ більше заводської пасажиромісткості; знаходження на зупинці пасажирів у кількості, яка перевищує існуючі вільні місця у салоні ТЗ; перевищення коефіцієнту заповнення салону більше заданої комфортності; перевищення часу чекання ТЗ більше нормативу, визначеного розпорядженнями міських адміністрацій для певних діапазонів часу доби; перевищення запланованого у розкладі часу поїздки в наслідок форс-мажорних обставин.

2. Мають бути визначені показники фактичного пасажиропотоку зупинок пасажирського маршруту МПТС стосовно діапазонів часу доби, робочих і не робочих днів тижню, сезонів року, а саме: інтенсивність прибуття пасажирів на зупинку, пас./хв.; коефіцієнт виходу пасажирів на зупинці. Крім того визначається кількість перевезених пасажирів стосовно робочих і не робочих днів тижню за місяць і рік. Для цього має бути розроблена спеціальна методика, яка включає збір початкової інформації, її первинну обробку, занесення у БД (База даних), вибір із БД необхідних даних для експериментів на моделі маршруту.

3. Має бути створена модель певного пасажирського маршруту МПТС на основі методу системної динаміки, яка забезпечить можливість визначати фактичні значення основних показників якості перевезення, урахувуючи при цьому фактичні пасажиропотоки зупинок трьох послідовних рейсів певного пасажирського маршруту, у відповідному розкладі руху ТЗ, який безпосередньо впливає на собівартість перевезення, таким чином, може порушувати інтереси власників ТЗ. На користь застосування моделі маршруту говорить той факт, що усі спроби дослідників знайти аналітичне рішення впливу факторів фактичних

показників пасажиропотоків зупинок маршруту на основні показники якості перевезення не були успішними.

4. Створення на Excel програми для моделювання роботи певного пасажирського маршруту МПТС.

5. Розробка алгоритмів для розрахунку значень основних показників якості перевезення при зміні інтервалів руху з урахуванням параметрів пасажиропотоків зупинок певного маршруту МПТС стосовно діапазону часу доби, дня тижню, сезону року. [2]

6. Визначення значення основних показників якості перевезення для оптимального інтервалу руху рейсу на певному маршруті МПТС стосовно діапазонів часу доби, робочого і не робочого днів тижню, сезону року.

7. Розробка методики пошуку оптимального розкладу руху стосовно робочих і не робочих днів тижню, сезонів року на певному маршруті МПТС.

8. Визначення мінімального річного пробігу усіх ТЗ на певному маршруті МПТС, який є наслідком виконання оптимальних розкладів руху стосовно робочих і не робочих днів тижню, сезонів року. Слід зауважити, що цей мінімальний річний пробіг у той же час забезпечує виконання основних показників якості на кожній зупинці і перегоні для кожного пасажирів, що користувався маршрутом протягом року.

Використання на маршруті не оптимальних розкладів руху, стає причиною, що річний пробіг буде більше або менше мінімального пробігу. Більший річний пробіг за рахунок зменшення інтервалів руху обернеться для перевізника збільшенням собівартості перевезення, але пасажирів отримують надмірну якість стосовно показника комфортності у салоні ТЗ. Менший річний пробіг за рахунок збільшення інтервалів руху призведе до зменшення собівартості перевезень для перевізника, але для пасажирів основні показники якості будуть погіршені.

9. Визначення науково обґрунтованих мінімальних матеріальних річних витрат перевізника на маршруті на основі використання значення мінімального річного пробігу усіх ТЗ, які забезпечували виконання оптимальних розкладів руху стосовно робочих і не робочих днів тижню, сезонів року. Цей розрахунок стосовно елементів собівартості слід виконувати на основі Методики, визначеною Наказом Мінтрансом України № 1175 від 17.11.2009 р..

10. Визначення науково обґрунтованих витрат на заробітну плату водіїв ТЗ і кондукторів на основі використання даних про мінімальну кількість рейсів, що були виконані у робочі і не робочі дні тижню стосовно сезонів року. Цей розрахунок стосовно елементів собівартості слід виконувати на основі Методики, визначеною Наказом Мінтрансом України № 1175 від 17.11.2009 р..

11. Визначення науково обґрунтованої собівартості перевезень, таким чином, може бути виконано на основі даних пунктів 9-10, викладених вище.

12. Визначення фактичного обсягу перевезення пасажирів на певному маршруті МПТС за рік може бути отримано на основі обробки даних, що були зібрані за Методикою фактичного обстеження пасажиропотоку певного

маршруту (пункт 2), які зберігаються у БД.

13. Визначення науково обґрунтованого тарифу на певному маршруті МПТС на основі даних пунктів 9-12 (без корекції у бік соціального тарифу).

Література:

1. Про затвердження Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту: Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України №1175 від 17.11.2009 р. // Офіційний вебпортал Верховної Ради України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1146-09>.
2. Програмні засоби імітаційного моделювання в забезпеченні контролю якості обслуговування пасажирів на маршрутах міської пасажирської транспортної системи / О.Є. Сокульський, К.Ю. Гілевська, Н.М. Васільцова// Математичне та імітаційне моделювання систем. МОДС 2016: XI міжнародна науково-практична конференція. – ЧНТУ, 2016. – С. 142.

Воркут Т.А.

*д-р технічних наук, професор
завідувач кафедри транспортного права та логістики
Національний транспортний університет, Україна*

Петунін А.В.

*старший викладач, завідувач лабораторного комплексу
кафедри транспортного права та логістики
Національний транспортний університет, Україна*

Срібна Н.В

*старший викладач, аспірантка
Національний транспортний університет, Україна*

УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОЛЕКТИВНИХ СТРАТЕГІЙ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ МЕРЕЖ

Формування сучасної наукової проблематики управління портфелями в організаціях пов'язано із розвитком загальної методології, з одного боку, стратегічного управління, а з іншого – управління проектами. Показано, на основі проведеного огляду наукових робіт із управління проектами, що управління стратегічними портфелями, як засобами реалізації організаційних стратегій, виступає за один із основних напрямків досліджень в сфері управління портфелями за науковими школами, виокремлюваними в контексті структурування загальної методології управління проектами [1].

На основі проведеного зіставно-порівняльного аналізу структури і змісту чотирьох послідовних видань (версій) стандарту управління портфелем РМІ виявлено зміни у баченні визначень основних понять, а також суб'єктів, об'єктів та процесів управління портфелем [2, 3, 4, 5].

Зроблено припущення, на основі розвитку теоретичних положень наукової школи влади (субшколи макровлади) щодо формування колективних стратегій організаційних мереж [6], що управління портфелями – як загальновизнаний засіб реалізації організаційної стратегії – за аналогією може розглядатися за засіб реалізації колективних стратегій організаційних мереж.

Умови запровадження управління портфелями в організаційних мережах потребують узгодження позицій організацій-учасниць відносно бачення проблемних ситуацій щодо окремих проблем, планування і реалізації компонентів портфеля (підпортфелів, програм, проектів) – як засобів розв’язання цих проблем. При прийнятті за такі організаційні мережі ланцюгів постачань в основу формування механізмів співпраці організацій-учасниць може бути покладено концепцію управління ланцюгами постачань.

Запропонована системна модель управління портфелями, яка являє собою згорнуте дерево надлишкової множини задач і процедур, які теоретично можуть бути застосовувані при управлінні портфелями. При обранні одного елемента за кожним рівнем системної моделі управління портфелями і послідовного їх розгляду – від найнижчого до найвищого рівня – можна отримати формулювання задачі, відповідне розумінню управління портфелем як неперервної діяльності, яка має циклічний характер. Постановка такої задачі буде визначатись елементами, через які пройшов шлях (переріз) системної моделі: "Фази управління портфелями – як групи процесів управління портфелями" – "Сфери управління портфелями" – "Горизонти управління портфелями" – "Об'єкти управління портфелями" – "Суб'єкти управління портфелями".

Запропоновано, на основі системного підходу, а також представлених умов класифікації портфелів в ланцюгах постачань, концепцію формування стратегічних портфелів в організаційних мережах ланцюгів постачань. Розроблено модель оцінювання пріоритетності проектів партнерств із організаціями постачальників транспортних послуг – як компонентів портфеля логістичного обслуговування ланцюга постачань.

Запропоновано постановку задачі формування, на основі системного підходу, оптимальних портфелів логістичного обслуговування в організаційних мережах ланцюгів постачань як багатокритеріальної, із представленням окремих критеріїв, беручи до уваги їх стохастичну природу, як випадкових величин.

Розроблено модель, яка, використовуючи математичний апарат цілочисельного стохастичного програмування, дозволяє визначати оптимальний склад компонентів портфелів реалізації стратегій ланцюгів постачань. При цьому передбачається проведення оцінювання зазначених компонентів із єдиної системної позиції ланцюга постачань за критеріями якості і приведених витрат забезпечення функцій, зокрема логістичної, інтеграція яких має місце в ланцюзі постачань. Враховується можливість представлення даних критеріїв як випадкових величин.

Література:

1. Turner, J. Rodney, Anbari, Frank, & Bredillet, Christophe (2013) Perspectives on research in project management: the nine schools. *Global Business Perspectives*, 1(1), 3-28.
2. Project Management Institute. (2006). *The Standard for Portfolio Management*. Newtown Square, PA: Author.
3. Project Management Institute. (2008). *The Standard for Portfolio Management—Second edition*. Newtown Square, PA: Author.
4. Project Management Institute. (2013). *The Standard for Portfolio Management—Third edition*.

- Newtown Square, PA: Author.
5. Project Management Institute. (2017). The Standard for Portfolio Management—Fourth edition. Newtown Square, PA: Author.
 6. Mintzberg, H. (1990). Strategy formation: Schools of thought. In J. W. Frederickson (Ed.), Perspectives on strategic management (pp. 105–209). Boston: Ballinger.

Георгієвська О.Ю.

викладач економічних дисциплін I категорії

Відокремлений структурний підрозділ

*“Київський транспортно-економічний фаховий коледж
Національного транспортного університету”, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ РЕКЛАМИ

Вступ. Значення реклами в нашому сьогоденні можна розглядати з різних боків: з економічного-основна мета отримання прибутку, з соціального - досягнення корисних цілей для суспільства, з маркетингового - просування товарів та стимулювання попиту на них; з психологічного - впливає на мрії покупців, з ідеологічного - впливає на формування світогляду і становлення особистості, з політичного-впливає на сприйняття нашого оточення.

Реклама - є одним з двигунів людської діяльності, бо акцентує увагу на тому, що хвилює і цікавить споживачів.

Постановка проблеми. Рекламний ринок України складається приблизно з 3600 рекламних агенцій, роботу яких забезпечує понад 520000 людей. Переважна більшість агенцій пропонують посередницькі послуги з перепродажу місця і часу ЗМІ. Друге направлення рекламного ринку - це компанії, які спеціалізуються на розробці та виготовленні рекламної поліграфічної продукції. Діапазон послуг цих агентств залежить від їх специфіки виробничої бази.

Третю групу рекламного напрямку представляють агенції, які спеціалізуються на повному (комплексному) рекламному обслуговуванні. Споживачам пропонують концепцію рекламної кампанії, планування й придбання рекламоносіїв, надання творчих послуг, організацію проведення виставок, акцій, презентацій.

Економічна і політична ситуація в Україні призвела до падіння рекламного ринку, який напряму залежить від купівельної спроможності населення, а також маркетингових можливостей клієнтів.

Складний період викликав тенденцію до оптимізації витрат серед рекламодавців. Протягом останніх років рекламний бізнес стає перед проблемою вибору між вартістю утримання професіоналів та тиском, який спричиняє замовники-рекламодавці. Це призвело, зокрема, до таких негативних наслідків, як переманювання кваліфікованих кадрів, недобросовісна конкуренція, відсутність інвестицій в розвиток агенцій та інших негативних тенденцій.

Рекламний ринок протягом останніх років тримається за рахунок оптимізації витрат, в тому числі на утримання персоналу, зниження прибутку.

Зокрема, рівень витрат по оплаті праці, виставлених ключовими рекламними агентствами в кошторисах для замовників-рекламодавців, за останній рік не змінився, незважаючи на: важку ситуацію з COVID-19, зростання інфляції та середнього рівня заробітних плат комерційного сектора в Україні; та підняття середнього рівня заробітних плат фахівцям, враховуючи фактор перетікання представників творчих спеціальностей з області дизайну у галузь інформаційних технологій (зарплати з прив'язкою до валюти) [1].

Таким чином постає питання в якому секторі реклами сконцентрувати більший відсоток зусиль, задля отримання кращого результату.

Результати дослідження. Епоха діджиталізації впливає на розвиток суспільства. Internet-ресурси стають доступними для представників всіх поколінь. З кожним роком дорослішає аудиторія, яка користується соціальними мережами, для отримання різного роду інформації.

Під час аналізу Internet-реклами за сферами економіки, можна відзначити, що найбільша частка припадає на рекламу товарів широкого вжитку (15,1%), за ними йде ринок послуг - 13.8%, роздрібна торгівля - 13.1%, розваги та медіа 12.9%, ринок автомобільних товарів - 12.1%, банки та фінансові установи- 9.6%, туризм-6.8%, телекомунікації-6.4%. [2].

Але це не виключає розвиток медійного рекламного ринку. Всеукраїнська рекламна коаліція (ВРК) повідомляє, що місткість медійного рекламного ринку України у 2020р. за перші 3 квартали збільшилась на 5-6% від попереднього року за подібний період, це менше від прогнозованих 15-17%, але орієнтуючись на сьогоднішнє - це непогані показники. У зв'язку з періодичним карантинном - збільшилась кількість просмотрів телебачення. Так що настрої на ринку збуту можливо охарактеризувати, як помірно оптимістичний.[3].

Щодо розподілу часток різних медіа на рекламному ринку, то він є таким: реклама на телебаченні займала 50,8% рекламного ринку у 2019 р., тоді як у 2018 р. ця частка становила 47,7%. На думку експертів, зростання частки ТБ-реклами обумовлено підвищеною увагою населення до телебачення у зв'язку з подіями в країні і в усьому світі. Зовнішня реклама займала 10,8% ринку, тоді як у 2018 р. ця частка становила 10,5%. Реклама у пресі становила 9,8% від усього медіаринку, що на 2,7% менше, ніж минулого року. Частка радіо-реклами у 2019 р. залишилася на рівні 3.2%, а інтернет-реклами зросла з 26,8% до 29,0% [3].

Особливу увагу споживача залучає інноваційна реклама, яка використовує новітнє технічне забезпечення та нестандартні способи подачі інформації. Найперспективнішою є відеореклама в місцях масового скупчення людей – так звана технологія InDoor TV. Аналізуючи вторинний ринок маркетингової інформації встановлено, що на неї звертають увагу більше 91% потенційних покупців. Останніми досягнення у галузі поширення реклами є: тривізор, інтерактивний стіл, TransLook (прозорий кіоск). Такі варіанти дозволяють використовувати рекламу з найбільшою ефективністю [3].

Висновки. Результати дослідження оцінки ефективності рекламної діяльності вказують, що найбільша частка вже сьогодні відноситься до Internet-

реклами. Світовий ринок Internet-реклами розвивається динамічно, але нерівномірно, якщо аналізувати різні види. Також визначено, що найбільш розповсюджений засіб використання Internet-ресурсів - є смартфон. Для покращення заходів, стосовно оцінки ефективності Internet-реклами, аналізуватимуться різні канали поширення інформації.

Література:

1. Лазебник М. Объем рекламного рынка Украины 2014 / М. Лазебник // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.adcoalition.org.ua/ckeditor_assets/V-UA_2007-2014.pdf.
2. Баран Р.Я. Оцінка ефективності рекламної діяльності в Інтернет /Р.Я.Баран, М.Й.Романчукевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7190>.
3. Офіційний сайт Всеукраїнської рекламної коаліції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.adcoalition.org.ua/>.

Горбенко О.В.

канд. екон. наук, доцент

доцент кафедри транспортного права та логістики

Національний транспортний університет, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАНЬ

Падіння платоспроможного попиту у 2020 році торкнулось всіх галузей, як наслідок спостерігаємо зменшення обсягів перевезень. За даними Державної митної служби України за першу половину 2020 року товарообіг України склав \$47,3 млрд [1]: імпортували товарів на понад \$24,3 млрд (у порівнянні з першим півріччям 2019 р. імпорт зменшився на \$3,4 млрд або на 12%); експортували з України на \$23 млрд (зменшення експорту склало \$1,6 млрд або на 6%). За даними Державної служби статистики [2] у січні-червні 2020 року вантажообіг підприємств транспорту становив 135,1 млрд ткм, або 80,4% від обсягу січня-червня 2019 року. Загалом всі вітчизняні підприємства транспорту за I півріччя 2020 року перевезли 275,5 млн тонн вантажів, на 16,3% менше у порівнянні із січнем-червнем 2019 року.

Такий стан вимагає від компаній транспортної галузі впровадження оперативних заходів для відновлення ланцюгів постачань. В дослідженні McKinsey & Company [3] вразливість ланцюгів постачань розглянуто за 5-ма аспектами: планування попиту і аналіз джерел постачань; транспортування і логістика в частині врахування стійкості систем; фінансова гнучкість компаній, клієнтів та контрагентів в разі збільшення логістичних витрат або тривалих зривах; складність виготовлення продукції в частині доступності матеріалів та комплектуючих; організаційна зрілість компанії.

У поточному контексті для відновлення ланцюгів постачань дослідники вважають, що компанії повинні виконувати набір дій з 6-ти заходів, в такий спосіб формуючи швидку реакцію вздовж ланцюгів постачань:

1. Створення прозорості у багаторівневих ланцюгах постачань, завдяки встановленню переліка критичних компонентів, визначенню джерел постачання і ідентифікації альтернативних джерел.

2. Оцінювання доступності запасів вздовж виробничо-збутових ланцюгів формування вартості — включно зі запасними частинами і запасами для післяпродажного сервісу — для збереження безперервності виробництва і забезпечення доставки споживачам.

3. Аналіз реалістичного попиту кінцевих споживачів і можливості реагування на їх поведінку в короткостроковій перспективі.

4. Оптимізація виробничих і дистрибуційних потужностей для забезпечення безпеки персоналу, як-то надання засобів індивідуального захисту, а також взаємодія через комунікативні команди для обміну інформацією стосовно рівнів ризику зараження і варіантів дистанційної роботи.

5. Виявлення і збереження наявних логістичних потужностей, оцінювання можливостей нарощування, лишаюся за доцільністю гнучкими до використання різних видів транспорту.

6. Управління грошовими коштами і чистим оборотним капіталом через застосування стрес-тестів для розуміння, які саме проблеми в ланцюгах постачань матимуть вплив на фінансову складову компанії.

Говорячи про виконання кроків в межах кожного з означених заходів можна відзначити, що деякі вітчизняні логістичні компанії дійсно змогли зберегти наявні логістичні потужності. Як приклад, взаємодія компанії «Рабен Україна» зі своїми контрагентами, а саме субпідрядниками. Деякі транспортні компанії, у яких зменшилися обсяги перевезень, пішли шляхом так званої раціоналізації ресурсів (тобто зменшили штат, скоротили маршрути), і для того щоб не втрачати замовлення компаній-клієнтів, почати демпінгувати. Втім влітку ситуація змінилась і клієнти транспортних компаній активізували запити на перевезення, проте виконати їх вчасно у подібних транспортних компаній не було змоги — через скорочення ресурсів. Розуміючи проблематику [4] «Рабен Україна» вирішила побудувати відносини з вантажними підприємствами малого та середнього бізнесу різних регіонів України і на контрактній основі продовжити співпрацювати. Таким чином, мала місце стратегія win-win: компанія збільшила власні потужності фактично за рахунок транспортних засобів та інших ресурсів компаній-субпідрядників, останні ж отримати змогу надалі виконувати перевезення без простою техніки, скорочення штатів і зменшення вантажооберту.

Показовим прикладом правильного оцінювання власних можливостей, ризиків і збереження потужностей є використання Укрпоштою авіа-потужностей пасажирських літаків. За інформацією компанії [5] ще у квітні було прийнято рішення доставляти пошту до США пасажирськими літаками, тоді було виконано перший рейс із 30 тисячами посилок (20 т вантажу) від 5 тис вітчизняних підприємств із аеропорту Бориспіль літаком МАУ. Такі приклади є свідченням того, що вітчизняні підприємства вміють адаптуватися і вибудовувати співпрацю з

іншими підприємствами транспортної галузі, утворюючи цікаві нові зв'язки.

Іншим важливим заходом, що зазначено вище, є оцінювання доступності запасів вздовж ланцюгів постачань. Згідно даних дослідження [3] наявність запасів в секторі виробництва споживчих товарів на початок квітня була: у постачальників 2-го рівня в кількості на 20 днів роботи, постачальників 1-го рівня в кількості на 60 днів роботи, на розподільчих центрах в кількості на 10 діб роботи, на регіональних дистрибуційних центрах в кількості на 14 днів, буферні запаси становили 0 одиниць. Тобто будь-яке збільшення термінів доставки призведе до від'ємного значення запасів в кінцевих точках збуту. На ці сигнали вітчизняний ринок ритейлу (як представник кінцевих точок збуту) відреагував політикою диференціації ризиків: стали лояльнішими до вітчизняних виробників та знизили частку імпортованих товарів на полицях. Таким чином це дозволяє зменшити ризики затримки товарів в дорозі, підтримати вітчизняного товаровиробника, вчасно надати споживачеві товари [6].

І хоча для сектору виробництва споживчих товарів криза минає доволі спокійно, є сектори і галузі де утримування запасів без критичного рівня споживчого попиту не є рентабельним, а відтак нищить не лише компанії, а й цілі галузі, як-то автомобілебудування, пасажирські авіаперевезення тощо. Відтак державні програми підтримки галузей мають бути впроваджені найближчим часом, як це зроблено європейськими країнами. В разі коли компанії не можуть розраховувати на підтримку держави, виходом є консервування діяльності, оптимізація ресурсів, диверсифікація діяльності, кооперація.

Наразі існує багато прогнозів розвитку України на період 2020 – 2023 рр. Розглядають три сценарії: Базовий W-подібна криза — підйом з початку 2021 року; Песимістичний L-подібна криза — підйом почнеться в другій половині 2021 року; Оптимістичний сценарій V-подібної кризи — зростання почнеться в 4-му кварталі 2020 року. Втім вже сьогодні можемо відкинути останній сценарій з огляду на стан економіки в Україні та світі та продовжити пошук кроків по усуненню негативної дії світової кризи задля найшвидшого відновлення ланцюгів постачань.

Література:

1. За першу половину 2020 року товарообіг України склав \$47,3 млрд [Електронний ресурс] // Державна митна служба України. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://customs.gov.ua/en/news/novini-20/post/za-pershu-polovinu-2020-roku-tovaroobig-ukrayini-sklav-473-mlrd-132>.
2. Вантажообіг транспортних підприємств України за січень-червень 2020 року [Електронний ресурс] // Державна служба статистики. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3066579-vantazoobig-ukrainskogo-transportu-zmensivsa-na-196.html>.
3. Supply-chain recovery in coronavirus times—plan for now and the future [Електронний ресурс] // McKinsey & Company. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/supply-chain-recovery-in-coronavirus-times-plan-for-now-and-the-future>
4. Рынок логистики Украины 2020: вызов принят [Електронний ресурс] // Logistics in Ukraine. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://logistics-ukraine.com/2020/11/05>

5. \$1,5 млн українського експорту МСБ пасажирським бортом [Електронний ресурс] // Укрпошта. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrposhta.ua/ua/news/57090-15-mln-ukrainskogo-eksportu-msb-pasazhirskim-bortom-ukrposhta-ta-mau-vidnovili-prjamij-rejs-do-nju-jorka>
6. WorldFood Ukraine: Продуктовий рітейл на карантині [Електронний ресурс] // Retailers. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://retailers.ua/uk/news/management/10464-worldfood-ukraine-produktoviy-riteyl-na-karantine-15-ochividnyih-i-neochevidnyih-faktov>

Горячко К.К.

канд.екон.наук, доцент

доцент кафедри туризму

Національний транспортний університет, Україна

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА МАРКЕТИНГ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ У 2020 РОЦІ

Вступ. Представники всесвітньої галузі туризму на сьогодні прогнозують зниження кількості туристичних подорожей на 78% до кінця 2020 року[1]. Карантинні обмеження у країнах світу нищівно сильно вплинули на одну з найважливіших економічних складових багатьох держав - туризм. Крім того, за словами міністра розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства Ігоря Петрашка, найбільше в Україні, як і в усьому світі, від коронавірусу та карантинних обмежувальних заходів постраждали туристична галузь, ресторанно-готельний бізнес та транспорт [1]. Актуальним сьогодні становиться питання зберігання маркетингових складових підприємств та підтримка інтересу до туристичних поїздок, місць відпочинку та посилення «відкладеного попиту».

Виклад основного матеріалу. Якщо проаналізувати дані Державного комітету статистики за останні 5 років, можна із впевненістю стверджувати, що галузь туризму поступово покращувалась після глобальної економічної кризи у 2008 році, а також погіршення економічної та політичної ситуації у зв'язку із війною на Сході України. Так, у 2017 році, кількість туристів, обслуговуваних туроператорами та турагентами складала 2 млн 806 тис осіб, у 2018 році 4 млн 557 тис осіб, і у 2019 кількість туристів ще зросла до 6 млн 132 тис осіб [3]. Ці тенденції були дуже позитивними та обнадійливими для України. Однак, вже у грудні 2019 року, з появою такого фактору як поширення коронавірусної інфекції Covid-19 туризм зазнав великого удару. Під час карантину запровадженого в Україні туризм був умовно призупинений як і в'їзний так і виїзний. Після послаблення карантину у травні виріс так званий «відкладений попит» на внутрішній та зовнішній туризм.

На разі станом на 9 жовтня для України відкриті кордони для 53 держав для подорожування. Однак, вже на початку листопада 2020 року у зв'язку зі збільшенням кількості захворювань на території України, почали активно обговорювати можливий «лок-даун» для українських туристів.

Всесвітня організація туризму звітувала що у березні 2020 року 97 DESTINATION (45%) повністю закрили кордони для туристів, 65 DESTINATION (30%)

скасували всі міжнародні перельоти. Загальний туристичний світовий потік зменшився на 57% в першому кварталі 2020. Виникла загроза скорочення 120 мільйонів робочих місць в галузі. Динаміку змін в туристичній галузі, а саме: динаміка впливу пандемії Ковід19 на туризм в світі в першому кварталі 2020 року ілюструє рисунок 1, де видно, що найбільшого удару було завдано в Азійському регіоні та Європі у березні 2020 [6].

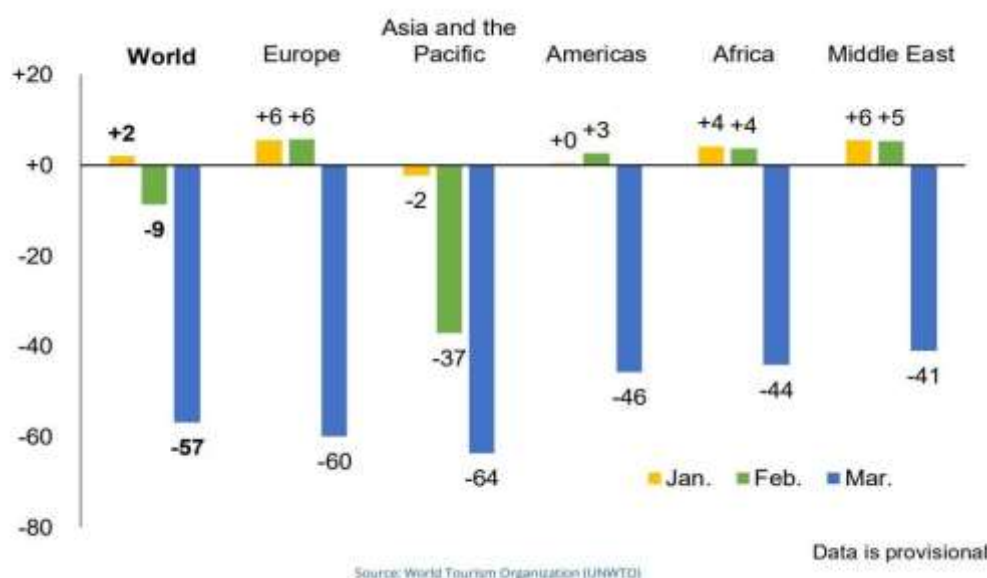


Рисунок 1 - Динаміка впливу пандемії Ковід19 на туризм в світі в першому кварталі 2020 року за даними UNWTO World Tourism Organization [7].

Втрати від пандемії визначаються сумою в 80 млрд. доларів США у першому кварталі 2020 року.

Не дивлячись на величезні наслідки впливу пандемії, у 2021 році Всесвітня організація туризму прогнозує відродження туристичної галузі. Причинами цього ймовірно є відкладений попит, бажання людей відновити попередній спосіб життя[2].

На сьогодні всі туристичні агенції та туроператори, потенційні туристи та інше населення, органи державної влади повинні дотримуватись умов запобігання поширенню вірусу, без яких неможливе відродження туристичної галузі. [1, 8]

Особливо важливим для підприємств туристичної галузі на сьогодні являється підтримка інтересу до підприємств, до напрямків і туристичних дестинацій. Важливу роль відіграє якісний маркетинг послуг, підприємства повинні постійно «нагадувати» про себе, здійснювати розсилки спеціальних пропозицій, здійснювати акції, тимчасово пропонувати якісь «віртуальні тури» для підтримки майбутнього попиту.

Висновки. Розвиток сучасного туризму та залучення іноземних інвестицій можливе тільки у разі злагодженої роботи всіх учасників туристичного ринку, покликах на зниженні поширенню вірусів та пандемій. Доцільним є також вжиття заходів направлених на підтримку туризму від держави: запровадження

податкових пільг або «канікул», зниження орендної плати, покращення медичного обслуговування.

Література:

1. Спад у сфері туризму в світі за підсумками року становитиме 80% - експерти. Агенство Юніан. [Електронний ресурс]. — Режим доступу :<https://www.unian.ua/tourism/news/turizm-2020-u-sviti-vpliv-koronavirusu-na-turizm-novini-11047658.html>.
2. Офіційний сайт Міністерства культури України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://mincult.kmu.gov.ua>.
3. Статистична інформація / Державний комітет статистики України. — Режим доступу до сайту : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. ITB World Travel Trends Report 2016/2017. From ITB Berlin. Retrieved from: http://www.itbberlin.de/media/itb/itb_dl_all/itb_presse_all/World_Travel_Trends_Report_2016_2017.pdf
5. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації (UNWTO World Tourism Organization) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.world-tourism.org>.
6. Кукліна Т.С. Удосконалення комплексу маркетингу в забезпеченні розвитку туристичних підприємств / Т.С. Кукліна // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». – 2011. - №3. – С. 29 – 33.

Гречан А. П.

*д-р екон. наук, професор
професор кафедри економіки*

Національний транспортний університет, Україна

Шатіло О.В.

аспірантка

Національний транспортний університет, Україна

МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Успіх інноваційного процесу залежить від того, якою мірою безпосередні учасники інноваційного процесу зацікавлені в швидкому впровадженні результатів НДДКР у виробництво (надання послуг). Істотну роль у цьому відіграють обґрунтовані методи мотивації організацією їхньої праці. Для ефективної діяльності необхідно передусім стимулювати досягнення комерційного результату інноваційного процесу. Тому основним в оцінюванні праці інноваторів є комерційний критерій. Однак не менш важливо розвивати креативні здібності працівників, заохочувати їхню активність у пошуку нових знань, ідей, стимулювати прийняття нестандартних рішень, підтримувати атмосферу творчості в колективі [1, с.285].

Інноваційний процес – це система організаційно-економічних відносин, спрямованих на ефективне використання виробничого та інноваційного потенціалу підприємства і визначається її багатовимірністю, що обумовлено взаємодією та узгодженістю цілей економічних інтересів підприємства [2, с.272].

Ефективному впровадженню інноваційних процесів в діяльності підприємства перешкоджають недосконалі методи стимулювання персоналу, які

є елементами управління інноваціями і мають ключове значення при виборі оптимальної інноваційної стратегії розвитку підприємства і при цьому поєднують у собі інтереси всіх учасників, які задіяні в ньому. Інноваційний процес включає сукупність базових елементів: створення винаходу, його освоєння та дифузії.

Для ефективного використання наявного потенціалу підприємства необхідно визначити основні методи стимулювання, які впливають на показники діяльності суб'єкта господарювання. Методи стимулювання інноваційного процесу на підприємствах бувають прямої та непрямой дії [1, с.287; 2, с.301]:

прямої дії поділяються на матеріальні (розмір заробітної плати; премії; разові винагороди; пільги; страхування.) та нематеріальні (кар'єрний ліфт; зміна статусу підрозділу і керівництва залежно від успіху інновацій);

непрямой дії поділяються на матеріальні (придбання акції підприємства; оплата участі в наукових конференціях, програмах професійного розвитку) та нематеріальні (політика стабільності персоналу і професійного розвитку усіх працівників підприємства; залучення до участі в нарадах вищого рівня управління, доступ до конфіденційної інформації; право самостійності у виборі наукової тематики досліджень; заохочення групової роботи, вільного обміну думками між керівником та підлеглими; культивування організаційних цінностей, що заохочують інноваційно активну поведінку персоналу).

Методи прямої дії враховують в основному комерційний результат діяльності інноваційного процесу, де основою є частка додаткового прибутку підприємства від провадження новації, яка підвищує винагороду працівника, а от методи непрямой дії при впровадженні інноваційних процесів, як правило, не надають додаткового прибутку, проте збільшують соціальний статус працівника на підприємстві.

Розробляючи систему стимулювання, обираючи її форми та методи, варто брати до уваги зміст діяльності працівників, ступінь їхньої участі в інноваційному процесі, можливість оцінювання результатів діяльності. Винахідників і раціоналізаторів стимули мають націлювати на створення інновацій, що можуть забезпечувати суттєві конкурентні переваги (більший економічний ефект від їхнього використання), щодо менеджерів усіх рівнів важливо у систему стимулювання закласти елементи, які б змушували б їх до всебічного оцінювання умов реалізації інновацій, порівняння переваг і можливостей альтернативних інноваційних проєктів, оперативного впровадження новацій, що визнані найкращими. Для тих учасників інноваційного процесу, які не є ініціаторами інновацій, а змушені освоювати нові види діяльності, вступати в нові взаємовідносини у процесі впровадження новацій ефективними стимулами будуть орієнтовані на дотримання запланованих термінів впровадження і на заохочення використовувати нові спроби виконання роботи за прикладом своїх колег, які їх удосконалили [1, с.291].

Таким чином, ефективне управління фінансово-господарською та виробничою діяльністю підприємств значною мірою буде залежати від

використання налагодженого мотиваційного механізму, який сприятиме впровадженню інноваційного процесу та вирішенню ряду проблем та помилок, зокрема, організаційного, структурного, кадрового та стратегічного характеру.

Література:

1. Стадник В. В., Йохна М. А. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: Академвидав, 2006. — 464 с.
2. Гречан А.П. Теоретичні основи формування механізму активізації інноваційних процесів // Режим доступу до ресурсу: <https://core.ac.uk/download/pdf/32612357.pdf> (Дата звернення: 14.10.2020)
3. Інноваційна політика: навчальний посібник/ За заг.ред. Б.М. Андрушкіна. – Тернопіль: ТОВ «Терно-Граф», 2012.-484 с.

Гречан П.Ю.

аспірант

Національний транспортний університет, Україна

ТАКСОНОМІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток поняття "інноваційна активність" науковці пов'язують із трансформацією певних умов: по-перше, із зміною самого механізму інноваційного процесу; по-друге, із виникненням серйозних змін у трактуванні його основи, цілей, сутності та практичній реалізації.

Дослідження еволюції цього явища [1, 2, 3] дозволили виділити такі трансформації інноваційного механізму за основними елементами:

мета функціонування: з виробництва продукції, при традиційному підході на виробництво знань, підвищення добробуту суспільства у сучасному підході;

стратегія розвитку суспільства: була - технократизм, накопичення капіталу в різних формах, підвищення якості життя, сучасна - поліцентризм, антропоцентризм, вкладання коштів у розвиток інтелекту;

інтеграція інноваційної діяльності: традиційна - інтеграція за стадіями життєвого циклу товарів, формування технопарків, технополісів та інших організаційних форм, сучасна - розробка трансатлантичних проектів, міжнародна інтеграція на базі глобальних стратегій;

характер конкуренції: традиційний підхід - конкуренція за схемою домінуючої конструкції: із декількох варіантів нової технології «виживає» один (декілька), що підлягає стандартизації. Потім конкуренція за витратами, обсягами виробництва, характеристиками продукції. Потребує періодичних інвестицій у НДДКР. Сучасний підхід - активна конкуренція «хижака». Нові технології з'являються не рідше одного разу на три роки. Упродовж біля шести років використання нові технології повністю «з'їдають» своїх ринкових попередників. Потребує постійних інвестицій у НДДКР;

тип виробництва: перетворення з великосерійного, масового автоматизованого виробництва на інтегровані виробничі автоматизовані модулі й системи;

якість товарів: раніше – висока, підвищення якості – мета фірм, новітня -

подальше підвищення якості товарів у напрямі забезпечення їх корисності, безпеки і зручності застосування, ресурсозбереження;

шлях напрацювання інновацій: традиційно - інновації через технологічний стрибок, сучасно - інновації через поєднання різних технологій.

Зазначені зміни знайшли своє відображення у багатогранності трактування сутності поняття «інноваційна активність».

В економічному словнику термін «активність» трактується як енергійна діяльність, дієва участь у чомусь. С.В. Мочерний в економічній енциклопедії [6] визначає інноваційну активність як цілеспрямовану діяльність суб'єктів підприємницької діяльності щодо конструювання, створення, освоєння і виробництва якісно нових видів техніки, предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій та ін.), технологій, а також впровадження досконаліших форм організації праці й управління виробництвом.

В інших досліджуваних публікаціях щодо сутності інноваційної активності підприємства можна виділити два підходи до трактування поняття: статичний – розглядає інноваційну активність як стан інноваційної діяльності, і динамічний, який акцентує увагу на зміні станів підприємства і на тенденціях таких змін.

Так, науковці К. В. Балдін та А. В. Баришева [4] характеризують інноваційну активність як окрему категорію інноватики, сутністю якої є оцінка характеру інноваційної діяльності підприємства.

Т.В.Гринько [1] стверджує, що це специфічна оцінка інтенсивності інноваційної діяльності підприємства як основного фактора його розвитку та нагромадження абсолютних конкурентних переваг. О.Н.Мельников та В.Н. Шувалов [5] визначають її як творчу діяльність (творчу енергію) виробників товару або послуги, яка виражена в досягненні визначених попитом приросту новизни техніко-технологічних, економічних, організаційних, управлінських, соціальних, психологічних та інших показників процесів, товарів або послуг, що пропонуються ринку та виробляються підприємством у конкурентоздатний проміжок часу.

Дещо інше визначення пропонують О.М.Ястремська, Г.В. Верещагіна та О.В. Авраменко [7]: інноваційна активністю – це відмінна особливість динамічної реалізації сукупності цілеспрямованих процесів, що за рахунок впровадження інноваційних перетворень з урахуванням взаємодії факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ забезпечують підприємству певні конкурентні переваги. Тобто вони стверджують, що це комплексна характеристика інноваційної діяльності в динаміці.

І.В. Баранова та М.В. Черепанова в роботі [8] зазначають, що аналізований процес – це комплексна характеристика інтенсивності інноваційної діяльності підприємства, яка заснована на здатності до мобілізації інноваційного потенціалу.

Також заслуговує на увагу дослідження О.М. Белоусової [9], де представлено інноваційну активність з п'яти позицій: інституціональної; інвестиційної; інфраструктурної; інноваційної та інтелектуальної видів економічної активності.

Отже, погоджуючись з наведеними трактуваннями, але доповнюючи їх, під інноваційною активністю пропонуємо розуміти рівень інтенсивності інноваційної діяльності та динамічної реалізації сукупності інноваційно-цілеспрямованих процесів впровадження досконаліших форм організації праці й управління, що за рахунок впровадження інноваційних перетворень з урахуванням взаємодії факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ формують певні конкурентні переваги підприємства та забезпечують його інноваційний розвиток.

Виходячи із вищезазначеного, можна стверджувати, що дане поняття є надзвичайно складним і комплексним. Тому при аналізі інноваційної активності доцільно виокремити і детально розглянути такі базові елементи, які формують її сутність і забезпечують дієвий вплив на підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання в цілому: домінанти та загрози інноваційній активності, індикатори інноваційної активності, граничні (оптимальні) значення інноваційної активності, фінансові інтереси, об'єкти і суб'єкти інноваційної активності, сфери інноваційної активності.

Отже, визначення сутності інноваційної активності підприємства передбачає більш детальний розгляд запропонованих основоположних її елементів.

Література:

1. Гринько Т.В. Сутність, складові та особливості категорії «інноваційна активність підприємства». Інвестиції: практика та досвід. 2010. №8. С.30-32.
2. Стаднік В.В., Йохна М.А. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: навч.посібник. Хмельницький: ХНУ, 2011. 327с.
3. Онишко С. В., Паєнтко Т. В., Швабій К. І. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності. навч. посібн. Київ: КНТ, 2008. 256 с.
4. Балдін К. В., Баришева А. В., Іщенко М. М., Передеряєв І. І. та ін. Инновационный менеджмент. науч. пособ. Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К".2008. 384с.
5. . Мельников О.Н., Шувалов В.Н. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия. [Електронний ресурс]. Спосіб доступу: <http://creativeconomy.ru>. (Дата звернення 21.10.2020).
6. Економічна енциклопедія. У трьох томах. Т. 1. Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
7. Управління життєдіяльністю підприємств промисловості: монографія. О. М. Ястремська, Г. В. Верещагіна, О. В. Авраменко та ін. ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Ястремської О. М., канд. екон. наук, доцента Верещагіної Г. В. Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 432с.
8. Баранова И.В., Черепанова М.В. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза. *Образование*. 2006. № 4. С. 163-166.
9. Белоусова О.М. Сравнительный анализ инновационной активности субъектов Российской Федерации. Москва. Издательство "Академия Естествознания". 2011. [Електронний ресурс]. Режим доступа: <http://www.monographies.ru/142>. (Дата звернення 25.10.2020).

Гроза А.М.

аспірантка

Національний транспортний університет, Україна

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Вступ. Пандемія COVID-19 - це набагато більше, ніж загроза для здоров'я: вона зачіпає суспільство та економіку в їх основі. Хоча вплив пандемії в різних країнах буде різним, це, швидше за все, збільшить бідність та нерівність у глобальному масштабі, роблячи досягнення цілей сталого розвитку економіки ще більш нагальними.

Оцінка впливу кризи COVID-19 на суспільство, економіку та вразливі групи є фундаментальним фактором для інформування та адаптації відповідей урядів та партнерів для виходу з кризи, та забезпечення того, щоб ніхто не залишався позаду цих зусиль.

Пандемія COVID-19 вже завдала серйозної шкоди українській економіці. Кількість нових випадків захворювання на COVID-19 то стабілізується, то знову зростає. Утримання від хвороби досягається лише за допомогою деяких обмежень, тому уряд України постійно вводить певні заходи безпеки спираючись на ситуацію з COVID-19 в різних регіонах країни.

Постановка проблеми. Прямий вплив пандемії на економіку виражається через зупинення внутрішньої економічної активності в секторах, які постраждали від закриття, а також зниження попиту на український експорт і зниження грошових переказів з-за кордону. Обмеження подорожей майже повністю зупинили місцевий та міжнародний туризм. Пандемія COVID-19 штовхає Україну до найгіршої рецесії за останні десятиліття - можливо, до депресії - із руйнівними наслідками для найбільш вразливих людей, згідно з широкомасштабною оцінкою ООН, представленою уряду 18 вересня 2020 року. На сьогодні Україна повідомила про майже 170 000 підтверджених випадків COVID-19 та понад 3400 смертей.[1]

На початку 2020 року прогнозувалось, що ВВП України цього року зросте на 3 відсотки. Але до грудня економісти прогнозують, що він може впасти на цілих 6 відсотків, оскільки глобальні заходи блокування сповільнили або зупинили виробництво, роздрібну торгівлю, транспорт, експорт та грошові перекази.

Криза вплинула на людей по-різному залежно від статі, економічного статусу та місцезнаходження. Наприклад, мешканці міст, як правило, мають кращий доступ до Інтернету, державних послуг та транспорту, а також кращі перспективи працевлаштування, ніж інші. Люди, які живуть в районах, постраждалих від військового конфлікту, стикаються з додатковими проблемами. Триваючі обстріли пошкодили багато запасів води, що позбавило їх води під час пандемії, тоді як безробіття та надзвичайна бідність збільшують вразливість молодих людей до жебрацтва, збільшення споживання алкоголю

або зловживання та участі у секс-роботі.[2]

Сучасний стан економіки України можна охарактеризувати наступним чином:

1. Криза та наступні блокування для її стримування призвели до падіння обсягів виробництва, витрат домогосподарств та торгівлі. Глобальні ланцюжки створення вартості були порушені, і це призведе до різкого зниження ВВП.

2. Надмірна залежність від соціальних трансфертів та грошових переказів робить країну особливо вразливою до потрясінь.

3. Більше 8 відсотків малих та середніх підприємств знаходяться на межі банкрутства і можуть бути змушені закритись.

4. Безробіття зростає.

5. Більше 9 мільйонів людей можуть ризикувати повернутися до бідності під час пандемії.

6. Жінки та дівчата зазнають непропорційного впливу через високий вплив вірусу. Жінки становлять 82 відсотки медичних та соціальних працівників, порівняно із 70 відсотками в середньому по всьому світу.

7. Криза та блокування також призвели до сплеску домашнього насильства, зареєстровані випадки зросли на 30 відсотків. Можливо ця цифра набагато більша, але швидше за все, не повідомлялася.

Короткострокова економічна статистика показує, що економічні збитки, завдані пандемією, були і є достатньо серйозними. Найбільше постраждав транспорт, оскільки на нього вплинули як зупинка, так і зниження зовнішнього та внутрішнього попиту.

Роздрібні продажі ще в квітні впали вже на 15% у порівнянні з роком раніше, оскільки продажі товарів першої необхідності (продуктів харчування, фармацевтики, палива - на які припадає 61% загального обсягу роздрібних продажів на 2019 рік) значно не впали, а продажі «не важливих» товарів продовжувались певною мірою, незважаючи на широке закриття магазинів.

Експорт продукції текстильної промисловості скоротився на 45% порівняно з роком раніше, а експорт машин та обладнання зменшився майже на 40% порівняно з роком раніше в доларовому еквіваленті.

Здавалося б, COVID-19 до цього часу не ставив під напругу фінансову стабільність. Однак, аналітики очікують, що до кінця цього року інфляційний тиск на українську економіку з боку основних торгових партнерів все ще буде слабким, оскільки попит продовжує бути низьким після короткого періоду хвилювання. Проте у найближчі роки він буде зростати, так як світова економіка відновлюватиметься та в більшості країн буде проводитися вільна фіскальна та монетарна політика.[3]

Результати дослідження. У відповідь на поширення COVID-19 Національний банк України вжив широкий спектр заходів для зменшення турбулентності на фінансовому ринку України та підтримки реальної економіки та фінансового сектору.[3]

Перспективи розвитку економіки України під впливом пандемії COVID-19

включають:

1. Зосередження уваги насамперед на вразливих групах, таких як жінки, люди похилого віку та люди, які живуть із хронічними захворюваннями та порушеннями здоров'я.
2. Підтримка реформ та повторне визначення пріоритетів державних витрат та політики.
3. Створення фіскального простору за рахунок міжнародного фінансування, прогресивних податків, підвищення ефективності та прозорості уряду та антикорупційних зусиль.
4. Використовуючи досвід країн-членів ООН та політику інститутів та плани відновлення, які відповідають найкращим міжнародним практикам.
5. Підтримка основних послуг та лікування COVID-19 на рівні первинної медичної допомоги наскільки це можливо.
6. Конфіскація неефективних або фальшивих ліків за рахунок вдосконаленого моніторингу та охорони громадськості.
7. Збільшення витрат на охорону здоров'я та продовження реформ системи охорони здоров'я.
8. Зробити дистанційне навчання доступним для всіх студентів та викладачів, які навчають в Інтернеті.

Висновки. Підводячи підсумок, пандемія COVID-19 має значний вплив на економічну діяльність України. Найбільш значні обмеження економічної діяльності в Україні швидше за все, будуть зняті протягом найближчих 30 - 60 днів, якщо не буде сплеску нових випадків хвороби. Однак економічне відновлення буде поступовим, оскільки ризик нової хвилі пандемії буде залишатися доти, доки не буде знайдено вакцину або ефективне лікування від COVID-19. Криза, ймовірно, загострить соціально-економічну нерівність: краще освічені респонденти та ті, хто мешкає в Києві, частіше забезпечують собі роботу вдома. На даному етапі уряд України повинен приділяти більше уваги ринку праці в регіонах та надавати соціальну підтримку низько кваліфікованим групам населення.[4]

Література:

1. Програма розвитку ООН [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.undp.org/> (дата звернення 10.11.2020)
2. Громадська спілка «Коаліція Реанімаційний Пакет Реформ» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://rpr.org.ua/> (дата звернення 10.11.2020)
3. Національний Банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 11.11.20)
4. VoxUkraine - найкраща аналітика про Україну [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://voxukraine.org/> (дата звернення 11.11.20)

Гуржій Н.М.

*д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри підприємництва,
менеджменту організацій та логістики
Запорізький національний університет, Україна*

Кононенко Є.В.

*студентка
Запорізький національний університет, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ ПРИСУТНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ НА СВІТОВИЙ РИНКУ М'ЯСА ПТИЦІ

За споживанням м'яса птиці на душу населення Україна навіть випереджає ЄС. За нинішніх реалій в Україні для населення проблемою є не фізична відсутність продуктів харчування, а обмеженість фінансових можливостей їх придбання. Тому виникає проблема щодо задоволення потреб українців у продуктах харчування для забезпечення їх активного та здорового життя та отримання з продуктами харчування необхідної кількості калорій. Забезпечення продовольчої безпеки є найбільш важливими чинником соціального захисту населення та фізичної доступності продуктів харчування для населення.

Серед всіх галузей тваринництва птахівництво єдина галузь, що стабільно розвивається. Обсяги виробництва та географія експорту курятини з кожним роком зростає. В цілому виробництво продукції птахівництвом у 2019 році склало 100,7 тис.т в місяць. Зростання попиту на м'ясо птиці на внутрішньому ринку обумовлене його найнижчою ціною в порівнянні з м'ясом великої рогатої худоби та свиней. За останні три роки простежується постійне збільшення чисельності свійської птиці. У промисловому секторі у 2019 році її чисельність збільшилася в порівнянні з показниками 2018 року на 7,8%, що в абсолютному виразі склало 115,6 млн голів. Дана позитивна тенденція обумовлена зростанням чисельності птиці на підприємствах п'ятнадцяти областей України, лідерами серед яких є Вінницька (приріст 9,4 млн голів), Черкаська (приріст 1,8 млн голів) і Харківська (приріст 1,2 млн голів) [1].

Вихід вітчизняних виробників курятини на європейські ринки відкриває перспективи для розвитку птахівництва. Серед переваг європейської інтеграції птахівничих підприємств варто відзначити те, що оскільки європейський ринок є перенасиченим, тому вимагає відповідного рівня конкурентоспроможності м'яса птиці і самих підприємств, що в підсумку впливатиме на якість і ціну. Визнання української продукції на ринку Європейського союзу сприятиме включенню України до списку країн-експортерів м'яса до ЄС, а також розширить присутність вітчизняних виробників на висококонкурентному європейському ринку. Окрім того, найкращі експортери включені до переліку перевірених закладів, які відповідають вимогам європейських стандартів якості до даного виду продукції та зможуть виходити на ринки інших країн за

спрощеною схемою [2].

Передовими підприємствами вітчизняного птахівництва була проведена робота щодо проходження визначеної процедури оцінки відповідності та отримання дозвільних документів на реалізацію у країнах Європейського союзу м'яса птиці та м'ясних продуктів. Але перешкодою виходу на європейський ринок залишається питання знаходження на цьому перенасиченому та найбільш вимогливому ринку відповідної збутової ніші [2]. Перешкодою є і тривалий час на проходження контролю якості, який триває до 4 років.

Є в світі країн, які готові закупати значні обсяги м'яса птиці без тривалої процедури її сертифікації. Вітчизняну курятину купує Ірак, Єгипет, Саудівська Аравія, Йорданія, з 2018 року почалися поставки до Ірану та Індії. Зростання зовнішньоторгового обороту з цими державами дозволить розширити обсяги експорту курятини [1].

Україною у 2019 році було експортовано м'яса птиці на 23,3% більше, ніж у з 2018 р. В натуральному виразі обсяг експорту склав 408 тис. т. серед основних експортерів варто відзначити - Нідерланди, Словаччину, Саудівську Аравію.

Вітчизняна м'ясна птахівнича продукція виробляється відповідно до вимог світових стандартів і є конкурентоспроможною, як за ціною, так і за якістю, та постійно освоює нові зовнішні ринки.

Для отримання конкурентних переваг на ринку Близького Сходу, вітчизняні компанії повинні задовольнити унікальні потреби клієнтів за рахунок налагодження партнерських взаємовідносин з провідними експертами та розвивати інфраструктуру, яка сприятиме експансії ринку якісних продуктів птахівництва даного регіону. Вітчизняними товаровиробникам необхідно все більше часу і зусиль вкладати в конкурентну боротьбу в цьому регіоні. Тільки прямі контакти з покупцями і кінцевими споживачами та розвиток міцних, довгострокових відносин сприятиме зростання обсягів експорту на ринки країн MENA [4].

Для забезпечення постійного зростання обсягів експорту курятини українським товаровиробникам варто розподіляти продукцію, що буде експортуватись з урахуванням вищезначених тенденцій та перспективних напрямків як на ринку Європейського союзу такі на ринку Близького Сходу. Тільки обґрунтоване розмежування цих напрямків експорту дозволить птахівничим підприємствам України стати значимим гравцем на світовому ринку м'яса птиці.

Література:

1. Експорт мяса птицы из Украины. Без политики и истерик URL: <http://ubr.ua/market/agricultural-market/eksport-miasa-pticy-iz-ukrainy-bez-politiki-i-isterik-363121>. 5 (дата звернення 12.11.2020)
2. Аверчева Н. О. Економічні проблеми і перспективи європейської інтеграції м'ясного птахівництва України// Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Випуск 10, частина 1. – С. 6 – 10.
3. Основні напрямки розвитку птахівництва в Україні за сучасних умов URL: <http://market.avianua.com/p=3456> (дата звернення 29.06.2020)

Дзюба О.М.

*канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри економіки*

Національний транспортний університет, Україна

Берідзе К.Т.

аспірант кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Алексенко А.Д.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

КРАЩІ ПРАКТИКИ УСПІШНОГО СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗА АМЕРИКАНСЬКОЮ МОДЕЛЛЮ

Процес децентралізації в Україні продовжується, що безпосередньо впливає на збільшення кількості завдань, які мають вирішувати органи місцевого самоврядування. Значна частина цих завдань знаходиться у площині соціальної сфери, отже, соціальні підприємства можуть стати ефективним партнером у вирішенні соціальних викликів та актуальних проблем. Тому соціальне підприємництво, на нашу думку, є дуже актуальним для України зараз, адже такий бізнес може створити механізми сталого вирішення соціальних проблем та дати змогу підприємцям отримувати прибуток при цьому. І в цьому процесі місцевим громадам і підприємцям доцільно використати досвід успішних соціальних бізнесів у світі, адже соціальні проблеми, з якими стикаються громади і вразливі групи населення, часто схожі.

У наукових колах виділяють дві основні національні моделі соціального підприємництва, а саме американську та європейську. В Україні найчастіше за зразок використовують європейську модель, але і реалізація соціального бізнесу за американською моделлю може бути ефективною на нашому ринку. Згідно американської моделі соціальні підприємства (в американському дискурсі – громадські організації) мають генерувати прибуток, мало підтримуються державою та будуються навколо привабливої інноваційної ідеї. Такі соціальні підприємства у США почали активно розвиватися як наслідок відсутності повноцінної соціальної політики з боку уряду та як один із способів заробляння грошей некомерційними підприємствами поруч із грантами та допомогою.

Наприклад, Mouvement Paysan de Paraye (MPP) – соціальне підприємство, створене в сільському районі Гаїті, місія якого – «створити на рівні громади кооперативні підприємства, які сприяють економічному розвитку селян» [1]. Крім економічного розвитку селян, діяльність MPP спрямована на вирішення іншої гострої соціальної проблеми – голодування селян внаслідок ненадійного постачання харчів, необізнаності у веденні фермерського господарства; обмеженого доступу до агротехнічних виробничих ресурсів. Для вирішення цієї проблеми MPP заснувало три центричних кооперативних соціальних підприємства: пекарню, що виготовляє і продає традиційний хліб Гаїті, ферму і

магазин, що продає агротехнічні і фермерські виробничі ресурси. Пекарня створює робочі місця для 24 клієнтів МРР і додатково є надійним джерелом постачання хліба місцевим жителям. Магазин продає товари для виробництва харчів, сприяючи фермерським господарствам. Ферма постачає місцеве населення продуктами харчування та створює понад сотню робочих місць. В сумі соціальні підприємства МРР забезпечують близько 200 робочих місць для місцевих селян і постачають необхідні їм товари та послуги. У фінансовому плані вони не лише покривають власні витрати, а й приносять додатковий дохід, який МРР використовує для розвитку освіти, мікрокредитування, проведення навчальних агротехнічних програм. Весь прибуток рефінансується у забезпечення соціальної місії компанії [5].

Також яскравим прикладом соціального підприємництва у США є підприємство, яке започаткував Джон Дюранд, що почав працювати із сімома розумово неповноцінними людьми в 1964 році. Тепер це Minnesota Diversified Industries - соціальне підприємство, яке надає робочі місця більш ніж 500 людям з вадами розвитку. В 2000 році компанія оприлюднила річний дохід в розмірі \$54 млн., з яких лише півмільйона – кошти, отримані в результаті грантів [5]. Компанія Intel (США) створила комп'ютерні програми для вагітних, і майбутні мами вчасно отримують медичну допомогу не виходячи з дому. Досить відповісти на тестові та інші питання професіоналів, щоб у віддаленому режимі отримати пораду [3]. І якщо говорити про українське соціальне підприємство, що успішно реалізує дано модель, то варто згадати інклюзивну пекарню Good bread for good people. Це інклюзивна пекарня і магазин, де працевлаштовані люди з ментальною інвалідністю. Також крім реалізації смачних та корисних виробів, є послуга «підвішеного кексу», яка користується попитом, особливо коли клієнти оплачують «підвішують» кекси, які потім працівники пекарні передають тим, хто не може собі їх дозволити або потребує уваги: у Дім ветеранів сцени, Інститут раку, психоневрологічні інтернати, точки видачі обідів безхатченкам тощо. Інноваційна ідея, що реалізує інклюзивне працевлаштування, здорове харчування, благодійність і є економічно привабливою без втручання держави – реальність і для України.

Зарубіжний досвід соціального підприємництва виставляє можливості і переваги неприбуткового сектора, причому не лише соціальні, але й економічні.

Література:

1. Сакоян А. Социальное предпринимательство. 2012. URL: <http://polit.ru/article/2012/03/23/Kerlin/39>
2. Галушка З. Феномен соціального підприємництва: поняття та перспективи розвитку в Україні / Вісник КНУ ім. Т.Шевченка. Серія «Економіка». 2013. Вип. 148. С. 16-17.
3. Mair J. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. / Journal of World Business. 2006. № 41. P. 36-44.
4. Березяк І. І. Зарубіжний досвід та вітчизняні реалії становлення соціального підприємництва / Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія "Економіка": збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2014. Випуск 25. С. 31–36.

5. Салій І. Американський та європейський шляхи соціального підприємництва / Громадський простір. 2013. URL : <http://civicua.org/news/view.html?q=1991219>.

Дзюба О.М.

канд. екон. наук, доцент

доцент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Лаврик Г.І.

старший викладач кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Шевченко О.Є.

аспірантка

Національний транспортний університет, Україна

СТВОРЕННЯ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Важливе місце в підвищенні рівня інноваційної активності України посідають стартап-проекти. Адже термін «стартап» (англ. *startup*) однією з ключових ознак має саме бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, який тільки почав виходити на ринок і володіє обмеженими ресурсами. Більшість розроблених та впроваджених стартап-проектів націлена саме на внутрішнього споживача, але є фірми, які розробляють проекти переважно для зарубіжних споживачів, використовуючи Україну лише як стартовий майданчик.

Багато стартапів не залишаються працювати в Україні і не зареєстровані тут, основною причиною цього є серйозні проблеми з інвестиціями. Більшість підприємців бажають не ризикувати, а купувати готовий бізнес з обігом, ніж інвестувати в ризиковані інновації.

Найуспішніші українські інноваційні компанії, які шукають гроші для масштабування, їдуть у Європу або Америку для того, щоб отримати там кошти для розвитку свого бізнесу.

Розглянемо основні проблеми створення та розвитку стартапів на території України.

Першою і основною проблемою є фінансування. Хоча на сьогоднішній день в Україні створюються спеціальні фонди, основним завданням яких є фінансування прогресивних бізнес-ідей українців, успішні стартап-компанії все одно шукають інвестиції для масштабування свого бізнесу за кордоном, де до них легший доступ, немає прихованих критеріїв відбору та значно простіші процедури ведення бізнесу.

З 2019 року в Україні розпочав свою роботу Український фонд стартапів (УФС), основним завданням якого є сприяння створенню та розвитку технологічних стартапів на ранніх стадіях (*pre-seed* та *seed*), з метою підвищення їх глобальної конкурентоспроможності. Здавалось, що робота відповідного органу може значно полегшити розвиток і фінансування

інноваційного бізнесу в Україні, однак український уряд ухвалив рішення, що замість підтримки і без цього ризикованих ідей на інноваторів покладається ще й податок, який перетворює стартапи на збитковий проект. Так, отримання гранту за державними програмами передбачає сплату податку в розмірі 19,5% з отримувача допомоги.

Але податок - це не єдина неприємність, яка чекає на стартап. За умовами багатьох державних програм сума гранту виплачується в державній валюті - гривнях, а не в доларах. Як наслідок, через коливання курсу, які трапляються в Україні, стартап може отримати ще менше грошей, ніж очікував на початку.

Саме через несприятливі умови фінансування і оподаткування багато українських стартапів реєструється за кордоном. Фінансовий консультант стартапу Cardіomo Марія Шкарлат пояснює, чому більшість українських засновників стартапів приймають рішення зареєструвати компанію за кордоном. Наприклад в Сполучених Штатах Америки, коли відкривається нова компанія, штат фіксує тільки факт існування компанії. І поки вона не стала занадто великою або не вийшла на біржу, мало хто втручається в її організацію та діяльність. Тобто компанія повинна існувати в рамках деякого правового поля, але це все відбувається на розсуд власників. Немає чиновників, які будуть розповідати, що писати в статут або установчий договір, як це відбувається в Україні [1].

Також в США існує така практика, що перші три роки роботи стартапа вважається нормальним, якщо в цей період стартап залишається збитковим бізнесом, який повинен розвиватися і мати можливість вийти в подальшому на ринок [1].

Наступною проблемою є непристосованість українського законодавства для роботи зі стартапами та ринком венчурного інвестування.

На сьогоднішній день в Україні немає тієї форми юридичної особи, яка дозволяє вести інноваційний бізнес та залучати інвестиції. Хоча на думку провідних фахівців венчурних компаній, проблеми інвестицій в українські стартапи заключаються не тільки в законодавстві [1]. В нашій державі існує ряд негативних факторів, таких як рейдерство, обшуки ІТ-компаній, недосконала судова система та інше, які відлякують потенційних інвесторів від вкладень в українські компанії.

Тому сьогодні є дуже важливим для розвитку вітчизняних стартапів створення ефективної законодавчої бази, яка буде забезпечувати всі умови для інвесторів вільно і безпечно вкладати гроші в Україну та в українські проекти [2].

Також ще однією причиною, чому українські стартапи не залишаються на батьківщині є відсутність ефективного менторства для стартаперів на початку їхньої діяльності. Багато засновників стартапів на початку своєї діяльності стикаються здебільшого лише з необгрунтованою критикою.

Як зазначає Маркіян Коссак, розробник розумного конструктора СОКО: «Ми показували свій продукт у різних місцях, але, крім критики, нічого не

отримували. Після такого менторства в людини, яка придумала свій стартап, опускаються руки, і стартап закінчується. Не потрібно питати дилетантів, що треба зробити, щоб ваш стартап був реальним. Звертайтеся до підприємців, які працюють на ринку і розуміють запити клієнтів. Бізнесмен не буде критикувати, він буде шукати, як заробити гроші на вашій ідеї» [3].

Тому на сьогоднішній день і складається така ситуація, коли українським розробникам легше звернутись до американських або європейських менторів, які нададуть більш кваліфіковану консультацію та допоможуть втілити ідею у життя, аніж знайти їх у своїй країні.

Література:

1. Власенко В. Чому українські стартапи не хочуть реєструватися в Україні. *Дім інновацій*: веб-сайт. URL: <https://innovationhouse.org.ua/statti/ukrainian-startups-not-willing-registered-ukraine/> (дата звернення: 03.10.2020)
2. Оверченко І. Чому успішні стартапи не залишаються в Україні. *НВ, електронний журнал*. веб-сайт. URL: https://nv.ua/ukr/biz/experts/chomu-uspishni-startapi-ne-zalishayutsya-v-ukrajini-2167780.html?utm_source=set_lang (дата звернення: 04.10.2020)
3. П'ять ключів до успіху, як українським стартапам бути успішними вдома. *Твоє місто*: веб-сайт. URL: http://tvoemisto.tv/news/pyat_klyuchiv_do_uspihu_yak_ukrainskym_startapam_dosyagty_uspihu_vdoma_88930.html (дата звернення: 04.10.2020)

Дмитренко Г.А.

д-р екон.наук, професор

завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці

ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», Україна

Головач Н.В.

канд. пед. наук, доцент

доцент кафедри управління

ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», Україна

СИСТЕМНЕ ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ІМПЕРАТИВ ЗБЕРЕЖЕННЯ І РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

Піднявшись над ситуацією (на висоту пташиного польоту) можна достатньо чітко спостерігати за поступовим занепадом України і станом виживання, в якому опинилася абсолютна більшість населення потенційно могутньої держави. Доказом цьому є, в першу чергу, мільйони українців, які шукають «щастя» за кордоном, і головний показник економічного розвитку – ВВП на душу населення, за яким Україна сьогодні займає останнє місце в Європі.

Знизивши свій науковий і промисловий потенціал, Україна продовжує активно втрачати людські ресурси, які вкрай потрібні для підйому економіки за певною стратегією, орієнтованою на побудову кращих умов для самореалізації людей на батьківщині. При цьому характерно, що емігрують українці не тільки заради високих заробітків (хоча це головне), а й із-за низького рівня якості свого життя, включаючи відсутність бачення майбутнього своєї батьківщини.

Це підтверджують слова міністра внутрішніх справ Естонії Марта Хельме, коли він заявив, що українці, які заповнили маленьку Естонію (більше 25 тис. осіб за останні роки), «Готові працювати за мізерні зарплати, при цьому втрачають роботу місцеві працівники, які не згодні працювати за низьку платню» [1].

Не має сенсу доводити, що саме відсутність системного підходу до проголошеної модернізації України, в якій ключова роль належить державно-управлінському механізму та якості управлінської (владної) еліти обумовлюють такий стан України. Якість управлінської еліти характеризується не тільки управлінською компетентністю, моральністю, патріотизмом, а й масштабністю аналітичного мислення та наявністю уяви.

Про це дуже виразно зазначив великий стратег Лі Куан Ю. «Якщо ви просто реаліст, ви стаєте пішоходом, плебеєм, ви не станете переможцем. Отже, ви також маєте бути здатними піднятися над реальністю і сказати: «це можливо» - тобто мати уяву[4].

Взагалі поняття «система» дуже просто і одночасно дуже глибоко визначається як сукупність взаємодіючих взаємозалежних частин в рамках певної цілісності. Саме цілісність складає настрійний камінь системності, який в соціотивних системах обумовлений певною ідеологією, системоутворюючою ідеєю, системоутворюючими цілями. І якщо дії всіх частин будуть підкорятися цим системоутворюючим факторам, тоді всі вони будуть злагоджено без протиріч взаємодіяти між собою і доповнювати одна одну заради досягнення загальних цілей.

Отже, починається формування системного державного управління з визначення тріади системоутворюючих факторів. Для України це є, по-перше, ідеологія поглибленої демократії завдяки орієнтації на людиноцентризм [3], пов'язаний із самореалізацією особистості. По-друге, це ідея сприяння самореалізації кожної особистості впродовж життя в рамках загальнолюдської моралі і національної свідомості (патріотизму). По-третє, це об'єднуюча кінцева ціль діяльності всіх структур державного управління, в першу чергу, органів влади на всіх рівнях: національному, регіональному, місцевому. Мова йде про підвищення якості життя громадян сіл, селищ, міст, сьогодні лише декларуємого.

Не має сенсу наголошувати про надважливість чіткого визначення кожного (особливо останнього) з цих системо утворюючих факторів, які обумовлюють цілісність державного управління в умовах вкрай роз'єданого українського суспільства. Необхідно декларації про кінцеві цілі державного управління - підвищення добробуту чи рівня життя населення – перетворити в реальність державного управління на системній основі: це пов'язано, в тому числі, з налагодженням відповідності влади перед населенням за кінцеві результати своєї діяльності. Тому виникає принципове питання: яким чином чітко визначити кінцеві результати, що фіксують досягнення стратегічних кінцевих цілей діяльності органів державної влади? При цьому зробити це потрібно на всіх рівнях, починаючи з місцевого, тобто знизу (від громад сіл, селищ, міст, де

мешкають люди) вверх до центральних органів. Нижче розглядається відповідна концепція такого визначення з використанням факторно-критеріальних кваліметричних моделей (ФККМ) як специфічної галузі нечіткої математики[2].

Чітке визначення кінцевих стратегічних цілей такого розвитку органічно пов'язано з модернізацією державно-управлінського механізму і вимірюванням результатів досягнення цих цілей цифровим чином. Інакше вони є розмитими, не явними і не конкретними, а неявність результатів обумовлює неможливість налагодити зворотній зв'язок як важіль відповідальності влади за свої дії перед громадянами.

Якщо навчитися вимірювати рівень (індекс) якості життя громадян (ЯЖГ) кількісним методом, тоді ця проблема буде вирішена навіть в умовах, коли корумпована влада на всіх рівнях категорично проти чіткого визначення результатів її діяльності.

Особливість цього показника полягає в тому, що він відображає ступінь задоволення потреб людини за п'ятьма сферами її життєдіяльності. До цих сфер належать: місце мешкання та відпочинку; сфера навчання в освітніх закладах; трудова сфера; сфера поріднення з державою; сфера особистісного життя (на яке держава також має вплив). А це означає, що індекс ЯЖГ в контексті окремої особистості є суб'єктивним, а в сукупності індексів громади нівелюються емоційні стани опитаних.

Оскільки краще самої людини через її особисте сприйняття, ніхто не знає, як їй живеться, тоді не має альтернативи опитуванню людей з такого приводу. В цьому сенсі особливий статус мають анкети для опитування, які мають назву «розумні». Це тому, що з них одержується інформація одночасно двох видів. В першому випадку мова йде про цифрову інформацію – індекс ЯЖГ через визначення опитаними критеріїв (від повністю задоволений до повністю незадоволений) з відповідними значеннями критеріїв від 1,0 до 0,0. Другий вид інформації – це сформульовані причини незадоволення за кожною потребою, задоволення яких так чи інакше (безпосередньо чи опосередковано) залежить від дій структур державного управління.

Одержаний таким чином індекс ЯЖГ окремої особистості з поясненням причин незадоволення стає потужним інструментом зворотного зв'язку між владою і народом. Як зазначив великий стратег сучасності – автор Сингапурського дива, Лі Куан Ю. «постійний контакт із народом необхідно підтримувати не тільки для того, щоб знати його проблеми і негаразди, а й щоб керувати ним і організовувати його, прищеплювати громадські якості, які будуть корисними для розбудови суспільства»[4].

Дійсно, така соціальна технологія опитування на кшталт щорічних місцевих референдумів, що одержали назву «Віче», надає можливість мешканцям сіл, селищ, міст оцінювати кінцеві результати діяльності структур влади, починаючи з місцевого рівня. Крім того, брати участь у формуванні позицій планів соціально-економічного розвитку території через свої «причини

незадоволення». А це вже буде означати підвищення самодостатності пересічних громадян як учасників державного управління, тобто сприяти «щеплюванню громадських якостей, які будуть корисними для розбудови суспільства» [5].

Зароджувалась ця унікальна соціальна технологія «Віче» ще в 1997 році, коли був успішно проведений експеримент в м. Вишневе, що під Києвом, потім описано як органічна частина державного управління в літературі та інших наукових виданнях.

Отже, стратегічні цілі соціально-економічного розвитку України не можуть бути не пов'язані з людиноцентричною модернізацією державно-управлінського механізму з системних позицій. При цьому системоутворюючим фактором повинно стати цілеорієнтація структур влади (через зворотний зв'язок) на підвищення якості життя громадян, що фіксується динамікою індексів ЯЖГ сіл, селищ, міст. Тільки при конкретній зацікавленості влади буде розвиватися інноваційна економіка за видами економічної діяльності, яка здатна сприяти збереженню і розвитку трудового потенціалу країни.

Література:

1. Марта Хельме, В Естонії не хочуть українських заробітчан./ Вісті. 16.10.20
2. Кваліметрія в управлінні: гуманістичний контекст.//навч. Посібник// За заг. ред. Дмитренко Г.А.-Житомир.2016.-336с.
3. Кремень В.Г. Філософія людиноцентризму в освітньому просторі.-К.: Знання України, 2011.- 520с.
4. Лі Куан Ю. Роздуми великого лідера про майбутнє Китаю, США та світу: Пер. з англ. О. Лобастовой. -КМ-БУКС, 2018.-224с.
5. Системна модернізація державного управління в Україні: гуманістичний контекст: кол. монографія/ за заг. ред.. Г.А. Дмитренка- К.: ДКС-Центр, 2020.-512с.

Дулеба Н.В.

канд. екон. наук, доцент

доцент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Журба Я.О.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

Завадська К.О.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

ЕКОНОМІЧНА І СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА ЛЮДИНИ

Вступ. Економічна безпека людини – це такий стан, коли гарантовані передумови для захисту життєвих інтересів людини, коли забезпечується система соціального розвитку і захисту людини і суспільства. Економічна безпека людської особистості зумовлюється національною економічною

безпекою, соціально-економічною політикою держави.

Постановка проблеми. Економічна безпека людини передбачає розробку і реалізацію системи мір, націлених на забезпечення життя громадян: продовольством, зайнятістю, освітою, інформацією, медичним обслуговуванням, пенсійним забезпеченням, захистом особистих збережень, житлово-комунальними послугами, сприятливими екологічними умовами і т. д.

Найбільш складною для економічної безпеки країни є деградація суспільства і населення. Якщо проблема бідності в принципі вирішується, то призупинка або елімінація процесу деградації населення і суспільства потребує багато часу і засобів, а також активного державного втручання.

Результати дослідження. Ознаками деградації населення і суспільства є: погіршення якості населення, що проявляється у збільшенні хронічних захворювань і смертності, зниження тривалості життя, збільшення масштабів інвалідності, ріст безпритульності серед дітей.

Основними задачами соціальної політики є: підвищення добробуту, покращення умов праці і життя людей, здійснення принципів соціальної справедливості.

Щоб економіка мала “соціальну орієнтацію”, необхідно, щоб вона вирішувала наступні проблеми: задовольняла соціальні потреби членів суспільства, забезпечувала справедливий розподіл благ і послуг, створювала умови для соціальної стабільності суспільства, забезпечувала підвищення благоустрою у відповідності з підвищенням економічної ефективності відтворення.

В Україні зростає небезпека поглиблення соціальної нестабільності, що проявляється: у збільшенні диференціації доходів населення (виникли багаті і дуже багаті – з одного боку, бідні і жебраки – з другого), у збереженні заборгованості по заробітним платам, у “шоках”, які стають перманентні (систематично зростають комунальні платежі, плата за транспорт і т. д.), що знижують рівень і якість життя населення. Причому тенденція росту вартості життя продовжується.

Соціальна спрямованість розвитку економіки включає в себе соціальну відповідальність населення за результати функціонування економіки, яка означає: підвищення економічного і соціального положення людей повинно здійснюватися у відповідності зі зростанням їх економічної активності, оптимальну диференціацію доходів і споживання, що обумовлена результатами праці різних шарів населення, оптимальний рівень співвідношення витрат на соціальні заходи.

У соціальній сфері діють багато загроз, які об’єднуються у наступні три великі групи: рівень грошових доходів населення, фінансовий стан підприємств і організацій, якість послуг ЖКГ, освіти і охорони здоров’я.

Найбільш гострі загрози економічної безпеки в соціальній сфері пов’язані з низьким рівнем доходів населення. Так, в 1992 – 2019 рр. реальні грошові доходи, якими володіє населення, у порівнянні з 1991 р. скоротились приблизно

у півтора рази, а диференціація населення за рівнем середніх грошових доходів на душу населення збільшилась у 3–4 рази. За цей же період значно погіршилася якість харчування, забезпеченість населення непродовольчими товарами, знизився рівень медичного обслуговування. Однак ці роки за характером дій загроз економічної безпеки у соціальній сфері відрізнялися. Вкрай негативні процеси мали місце у даній сфері в 1992 – 1995 рр.; в 1996 – 1997 рр. реальні доходи, якими володіє населення, дещо виросли; фінансова криза в 1998 р. знову визвала тенденцію до зниження реальних грошових доходів, якими володіє населення; починаючи з 2000 року спостерігається зростання реальних грошових доходів населення.

Висновки. Отже, економічна безпека людини залежить від державної соціально-економічної політики і передбачає досягнення такого рівня доходу, який був би достатнім для задоволення потреб. Соціальна безпека людини означає досягнення такого рівня розвитку економіки країни, в тому числі охорони здоров'я, освіти, культури і інших галузей соціальної сфери, який би задовольняв потреби індивіда в благах і умовах необхідного об'єму і якості.

Література:

1. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»)
2. Онищенко В. О. Економічна безпека: держава, регіон, підприємство: монографія : [в 3 т.] / за заг. ред. В. О. Онищенко та Г. В. Козаченко. - Полтава : ПолНТУ, 2016 .
3. Тимошенко О. Л. Економічна безпека національної економіки в умовах глобалізації: монографія / Тимошенко О. В. - Київ : Наш формат, 2016. - 383 с.
4. <http://ukrstat.gov.ua/>

Євпат К.В.

студентка

Національний транспортний університет

ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БІЗНЕСІ, ЯК РОЗВИТОК В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РІЗНОМАНІТТЯ

У глобалізованому світі, керованому та пов'язаному за допомогою технологій, гаджетів та вічного, інтенсивного технологічного розвитку, ділове середовище та пройдена траєкторія підприємців у процесі створення та розвитку бізнесу стає все більш складнішою. Постійні інновації стали обов'язковими, і „адаптованість” в сфері іновацій стала ключовою для успіху будь-яких підприємницьких дій. Сфера, тип та швидкість застосовування інновацій сьогодні демонструють тенденцію до зростання, що вимагає особливих зусиль від компаній, які заявляють, що є лідерами на ринку. Тому ці компанії змушені трансформувати свої інноваційні управління в нові форми.

У цьому соціально-економічному контексті організації повинна знайти через підприємців чи менеджерів сміливість зіткнутися з невизначеністю та бути завжди готовими прийняти радикальні рішення, щоб забезпечити стабільність

бізнесу через конкурентоспроможність.

Мета цього дослідження виходила з необхідності адаптації та гнучкості українського підприємницького середовища до тенденцій цифрової ери, з тим щоб підтримувати рівень конкурентоспроможності та стабільно розвиватися.

Завданням цього дослідження є науковий підхід у проведенні якісного порівняльного аналізу, що стосується важливості та впливу нових технологій у середньому та великому розвитку бізнесі. Буде проведено порівняння очима двох основних категорій суб'єктів у створенні та розвитку бізнесу, а саме підприємців та менеджерів двох послідовних поколінь.

Методологія, використана в цьому дослідженні - це якісне дослідження методом фокус-групи, і воно має на меті висвітлити зміни, що відбулися у керівництві та стилі управління бізнесом, організацією шляхом спостереження та порівняння двох ставлення поколінь до змін, до нового, до цифрової складової та намірів використання нових технологій, і більше того, їх вплив на стиль управління.

Висвітлено потребу у зростанні та розвитку нового покоління підприємців з характерними навичками, такими як відповідальність, спонтанність, пристосованість, гнучкість, ініціативність та управлінський дух. Ці навички необхідні для профілю підприємця: вони формують специфічні навички у виявленні та реалізації відповідних стратегій економічної ефективності. У період значних змін у світі економіки, створення та вдосконалення високорозвинених, інноваційних фірм сприймаються, як ключові фактори розширення національного (та місцевого / регіонального) багатства та конкурентоспроможності.

Досвід впровадження гнучких інновацій свідчить про бажаність: стабільних команд, які ефективніші навіть на 60% порівняно з командами, які змінюють членів команди; розробки нової методології спритності інноваційного менеджменту в компаніях; аналізу, проектування, кодування та тестування, які повинні проводитися постійно і одночасно протягом усього часу розробки проекту.

Рішенням може бути те, щоб надати перевагу втручання суб'єктивного фактора в розгляд процесу управління.

Література:

1. Відкриття і творення: альтернативні теорії підприємницькі дії. Журнал "Стратегічне підприємництво", 2007.
2. Чайківський І. А. Експертна оцінка інноваційних проектів та інвестицій в інновації підприємств технопарку. Інноваційна економіка. 2014.
3. Дарагахі, Г. Вплив інновацій на задоволеність споживачів, 2017.
4. Крстич М., Скоруп А., Мінков Дж. Застосування теорії еволюції в моделюванні. Про дифузії інновацій. 2016.
5. Міжнародний огляд факультету економіки бізнесу та підприємництва (2018 №3-4)

Железняк К.Л.

канд. екон. наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту

Національний транспортний університет, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО РОЗШИРЕННЯ БІЗНЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Незважаючи на кризові виклики, які наразі значно впливають на економічне становище підприємств, цільові установки менеджменту були та і залишаються орієнтованими на покращення економічного стану підприємств, розширення виробництва, підвищення їх конкурентоздатності. Цей напрямок діяльності управлінських структур підприємств може бути успішним лише за умови наявності стратегічно-інноваційних засад проведення такої діяльності. Як обов'язковою складовою стратегії розширення бізнесу в сучасних умовах повинні розглядатися інноваційні рішення та нові бізнес-технології.

Інновації та маркетинг на підприємстві слід розглядати як основні фактори забезпечення сталого розвитку підприємства [1]. Особливо важливо в складних сучасних економічних умовах з наявними адміністративними обмеженнями використовувати нові підходи до ведення бізнесу. Традиційні форми та методи менеджменту зменшують можливості розвитку підприємства при сучасному стані економічних та адміністративних відносин. Конкурентна політика підприємств, яка була розрахована та прийнята в умовах відсутності обмежень, що з'явилися на теперішній час і зміна політики попиту в економічних відносинах вже не може забезпечити заплановані темпи розвитку та втрачає свою ефективність [2].

Наразі сучасний стан економіки та особливості діяльності підприємств, які виникли в результаті введення значної кількості адміністративних обмежень і зміни рівня та орієнтації попиту вимагають перегляду стратегій розвитку підприємств та певної переорієнтації з використанням інноваційних підходів. Як факт слід визнати, що конкуренція загострюється в основному із-за спаду споживання та зменшення потреб підприємств народного господарства в сировині, напівфабрикатах та суміжної продукції. Це, як наслідок, приводить до змін в конкурентному середовищі та необхідності корегування конкурентних стратегій [3]. Разом з тим, традиційні методи забезпечення конкурентоздатності підприємств втрачають свою ефективність. Виникає потреба в застосуванні інноваційних підходів та розробки на їх основі нових стратегій розвитку.

Якщо зауважити, що класичний підхід до розробки стратегій розвитку підприємств достатньо відпрацьований як класиками так і вченими сучасного покоління, інноваційний менеджмент перебуває на стадії свого становлення і вимагає значно більших зусиль для свого застосування [4]. Найважливішим елементом такого напрямку менеджменту безумовно стає пошук саме нових підходів, визначення елементів новизни в забезпеченні розвитку підприємства,

які значно відрізняються від тих, що застосовують конкуренти.

Проте, слід зазначити, що саме такий напрямок пошуків є самими складним. Інноваційне мислення – це творчий процес, який значно відрізняється від сталого, традиційного способу діяльності менеджерів, особливо менеджерів вищої ланки управління. В вирішенні проблеми розробки та впровадження інноваційних напрямків управління процесами діяльності та розвитку підприємства можуть стати в нагоді методи колективного пошуку управлінських рішень. При цьому цільова установка в таких пошуках може акцентувати не стільки наявність економічного ефекту наразі, а на визнанні перспективи розвитку та відкритті нових можливостей для розширення бізнесу. Саме дискусійно незвичні пропозиції можуть в подальшому при їх застосуванні відкрити нові можливості в розвитку підприємства.

Визначені інноваційні напрямки розширення бізнесу можуть привести до очікуваного результату лише тоді, коли вони будуть покладені в основу формалізованої стратегії діяльності підприємства. Наявність такої стратегії згуртовує зусилля всіх організаційних структур підприємства на досягнення поставленої мети та визначає шляхи її реалізації. Виходячи з цього, цілком логічно прийти до висновку, що дотримання теоретичних та методологічних рекомендацій по розробці та реалізації інноваційних стратегій управління стає необхідним елементом досягнення успіху в цьому важливому напрямку.

Для зменшення ризиків розробки та прийняття стратегії, яка з часом може виявитись недосяжним прожеком, необхідною умовою стає застосування перевірених та обґрунтованих методів стратегічного планування [5]. Особливо такий підхід набирає ваги при включенні інновацій в стратегію розвитку. Відсутність статистичних показників по оцінці практичних результатів інновацій зменшує можливості кількісної оцінки параметрів розвитку бізнесу та може привести до неочікуваних результатів. В таких умовах слід утримуватись від занадто значних перспектив при прогнозуванні та віддати перевагу короткостроковим стратегічним розробкам. Такий підхід до використання інноваційних рішень при стратегічному плануванні розвитку бізнесу підприємства значно підвищує вірогідність досягнення успіху в забезпеченні достатніх темпів розвитку підприємства та зменшує ризики помилкових рішень.

Підсумовуючи сформульовані та викладені особливості управління підприємств в сучасних умовах та додаткові труднощі, які виникають при запровадженні інноваційних напрямків розширення бізнесу підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності, забезпечення беззбиткової діяльності слід віддати перевагу науково обґрунтованим методам розробки стратегій розвитку. Застосування таких методів в практиці стратегічного менеджменту відкриє більш результативні параметри діяльності підприємств.

Сама по собі наявність інноваційних рішень ще не гарантує досягнення високого результату. Ці рішення потрібно органічно впровадити в механізм управління підприємством через розробку та реалізацію стратегії управління,

орієнтованої на досягнення високого результату.

Література:

1. Інновації і маркетинг - рушійні сили економічного розвитку: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка. Суми: ТОВ "Друкар. дім "Папірус", 2012. 536 с.
2. Костусев А.А. Конкурентна політика в Україні: монографія. Київ: КНЕУ, 2015. 310с.
3. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / пер. з англ. К.: Основи, 2009. 523 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент [Текст] : учеб. для студ. вузов по экономическим и техническим специальностям и направлениям. 4-е изд., перераб. и доп. СПб: Питер, 2003. 400 с.
5. Железняк К.Л. Методологічні засади кількісної оцінки параметрів при стратегічному плануванні в динаміці// Вісник Національного транспортного університету. – К.: НТУ, 2008. – №17. - С.300-304.

Жучков А.С.

*аспірант, Університет державної
фіскальної служби України*

НОВІТНІ МЕТОДИ КОНТРОЛЮ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ ЯК СПОСІБ ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ТА СПРОЩЕННЯ УМОВ ВЕДЕННЯ ТОРГІВЛІ

Згідно з даними глобального дослідження Всесвітнього економічного форуму 2016 року за індексом сприяння торгівлі, Україна посіла 95 місце з 136 (1). За оцінкою діяльності митної служби та прозорості процесу митного оформлення, Україна зайняла 110 та 104 місця, відповідно (2). За показниками щодо витрат часу на документальне супроводження та процес митного оформлення Україна перебувала на 122 та 82 сходинках зі 136, що, зрозумілим чином, не сприяє покращенню інвестиційного клімату та формуванню позитивного іміджу України на міжнародній арені в цілому.

Очевидна необхідність зміни організаційних підходів, використання механізму, який не створюватиме додаткових бюрократичних та економічних обтяжень для бізнесу та дозволить забезпечити необхідні спрощення, прозорість та скорочення часу здійснення митних формальностей.

Одним з ключових елементів системи державного регулювання ЗЕД та забезпечення захисту фінансових інтересів та митної безпеки держави є відповідний контроль з використання сучасних інформаційних систем, заходів аналізу та управління ризиками.

Недостовірне декларування митної вартості товарів (*англ. misinvoicing*) є одним з чинників, що негативно впливають на національні економіки та призводять до значного зниження рівня бюджетних надходжень. Як відомо, найбільш поширеним видом мита є адвалорне мито, ставки якого встановлюються у відсотках до митної вартості товарів. Переваги такого виду мита зумовлюють широке застосування їх у митних тарифах більшості держав світу (3). У Митному тарифі України питома вага адвалорних ставок становить

98,8% по пільговим ставкам та 97% - по повним. Водночас, з метою зменшення тарифного навантаження, імпортери мають певний «стимул» задекларувати товар за нижчою, ніж фактична, вартістю.

Уперше припущення щодо того, що розбіжності у статистичних торгових даних можуть бути пояснені неправильними класифікацією або декларуванням вартості товарів, було висловлено індійським економістом Джагдішем Бхагваті (1964). Одне з перших ґрунтовних досліджень існування суттєвих розбіжностей у даних статистики міжнародної торгівлі товарами було проведено Реймондом Фісманом та Шанг-Джін Веєм у 2004 році (“Tax Rates and Tax Evasion: Evidence from “Missing Imports” in China”), які, використовуючи метод “дзеркальної статистики”, продемонстрували взаємозв'язок між тарифною ставкою та різницею у повідомлених даних щодо експорту та імпорту при вивченні торгівлі між Китаєм та Гонконгом (4). Результати дослідження підтвердили основну гіпотезу щодо впливу розміру ставки ввізного мита на кількість розбіжностей, які свідчать про ухилення від сплати податків у повному обсязі. У подальшому питання всебічно вивчалось іншими дослідниками. Наприклад, у роботі Беати Яворчик та Гаї Нарцісо (“Differentiated Products and Evasion of Import Tariffs”, 2007) емпірично підтверджено гіпотезу про те, що у випадку торгівлі різноманітними за своїми класифікаційними ознаками товарами спостерігається більший рівень ухилення від сплати податків внаслідок труднощів, пов'язаних з митною оцінкою (5).

Протягом останнього десятиріччя кількість досліджень, присвячених способам виявлення заниження/завищення митної вартості товарів при імпорті та експорті, суттєво збільшилась, враховуючи зростаючу необхідність захисту національних економік та запобігання шахрайству, відмиванню та нелегальному переміщенню коштів. У липні 2020 року опублікована праця вчених Женевського інституту міжнародних відносин та розвитку, що представляє новий емпіричний підхід, який поєднує статистичні методи аналізу ціни з поглибленим дослідженням товарного ринку, відповідно до яких визначено частку імпортних товарів з аномально низькою вартістю. Наприклад, аналіз показників імпорту до Швейцарії золота протягом 2012 - 2017 років дозволив виявити заниження митної вартості товару загалом на суму 21,7 млрд швейцарських франків за цей період (6). За рахунок підтримки міжнародних організацій та фондів – донорів (*Financial Action Task Force, Global Financial Integrity тощо*) особлива увага приділяється боротьбі з цим явищем у країнах, що розвиваються. Так, наприклад, лише за 6 місяців 2020 року заходи з контролю митної вартості дозволили виявити, що недобросовісними імпортерами Нігерії було недоплачено майже 3 млн доларів США податків за рахунок заниження митної вартості товарів (7). Питання контролю митної вартості виходить за рамки забезпечення фінансової безпеки окремої держави та набуває транснаціонального значення.

Україна не є винятком, тому заходи щодо запобігання втратам, які завдаються економіці недобросовісними суб'єктами ЗЕД внаслідок такого

шахрайства є дійсно своєчасними та актуальними. Протягом 2019 року митними органами було оформлено 3 091,3 тис. шт. митних декларацій форми МД-2 щодо ввезених товарів. Зробивши припущення що перевірка митної вартості неавтоматизованим способом триває приблизно 10 хв, розуміємо, що на перевірку було витрачено 515 216 людино/часів або 58,8 років. Враховуючи норми діючого законодавства 10 хвилин можуть перетворитися на 10 діб. Тобто витрати часу стають фантастичним. Вказане є неприпустимим як для держави так і для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Потрібна докорінна зміна підходів до організації контролю за правильністю визначення митної вартості.

Відповідно до норм міжнародного права (у контексті ГАТТ та Угоди про застосування Статті VII ГАТТ) це можливе за умови використання надійних довідкових джерел цінової інформації. ВМО рекомендує використовувати національну базу даних з митної оцінки як інструмент системи управління ризиками.

Переваги автоматизованого контролю відомі та не потребують доведення. Це дозволяє суттєво зменшити час та виявити випадки, що потребують консультацій чи перевірки. У той же час необхідна висока точність та релевантність інформації, на основі якої профілюється ризик. Коли мова йде про контроль задекларованої митної вартості товарів, це завдання ускладнюється з об'єктивних причин, адже ціна товару в умовах сучасного ринку залежить від багатьох нюансів комерційного ціноутворення.

Сумніви митних органів у достовірності інформації мають бути обґрунтовані, тому потреба митниць у ціновій інформації з найбільш надійних джерел є завжди актуальною. Найбільш логічним та ефективним у цьому випадку представляється отримання такої інформації з бази митних декларацій. Однак, дані не можуть використовуватись безпосередньо. Розрахунок числового показника достовірної ціни здійснюється за допомогою методів математичної статистики. Існує низка обов'язкових умов та критеріїв, які мають застосовуватись, щоб такі дані могли вважатись релевантними, зокрема принципи формування банку цінових даних, визначення його базового елементу та діапазону значень достовірних цін (митної вартості товарів), а також встановлення критеріїв їх формування і забезпечення моніторингу ефективності.

Література:

1. Офіційний веб-сайт World Economic Forum URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf
2. Несторишен І. В., Туржанський В. А., Бережнюк І. І., Підходи до рейтингового оцінювання спрощення процедур міжнародної торгівлі в Україні. Modern economics. 2017. № 3. УДК 339.5 URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/methods-rating-evaluation-facilitation-of-international-trade-in-ukrain/>
3. Дяченко О.В., Зубко О.В., Економічна природа митного тарифу та його функції. Theoretical and Practical aspects of Economics and Intellectual Property. 2014. Випуск 1 (10). Том 1. URL: <http://journals.urau.ua/index.php/2225-6407/article/viewFile/35547/31721>
4. Fisman, R. and Wei, S.J., Tax Rates and Tax Evasion: Evidence from “Missing Imports” in China. 2004. Journal of Political Economy, 112, 471. URL: <https://users.nber.org/~wei/data/fisman&wei2004/fisman&wei2004.pdf>,

5. Beata S. Javorcik, Gaia Narciso Differentiated Products and Evasion of Import Tariffs. 2007. World Bank Policy Research Working Paper 4123. URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/166091468037502696/pdf/wps4123.Pdf>
6. Carbonnier, G. & Mehrotra, R. Abnormal Pricing in International Commodity Trade: Empirical Evidence from Switzerland. 2019. R4D-IFF Working Paper Series, R4D-IFF-WP01-2019 URL: https://curbingiffsdotorg.files.wordpress.com/2020/06/r4d_wp1_abnormalpricing_june2020.pdf
7. Електронний ресурс URL: <https://allafrica.com/stories/202007020721.html>
8. Офіційний веб-сайт World Customs Organisation. Guidelines on the development and use of a national database as a risk assessment tool URL: <http://www.wcoomd.org/en/topics/valuation/instruments-and-tools/guidelines.aspx>

Заплітна Т.В.

*канд. екон. наук., доцент
доцент кафедри економіки*

Національний транспортний університет, Україна

Антонюк М.В.

*студентка
Національний транспортний університет, Україна*

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЗА УЧАСТЮ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Геоелектронічний розвиток територій в сучасних умовах диверсифікації глобалізаційних процесів ставить першочергові задачі управління прикордонними регіонами та розкриває перспективи транскордонного співробітництва. Тому актуальність транснаціоналізації територій вимагає якісно нових методичних і практичних підходів до формування шляхів стратегічного розвитку територій України.

Основні чинники транскордонного співробітництва розкривають ресурсний потенціал територій та стимулювання соціально-економічних показників підвищення якості життя, розвитку прикордонних територій та як чинник реалізації її євроінтеграційних парадигм [1].

Стан і динаміка євроінтеграційного поступу України свідчать, що транскордонне співробітництво в державі стає одним із важливих напрямів реалізації інтеграційної стратегії на регіональному рівні і посідає провідне місце в процесі формування і становлення нової системи взаємовідносин із сусідніми державами в умовах формування і функціонування українсько-євросоюзівського комплексу прикордонної співпраці. Проте сучасна системна методологія неминує «замикається» на регулятивних, управлінських аспектах розвитку об'єкта, адже в процесі зворотного зв'язку реалізується насамперед потреба системи в регуляції, упорядкованості. Реалізується ця потреба в процесі обміну інформацією між компонентами системи, а також гнучкого реагування її на дестабілізуючий фактор впливу на середовище [2]. Транскордонне співробітництво сфокусовано, перш за все, на співпрацю суміжних регіонів,

територій сусідніх країн, які мають спільний кордон.

У процесі поширення практики створення єврорегіонів на пострадянський простір стала змінюватися саме їхня функція. Єврорегіони, створені на основі прикордонних районів європейських країн у період становлення Європейського Союзу, повинні були підготувати бізнес-структури прикордонних територій до нових умов ведення господарської діяльності. Відповідно, економічною метою єврорегіонального будівництва виступало створення єдиного економічного простору на території Євросоюзу й глобалізація економічної активності бізнес-структур суміжних територій, створення єдиного європейського бізнес-співтовариства.

Створення єврорегіонів між прикордонними районами країн Євросоюзу й прикордонних районів країн-претендентів на вступ у ЄС повинне було сприяти зближенню економічних умов, стимулювати економічний розвиток країн-претендентів на вступ. Таким чином, досягалася глобальна мета - створення єдиної Європи не тільки в рамках політичних інститутів.

Рух до єдиного економічного формату взаємин України і Євросоюзу є, але темпи його недостатньо високі. У наявності численні протиріччя - як на політичній, так і в економічній сфері. Диспропорції в економічному розвитку України і Євросоюзу на даний момент дуже великі.

З теоретико-практичної точки зору вважаємо за доцільне сформулювати основні етапи формування транскордонного співробітництва регіонів України та ЄС: по-перше, це моніторинг наявного європейського досвіду співпраці регіонів та інших суб'єктів кооперації з метою налагодження ефективної системи транскордонних зв'язків; по-друге, це спільна розробка спільної стратегії розвитку транскордонного співробітництва; по-третє, розробка конкретних транскордонних проектів, які сприятимуть вирішенню наявних проблем на кордонах межуючих прикордонних регіонів України та ЄС; по-четверте, узагальнення набутого досвіду і визначення нових перспективних напрямів транскордонної співпраці [4].

Таким чином, транскордонне співробітництво – це багаторівневе та динамічне явище, яке потребує широкої методологічної уваги та пильного дослідження. Розвиток транскордонного співробітництва на прикордонних територіях України вимагає уваги та широкого спектру наукових інструментів пізнання для максимально ефективного врахування особливостей розвитку окремих регіонів.

Література:

1. Приходько В. П. Міжнародна співпраця регіонів в контексті зближення України та ЄС: зовнішньоекономічні, інвестиційні та управлінські аспекти [Електронний ресурс] / В. П. Приходько. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1554/>
2. Розвиток транскордонного співробітництва: науково-аналітична доповідь / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; наук. Редактор В.С. Кравців. – Львів, 2016. – 125 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
3. Європейська Рамкова Конвенція про транскордонне співробітництво між

територіальними общинами або властями (Мадрид, 21 травня 1980 р.) №995_106 від 16.11.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

4. Гарагонич В. В. Концептуальні засади транскордонного співробітництва України [Електронний ресурс] / В. В. Гарагонич. – Режим доступу : [http : // nbuv.gov.ua/UJRN/Npcdui/2009/115/15.html](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npcdui/2009/115/15.html).

Заплітна Т.В.

*канд. екон. наук., доцент
доцент кафедри економіки*

Національний транспортний університет, Україна

Балацький В.

аспірант

Національний транспортний університет, Україна

ТЕХНОЛОГІЯ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

Фінансове планування та контроль бізнес-процесів організації за технологією бюджетування є одним з ефективних інструментів управління підприємством. У стані ринкової невизначеності необхідно прогнозувати майбутнє, передбачати можливі зміни умов діяльності за допомогою випереджаючого планування та контролю. Бюджетування як сучасна управлінська технологія передбачає розробку, реалізацію й аналіз виконання бюджетів на підприємстві, дозволяє оптимізувати витрати, удосконалити управління ресурсами, зміцнити фінансову ефективність, підвищити рівень інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності підприємства тощо.

Роль бюджетування в управлінні підприємством як технологія, що поєднує в собі чітко структуровану сукупність планів, механізми розмежування цілей, повноважень і відповідальності різних рівнів менеджменту, принципи побудови організаційної структури, методи стимулювання, аналізу й контролю, нині невинуватно звужується. Бюджетування застосовується в кращому випадку для того, щоб контролювати окремі фінансово – господарські показники діяльності підприємства. Тобто, бюджетування – це не стільки інструмент, скільки управлінська технологія, показник якості управління фінансовими ресурсами на підприємстві.

Впровадження стратегії розвитку підприємством обумовлює необхідність кардинальної зміни бізнес-процесів, а саме перегляду застарілих процесів фінансування матеріально-технічного забезпечення, капітальних інвестицій, інших витрат, створення нової системи мотивації персоналу, планування тощо. В таких умовах систему планування і контролю за виконанням планових показників неможливо уявити без формування технології бюджетування як основного інструменту управління, яка своєчасно надає керівництву точну, достовірну виробничо-економічну інформацію. [3]

Як свідчить світовий досвід роботи сучасних корпоративних компаній

однієї із найвідоміших ефективних стратегій управління є технологія бюджетування.[1] Сучасне та якісне бюджетне управління сприяє як зменшенню нерационального використання засобів і ресурсів підприємства, так і налагодженню реального контролю за величиною та напрямками витрат. Бюджетування розглядається як технологія оперативного управління ресурсами підприємства на всіх його рівнях, що має на меті реалізацію тактичних цілей бізнес-процесів. Одночасно в умовах зростання ризиковості окремих бізнес-процесів вчені розглядають бюджетування як один з інструментів управління даними ризиками [4].

Цілями бюджетування є такі:

- зміцнення економічного стану підприємства;
- досягнення оптимальних фінансових результатів;
- ув'язка річних бюджетних завдань із середньостроковими й стратегічними цілями розвитку;
- гарантування виконання фінансових зобов'язань підприємства перед працівниками, акціонерами, постачальниками, банком, бюджетом та іншими фінансовими установами;
- забезпечення керівництва своєчасною, повною і точною інформацією про майбутнє й сьогодення економічного становища для прийняття оперативних управлінських рішень. [2]

Процес впровадження технології бюджетування на підприємстві є доволі складним, довготривалим і залежним від специфіки господарських операцій конкретного суб'єкта підприємництва, що потребує адаптації бізнес-процесів. Застосування бюджетування в транспортними підприємствами повинно враховувати специфіку функціонування даної галузі та сприяти прийняттю оперативних і альтернативних управлінських рішень. Одним з пріоритетних завдань бюджетування як інструменту управління є передбачення несприятливих ситуацій до їх виникнення, що відповідно дає можливість знаходити шляхи попередження та мінімізації їх негативних наслідків. Впровадження технології бюджетування в управлінні процесами транспортних перевезень дозволить ефективно поєднати матеріальні, трудові та грошові ресурси для досягнення оперативних і стратегічних цілей підприємства.

Література:

1. Акофф Рассел Л. Планирование будущего корпорации / [Ред. Д.В.Павлов ; Пер. с англ. В.А. Бирюков, М.М. Крейсберг]. – М. : Сирин, 2002. – 255 с.;
2. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов : [Учебник] / Р. Брейли, С. Майерс ; [Пер. с англ., науч. ред. Н.Н.Барышниковой]. – 2-е изд. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 977 с.
3. Бугай В.З. Аспекти бюджетування в управлінні господарською діяльністю на підприємстві / В.З. Бугай, А.В. Бугай, Ю.Ю. Ренгевич // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №4(8). – С. 10 – 16. ;
4. Ілляшенко Т.О. Бюджетування як напрямок удосконалення системи управління діяльністю підприємств / Т.О. Ілляшенко, К.В. Ілляшенко, М.В. Скобенко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – №3. – С. 36 – 44.

Зеленюк-Джунь Л.В.

аспірантка

Національний транспортний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ГАЛУЗІ ДОРОЖНЬОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Дорожньо-транспортний комплекс є базовою ланкою у структурі економіки, що забезпечує внутрішні та зовнішні транспортно-економічні зв'язки, є невід'ємною складовою загальної державної економічної політики, забезпечення обороноздатності країни та підвищення якості життя населення.

На сьогодні чимало українців потерпають саме від неякісних транспортних послуг та транспортної інфраструктури. Місцевій виконавчій владі не завжди вдається вирішити ці проблеми, через відсутність фінансування або ж недофінансування, доступу до сучасних технологій та досвіду управління на належному рівні.

Вже понад 30 років керівники місцевої влади Європи та Америки активно використовують механізм державно-приватного партнерства (далі – ДПП). Він дозволяє залучати приватного партнера до управління, модернізації існуючих та створення нових об'єктів.

Одним з найбільш важливих аспектів ДПП є надання можливості приватному сектору брати участь у відбудові інфраструктури та наданні державних послуг, що дозволяє залучити більше фінансових ресурсів, досвіду та управлінських навичок.

Механізм співпраці державного та приватного сектору полягає в тому, що приватна компанія надає певні послуги громаді, користуючись активами, які знаходяться у державній чи комунальній власності. Це довгострокове партнерство, суть якого полягає у розділенні функцій: щось краще забезпечує державний сектор, а приватний сектор надає інші послуги на найвищому рівні, за умови, що приватний партнер дійсно найкращий у цьому. Це в певній мірі і є суть ДПП [1].

У жовтні 2020 року була проведена презентація Першої програми державно-приватного партнерства у дорожній галузі України, яка організована Міністерством інфраструктури України, Укравтодором, Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією в Україні. В рамках цієї Програми, будуть реалізовані проєкти ДПП для 6 ділянок доріг загальною протяжністю 1500 км, які були відібрані для потенційних пілотних проєктів. Ці автошляхи сполучають 10 областей України, на території яких проживає понад 12 млн жителів. Розмір інвестицій сягатиме близько 2 млрд доларів США.

Запропонована модель дозволить залучити приватних інвесторів на ринок українських автошляхів. Держава залучає приватні інвестиції у будівництво, а інвестор реалізує проєкт за свої гроші та після здачі дороги в експлуатацію отримує платежі від держави. Така Програма вигідна для всіх, зокрема:

- для громадян та бізнесу в Україні: висока якість доріг, безпечніші поїздки,

зменшення часу у дорозі, покращення дорожнього обслуговування, економія палива та зменшення витрат на обслуговування автотранспорту;

- переваги для держави: дорожня інфраструктура залишається у державній власності, додаткове джерело фінансування для дорожньої галузі, довгострокова економія завдяки меншим витратам протягом життєвого циклу доріг, збільшення прямих іноземних інвестицій;

- переваги для інвесторів: проєкти з банківськими фінансовими установами, можливість встановити довгострокову присутність на великому динамічному ринку, потужна підтримка з боку міжнародних фінансових установ та уряду, гарантоване отримання прибутків.

Слід зазначити, що важливим моментом при реалізації проєктів ДПП в дорожній інфраструктурі є загрози, а саме:

- відсутність гарантій з боку держави щодо мінімального завантаження автошляхів;
- складність отримання земельних ділянок під будівництво;
- відсутність гарантій довгострокового фінансування з боку держави у зв'язку з короткостроковим бюджетуванням;
- неспроможність забезпечити належний ваговий контроль на дорогах;
- недостатність супровідної інфраструктури вздовж доріг [2].

Тому дослідження можливості залучення приватних інвестицій у розвиток дорожнього господарства на основі державно-приватного партнерства є визначальним чинником у забезпеченні подальшого розвитку автошляхів країни. Успішна реалізація Програми надасть Україні можливість зайняти місце регіонального лідера, надати конкурентні та якісні транспортні послуги громадянам та бізнесу, а також створить для іноземних компаній та інвесторів нові спеціальні можливості для реалізації в Україні свого успішного бізнесу, але за умов мінімізації ризиків та загроз при реалізації проєктів ДПП.

Література:

1. Державно-приватне партнерство для розвитку українських доріг. -U.P.M.P. Україно-польська медіаплатформа. URL: https://upmp.news/post_blog/derzhavno-privatne-partnerstvo-dlya-rozvitku-ukrayinskih-dorig/
2. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/>

Зюзіна В.П.

доцент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Литвиненко І.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі відбувається докорінна зміна міжнародної економічної системи. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки на засадах науково-інноваційної модернізації технічного, технологічного та інтелектуального потенціалу України належить до категорії найбільш важливих стратегічних завдань. Стрімкий розвиток техніки і технологій в умовах зростаючої глобалізації і конкуренції стають одночасно джерелом насущних проблем і нових можливостей для багатьох компаній. Ця тенденція впливає на безперервне збільшення відстані між галузями-лідерами і тими, хто наздоганяє. І будь-яка компанія повинна усвідомити, що використання сучасного know-how – це не просто одна з можливостей досягнення конкурентних переваг, що виділяє її на фоні інших компаній, а навпаки – це умова «Бути чи не бути?» на ринку [1, с. 7].

Ефективна інноваційна діяльність дає безліч переваг для побудови ефективної економіки. Україні останнім часом, незважаючи на певні успіхи у стабілізації макроекономічних показників, не вдається домогтися відчутних результатів в експорті інноваційної продукції та створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності підприємств. Такий результат значною мірою пов'язаний із обмеженими можливостями держави щодо спрямування фінансових потоків в інноваційний розвиток економіки, обсяг яких відповідно до досвіду розвинутих країн значно перевищує ресурси, необхідні для здійснення традиційної науково-технічної політики, і недостатньою увагою держави до стимулювання міжнародного співробітництва в інноваційній сфері, що відповідає взаємним інтересам українських і закордонних партнерів. Тож, є нагальна потреба у аналізі системи інноваційної політики України, визначенні основних завдань щодо структурної перебудови національної економіки на наукових засадах, розробці шляхів і засобів розв'язання проблем у розвитку інфраструктури інноваційної діяльності [2, с. 2].

В Україні діє Закон «Про інноваційну діяльність» та Закон «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні». Відповідно до них пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в нашій країні – це напрямки, що мають наукове економічне обґрунтування, які направлені на здійснення інноваційної діяльності, з метою забезпечення економічної безпеки держави, впровадження у виробництво продукції, яка є високотехнологічною, конкурентоспроможною, екологічно чистою, на виробництво послуг високої якості та «збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та

світових науково-технічних досягнень» [3].

Але не дивлячись на існування правової бази, інноваційна діяльність в Україні все одно гальмується і не розвивається високими темпами. Основними чинниками, які заважають динамічному розвитку інноваційної діяльності є [4, с. 68]:

- відсутність джерел фінансування та високі ризики;
- орієнтованість на короткотермінову окупність;
- недостатня кількість науково-інноваційних оргструктур;
- не достатні обсяги міжнародних науково-технічних програм та проектів співробітництва;
- недосконала законодавча база, що регулює інноваційну діяльність;
- недостатній професійний рівень інноваторів, недосконала система мотивації та стимулювання творчої праці;
- вплив наукових працівників.

Важливим фактором, який стримує розвиток інвестиційної діяльності є недостатній рівень розвитку інноваційної інфраструктури. В нашій країні інноваційна інфраструктура не охоплює усі ланки інноваційних процесів, сформовано тільки окремі елементи інфраструктури, майже не функціонують венчурні фонди, трансфер технологій, відсутня належна підтримка діяльності науково-дослідницьких, раціоналізаторських установ.

Для подальшого розвитку інноваційних процесів необхідно у повній мірі реалізовувати освітній і науковий потенціали країни, перш за все ВНЗ, у сферах інформаційно-комунікаційного напрямку, високих технологій, тощо.

Насамперед аби покращити стан інноваційної діяльності в Україні необхідна організація більш розвиненої інноваційної інфраструктури, а саме створення інноваційних парків, технополісів, наукових та науково-технологічних центрів, які спеціалізуються на створенні сприятливих умов для ефективної діяльності інноваційних підприємств, що реалізують оригінальні науково-технологічні ідеї. На сьогодні в Україні ефективно діючим механізмом виступають лише технопарки, але їх кількість не відповідає умовам інноваційної стратегії розвитку економіки.

Також необхідна ефективна державна підтримка наукових кадрів, аби була змога задіяти якомога більше інноваційного потенціалу країни і зупинити відтік наукових кадрів закордон.

В першу чергу держава повинна стимулювати введення інноваційних розробок на малих підприємствах, оскільки саме малі підприємства порівняно з великими мають достатньо високі шанси на успіх, хоча ступінь ризику на малих підприємствах значно більший. Тому саме малі підприємства через нестачу власних коштів потребують фінансової підтримки держави, надання пільгових умов кредитування. Ефективне джерело фінансування інноваційної діяльності - інвестиції, тож необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат у країні.

Отже, забезпечення і ефективне провадження інноваційної діяльності можна вважати фактором, що формує можливість здійснення економічного розвитку підприємства та економіки в цілому. В Україні науково інноваційна

діяльність знаходиться у складному становищі порівняно з іншими видами діяльності. Рівень використання інноваційного потенціалу є недостатнім. Підтримка та регулювання інноваційного підприємництва, а особливо малого, повинна бути пріоритетним напрямом державної політики щодо підтримки інноваційної діяльності. Аби покращити інвестиційну діяльність необхідно створювати інвестиційно привабливе середовище, зменшення податкового тиску на інноваційні підприємства та розвиток міжнародних науково-інноваційних зв'язків.

Література:

1. Гринько Т. В. Формування інноваційної інфраструктури України як основа активізації інноваційної діяльності підприємств / Т. В. Гринько // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2018. – № 628. – С. 438–442.
2. Інноваційний розвиток в Україні : наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 7. – С. 2–14
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011, № 3715–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
4. Гриньова В. М., Козирєва О. В. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств : монографія / В. М. Гриньова, О. В. Козирєва. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2016. – С. 192.

Іванов В.Б.

канд.техн.наук, доцент

доцент кафедри менеджменту

Національний транспортний університет, Україна

ПРОБЛЕМИ ЛОГІСТИКИ В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ

Впровадження інформаційних технологій у всіх галузях економіки, широке використання «розумних» компонентів, стрімке збільшення кількості користувачів Інтернету, зростаючий вплив соціальних мереж та прискорений розвиток електронних платіжних систем забезпечують інтенсивне зростання обсягів онлайн-торгівлі. Якщо світові обсяги офлайн-продажів в 2016-2019 роках збільшувалися в середньому на 3,5%, то електронна комерція мала щорічне зростання у 20% [1]. Додатковим поштовхом для її розвитку стала пандемія коронавірусу COVID-19. Очікується, що за підсумками 2020 року обсяги традиційної торгівлі можуть скоротитись на 60% і протягом наступних п'яти років прогнозується закриття 100 тис. магазинів оф-лайн торгівлі. Таким чином, вплив коронавірусу стане довгостроковим стимулом для розвитку електронної комерції, нівелюючи дію таких традиційних факторів, як поведінка бізнеса, споживачів або регулюючі заходи з боку держави [2].

Серед актуальних проблем, що супроводжують розвиток електронної комерції, таких як захист інформації, запобігання кіберзлочинності, боротьба з контрафактною продукцією, значне місце займає раціоналізація бізнес-

процесів та скорочення витрат, в тому числі в сфері доставки замовлень. В Україні, де обсяг ринку електронної комерції з січня по листопад 2019 року склав 76 млрд. грн. [3], вартість доставки онлайн-замовлень складає 5-15 % від вартості товару і перевищує відповідні показники у європейських компаній. Має місце ситуація, коли оператори, що займаються доставкою замовлень, заробляють більше за інтернет-магазини.

Таким чином, в ході зростання e-commerce логістика інтернет-закупівель також перетворюється у галузь економіки з інтенсивними темпами зростання, що поряд із високою швидкістю доставки пропонує покупцеві різноманітні опції, які забезпечують позитивне враження клієнта від взаємодії з інтернет-магазином: пошта, транспортна служба, кур'єр до будинку, доставка протягом 24 годин або на обрану дату і т. ін. Успішні торгові мережі пропонують покупцям кілька каналів отримання товарів, а підключення до онлайн-каналів усе більшої кількості офлайн-мереж сприяло значному зростанню попиту на зовнішні послуги з доставки. Компанії використовують мультиканальну дистрибуцію, за якою власні магазини працюють як базові мережі пунктів видачі, в той же час комплектація і доставка замовлень передаються на аутсорсинг. Логістика за таких умов орієнтована на потреби максимального числа потенційних покупців, що забезпечує зростання продажів в інтернет-магазинах і, відповідно, збільшення обсягів вантажів у служб доставки. Швидко розвивається і доставка інтернет-покупок через пункти видачі замовлень, в якості яких можуть працювати магазини або навіть банківське відділення. А один з найбільших онлайн-ритейлерів Європи Zalando, пропонує партнерам-мережам одягу самим збирати і видавати замовлення в своїх магазинах, тим самим розвантажуючи власні служби доставки.

Доставка інтернет-покупок – величезний ринок послуг у світі і темпи розвитку кур'єрської доставки не поступаються темпам розвитку інтернет-торгівлі. Лише компанія Amazon в 2018 році витратила на доставку \$ 27,7 млрд. Шукаючи резерви скорочення витрат у 2018 року компанія запустила програму Partner Service Delivery, яка працює з підприємцями по франшизі, допомагаючи їм орендувати фургони з логотипом «Amazon», отримувати знижки на паливо та ін. Крім того, компанія скористалась методом інтрапренерства, запропонувавши своїм співробітникам \$ 10 тис. на відкриття власної справи в сфері доставки

В Україні, де на відміну від європейських країн частка передплачених замовлень є значно меншою, актуальною залишається проблема повернення товарів. Не випадково, ще в 2018 році найбільший провайдер кур'єрської доставки в Україні «Нова пошта» відмовилась від подальшого надання адресної доставки з оплатою при отриманні товару. Лише 2 місяці в 2020 р. проіснувала також інша послуга Нової пошти, а саме «Сейф-сервис», що представляла собою спробу підвищити безпеку онлайн-покупок за рахунок резервування плати за товар. В період пандемії заради мінімізації витрат електронної комерції, пов'язаних з доставкою, в Україні проявилась тенденція до об'єднання

з іншими сервісами на прикладі компаній «Glovo», «Uber», «Ракета». Викликаний пандемією попит на доставку продуктових товарів із супермаркетів забезпечив швидкий розвиток стартапу ZAKAZ.UA, що об'єднав сервісом доставки продуктів торговельні мережі Метро, Ашан, Новус, Фуршет, МегаМаркет.

Зважаючи на роль логістики електронної комерції у вдосконаленні системи управління компанії намагаються використовувати інтегровані системи управління замовленнями, що дають можливість перевіряти наявність товару в режимі реального часу з моменту розміщення замовлення, розподіляти обсяги для виконання, запускати процес доставки та інформувати покупця про те, коли товари будуть відправлені та отримані. За допомогою платформ електронної комерції виробники можуть в інтегрованому цифровому просторі ефективно контролювати процеси продажів, відслідковувати ланцюги поставок, прогнозувати обсяги виробництва з метою мінімізації ризиків розпродажів.

Література:

1. Fareeha, Ali (2020, May 20). "Ecommerce trends in charts during the coronavirus pandemic." Survey by Adobe Analytics. Reporting by Digital Commerce360. <https://www.digitalcommerce360.com/2020/05/15/quarantine-pajama-party-apparel-sales-driven-by-lounge-wear-rise-34-in-april>
2. Pandemic has forever changed online shopping, UN-backed survey reveals, *UN News*, 2020, <https://news.un.org/en/story/2020/10/1074982>
3. Люди купували більше, середній чек зменшився, вартість доставки зросла. Яким був український e-commerce у 2019 році? EVO business <https://evo.business/lyudi-kupuvali-bilshe-serednij-chek-zmenshivsya-vartist-dostavki-zrosla-yakim-buv-ukra%D1%97nskij-e-commerce-u-2019-roci>

Ільченко В.Ю.

канд. екон. наук, доцент

доцент кафедри менеджменту

Національний транспортний університет, Україна

Масенко А.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

Нині досвід багатьох міжнародних компаній дає можливість побачити доцільність використання аутсорсингу - підвищення гнучкості виробництва, зниження загальних витрат, зменшення адміністративних витрат і, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності. Аутсорсинг дозволяє підприємствам забезпечити стабільний експорт на тривалі періоди, причому продавати у великих масштабах не тільки готові вироби та їх вузли, а й послуги. Тому необхідність розкриття економічного змісту міжнародного аутсорсингу, як особливого чинника глобалізації національних економік в умовах ринкової

конкуренції є особливо актуальним.

Сучасні умови функціонування господарюючих суб'єктів (динамізм зовнішнього середовища, постійне вдосконалення технологій, нові вимоги ринку) викликають необхідність перегляду та вдосконалення усталених концепцій управління ними. У зв'язку із цим, багато світових компаній знаходять в аутсорсингу підвищення ефективності своєї діяльності.

Аутсорсинг (англ. outsourcing) означає комплекс заходів, спрямованих на передачу підприємством певних процесів і функцій іншій організації, яка професійно спеціалізується у сфері поставлених завдань. Також аутсорсинг має більш тривалий характер взаємодії порівняно з разовими послугами. Так, приймаючи стратегічне рішення про аутсорсинг, замовник одержує доступ до існуючого бізнес-процесу, окремих систем та інфраструктури зовнішніх компаній, концентруючись на основній діяльності своєї компанії, збільшуючи потужності з нарощуванням присутності на ринку [1].

Використання компаніями послуг зовнішніх підрядників – фахівців у тій чи іншій галузі, допомагає одночасно підвищити конкурентоспроможність своєї компанії в галузях, що динамічно розвиваються, а також одержати доступ до необхідних професійних ресурсів при певному зниженні власних витрат для вирішення поставлених завдань [2].

Керуючись одним з важливих аспектів аутсорсингу – побудовою бізнес-відносин на рівні "замовник – виконавець", виділяють такі моделі аутсорсингу: горизонтальну (американську), пірамідальну (японську) та змішану. За горизонтальною моделлю для вирішення одного поставленого завдання використовується більша кількість виконавців, пірамідальна модель передбачає більш довгострокову співпрацю на перспективу з можливістю розвитку галузевих і міжгалузевих кластерів. При цьому в практиці аутсорсингу європейських країн, включаючи Україну, простежується поєднання пірамідальної та горизонтальної моделей [2].

Залежно від місцезнаходження замовника та виконавця і підпорядкованості між ними можна виділити такі види аутсорсингу:

- *офшоринг* – замовник і виконавець перебувають на території різних країн, при цьому виконавець є підрозділом замовника;
- *аутсорсинг* – замовник і виконавець перебувають на території однієї країни, при цьому виконавець є незалежним підприємством;
- *офшорний аутсорсинг* – є змішаним видом. Замовник і виконавець перебувають на території різних країн, але при цьому виконавець є незалежним підприємством.

Залежно від завдань, які передаються на вирішення виконавцям, розрізняють наступні види аутсорсингу:

- *виробничий аутсорсинг* – передача виробничих функцій виконавцеві;
- *аутсорсинг бізнес-процесів* – передача виконавцеві процесів, що не є основним видом діяльності замовника;
- *ІТ-аутсорсинг* – передача на обслуговування інформаційних систем

замовника (наприклад, розробка або підтримка програмного обладнання, створення сайтів, обслуговування супутньої техніки).

Розвиток цифрових технологій сприяв поширенню краудсорсингу (сучасний вид аутсорсингу), коли до вирішення поставлених завдань може залучатися широке коло осіб за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій в усьому світі. Сьогодні все більше простежується тенденція використання корпораціями людської хмари (краудсорсингу) для пошуку та рекрутингу талантів.

Таким чином, передача непрофільних і вузькоспеціалізованих напрямів діяльності замовника є однією з беззаперечних переваг аутсорсингу.

Приймаючи рішення про залучення аутсорсингу, компанії часто керуються такими його перевагами:

- *фактор, що сприяє попиту* - залучення додаткових трудових ресурсів;
- *зниження витрат* - скорочення виплат, а також відсутність додаткового соціального пільгового пакета, який роботодавець надає своїм штатним співробітникам, заміна існуючих працівників;
- *гнучкість при розподілі витрат* включає в себе складання плану-графіка робіт, мобільність і скорочення постійного штату співробітників, залучення тимчасової робочої сили залежно від необхідності;
- *доступ до найкращих професійних навичок* може досягатися шляхом заміщення існуючих співробітників, доступ до локального резерву робочої сили та методів, доступних третім незалежним компаніям;
- *передбачувані, стандартизовані (міжнародні) процеси*. Керівництво та якість контрактних робіт, вплив на маржу та чистий прибуток постачальників;
- *концентрація капіталу та перебалансування регуляторних або бізнес-ризиків* - концентрація професійних навичок, технологій і внутрішня взаємодія для вирішення поставлених завдань.

Журнал Fortune стверджує, що як мінімум 90% сучасних підприємств використовують аутсорсинг хоча б одного бізнес-процесу. Toyota, Honda, Chrysler делегують стороннім підрядникам приблизно 70% бізнес-процесів. Значних успіхів у використанні аутсорсингу досягли японські компанії, які розробили і широко застосовують логістичну систему постачання «Just-in-Time», при якій зовнішній постачальник доставляє до замовника комплектуючі за чітким графіком, а одержувачу навіть немає необхідності створювати у себе їх резервний склад [3].

Найпривабливішим ринком аутсорсингу аналітики називають британський, який у другій чверті 2019 року збільшився на 150% в грошовому еквіваленті. У США послугами професійних підрядників користуються близько 60% підприємств, у Європі – близько 45%. За результатами дослідження Yankelovich Partners, проведеного в 14 країнах світу, 63% опитаних підприємців підтвердили, що вони передали в управління підрядникам одну або кілька непрофільних функцій. З тих, хто здійснив аутсорсинг, 84% були налаштовані позитивно і стверджували, що задоволені роботою аутсорсингових компаній [4].

Отже, міжнародний аутсорсинг набуває неабиякого значення для

міжнародного бізнесу. Він сприяє зменшенню витрат, а тим самим і зменшенню ціни кінцевої продукції. Україна на сучасному ринку аутсорсингу виступає постачальником аутсорсингових послуг, що створює передумови переходу українських підприємств на інноваційний шлях розвитку. Проте, аутсорсинг в нашій країні стикається з певними проблемами його застосування. Однією із основних перешкод на шляху активного його впровадження на теренах України є відсутність визначення процесів аутсорсингу та їх нормативно-правового регулювання, контролю та відповідальності за порушення.

Література:

1. Красношайка В. В., Трохимець І. І. Аутсорсинг та його застосування на підприємствах України // Ефективна економіка. – 2015. – № 5.
2. Нагорна О. В. Особливості використання аутсорсингу: міжнародний досвід та вітчизняна практика/ О. В. Нагорна// Кримський економічний вісник.– 2013.– Ч.2.– С. 29-32.
3. Сівачова О. Міжнародний аутсорсинг як виклик для світової торгової системи / О. Сівачова, К. Карпова // Міжнародна економічна політика. – 2007. – № 1(6) – С. 138-168.
4. Микало О. І. Аналіз світового досвіду використання аутсорсингу / О.І. Микало. //Ефективна економіка. – 2010. – № 5. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=203>

Калашник О.В.

канд. техн. наук, доцент

доцент кафедри підприємництва

Полтавський державний аграрний університет, Україна

Мороз С.Е.

канд. пед. наук, доцент

доцент кафедри підприємництва

Полтавський державний аграрний університет, Україна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ НА РИНКУ ПРАЦІ

У сучасних умовах, які характеризуються постійною зміною зовнішніх факторів, зростанням ризику діяльності, питання конкурентоспроможності підприємств на зовнішньому ринку стає актуальним. ХХІ століття висуває перед майбутніми фахівцями кардинально нові вимоги, адаптовані до вимог інноваційного суспільства. При цьому основою конкурентоспроможності майбутніх фахівців є знання, інформація, наукові досягнення та технології.

Вимоги роботодавців до потенційних працівників на ринку праці ґрунтуються на якості професійної підготовки у ракурсі технологічних чинників.

Майбутні фахівці під впливом таких чинників, як рівень та якість освіти, професійна компетентність, мотивація та організаторські здібності, демографічні, етично-моральні чинники та життєві орієнтації, здатні визначити своє місце на ринку праці. Оскільки визначальним критерієм при працевлаштуванні спеціаліста є досвід роботи, який відсутній у переважної

більшості молодих людей, майбутньому фахівцю варто розраховувати лише на мобілізацію якщо не всіх, то основних особистісних ресурсів. Більшість з роботодавців вважають, що недостатня професійна підготовка – це справа часу. Як правило, молодий фахівець легко реалізується на професійному поприщі за умови його бездоганної підготовки у психологічному та соціальному плані.

Одним із суттєвих чинників впливу на конкурентоспроможність майбутніх фахівців на ринку праці є рівень та якість освіти. Рівень освіти – це і ступінь відповідності здобутому освітньо-кваліфікаційному рівню теоретичних знань, вмінь та навичок, набутих у закладі освіти; а якість освіти – здатність використовувати на практиці набуті теоретичні, практичні та прикладні знання, а також результативність освітнього процесу.

Роботодавці, в більшій мірі, зацікавлені у якості та продуктивності праці молодого фахівця, яку не може забезпечити неадекватно кваліфікований працівник. Об'єктивною, у цьому випадку, є суперечність інтересів закладу вищої освіти та потенційних або фактичних роботодавців. Продуктом ефективного навчального процесу є кваліфікація, в той час як потребою роботодавця є компетентність. Даний дисонанс є та має місце бути, проте навчальні заклади повинні адаптовуватися до вимог суб'єктів бізнес-середовища.

Професійна компетентність молодого фахівця є основою ефективної самореалізації на ринку праці. Формування професійної компетентності повинно відбуватися в процесі взаємозв'язку та взаємодії навчального процесу у закладі освіти, а також самоосвіти та саморозвитку. Проблемою майбутніх фахівців на шляху формування професійної компетентності є відсутність у них конкурентоорієнтованості. Тобто, розпочавши навчання у ЗВО, студенти намагається вирішити тактичні завдання свого навчання – скласти залік або іспит, написати та захистити курсову, бакалаврську або магістерську роботу, не намагаючись підготуватися до вирішення стратегічних завдань майбутнього – працевлаштування та підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку праці.

Участь майбутніх фахівців у науковій діяльності навчального закладу – це основа майбутнього професіоналізму та конкурентоспроможності на ринку праці. Адже, цей метод навчальної підготовки не тільки забезпечує набуття та засвоєння корисної інформації, але надає можливість майбутнім фахівцям проявити себе, набути авторитет та отримати заохочення, а також можливість успішного працевлаштування в майбутньому.

Важливу роль в процесі самореалізації та підвищенні конкурентоспроможності майбутніх фахівців на ринку праці відіграють мотивація та організаторські здібності. Мотивація приховує в собі величезні потенційні можливості успіху та високого рівня конкурентоспроможності фахівців. Однак, вітчизняний досвід системи мотивації праці майбутніх фахівців значно відрізняється від загальноприйнятого розвиненими країнами світу. Мотивація необхідна для створення сприятливих умов, за яких поведінка

майбутніх фахівців на ринку праці буде гарантувати найвищі показники ефективності, при чому забезпечить задоволення потреб фахівців, а також формування мотивів до підвищення конкурентного статусу на ринку праці.

XXI століття диктує нові вимоги до конкурентоспроможності майбутніх фахівців. Наш час потребує від випускника ВНЗ неординарності мислення, відповідальності, швидкості в прийнятті рішень тощо. І обов'язковою умовою формування такого фахівця є наявність у нього задатків лідера, тобто наявність організаторських здібностей.

Ефективним організатором стає не тільки той, у якого наявні професійні якості керівника, що високо оцінені членами групи, але й особисті достоїнства лідера. Серед найважливіших – вміння ефективного спілкування з людьми; готовність до делегування своїх повноважень; вміння мотивувати не тільки себе, але й інших; забезпечення спільної «командної» роботи колективу.

Але, на сучасному етапі розвитку економіки, в Україні відсутня ефективна система мотивації майбутніх фахівців, що зумовлює відсутність бажання у випускників не тільки підвищувати рівень своєї конкурентоспроможності, але й працювати взагалі за фахом.

Література:

1. Ахромкін Е.М. Вплив ринку освітніх послуг на формування трудового потенціалу регіону / Економіка та право. – 2012. – №1. – С. 5-8.
2. Дмитренко Г.А., Спіцина А.Є. Підвищення якості трудового потенціалу шляхом підготовки в ВНЗ конкурентоспроможних і конкурентоздатних випускників/ Україна: аспекти праці. – 2016. – №4. – С.19-25.

Калганова О. М.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

ЗНАЧЕННЯ І РОЛЬ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Успішне функціонування вітчизняних підприємств в сучасних умовах невизначеності та економічних і політичних дисбалансів оточуючого середовища можливе лише при забезпеченні гнучкої та ефективної системи управління грошовими потоками, які пов'язані з інвестиціями в розвиток матеріально-технічної бази, персоналу, реалізацією важливих соціально-економічних проектів. Кошти обслуговують практично всі аспекти операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, тому управління грошовими потоками є надзвичайно вагомим елементом системи управління фінансовою діяльністю підприємства. Раціонально вибудовані етапи реалізації процесу управління грошовими потоками сприятимуть ефективнішому використанню власних фінансових ресурсів, сформованих із внутрішніх джерел, знизить залежність темпів розвитку підприємства від залучених коштів, а також сформує оптимальне їх співвідношення.

Грошовий потік є складною і багатоплановою категорією, що характеризує

постійний рух грошових ресурсів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Цей рух пов'язаний із надходженням (вхідні грошові потоки) чи витрачанням (вихідні грошові потоки) грошових ресурсів підприємства, яке може мати готівкову й безготівкову форму вираження в національній чи іноземній валюті та пов'язаний з певним моментом часу, однак може бути приведеним до будь-якого моменту часу [1].

Вхідний потік грошових коштів утворюється за рахунок виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших надходжень від продажу майна, збільшення статутного капіталу шляхом додаткової емісії акцій, отримання кредитів і позичок, цільового фінансування тощо. Натомість вихідний потік формується внаслідок покриття поточних та інвестиційних витрат, відрахувань у бюджет і позабюджетні фонди, виплат дивідендів і відсотків власникам, тощо.

Збалансування вхідних та вихідних грошових потоків забезпечує утворення чистого грошового потоку, що характеризує відповідно приріст чи зменшення грошових ресурсів і, як наслідок, є результативним чинником діяльності підприємства.

Отже, надзвичайно вагоме значення та роль грошових потоків у діяльності підприємства зумовлює необхідність постійного підвищення ефективності процесу управління ними внаслідок застосування адаптивної системи принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, спрямованих на раціональне формування, розподіл і використання коштів і організацію їх прискореного обігу, що забезпечує фінансову рівновагу підприємства.

Управління грошовими потоками є важливою ланкою фінансової політики та складовою фінансового менеджменту, що охоплює всю систему управління підприємством. Інноваційним рішенням в сфері управління грошовими коштами може стати використання на підприємстві системи контролінгу, яка об'єднує та координує функції планування, бухгалтерського обліку, аналізу і контролю шляхом інформаційної та організаційної інтеграції.

У такому випадку, як зазначають М.М. Буднік та Т.Т. Аскеров, під системою контролінгу грошових потоків підприємства розуміють механізм управління цими потоками, що забезпечує концентрацію контрольних дій на самих пріоритетних напрямках формування грошових потоків, своєчасне виявлення відхилень в їх розвитку та прийняття рішень, спрямованих на його нормалізацію [2].

Ефективне управління грошовими потоками здатне гарантувати фінансову рівновагу підприємства впродовж його стратегічного розвитку, а також дозволяє скоротити потребу в позиковому капіталі й мінімізувати залежність від нього темпів розвитку підприємства. Раціональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного циклу підприємства. Через ефективне управління грошовими потоками забезпечується зниження ризику неплатоспроможності підприємства. Навіть ті підприємства, що працюють успішно, мають прибуток, можуть зіткнутися із

проблемою неплатоспроможності внаслідок незбалансованості грошових потоків у часі. Зрештою, ефективне управління грошовими потоками дозволяє скорочувати розмір страхових залишків грошових коштів і залучати тимчасово вільні грошові кошти у якості капіталу[3].

Таким чином, процес управління грошовими потоками є вагомим елементом фінансової політики кожного підприємства, оскільки від його якості та ефективності залежить не тільки стійкість підприємства в конкретний період часу, а й можливість подальшого розвитку, досягнення економічного успіху на довгострокову перспективу.

Література:

1. Федішин М. П. Методичні аспекти аналізу грошових потоків підприємств для цілей планування. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2016, Том 25, № 2, С. 132-138. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/8344/1/18.pdf>. (дата звернення 05.11.2020).
2. Буднік М.М., Аскеров Т.Т. Вдосконалення організації фінансового планування на підприємстві за рахунок впровадження контролінгу грошових потоків. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва, 2015, № 3(1), С. 113-120. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2015_3%281%29__24. (дата звернення 05.11.2020).
3. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень, 2014, вип. 1 (52), С. 245 – 249.

Карпенко О.О.

*д-р екон. наук, професор, завідувач
кафедри менеджменту публічного управління та адміністрування
Державний університет інфраструктури та технологій, Україна*

Белянська Ю.В.

*аспірантка
Державний університет інфраструктури та технологій, Україна*

ІННОВАЦІЇ НА ВОДНОМУ ТРАНСПОРТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Транспортна галузь надзвичайно важлива для економічного зростання. Вони є взаємозалежними і якісний розвиток, забезпечення конкурентоспроможності транспортних підприємств та послуг водного транспорту можуть забезпечити саме впровадження інновацій.

Інновації на водному транспорті перш за все спрямовані на розробку новітніх технічних засобів зв'язку, навігації та покращення показників безпечності перевезень. Інновації вкрай потрібні як для реалізації у суднобудівному процесі, так і у випробуванні їх на практиці. Для посилення інноваційного потенціалу суднобудівної галузі, зменшення залежності від імпорتنих поставок, необхідна підтримка з боку держави [2]. Це не тільки надання гарантій, пільг в кредитуванні, зниження податків, а й супровід при укладанні міжнародних договорів про співпрацю в суднобудівному секторі. Розробка новітніх програмно-апаратних комплексів на базі інноваційних технологій та кооперація вітчизняних розробників, науковців, суднобудівельних

підприємств з іноземними партнерами, які мають досвід і ресурси для технічної підтримки впроваджень, здатне вивести суднобудівну галузь і водний транспорт за якісними параметрами на новий рівень.

Об'єкти інфраструктури портів, які здійснюють перевалку небезпечних вантажів, у тому числі нафтопродуктів, потребують інновацій в технічне оснащення системами моніторингу і документування швартовних і вантажних операцій для підвищення безпечності вантажних перевезень [4].

Інноваційна політика водного транспорту повинна бути спрямована на модернізацію флоту та портової інфраструктури, проведення реновації суден, поповнення флоту новими сучасними суднами, які відповідають останнім вимогам по екологічності та безпеці, списання застарілих амортизованих суден, які можуть загрожувати безпеці судноплавства та екосистемі водних шляхів.

Інновації на підприємствах водного транспорту орієнтовані не тільки на сучасні транспортні засоби, розвиток портової інфраструктури, обслуговування водних шляхів, а й на впровадження новітніх інформаційних систем у сфері управління та обслуговування транспортних процесів.

Інноваційний блокчейн може зробити операції транспортних підприємств більш прозорими та контрольованими, зменшити тіньовий сектор, скоротити зловживання і випадки шахрайства з документами, і як наслідок знизити витрати. Британські фахівці з управління вантажними перевезеннями Marine Transport International вже працюють над розробкою першого в світі рішення на основі Blockchain для глобальної судноплавної галузі [5]. До цього процесу була навіть залучена Лондонська компанія, що спеціалізується на наукових дослідженнях. Одна з найбільших судноплавних компаній Південної Кореї Hyundai Merchant Marine (HMM) вже використовує технології блокчейн у документуванні відправлення вантажів за регіональними маршрутами. Для реалізації розширеного використання блокчейн HMM об'єднала свої зусилля з Samsung SDS і урядом Південної Кореї, який сподівається, що ці нововведення пожвавлять галузь судноплавства, яка забезпечує 33% експортної економіки цієї держави [5].

В Японії великі компанії, які займаються водними вантажними перевезеннями, створили консорціум з 14 членів з метою розробки власної національної торговельної платформи на основі блокчейн. Данія також тримає курс на оцифровування транспортних процесів порту та реєстрації суден, дана ініціатива має потенціал знизити витрати в галузі і підвищити довіру до судноплавства. Найбільший судноплавний порт Європи – Порт Роттердама в партнерстві з Нідерландським технологічним університетом (Delft University of Technology) також розробляють власну платформу з управління вантажами. Бельгійський порт Антверпена, другий після Роттердама, прагне скоротити паперовий документообіг і тому цифрові платформи на основі Blockchain [6].

Застосування інноваційних технологій блокчейн допомогло б у вирішенні проблеми різного ступеня розвитку портів світу, їх оснащення, можливостей, порядку документування. Уніфікація діяльності портів і судноплавних компаній

дозволить пришвидшити розвиток, покращити управління транспортними потоками, їх оформлення та контроль.

Перспективними у сфері судноплавства є використання безпілотних технологій. Норвегія працює над інноваційною розробкою першого у світі безпілотного комерційного вантажного судна – контейнеровозу. Електричний безпілотний корабель зможе перевозити близько 100 контейнерів від 12 до 15 вузлів на відстані понад 65 морських миль (120 кілометрів). Очікуване зменшення витрат судноплавства від такої автономності на 22% [1].

Інноваційні розробки на водному транспорті здійснюються у сфері використання енергоресурсів з особливою увагою, оскільки це пов'язано з витратами і забрудненням природного навколишнього середовища. Круїзна компанія Royal Caribbean інвестує в розробки суден, які працюватимуть від зрідженого газу, що суттєво скоротить шкідливі викиди в атмосферу і зменшить негативний вплив на екологічну ситуацію [1].

Інновації як впровадження нового для якісного зростання ефективності процесів або продукції повинні орієнтуватись на результат, який виправдовує понесені витрати та здійснені інвестиції. Інновацій – це не тільки відповідь на потреби транспортних компаній, а й суспільства в цілому, створення можливостей для вирішення завдань та успішної реалізації потенціалу змін.

Реалізація інноваційних проектів на водному транспорті можлива за наявності двох компонентів:

- 1) обґрунтованих і результативних науково-технічних ідей; та
- 2) фінансових ресурсів. При цьому ідеї є пріоритетними при впровадженні інновацій. Дослідження доводять, що значно ефективніше вкладати кошти в інноваційні проекти щодо створення нових продуктів, сервісів, транспортних рішень, ніж проводити покращення і удосконалення вже діючих, наявних. Конкурентна боротьба на світовому ринку морських вантажних перевезень свідчить про необхідність створення інновації – продукту нового покоління. Сучасне судно на базі інноваційних розробок повинно відповідати наступним вимогам: економічність у використанні палива, екологічність з мінімальним впливом на довкілля, маневреність і адаптивність, менша вартість і собівартість, швидкість та надійність за параметрами безвідмовності й ремонтної придатності [3].

Інноваційний процес має стрибкоподібний, а не еволюційний характер, тому вагомими є підривні ідеї, так зване креативне руйнування.

Перспективами розвитку підприємств водного транспорту є інтеграція інноваційних проектів: створення сучасних Smart Port & Smart City, посилення взаємодії між видами транспорту, інформатизація та діджиталізація, впровадження електронного та прозорого документообігу на основі блокчейн, залучення інвестицій в наукові розробки, винаходи, пошук нових засобів, програм, ресурсів для оновлення флоту та модернізації портової інфраструктури для забезпечення енергоефективності, екологічності та безпечності транспорту, його відповідності сучасним викликам і вимогам.

Література:

1. Варикаша О.С. Тенденції та світовий досвід інновацій у транспортних технологіях, Українські реалії. *Водний транспорт* : зб. наук. пр. Київської держ. академії водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного. К., 2019. № 1 (28). С. 104–108. URL: <http://vt.duit.edu.ua/index.php/home/article/view/80/55>
2. Карпенко О.О. Аналіз досвіду використання інформаційно-комунікаційних технологій у портах світу. *Економіка та суспільство*. 2018. №15. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua>.
3. Лысенков П.М., Чулкин С.Г. Эффективность инвестиций в инновации на водном транспорте. Вестник государственного университета морского и речного флота адмирала С.О. Макарова. 2013. Выпуск 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-investitsiy-v-innovatsii-na-vodnom-transporte/viewer>
4. Семенова С. М., Шпирко О. М. Методичний підхід до вибору стратегії управління грошовими потоками підприємств водного транспорту. *Проблеми економіки* : наук. журн. Харків: Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, 2013. № 2. С. 181–189.
5. Alper T. (2017). Marine matters: How blockchain technology is stirring the waters for the shipping trade. *Crypto Insider*. September 18, 2017. URL: <https://cryptoinsider.com/marine-matters-blockchain-technology-stirring-waters-shipping-trade/>
6. Transport Innovations from the Global South (2019). URL: <https://www.itf-oecd.org>.

Кириченко Г.В.

асистент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

СИСТЕМА ВАРТІСНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ

Визначення вартісних показників у контексті методичного підходу до оцінки напрямів стратегічного розвитку автотранспортних підприємств спрямоване на оцінювання фінансової складової ефективності стратегії розвитку. В основі такого виміру знаходиться метод порівняння, за яким поточна вартість автотранспортного підприємства (або за І. В. Івашковською вартість «як є» [2]) порівнюється з його потенційною вартістю, що може скластися в результаті здійснення передбаченого стратегічного сценарію. Згідно з Р. Брили та С. Майерса вартість підприємства розкладається на вартість перспектив зростання і вартість потоку вигод за умови відсутності таких перспектив [1]. Ґрунтуючись на таких позиціях логіку фінансового виміру стратегічного напрямку в загальній формі на формальному рівні можна описати наступним чином:

$$VA_{sn} \geq VA_{so}, \quad (1)$$

де VA_{sn} – вартість підприємства автомобільного транспорту з урахуванням реалізації стратегічного напрямку, а отже, використання стратегічних можливостей (new strategic / strategic opportunities);

VA_{so} – вартість підприємства автомобільного транспорту без урахування

реалізації стратегічного напрямку або поточна вартість при реалізації чинної стратегії розвитку (old strategy).

Якщо вартість підприємства автомобільного транспорту з урахуванням стратегічних можливостей (VA_{sn}) перевищує його вартість за умови реалізації існуючої стратегії (VA_{so}), даний стратегічний напрям має позитивні фінансові наслідки з урахуванням прибутковості і ризику. Якщо вартість підприємства автомобільного транспорту з урахуванням нових стратегічних альтернатив не перевищує номінальної вартості, запровадження пропозицій слід розцінювати як сигнал про неефективність стратегічного бачення з позицій вартісного підходу. У такій ситуації потрібно ретельніше і критично оцінити якісні характеристики процесів, що утворюють базу для стратегії. Нерівність (1) формально описує принцип не погіршення існуючого стану, введений і використаний для оцінювання нефінансових факторів цінності. Цей принцип щодо оцінювання показників вартості конкретизується у принцип не зменшення вартості.

Вирішення аналітичної задачі з «не зменшення вартості» і вимагає введення фінансових вимірників або показників вартості в процедури оцінювання ефективності стратегічного напрямку, а отже у методичні засади стратегічного планування і формування стратегії розвитку автотранспортного підприємства. Вимірювання ефективності стратегії розвитку з позицій вартості потребує алгоритму, а також набору ключових оціночних показників і опису їх критичних значень. Необхідність ідентифікації критичних значень оціночних показників обумовлена наявністю у процесі створення вартості такої комбінації значень ключових оціночних показників, за якою вартість не буде зменшено.

Основна мета підприємства в концепції управління вартістю VBM – створити вартість для його власників. Як бачимо, оцінка результатів діяльності компанії з точки зору створення вартості може проводитися різними методами та з використанням різних показників. Велика свобода у виборі методів дозволяє їх адаптувати до потреб і специфіки компанії. Вдало підібрані показники дозволяють ефективно управляти вартістю компанії, що в перспективі сприятиме задоволенню потреб усіх зацікавлених сторін компанії.

Використовується множина показників ефективності, утворена з показників оцінювання вартості підприємства, що потребують максимізації та належать до різних груп: (1) показників обліку; (2) фінансових показників; (3) ринкових показників.

Для вимірювання ефективності на основі балансової вартості застосовуються показники:

прибуток до оподаткування та відсотки (операційний прибуток) ($EBIT$);
прибуток до оподаткування, сплати відсотків та амортизація ($EBITDA$);

чистий операційний прибуток після сплати податків ($NOPAT$);

прибуток до сплати процентів та амортизації, після оподаткування

(*EBITDAAT*).

Для вимірювання ефективності на основі вартості за грошовими потоками використовуються показники:

вільні грошові потоки до компаній (*FCFF*);

вільні грошові потоки до власників (*FCFE*).

Вимірювання ефективності на основі ринкової вартості застосовуються такі вимірники як:

економічна додана вартість (*EVA*);

ринкова додана вартість (*MVA*).

Ключове завдання можна сформулювати як фінансовий вимір стратегічних альтернатив і, відповідно, обраної стратегії з метою виявлення потенційного внеску напрямів розвитку в створення вартості підприємства автомобільного транспорту.

Література:

1. Brealey, Richard A. Principles of corporate finance / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Franklin Allen. – 10th ed. – 969 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://is.cuni.cz/studium/predmety/index.php?do=download&did=186638&kod=JEM034> (дата звернення: 15.10.2020 р.)
2. Ивашковская И. В. Модель стратегического стоимостного анализа фирмы / И.В. Ивашковская // ЭНСР. – № 3 (42). – 2008. – С. 115–127 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/model-strategicheskogo-stoimostnogo-analiza-firmy> (дата звернення: 15.10.2020 р.)
3. Ивашковская И. В. Финансовая архитектура компаний. Сравнительные исследования на развитых и развивающихся рынках: Монография / И.В. Ивашковская, А.Н. Степанова, М.С. Кокорева. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 238 с.

Клименко І.С.

канд.тех.наук, доцент

доцент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Кривенко О.К.

ст.викладач кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Хоменко Н.В.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА НАЦІОНАЛЬНИЙ РИНОК ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ

Політика зайнятості у будь-якому сучасному суспільстві є важливим чинником формування сфери трудових відносин. Аналіз існуючої політики зайнятості показав, що в Україні вона належним чином не виконує своєї соціальної ролі, оскільки безробіття зростає. Останнє, на жаль, є реальним запереченням конституційного права кожного працездатного громадянина на працю. У сучасних умовах вихідним принципом політики зайнятості повинен

бути принцип, який базується на утриманні безробіття в соціально-допустимих межах, а спрямованість соціальної політики – стимулювання працюючих через підвищення мотиваційної ролі заробітної плати.

Сучасний ринок праці потребує посилення керованості процесами, які відбуваються на ньому. На сьогодні практично відсутня прийнятна модель управління ринком праці та розвитком трудового потенціалу, позиція профспілок та громадських організацій не відіграє належної ролі у формуванні соціально-економічного партнерства, при якому має забезпечуватися відносний баланс інтересів всіх учасників ринку праці.

Інтегральні показники розвитку кожного окремого регіонального ринку праці демонструють слабкі місця у структурі ринку праці України в цілому, що в свою чергу обумовлює розробку конкретних заходів точкового впливу на процес функціонування кожного окремого регіонального ринку праці в залежності від його потреб. Відповідно, підвищення рівня розвитку кожного окремого регіонального ринку праці сприятиме загальному покращенню процесу функціонування національного ринку праці.

Роль держави на ринку праці можна обґрунтувати через аналіз складових державної політики зайнятості, до яких можна віднести фінансову політику, монетарну політику, політику заробітної плати, політику у сфері освіти та навчання, соціальну політику, промислову та аграрну політики, а також політику стимулювання малого та середнього бізнесу. Їх поєднання визначає стан ринку праці і може суттєво різнитися залежно від потреб ринку.

Складові державної політики зайнятості можуть мати як прямий, так і опосередкований вплив на зайнятість населення. Так, як приклад, політика стимулювання надає тимчасові податкові пільги малому та середньому бізнесу з метою створення нових робочих місць та має очевидний вплив на збільшення зайнятості, то реалізація соціальної та фіскальної політики потребує більш детального аналізу. При реалізації соціальної політики важливу роль відіграє мінімальна заробітна плата, яка повинна виконувати функцію заохочення до продуктивної зайнятості. Проте збільшення мінімальної заробітної плати може призвести до зменшення зайнятості населення. Таку ситуацію можна простежити у низці країн – Бразилії, Колумбії, Коста-Риці, Угорщині, Індонезії та Нікарагуа. Багато вчених поставили під сумнів доцільність збільшення розміру мінімальної заробітної плати взагалі, адже це призводить до зростання витрат на оплату праці з боку роботодавців і стимулює їх до виплати заробітної плати в тіньовому секторі економіки. У формуванні фіскальної політики, яка матиме на меті стимулювання зайнятості, ключовим завданням постає створення такої податкової системи, що не переобтяжуватиме зайнятих осіб.

Пріоритети державної політики в сфері зайнятості визначаються з урахуванням проблем економічного розвитку країни відповідно до законодавчого та нормативного забезпечення і фактичного стану ринку праці. Ключовими позиціями щодо державного регулювання ринку праці є:

- взаємозв'язок політики зайнятості та економічної політики держави;

- консолідація зусиль всіх гілок влади, об'єднань роботодавців та профспілок у вирішенні питань зайнятості населення;
- посилення відповідальності центральних і місцевих органів виконавчої влади та соціальних партнерів за реалізацію політики зайнятості.

Важливою умовою забезпечення продуктивної зайнятості та підвищення ефективності державної політики у сфері зайнятості є розвиток соціального партнерства. Формування системи партнерських відносин, що відповідають в повній мірі потребам ринку праці, є досить складною проблемою, про що свідчить світовий досвід. У країнах з розвинутою ринковою економікою система соціального партнерства включає комплекс заходів, який регулюється спеціальним законодавством і охоплює не тільки сферу трудових відносин, а й інші сфери, де стикаються інтереси різних груп.

Існують певні чинники, які суттєво впливають на розвиток національного та світового ринків праці. Це глобалізація, посилення конкуренції, розвиток економіки знань та інформаційних технологій, структурна перебудова економіки, прискорене економічне зростання, науково-технічний прогрес, інформатизація суспільства, державне регулювання та пандемія COVID-19.

Сучасний ринок праці України нажаль характеризується дисбалансом й нерівномірністю між попитом та пропозицією робочої сили. Ця ситуація призводить до підвищення рівня структурного безробіття, а отже існує негативний вплив на ефективність функціонування економіки, відбувається зниження обсягу виробництва товарів та послуг й скорочення ВВП. Для нашої держави також актуальними є внутрішні чинники соціально-економічної нестабільності, пов'язані зі зниженням рівня життя та зайнятості, територіальними диспропорціями між попитом та пропозицією на ринку праці, загостренням ситуації на локальних ринках праці.

Радикальні зміни в інституті зайнятості – це об'єктивна відповідь економічної системи та її соціально-трудового складника на виклики динамічних змін – технологічних, організаційних, мотиваційних, споживчих тощо. Водночас це є свідченням розвитку відносин постіндустріальної економіки (економіки знань) у функціонуванні сучасного ринку праці. Нова ієрархія факторів економічного розвитку, інтенсивне впровадження нових прогресивних технологій, передусім інформаційно-комунікаційних, дедалі більше зумовлюють як трансформацію форм зайнятості, так і зростання вимог до суб'єктів трудової діяльності.

Посилення ролі творчої людини у виробництві сприяє нарощенню попиту на інтелектуальну, креативну працю, на висококваліфікованих працівників зі схильністю до постійного навчання, засвоєння та інтерпретації нового. Людський капітал стає провідним фактором економічного розвитку, найефективнішим економічним ресурсом.

Для покращення ситуації на ринку праці держава повинна сприяти створенню нових робочих місць в інноваційних і високотехнологічних секторах економіки, що в кінцевому вплине на підвищення рівня соціально-

економічного розвитку країни. Важливим також є працевлаштування людей з інвалідністю на відкритому і закритому ринку праці.

Однією з умов підвищення ефективності функціонування ринку праці в сучасних реаліях повинні бути інновації в усіх галузях та сферах національної економіки. Адже тільки висококваліфікований кадровий потенціал, гнучкий до мінливих обставин сьогодення та нових світових викликів, зможе забезпечити економічне процвітання нашої держави.

Література:

1. Кулицький С. Український ринок праці під впливом пандемії COVID-19: стан та оцінка перспектив розвитку [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2020. – № 12. – С. 43–57. – Режим доступу: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2020/ukr12.pdf>
2. Колот А. М., Герасименко О. О. Новітні глобальні тенденції у сфері зайнятості і доходів та їх вплив на соціальну нерівність. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2018. № 1. С. 6 – 33.
3. Людський розвиток в Україні: інституційне підґрунтя соціальної відповідальності: кол. моногр. / за ред. Е. М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2017. 368 с.

Ковальська А.В.

викладач економічних дисциплін

Відокремлений структурний підрозділ «Київський транспортно-економічний фаховий коледж Національного транспортного університету», Україна

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Вступ. Формування фінансових ресурсів у контексті інноваційно-інвестиційного розвитку держави доцільне через призму фінансового механізму. Саме через засоби фінансового механізму держава реалізує свою фінансову політику. Фінансовий механізм у розвитку економіки України забезпечує розподільчі та регулюючі відносини, формуючи доходи суб'єктів підприємницької діяльності й відповідні фонди, що базується на нормативно-правових положеннях і фінансовій інформації, забезпечуючи оптимальне використання грошових коштів.

Постановка проблеми. Формування відносин за допомогою методів фінансового механізму здатні забезпечити оптимальні умови для інноваційно-інвестиційного розвитку держави. Засобами ціноутворення ринок збалансовує попит і пропозицію на інновації, самостійно визначає рівень розвитку окремих галузей та підсистем, підприємств, здійснює координацію обсягів інвестування. Водночас ринкова економіка ґрунтується на поєднанні власної сильної позиції та державного регулювання відносин суб'єктів підприємницької діяльності в процесі господарювання.

Якщо ступінь інноваційно-інвестиційного розвитку в цілому високий, то значення фінансового регулювання буде досить вагомим. Водночас, ріст

інновацій та інвестицій неможливий без розвиненої банківської та фінансової системи, фондових ринків. Банки найбільше мають можливість використовувати фінансовий механізм акумулювання та перерозподілу коштів відповідно до ринкової орієнтації на прибуток та можливих ризиків.

Результати дослідження. У ринкових умовах господарювання економічне зростання повинно характеризуватися рівнем інноваційно-інвестиційної політики, в якій переважає соціальний розвиток. Важливого значення потрібно надавати ранжуванню інвестиційно кредитних проектів за параметрами і характеристиками їх мультиплікативного впливу на економічні процеси з подальшим цільовим фінансуванням обраних проектів банками на основі пріоритетного рефінансування останніх НБУ. За результатами фундаментальних досліджень необхідно передбачити можливість оцінити та спрогнозувати вплив фінансування, включаючи кредитно-емісійне, на збалансованість економіки країни.

Фінансування таких проектів за допомогою кредитної емісії сприятиме формуванню внутрішнього повноцінного ринку, забезпечить більшу зайнятість і значне зростання доходів підприємств, дозволить надалі використовувати їх заощадження як найважливіше джерело для інвестування. Такий підхід призведе до національної капіталізації, що і буде формою збереження монетарного трансмісійного механізму, таким чином, держава в особі Національного банку України забезпечуватиме пільгове рефінансування банківських установ, а відповідальність за фінансування цільових проектів, визначених державою пріоритетних програм - нестимуть банки.

Загальновідомо, що кредитування в Україні перебуває у стані стагнації. Обмежені жорстким банківським регулюванням банки не надають кредити реальному сектору, надаючи перевагу безризиковим вкладенням у державні цінні папери та депозитні сертифікати НБУ, частка яких вже перевищила третину від загальних активів банків. Натомість обсяг кредитів знизився до менш ніж 25% від ВВП, а з урахуванням непрацюючих кредитів, частка яких перевищує 50%, - удвічі менше. Це найнижчий показник з-поміж порівнянних з нами країн не лише Європи, а й світу.

При цьому рівень капіталізації банківської системи понад як удвічі перевищує нормативний рівень – що свідчить про те, що банки мають значний потенціал для розширення кредитування, проте утримуються від цього як через власну консервативну політику, так і через відсутність стимулу зі сторони Національного банку.

Процентні ставки за кредитами бізнесу становлять 15-18% за інфляції на рівні менше 2%, та враховують не лише вартість грошей в економіці, але й вартість капіталу, який "заморожується" через жорсткі вимоги регулятора до оцінки ризиків під кредитні операції банків. Трансформації грошових потоків при інвестиційній мультиплікації підсилює обсяг попиту на грошові ресурси за рахунок впливу інвестицій на ріст доходу. Цей приріст спричинить до збільшення обігу грошової маси і, як наслідок, до зміни на фінансовому ринку

відсоткових ставок.

З огляду на це, по-перше, Національний банк має переглянути своє регулювання щодо оцінки банками ризиків за кредитними операціями. Дотримуючись міжнародних стандартів та принципів банківського регулювання, ми плануємо усунути ті прогалини у нормативно-правових актах Національного банку, які стримують кредитування, та не є критичними з точки зору фінансової стабільності.

По-друге, запровадити додаткові інструменти з підтримки ліквідності банківської системи, у тому числі у напрямі розширення переліку активів банків, які вони зможуть надавати як забезпечення під кредити рефінансування. Це дозволить суттєво збільшити ліквідність портфелів кредитів банків та їх зацікавленість банків у кредитуванні, передусім іпотеки та МСБ.

По-третє, спільно з Міністерством фінансів та наглядовими радами державних банків переглянути політики управління ризиками цих банків з метою активізації кредитування підприємств реального сектору та державних пріоритетних проєктів.

Реалізація цілісної концепції поєднання регуляторного інструментарію НБУ та механізмів державних гарантій дозволить знизити вартість фінансування для бізнесу із забезпеченням помірною ризику для банків.

Висновки. За результатами дослідження можна стверджувати, що ефективні методи зростання інноваційно-інвестиційних індикаторів потребують нових рішень у процесі застосування традиційних фінансових важелів регулювання, що відображають важливість сформованої ситуації.

Література:

1. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму // Фінанси України. 2003. – № 4. 51-59 с.
2. Кузьмін О.Є. Проблеми фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур: Монографія / О.Є. Кузьмін, І.В. Алексєєв, М.К. Колісник/ За заг. ред. О.Є. Кузьміна, І.В. Алексєєва. Львів: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2007. – 152с.
3. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) /В.М. Опарін. - К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.

Ковбасенко С.В.

канд. техн. наук, доцент

доцент кафедри дорожніх машин

Національний транспортний університет, Україна

Сімоненко В.В.

канд. техн. наук

доцент кафедри дорожніх машин

Національний транспортний університет, Україна

Хлистуненко О.

студент

Національний транспортний університет, Україна

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ НА ШЛЯХУ ВИКОРИСТАННЯ БІОПАЛИВА ТРАНСПОРТНИМ КОМПЛЕКСОМ УКРАЇНИ

Вступ. В теперішній час основна частина моторних палив виготовляється з корисних копалин, в основному, з нафти. Серед різних видів транспорту її частка особливо велика в автотранспорті, на потреби якого витрачається більше 50% від загальної кількості видобутої сировини. Серед усіх видів наземного та водного транспорту близько 64% моторних палив, що витрачаються, припадає на легкові та вантажні автомобілі, а також автобуси (до 18%) [1].

Важливе місце серед двигунів внутрішнього згоряння (ДВЗ) посідають дизелі. Вони встановлюються на більшості сільськогосподарських, дорожньо-будівельних машин та автотранспорту.

Постановка проблеми. Необхідність використання альтернативних палив (АП) викликана двома глобальними проблемами: світовим дефіцитом нафти та забрудненням довкілля [2]. Згідно з [3] розвідані світові запаси нафти постійно змінюються. На сьогоднішній день в десятку країн з найбільшими запаси нафти входять Венесуела, Саудівська Аравія, Канада, Іран, Ірак, Росія, Кувейт, ОАЕ, США та Лівія [4]. Якщо обсяг споживання нафти з кожним роком не буде зростати, то сировина закінчиться вже через півсторіччя [5].

Тому важливими задачами, які постають перед виробниками ДТЗ, є проблеми зменшення витрати палива двигуном та пошук альтернативних до нафти джерел сировини для виробництва моторних палив.

Отже, проблема заміни палив нафтового походження в дизелі є актуальною і передбачає проведення пошуку альтернативних джерел енергії та виконання всебічних досліджень щодо можливості використання АП дизелями ДТЗ.

Результати досліджень. Проведений аналіз різних АП показав, що всі палива при відповідній організації робочого процесу ДВЗ є перспективними. Однак, у низці випадків, наприклад, при використанні водню, спиртів та газових палив, доводиться істотно змінювати конструкцію двигуна, що потребує великих затрат. Виходячи з вищесказаного, на даному етапі розвитку вітчизняної альтернативної енергетики більш раціональним є використання в ДВЗ палив рослинного походження. Ці палива, основні властивості яких

подібні до властивостей традиційного дизельного палива, можливо ефективно використовувати в дизелях без зміни конструкції або незначної її модифікації.

Перехід на застосування палива на основі рослинних олій та продуктів її переробки дозволить частково вирішити проблему сучасності – в певній мірі задовольнити постійно зростаючі потреби в енергії без збитку для навколишнього середовища [6, 7].

З цією метою в деяких країнах розроблений комплекс заходів, до якого входить законодавче регулювання, планування об'ємів виробництва, пільгове оподаткування, бюджетна підтримка з боку держави та інше.

Провідне місце в галузі виробництва та споживання дизельного біопалива в Європі займають країни Європейського Союзу (ЄС). Це пояснюється розвиненою нормативно-правовою діяльністю, направленою на стимулювання використання більш чистих джерел енергії, ніж традиційне дизельне паливо [8], а також прийнятими податковими пільгами для виробників дизельного біопалива. Майже 80% дизельного біопалива в країнах ЄС виробляється з ріпакової олії, але в якості альтернативи для рослинних олій активно впроваджуються перероблені кулінарні олії та жири. Дизельне біопаливо, отримане з даної сировини, вдвічі дешевше, ніж з рослинних олій.

Однак, можливість заміни дизельного палива на рослинні палива обмежена. Це пов'язано з деякими причинами. По-перше, в Європі невелика кількість орних земель, а значить і обмежені можливості їх засіву олійним культурами. По-друге, врожайність ріпаку відрізняється в різних країнах. По-третє, відрізняються обсяги споживання дизельного палива відповідними ДВЗ, а також і сама динаміка збільшення кількості дизелів. Тому частка дизельного палива, яка може бути замінена біопаливами, в різних країнах Європи неоднакова [9].

Нестабільність ринку нафтопродуктів, зростання цін на нафту загострює необхідність використання альтернативних видів палива для потреб України.

Одним з основних шляхів вирішення проблеми енергозабезпечення України, яка має великі площі орних земель, є використання ріпакової олії для виробництва дизельного біопалива. Найсприятливіші агроекологічні умови для вирощування озимого та ярого ріпаку в Україні склалися на Поліссі та в лісостеповій зоні. Поряд із традиційним регіоном, де вирощують ріпак (Західна Україна), найперспективнішими вважаються Чернігівська, Сумська, Полтавська і Черкаська області [10]. Враховуючи той факт, що ріпак покращує структуру ґрунту, очищує його від радіонуклідів, запобігає розповсюдженню стронцію ґрунтовими водами, особливо привабливим регіоном для вирощування цієї культури є Чорнобильська зона. Близько 100 тис. га забруднених земель в Україні придатні для вирощування технічних культур [11].

Висновки. Перехід на екологічно чисті види палива є вимогою часу. Але потрібна чітка державна політика для повного використання всіх ресурсів України щодо забезпечення потреб держави у виробництві вітчизняного

біопалива. Для цього необхідно визначитись чи в Україні буде вирощуватися тільки сировина для країн Європи, чи буде налагоджено не тільки виробництво, а й можливості його збуту і заправок дорожніх транспортних засобів екологічно чистим біопаливом. Використання дизельного біопалива допоможе вирішити низку енергетичних, економічних та екологічних проблем, які існують в Україні, і зробить вагомий внесок у створенні повної незалежності від імпорту нафти.

Література:

1. Девянин С.Н., Марков В.А., Семенов В.Г. Растительные масла и топлива на их основе для дизельных двигателей. X: Новое слово, 2007. 452 с.
2. Ковбасенко С.В., Сімоненко В.В. Шляхи покращення показників двигунів дорожньо-транспортних засобів: матеріали 63 науково-практичної конференції науково-педагогічних працівників, аспірантів, студентів та структурних підрозділів університету. К.: НТУ, 2007. С. 17-18.
3. Crude Oil Proved Reserves 2014. U.S. Energy Information Administration (EIA) URL: <http://www.eia.gov/beta/international/rankings/#?product=57-6&cy=2014> (дата звернення: 15.12.2014).
4. Statistical Review of World Energy 2015. BP Global.: URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (дата звернення: 12.12.2015).
5. Черных А.С. Запасы нефти в мире: на сколько лет хватит, количество запасов в мире. Запасы нефти по странам. URL: http://www.syl.ru/article/158015/new_zapasyi-nefti-v-mire-na-skolko-let-hvatit-kolichestvo-zapasov-v-mire-zapasyi-nefti-v-mire-po-stranam (дата звернення: 08.07.2015).
6. Биознергетика: мировой опыт и прогноз развития / Л.С. Орсик, Н.Т. Сорокин, В.Ф. Федоренко и др.; под ред. В.Ф. Федоренко. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2008. 404 с.
7. Федоренко В.Ф. Колчинский Ю.Л., Шилова Е.П. Состояние и развитие производства биотоплива: Науч. анализ. обзор. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2007. 130 с.
8. Kotrba R. Global biodiesel production and market report. The biodiesel magazine. 2010. № 130. P. 24 – 28.
9. Крал Й., Муньяк А., Франке Г. Эмиссии и их воздействие на окружающую среду при использовании рапсового масла в дизельных моторах. Двигатели внутреннего сгорания. Харьков: Вища школа, 1999. № 58. С. 151-159.
10. Зеркалов Д. В. Энергозбереження в Україні [Електронний ресурс]: Монографія. К.: Основа, 2012. 1 електрон. опт. диск (CD-R).
11. Ковбасенко С.В., Сімоненко В.В. Перспективи заміни традиційних палив в Україні. Metody obliczeniowe i badawcze w rozwoju pojazdów samochodowych i maszyn roboczych samojednych, zarzadzanie i marketing w motoryzacji. Sakon'08. Rzeszów: Zakład pojazdów samochodowych i silników spalinowych, 2008. pp. 187-192.

Козак Л.С.

*канд. екон. наук, професор, професор кафедри економіки
Національний транспортний університет, Україна*

Чкалова Т.О.

*аспірантка
Національний транспортний університет, Україна*

ВПЛИВ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ НА РІВЕНЬ САМОДОСТАТНОСТІ РЕГІОНІВ

В процесі активної імплементації реформи децентралізації в Україні все більше зростає загальний рівень відповідальності українського суспільства, яке активно створює фінансово спроможні об'єднані територіальні громади, здатні вирішувати накопичені системні соціально-економічні проблеми, приймає безпосередню участь в процесах управління територіями. Децентралізація на сьогоднішній день дає можливість для громад мати повноваження і ресурси для задоволення поточних потреб регіону.

Постановка проблеми: В умовах кризового періоду розвитку української державності, питання бюджетної децентралізації виходять на перший план, оскільки саме децентралізація є однією з базових умов незалежної та ефективної діяльності органів місцевої влади, а шляхом впливу на процеси ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку регіонів та територіальних громад. Аналіз проходження процесів децентралізації в Україні та їх результатів є обов'язковим елементом з метою визначення проблемних аспектів та пошуку напрямків удосконалення механізму бюджетного регулювання, спрямованих на розв'язання нагальних завдань реалізації реформи бюджетної децентралізації.

В Україні з 2015 року розпочато реформування бюджетної системи в контексті децентралізації та запроваджено нову систему міжбюджетних відносин. Основним інструментом, за допомогою якого територіальні громади здійснюють свої функції, є бюджет. Тому питанням і проблемам, що стосуються формування дохідної частини бюджетів місцевого самоврядування, пошуку і реалізації резервів їх наповнення, розширенню бази оподаткування, приділяється досить велика увага.

Проведемо аналіз доходів за такими категоріями: зростання власних доходів місцевих бюджетів, зростання власних доходів місцевих бюджетів на одного жителя, темпи зростання власних доходів об'єднаних територіальних громад (ОТГ), структура власних доходів місцевих бюджетів, залишки коштів місцевих бюджетів, державна підтримка органів місцевого самоврядування.

Протягом 2018 року надходження власних доходів до загального фонду місцевих бюджетів України (доходи без урахування міжбюджетних трансфертів) склали 234,1 млн грн, що на 21,5% більше, у порівнянні з 2017 роком. А станом на 2019 рік до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) надійшло 275 016,4 млн гривень.

З початку фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів стрімко

зростають: якщо у 2014 році їх обсяг становив 6 860 млн грн, то на сьогодні ця цифра складає 206 507 млн грн.

За підсумками 2018 року, власні доходи загального фонду у розрахунку на одного жителя зросли, у порівнянні з 2017 роком, на 21,5% і склали 6032,9 гривень. Обсяг надходжень податку на доходи фізичних осіб у розрахунку на одного жителя зріс на 25,5% і склав 3557,9 грн, місцеві податки і збори на одного жителя зросли на 16,1% і склали 1570,6 гривень.

Динаміка надходжень до бюджетів ОТГ випереджає темпи зростання доходів по інших рівнях місцевих бюджетів.

Надходження власних доходів місцевих бюджетів 665 ОТГ за 2018 рік зросли на 62,1% та склали 20,9 млрд грн (+8,0 млрд грн).

Враховуючи, що нові 299 ОТГ, у яких перші місцеві вибори були проведені в 2017 році, тільки в 2018 році отримали 60% надходжень від податку на доходи фізичних осіб до своїх бюджетів, то їх власні ресурси у порівнянні з аналогічним періодом минулого року зросли в 2,7 рази та склали 9,7 млрд грн (+6,2 млрд грн).

Разом з цим, темп зростання власних доходів 366 ОТГ (утворених у 2015-2016 роках), які у 2017 році вже отримували зарахування 60% ПДФО до своїх бюджетів, становить +19,8% (+1,8 млрд грн).

У власних доходах загального фонду місцевих бюджетів найбільшу частку займають надходження від сплати податку на доходи фізичних осіб – 138,1 млрд грн або 59% від загальної суми власних доходів місцевих бюджетів. У порівнянні з 2017 роком, надходження ПДФО в цілому по Україні зросли на 27,5 млрд грн або на 24,9%.

У структурі доходів загального фонду 26,1% складає частка місцевих податків і зборів, яких у 2018 року надійшло 60,9 млрд грн. По усіх місцевих бюджетах України приріст місцевих податків і зборів відносно 2017 року складає 16,1%, по бюджетах міст обласного значення – 12,6%. По бюджетах 665 ОТГ надходження місцевих податків і зборів зросли на 19,4%, що на 3,3% перевищує середній показник приросту по місцевих бюджетах України.

Про фінансову спроможність місцевих бюджетів свідчить залишки коштів на казначейських рахунках місцевих бюджетів.

Станом на 01 січня 2019 року, залишки коштів усіх місцевих бюджетів України становили 49 млрд грн, із яких на рахунках загального фонду – 31,8 млрд грн. Залишки коштів місцевих бюджетів міст обласного значення становили 7,7 млрд грн, із яких на рахунках загального фонду – 5,4 млрд грн. Залишки коштів на рахунках ОТГ склали 5,1 млрд грн, із яких на рахунках загального фонду – 4,2 млрд грн.

Держава також збільшила обсяги надання бюджетної підтримки місцевим органам влади на розвиток громад та розбудову інфраструктури. Так, якщо у 2014 році було передбачено регіонам з державного бюджету на підтримку соціально-економічного розвитку лише 0,5 млрд грн, то в 2018 році обсяг коштів на реалізацію інфраструктурних проектів склав 19,37 млрд грн, а на 2019 рік передбачено 20,75 млрд грн, що у 41,5 рази більше, ніж було у 2014 році.

Крім того, на 2020 рік загальний обсяг субвенції становить 1,7 млрд грн. З них на сьогодні розподілили близько 1,68 млрд грн на понад 1150 проектів. У той час, коли кошти з місцевих бюджетів спрямовуються на боротьбу з пандемією COVID-19.

Фінансово-економічна децентралізація сприяла підвищенню рівня фінансового забезпечення місцевих бюджетів; забезпечила формування нових прогресивних відносин в управлінні бюджетними ресурсами; створила умови для мотивації органів місцевого самоврядування до нарощування дохідної бази місцевих бюджетів. Упродовж 2015-2019 рр. були проведені дії щодо реформування територіальної організації влади та утвердження інноваційної моделі її економічного й соціального розвитку. Але в той самий час існує низка проблемних питань, для вирішення яких є потреба у зміцненні спроможності та ефективності місцевого самоврядування, завершенні процесу об'єднання територіальних громад для усунення спорадичності в реалізації політики розвитку регіонів та запровадження додаткових механізмів з метою прискорення соціально-економічного розвитку з урахуванням інноваційного потенціалу регіонів, їхніх конкурентних переваг та стратегічного бачення розвитку.

Література:

1. Конституція України від 01.01.2020 №254к/96-ВР URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» від 13.12.2019 № 2629-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19#Text>.
3. Постанова Кабінет Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 24.12.2019 № 385-2014-п URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF#Text>.
4. Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки URL: <https://mof.gov.ua/uk/tax-policy>.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України URL: <https://mof.gov.ua/uk>.
6. Барановська Т.М. Державна політика розвитку територіальних громад України / Т.М. Барановська, Ю.О. Куц, О.А. Парамонов. — 2017. URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/dorad/files/btm_aref_20170306.pdf.

Козак Л.С.

*канд. екон. наук, професор
завідувач кафедри економіки*

Національний транспортний університет, Україна

Федорук О.В.

*канд. екон. наук, доцент
доцент кафедри економіки*

Національний транспортний університет, Україна

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Важливість впровадження в Україні стратегії сталого розвитку зумовлена чинниками внутрішнього та зовнішнього характеру, а саме:

- в Україні внаслідок домінування протягом багатьох років ресурсо- та енергоємних галузей і технологій, сировинної орієнтації експорту та надмірної концентрації виробництва у промислових регіонах сформувалася така структура управління розвитком, яка загалом є неефективною та екологічно небезпечною;

- рівень економічного розвитку та добробуту населення не відповідає природному, науково-технічному, аграрно-промисловому потенціалу України;

- Україна має міжнародні зобов'язання щодо сталого розвитку, визначені стратегічними документами ООН;

- основою для впровадження інноваційних перетворень в Україні у напрямі сталого розвитку є Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом;

- у розроблених та затверджених стратегічних загальнодержавних, галузевих та регіональних документах не повною мірою відображені цілі та завдання сталого розвитку.

Нова світоглядна парадигма, на якій ґрунтується стратегія сталого розвитку, є практичною моделлю такого розвитку всіх країн світу, який задовольняє потреби нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Ця модель орієнтована на досягнення оптимального балансу між трьома складовими розвитку – економічною, соціальною та екологічною.

Перехід до сталого розвитку – це процес зміни ціннісних орієнтацій багатьох людей. Визнаними міжнародними фундаментальними цінностями розвитку є свобода, рівність, солідарність, толерантність, повага до природи, спільна відповідальність. Національні цілі сталого розвитку визначають спрямованість стратегії на турботу про спільне благо та захист економічних інтересів України.

Стратегія сталого розвитку України орієнтована на такі вектори:

- 1) вектор розвитку – забезпечення сталого розвитку країни, проведення структурних реформ, забезпечення економічного зростання екологічно

невиснажливим способом, створення сприятливих умов для ведення господарської діяльності;

2) вектор безпеки – забезпечення безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій та приватної власності, забезпечення миру і захисту кордонів, чесного та неупередженого правосуддя, забезпечення впровадження ефективних механізмів протидії корупції. Пріоритетом є безпека життя та здоров'я людини, що неможливо без ефективної системи охорони громадського здоров'я, надання належних медичних послуг, захищеності соціально вразливих верств населення, безпечного стану довкілля;

3) вектор відповідальності – забезпечення гарантій кожному громадянину мати доступ до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг в державному і приватному секторах;

4) вектор гордості – забезпечення взаємної поваги та толерантності в суспільстві, гордості за власну державу, її історію, культуру, науку.

Стратегічне бачення сталого розвитку України ґрунтується на забезпеченні національних економічних інтересів та виконанні міжнародних зобов'язань України щодо переходу до сталого розвитку. Такий розвиток передбачає:

- подолання дисбалансів в економічній, соціальній та екологічній сферах;
- трансформацію економічної діяльності, перехід на засади «зеленої економіки»;
- побудову мирного та безпечного, соціально згуртованого суспільства з належним врядуванням та інклюзивними інституціями;
- забезпечення партнерської взаємодії органів державної влади, органів місцевого самоврядування, бізнесу, науки, освіти та організацій громадянського суспільства;
- повну зайнятість населення;
- високий рівень науки, освіти та охорони здоров'я;
- підтримання довкілля в належному стані, який забезпечуватиме якісне життя та благополуччя теперішнього і майбутніх поколінь;
- децентралізацію та впровадження регіональної політики, яка передбачає гармонійне поєднання загальнонаціональних і регіональних інтересів;
- збереження національних культурних цінностей і традицій.

Визначальним у стратегії сталого розвитку України є інноваційне спрямування розвитку, яке ґрунтується на активному використанні знань і наукових досягнень, стимулюванні інноваційної діяльності, створенні сприятливого інвестиційного клімату, оновленні виробничих засобів, формуванні високотехнологічних видів діяльності та галузей економіки, підвищенні енергоефективності виробництва, стимулюванні збалансованого економічного зростання, ґрунтованому на залученні інвестицій у використання відновлюваних джерел енергії, в екологічно безпечне виробництво та «зелені» технології. Економічне зростання буде пов'язане не з експлуатацією природних ресурсів, а з широким застосуванням моделей «зеленої» економіки. Накопичені в минулому відходи поступово будуть перероблятися та утилізуватися. В

експорті відбудеться перехід від сировини та продуктів її первинної переробки до переважання продуктів з високим ступенем доданої вартості.

Завдяки заходам з енергозбереження та застосуванню енергоефективних практик суттєво знизиться енергоємність валового внутрішнього продукту. Частка виробництва екологічно чистої енергії неухильно зростатиме. Це дозволить суттєво зменшити викиди парникових газів та інших забруднюючих речовин у атмосферу і стане внеском у протидію зміні клімату. Все це сприятиме покращенню якості довкілля і здоров'я населення.

Таким чином, сталий економічний розвиток орієнтований насамперед на людину та покращення якості її життя у сприятливому соціально-економічному середовищі, екологічно чистому, здоровому, різноманітному природному довкіллі. Високий інтелектуальний рівень людського потенціалу має забезпечити конкурентоспроможність країни у майбутньому. Реалізація стратегії сталого розвитку спрямована на подолання бідності шляхом ефективної зайнятості населення, високої вартості робочої сили, накопичення людського й соціального капіталу, розвитку підприємницької активності населення, зміцнення середнього класу, підвищення соціальних стандартів і гарантій, а також надання необхідної соціальної підтримки вразливим групам населення.

Варто додати, що необхідним для реалізації стратегії сталого розвитку є дотримання принципів верховенства права, демократії, належного управління на всіх рівнях, створення ефективних, результативних, інклюзивних та підзвітних інституцій. Лише інституційні реформи в державному управлінні здатні привести до системних змін. Метою стратегії сталого розвитку є забезпечення високого рівня та якості життя населення України, створення сприятливих умов для діяльності нинішнього та майбутніх поколінь та припинення деградації природних екосистем шляхом впровадження нової моделі економічного зростання, що базується на засадах сталого розвитку.

Література:

1. Стратегічне партнерство в міжнародних відносинах : монографія / О. І. Брусиловська та ін. Київ : Вадекс, 2018. 541 с.
2. Стратегії зовнішньої та безпекової політики провідних міжнародних акторів : зб. наук. пр. учасників Всеукр. наук. конф. «Зовнішньополітичні стратегії держав євроатлантичного співтовариства: історія та сучасність». Київ : Ін-т всесвіт. історії НАН України, 2017. 149 с.
3. Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації : зб. наук. пр. VIII Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених та студентів, у 2 т. Дніпро : Біла К. О., 2018. Т. 2 : Інноваційні інституціоналізації міжнародного бізнесу. 2018. 79 с.

Комчатних О.В.

*старший викладач кафедри економіки
Національний транспортний університет, Україна*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства передбачає реалізацію управлінських рішень для активізації інноваційної діяльності підприємства на основі обраної інноваційної стратегії з врахуванням можливості її модифікації під впливом змін у зовнішньому середовищі.

Управління інноваційним розвитком підприємства не тотожне поняття до управління підприємством в цілому, оскільки направлене насамперед на активізацію його інноваційної діяльності для досягнення довгострокових цілей.

До основних цілей інноваційної діяльності транспортних підприємств слід віднести: підвищення якості послуг; адаптацію послуг до потреб споживачів; зниження експлуатаційних витрат підприємства; впровадження екологічного транспорту; підвищення ефективності діяльності підприємства; створення доданої вартості послуг; збільшення ринкової частки підприємства; поліпшення умов праці; поліпшення іміджу підприємства; підвищення гнучкості діяльності; удосконалення системи управління підприємством.

В економічній літературі існує ряд підходів до визначення сутності інноваційної стратегії підприємства. Вважаємо, що найбільш точно сутність інноваційної стратегії підприємства передає визначення її як взаємопов'язаного комплексу заходів та дій по ефективному використанню інноваційного потенціалу підприємства, що забезпечують досягнення цілей довгострокового розвитку.

При розробці інноваційної стратегії транспортне підприємство обов'язково повинно враховувати стратегічні цілі клієнтів, їх потреби та вимоги [1, с. 34]. Клієнти повинні розглядатися транспортним підприємством не лише у якості споживачів послуг, а й у якості стимула та джерела інновацій.

Основою для інноваційного розвитку підприємства є підрозділи, на яких впроваджуються різні види інноваційної діяльності, а також сукупність характеристик підприємства, що відображають його можливості для створення та ефективного впровадження нововведень. Тобто, мова йде про забезпечення інноваційної діяльності підприємства, яке реалізується через його інноваційний потенціал.

Ключовою особливістю функціонування підприємств сфери послуг, в т.ч. транспортних, є відсутність чіткого розмежування між продуктами і процесами, виробництво і споживання відбувається одночасно. Інноваційна діяльність в сфері послуг має безперервний характер і складається з серії поліпшуючих змін в продуктах і процесах, що ускладнює виявлення факту впровадження інновацій як результату інноваційної діяльності підприємства.

Враховуючи цю специфіку, до вибору інноваційної стратегії транспортних

підприємств краще підходити з точки зору ситуаційного підходу і розглядати можливість використовувати одну з наступних стратегій: інноваційного лідерства, імітаційну, опортуністичну, захисну, традиційну або залежну. Згідно ситуаційного підходу [2, 3, 4] інноваційна стратегія не фокусується виключно на забезпеченні конкурентоспроможності та просуванні продукції та послуг підприємства, а дає рекомендації стосовно інноваційного розвитку підприємства в цілому в залежності від його місця і ролі на ринку.

У разі використання стратегії інноваційного лідерства, основна мета транспортного підприємства – першість на ринку. Для цього потрібне відповідне забезпечення: висококваліфікований персонал і ефективна організаторсько-управлінська робота, наявність добре організованого і ефективного інноваційного процесу, наявність новаторів-творців і керівників, схильних до нових ідей і нетрадиційного мислення, знання ринку і ефективної маркетингової діяльності, а також можливість розподілу ризиків. Підприємства, які обирають стратегію інноваційного лідерства, мають вагомі позиції на ринку і високий рівень інноваційного потенціалу. Стратегія інноваційного лідерства завжди ґрунтується на серії інновацій, а не на одній окремій інновації. Ця стратегія орієнтує на досягнення довгострокових цілей і являє собою складну управлінську задачу, рішення якої пов'язане з високим ризиком і супроводжується великими труднощами. Однак в разі послідовної реалізації дана стратегія може дати визначні результати. Саме стратегія інноваційного лідерства найкращим чином відповідає умовам функціонування транспорту і сприяє подоланню «технологічних розривів», що з'являються в результаті його розвитку.

Імітаційна інноваційна стратегія, як і стратегія інноваційного лідерства, передбачає наявність сильних ринкових позицій у підприємства. У цьому випадку транспортне підприємство не займається розробкою інноваційних рішень самостійно, а наслідуючи рішення лідерів-інноваторів, зайняте придбанням методів та технологій у інших установ та організацій. Особливість такого підходу в тому, що придбання інновацій ззовні для транспортних підприємств набагато простіше та дешевше ніж їх самостійне розроблення та створення. Крім того позитивний досвід лідерів-інноваторів значно зменшує ризики такої інноваційної діяльності. Така стратегія досить часто буває успішною, проте її реалізація потребує висококваліфікованих спеціалістів і проведення цілого комплексу заходів з підтримки досягнутого рівня послуг в процесі адаптації придбаних інновацій.

При виборі опортуністичної інноваційної стратегії, транспортне підприємство у прагненні до поліпшення своєї позиції на ринку зайняте пошуком таких видів послуг, які не потребують занадто високих витрат на інновації. Для розробки такої стратегії необхідні глибинні знання ринкової ситуації, високий технологічний рівень розвитку та здатність до адаптації. Проте ризик швидкої втрати отриманої позиції досить високий.

Захисна інноваційна стратегія підходить транспортним підприємствам,

якщо дослідження і розробки ведуться на невисокому рівні, а підприємство не претендує на те, щоб зайняти провідні позиції на ринку транспортних послуг. Мета такої стратегії полягає в тому, щоб не відстати від інших підприємств в сфері техніко-технологічного та інформаційного розвитку, а при нагоді підвищити його рівень. Цей тип інноваційного менеджменту дуже трудомісткий і не усуває ризику втрати підприємством займаних позицій.

Залежна інноваційна стратегія характерна для дрібних підприємств, яким великі корпорації передають нові технології або новий вид транспортних послуг.

При використанні традиційної інноваційної стратегії транспортне підприємство у своїх інноваціях прагне лише до підтримки вимог до якості транспортних послуг. В довгостроковій перспективі така стратегія обов'язково призводить до відставання підприємства спочатку в техніко-технологічному, а потім і в економічному відношенні.

При визначенні найбільш привабливої інноваційної стратегії підприємства необхідно дотримуються певних критеріїв, серед яких найважливішими є [5]: відповідність можливостям і загрозам зовнішнього середовища; відповідність цілям підприємства і сумісність з його місією; досягнення конкурентних переваг за рахунок використання сильних сторін підприємства та слабкості конкурентів, нейтралізації або компенсації слабких сторін підприємства і сильних сторін (переваг) конкурентів; наявність необхідних ресурсів, наукового, технічного, виробничого, кадрового потенціалів; досягнення балансу між усіма структурними підрозділами підприємства; використання ефекту синергізму інноваційної діяльності як єдиної системи.

Слід зазначити, що в сучасних реаліях господарювання, будь-які стратегічні кроки підприємства передбачають забезпечення використання науково-технічних досягнень в сфері організації та технологій, тобто носять інноваційний характер, а будь-які стратегічні заходи по своїй суті є управлінськими інноваціями. За рахунок дифузійного характеру інновацій вони поширюються на всі рівні управління та всі функціональні підрозділи підприємства, а отже, будь-яка стратегія у стратегічному наборі підприємства може бути інноваційною, якщо її реалізація дозволяє розвивати інноваційний потенціал та досягати стратегічних конкурентних переваг.

Література:

1. Григорак М. Ю. Аналіз бізнес-моделей та стратегій іноваційного розвитку постачальників логистичних послуг. Технологический аудит и резервы производства. 2016. № 2(5). С. 29–38.
2. Семенюк О. М. Вибір та обґрунтування інноваційних стратегій підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. 2013. Вип. 3(40). С.80–83.
3. Луцяк В. В., Попеляр А. В. Інноваційна стратегія виробничого підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. №6. Т.2. С. 18–21.
4. П'ятницька Г., Найдюк В. Мультиваріативність стратегій інноваційного розвитку. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2018. № 1. С. 22–36.
5. Біловодська О. А. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком. Суми: ВТД «Університетська книга», 2010. 432с.

Коновалова А.Г.

студентка

Запорізький національний університет, Україна

Гуржій Н.М.

науковий керівник: д-р екон. наук, доцент,

професор кафедри підприємництва,

менеджменту організацій та логістики

Запорізький національний університет, Україна

МОТИВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПЕРСОНАЛУ ПАТ «МОТОР СІЧ»

ПАТ «Мотор Січ» є одним із найбільших підприємств України, яке реалізує повний цикл створення сучасних авіаційних двигунів від розробки, виробництва і випробування до супроводу в експлуатації й ремонту. Підприємство виробляє також широкий спектр продукції наземного застосування та товарів народного споживання. Метою діяльності ПАТ «Мотор Січ» є виробництво довговічної та надійної техніки, що повною мірою задовольняє вимоги замовника та створює максимальні зручності споживачам.

Провідна роль у функціонуванні підприємства, в організації освоєння нової техніки та отриманні результатів, досягненні поставлених цілей належить висококваліфікованим кадрам підприємства. Станом на 01.01.2020 р. чисельність штатних працівників ПАТ «Мотор Січ» складала 24 657 осіб, позаштатних – 553 особи. Середній вік працівників підприємства складає 42,5 роки. Кадрова політика підприємства має багато важливих напрямів діяльності, одним із яких є мотиваційна політика. До професійних мотивів персоналу ПАТ «Мотор Січ» відносяться: розмір та спосіб нарахування заробітної плати; соціальний статус працівника на підприємстві; визнання колег та керівництва, причетність до підприємства; можливість уникнути покарання; рівень задоволеності працівника роботою; можливість самореалізуватися та розвиватися [1].

Для більшості співробітників ПАТ «Мотор Січ» заробітна плата є єдиним джерелом доходу, тому матеріальний мотив є більш пріоритетним. Організація оплати праці є винагородою працівників за працю. Заробітна плата нараховується залежно від складності та умов виконуваної роботи, професійних якостей співробітника, результатів роботи та загальної діяльності підрозділу, у якому робітник працює. Регулярно проводиться аналіз середньої заробітної плати всіх категорій працівників, моніторинг ефективності роботи, виконання норм виробітку, чисельності працівників тощо.

Фонд оплати праці ПАТ «Мотор Січ» має таку структуру:

1. фонд основної заробітної плати, що складає 95,44% від загального фонду оплати праці;
2. фонд додаткової заробітної плати – 4,56%, до складу якого входять надбавки та доплати до посадових окладів, систематичні премії та винагороди, виплати (індексація заробітної плати), фонд оплати за невідпрацьований час).

ПАТ «Мотор Січ» - підприємство, діяльність якого має чітку орієнтацію на

результат. Фонд додаткової заробітної плати на такому підприємстві повинен складати не менше 30% від загального фонду оплати праці.

Найбільш пріоритетною серед нематеріальних мотивів є можливість самореалізуватися та розвиватися на підприємстві. Підвищення кваліфікації є одним із важливих напрямів мотиваційної політики ПАТ «Мотор Січ». У 2019 році успішно захистили дисертації та отримали вчений ступінь «Кандидат наук» 5 працівників підприємства. На сьогодні в ПАТ «Мотор Січ» працює 38 кандидатів наук, 2 доктори наук, в аспірантурі навчається 27 чоловік. 548 чоловік навчаються у вищих навчальних закладах без відриву від виробництва.

Окрім наявних на підприємстві мотиваторів, існує також система демотиваторів праці, яка характеризується такими ознаками: виникає під впливом внутрішніх та зовнішніх мотивів працівника; вважається зонами, контроль над якими втратило керівництво; є потенційним фактором зниження продуктивності праці; зменшує інтерес до роботи.

Основними демотиваторами праці ПАТ «Мотор Січ» є: некомфортні умови праці – шумне робоче місце, велике скупчення людей, невідале розташування робочої будівлі; невиконання зобов'язань за матеріальними виплатами – затримка заробітної плати, непрозора система бонусів та додаткових нарахувань; організаційні проблеми – часта зміна керівництва, плинність кадрів; відсутність відчуття причетності до справи – напружені стосунки у колективі, відсутність спільності в роботі цеху; відсутність професійної поваги – не існування культури визнання досягнень працівників; відсутність можливості реалізовувати свої таланти – відмова підприємства запроваджувати сучасні технології, залучення працівників у непрофільні проекти; дисонанс з особистими цілями [3].

Для вдосконалення мотиваційної політики та підвищення її дієвості керівництву ПАТ «Мотор Січ» необхідно розробити мотиваційну програму, яка заохочуватиме працівників отримувати більше повноважень; запровадити системи ключових показників ефективності KPI, що дасть змогу точно оцінити ефективність виконуваних дій як цілого підприємства, так окремого цеху та працівника; розвинути трудовий потенціал підприємства за рахунок використання сучасних мотиваційних інструментів впливу на персонал.

Література:

1. Робота з персоналом: ПАТ «Мотор Січ». URL: http://www.motorsich.com/ukr/profile/work/work_personal/ (дата звернення: 29.10.2020)
2. Єлісєєва О.К. Методи та моделі в управлінні персоналом: монографія. Дніпропетровськ: «ІМА-прес», 2006, 188 с.
3. Татомир І.Л. Вплив демотиваційних факторів на формування поведінки працівника в умовах інформаційного суспільства. Економіка та держава. 2008, с. 37-39.
4. Кузнецова Т. Мотивація та демотивація: від простого до складного. Управління компанією. 2010, №2, с. 15-26.

Концева В.В.

*канд. екон. наук, професор
професор кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національний транспортний університет, Україна*

Остапенко І.

*студентка
Національний транспортний університет, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО

Повне та своєчасне розкриття інформації про витрати є важливою складовою ефективного управління підприємством. Одним із найбільш ефективних способів забезпечення впевненості щодо достовірності даних про понесені підприємством витрати є аудит.

Організація проведення аудиторської перевірки витрат на виробництво є важливою, оскільки результат ефективно проведеного аудиту забезпечить керівників підприємства достовірною інформацією для ефективного управління.

Мета роботи – визначити послідовність проведення аудиту витрат, з'ясувати основні етапи та відповідні до них аудиторські процедури.

Відповідно до Міжнародних стандартів аудиту МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту», аудитор використовує індивідуальну методику аудиту витрат, яка розробляється для відповідного підприємства враховуючи його особливості діяльності, та яка дає можливість отримання відповідних аудиторських доказів, окреслення процедур та формування висновків з наданням подальших рекомендацій щодо поліпшення ведення фінансової діяльності.

Метою Аудиту витрат на виробництво продукції дозволить підтвердити правильності, законності, повноту та своєчасності відображення їх в обліку та звітності. Проведення аудиту виробничих витрат є обов'язковим, бо підприємство може нераціонально та неправильно відтворювати калькуляцію собівартості, тим самим або занижувати або завищувати показники виготовленої продукції, як наслідок, спотворювати реальну ціну на продукцію.

Організація проведення аудиту передбачає дотримання аудитором окремих послідовних етапів. Підготовчий етап передбачає дослідження підприємства, укладання договору, ознайомлення з діяльністю підприємства, оцінку системи внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку, визначення аудиторського ризику, суттєвості, планування аудиту виробничих витрат.

Другий етап аудиторської перевірки є основним. На цьому етапі відбувається перевірка процесу формування виробничих витрат. Виконуються наступні аудиторські процедури:

1. Перевірка залишків незавершеного виробництва на початок періоду:
 - перевірка відповідності залишків незавершеного виробництва на початок періоду;

- перевірка повноти та правильності формування залишків на початок періоду шляхом перевірки залишків на кінець попереднього періоду.
- 2. Перевірка правильності документального оформлення операцій з обліку витрат на виробництво.
- 3. Перевірка правильності відображення інформації про витрати, що складають собівартість продукції:
 - перевірка правильності та повноти формування матеріальних витрат;
 - перевірка правильності та повноти формування витрат на оплату праці;
 - перевірка правильності та повноти формування відрахувань на соціальні заходи;
 - перевірка правильності розрахунку амортизаційних відрахувань;
 - перевірка правильності та повноти формування інших витрат.
- 4. Перевірка правильності визначення суми витрат від браку, віднесеної на виробничу собівартість продукції.
- 5. Перевірка правильності розподілу загальновиробничих витрат.
- 6. Перевірка правомірності та своєчасності включення витрат до складу собівартості продукції (робіт, послуг).
- 7. Перевірка правильності розрахунку виробничої собівартості продукції.
- 8. Оцінка правильності формування собівартості продукції по об'єктам калькулювання.
- 9. Підтвердження обґрунтованості обраного методу калькулювання продукції.
- 10. Перевірка правильності кореспонденції рахунків з обліку витрат на виробництво продукції.
- 11. Перевірка відповідності записів аналітичного і синтетичного обліку на рахунках витрат записам в облікових регістрах, Головній книзі, звітності.

Результати та висновки аудиторської перевірки формуються на основі аудиторських доказів. Згідно з МСА 500 аудиторські докази – це інформація, яку використовує аудитор під час формування висновків, на яких ґрунтується думка аудитора. До аудиторських доказів належить інформація, що міститься в бухгалтерських записах, які є основою для фінансової звітності, та інформація, отримана з інших джерел.

Інформаційною базою для отримання аудиторських доказів можуть виступати:

- накази керівника про дозвільні підписи його заступників, внутрішні накази, норми, схеми документообігу, посадові інструкції, положення про цехи/відділи та ін.;
- первинні документи – документи внутрішнього переміщення товарно-матеріальних цінностей, інвентарні описи, лімітно-забірні карти, картки обліку, відомості, виробничі та матеріальні звіти, розрахунково-платіжні відомості, табелі обліку робочого часу, довідки бухгалтерії, розрахунки амортизації, рахунки, акти виконаних робіт, відомості розподілу загальновиробничих витрат, акти про брак та ін.;

- реєстри аналітичного та синтетичного обліку витрат – журнали-ордери, картки рахунків витрат, оборотно-сальдові відомості; наказ про облікову політику.

Заключний етап аудиторської перевірки полягає в формуванні думки щодо обліку виробничих витрат на підприємстві. Здійснюється аналіз та обґрунтування отриманої інформації (підготовка та складання аудиторського звіту). Підставою для формування аудиторського звіту є аудиторська документація, яка сформована на основі проведених аудиторських процедур та отриманих аудиторських доказів та висновків яких у процесі своєї роботи дійшов аудитор.

Процес аудиторської перевірки складається з трьох основних етапів: підготовчого, основного та заключного. Організація кожного з цих етапів є важливим аспектом для ефективного проведення аудиту витрат на підприємстві, адже якісно проведений аудит надає правдиву та повну інформацію про стан витрат на виробництво, які дозволять достовірно скласти фінансову звітність підприємства.

Література:

1. Гамова О. В. Проведення аудиту витрат на виробництво: теоретичні аспекти [Електронний ресурс] / О. В. Гамова, В. А. Головань // Економічний вісник Донбасу. - 2014. - № 1. - С. 126-130. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2014_1_22
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг Видання 2016–2017 років Частина I [Електронний ресурс] Режим доступу: [https://mof.gov.ua/storage/files/MCA%202016-2017_частина%201\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/MCA%202016-2017_частина%201(1).pdf)
3. Ніконович М. О. Інформаційне забезпечення аудиту витрат виробництва [Електронний ресурс] / М. О. Ніконович // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія Економічна. - 2014. - № 1096, вип. 87. - С. 125-130. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhE_2014_1096_87_21
4. Радіонова Н. Й. Організаційні засади проведення аудиту фінансових результатів діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Н.Й. Радіонова, І.С. Гайдей // Економічний простір. – 2019. – №142. – С.136-148. – Режим доступу: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/12714/1/20190626_304.pdf
5. Сиротюк Г. В. Методичні аспекти проведення аудиту витрат виробництва [Електронний ресурс] / Г. В. Сиротюк, К. С. Сиротюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2013. - № 2(2). - С. 251-259. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2\(2\)_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2(2)_33)

Концева В.В.

*канд. екон. наук, професор
професор кафедри фінансів обліку і аудиту
Національний транспортний університет, Україна*

Ткачук Т.І.

*асистент кафедри фінансів обліку і аудиту
Національний транспортний університет, Україна*

Сагало В.

*студентка
Національний транспортний університет, Україна*

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ УКРАЇНИ В 2020 РОЦІ ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Одним із найскладніших періодів існування української економіки став 2020 рік – світова економічна криза, падіння рівня ВВП, пандемія коронавірусу, конфлікт на сході України, закриття кордонів та місцеві вибори. Обмеження, які виникли в зв'язку з карантинном, значно вплинули на економічний стан країни, особливого ураження зазнав малий та середній бізнес.

Як і в багатьох країнах, пандемія істотно впливає на рівень життя людей, включаючи такі сфери, як навчання, медичні послуги і мобільність. У короткостроковій перспективі найбільше зазнали впливу люди зайняті в роздрібній торгівлі, туристичній галузі, індустрії гостинності та індустрії розваг. Через введення режиму самоізоляції і обмежену можливість працювати в віддаленому форматі.

За даними Державної статистики України показник ВВП у другому кварталі 2020 року знизився і становить 11,4%, промислове виробництво за січень-лютий знизився до 7,7%. За передбаченнями світового банку рівень ВВП України скоротиться на 3,5%, після чого у 2021 році очікується зростання на 3%, у 2022 – на 4%.[1]

У серпні понаднормові податкові надходження становили 14 млрд. грн це 33,2% до плану. В загальному у січні – серпні надходження податків і зборів перевищили плановий показник на 5,1%, що скоротило відставання виконання Державного бюджету від річного плану до 2,8%. Це дає змогу розраховувати на виконання Державного бюджету в повному обсязі.

Попри продовження кризових явищ, виконання дохідної частини Державного бюджету відбувається понад норму планових показників.

Бюджет 2020 року, прийнятий у листопаді 2019 року, зосереджений на оборону та безпеку (5,45% ВВП), соціальний захист, охорону здоров'я, освіту та розвиток інфраструктури (ремонт та будівництво доріг). Він передбачає подальшу приватизацію, мобілізацію інвестицій та вдосконалення правового регулювання ринків.

Конфлікт на сході України - і в цілому напружені відносини з Росією - продовжує шкодити економіці, яка залишається нестійкою та залежною від

міжнародної фінансової допомоги. Тим не менше, були прийняті реформи, що сприяють споживанню домогосподарств та консолідації державних фінансів, а також зваженій фінансовій та монетарній політиці, а гнучкий режим обмінного курсу допоміг зменшити дефіцит бюджету та поточного рахунку.

У Держбюджеті в квітні 2020 року курс гривні було збільшено до 29,5 грн/доларів США, що було спричинено зміною голови НБУ. На даний час курс не перетинає цю межу, але за усіма прогнозами девальвація цього року все-таки відбудеться.

Фонд оплати праці найманих працівників та забезпечень військовослужбовців було зменшено на 8,6%, що становить 116,7 млрд. грн.[2]

Інфляційна динаміка, що виникла говорить про кризові явища в виробничому та споживчому ринку, які виникли в результаті зниження попиту в економіці. Споживча інфляція становить 2,4% у річному вимірі, вона є нижчою від нижньої межі допустимого відхилення цільового значення з січня 2020 року. І майже у два рази менша від цілі Національного банку.[3]

Такі галузі експорту української економіки, як агропромисловий комплекс і металургія ще не відчули на собі кризи, адже їм допомагає девальвація гривні.

В результаті стрімкої боргової політики Міністерства фінансів зосередило на рахунках Уряду кошти в іноземній валюті для погашення зовнішньої державної позики загальною величиною 2 мільярди доларів США, в тому числі погашення єврооблігацій на суму майже 1,7 млрд доларів США та 0,4 млрд доларів США процентних виплат. За прогнозами розмір боргу до кінця року становить 1,6 млрд доларів США.

Кабінетом міністрів України було оприлюднено інформацію про зростання рівня безробіття з 8,9% до 9,6%, а скорочення рівня заробітної плати з 12500 грн до 11500 грн. В наслідок закриття кордонів восени, ситуація із безробітними може лише погіршуватися. [4]

Поширення пандемії коронавірусу в Україні і обмежувальні заходи, прийняті для боротьби з нею, а також падіння зовнішнього попиту і подальше зниження цін на нафту та інші експортні товари мають значний негативний вплив на економічну активність. Про це свідчить істотне зниження ділової активності в сфері послуг та обробної промисловості, скорочення обсягів нових замовлень на зовнішньому і внутрішньому ринках і погіршення стану бізнесу.

Динаміка відновлення економіки буде в значній мірі залежати від масштабу та ефективності заходів, що вживаються урядом і Центральним банком для пом'якшення наслідків пандемії коронавірусу.

Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України розроблено «Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2021-2023 роки».

Серед заходів, запропонованих урядом, є суттєве підвищення мінімальної заробітної плати. Так, її середньозважений показник, згідно Проекту Бюджету на 2021 рік становитиме 6250 грн. І за прогнозами у 2022 році – 6700 грн. та у 2023 році – 7176 грн. Слід зазначити, що підвищення мінімальної заробітної

плати потягне за собою зростання середньої заробітної плати в країні. Це, в свою чергу, має призвести до підвищення платоспроможності населення, яке активізує споживчий ринок України. Також необхідно ретельно розробити програму щодо створення сприятливого клімату саме для вітчизняних виробників з метою підвищення конкурентоспроможності їх продукції, особливо у сегменті ціна/якість. Наслідком чого стане збільшення обсягів виробництва товарів, робіт і послуг, а значить зросте зайнятість населення, що зменшить соціальну напругу у суспільстві та призведе до загального економічного зростання в Україні.

Література:

1. Економіка України: Поточний стан і перспективи до кінця року [https://zik.ua/blogs/ekonomika_ukrainy_potochnyi_stan_i_perspektyvy_do_kintsia_roku_979977]
2. Минфин [https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/]
3. Економіка України у 2020 році падатиме надалі: як зміниться ситуація у 2021 [https://economy.24tv.ua/ekonomika-ukrayini-2020-rotsi-padatime-ekonomichni-novini-ukrayini_n1430465]
4. Економічний і соціальний розвиток України на 2020 рік: оновлені основні макропоказники [https://decentralization.gov.ua/news/12362]
5. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2021-2023 роки [https://www.me.gov.ua/]

Концева В.В.

*канд. екон. наук, професор
професор кафедри фінансів обліку і аудиту
Національний транспортний університет, Україна*

Ткачук Т.І.

*асистент кафедри фінансів обліку і аудиту
Національний транспортний університет, Україна*

Уляницька В.

*студентка
Національний транспортний університет, Україна*

ІННОВАЦІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ЯК ПЕРСПЕКТИВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

За останні роки фінансовий сектор України зазнав величезних змін. Завдяки реформам, що сприяли виникненню й поширенню різних фінансових продуктів, видів діяльності й організаційних форм, відбулося формування й підвищення ефективності національної фінансової системи. [2]

Інформаційні технології та інновації впливають на фінансову систему, в тому числі як складову економіки України, її інститути, інфраструктуру і визначають необхідність розвитку принципово нових підходів до формування механізмів ефективного перерозподілу фінансових ресурсів і ризиків між різними учасниками фінансового ринку.

Під фінансовою інновацією слід розуміти фінансову технологію, що

забезпечує більш ефективний перерозподіл фінансових ресурсів, прибутковості, ризиків, ліквідності та інформації з метою отримання додаткового прибутку з такого перерозподілу, але поки не отримала широкого поширення в умовах конкретного ринку.[2]

Отже, інновація на фінансовому ринку за своєю формою може бути:

- новим фінансовим продуктом, що вперше з'явився тільки на українському фінансовому ринку, тільки в одній фінансово-кредитній установі;
- новим для України закордонним фінансовим продуктом, тобто новим фінансовим продуктом, що з'явився на вітчизняному фінансовому ринку, але вже давно використовується (продається) за кордоном на фінансових ринках відповідно до їхніх умов господарювання та норм чинного законодавства.[3]

Фінансові ринки покликані акумулювати заощадження економічних агентів, трансформувати їх в інвестиції, забезпечувати розподіл фінансових ресурсів між різними секторами економіки, а також сприяти економічному зростанню і розвитку на базі інновацій. Інновації створюються в результаті складної взаємодії технічних можливостей, суспільних потреб і фінансових інститутів. Функціонування фінансового ринку без фінансових інновацій та конкуренції є неможливим.

У стратегічному розвитку фінансового ринку можна виділити такі інновації фінансових інструментів, як нові фінансові продукти та технології, послуги або види діяльності, які використовуються вперше, інновації самих фінансових процесів, які спрямовані на створення і здійснення нових ідей та способів надання фінансових послуг, інновації в організаційній структурі фінансового ринку, інновації пов'язані з обслуговуванням, а також інновації в інформаційній системі.

Підґрунтям для бурхливого зростання інновацій є широке застосування на фінансових ринках нових телекомунікаційних і комп'ютерних технологій. Це призвело до появи глобальних інформаційно-операційних компаній, що пропонують нові послуги, новим можливостям в області обліку і обробки інформації в фінансових інститутах.

Нетехнологічними інноваціями на фінансовому ринку вважаються інновації, які стосуються управлінського, правового характеру.

З метою покращення ситуації на фінансовому ринку в Україні був підготовлений проект закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо переказу коштів. Законопроект заснований на директиві ЄС про платіжні послуги (відомої як PSD2) і має намір доповнити чинний з 2001 року закон про платіжні системи та переказ коштів в Україні та інші нормативно-правові акти. Мета законопроекту - поліпшити регулювання і безпеку роботи платіжних систем в нашій країні таким чином, щоб це відповідало реаліям сучасного фінансового ринку.

Крім законотворчої діяльності, регулятори ринку приймають програми розвитку в фінансовій сфері, в тому числі в сфері фінансових технологій.

У 2017 році Національний банк України (НБУ) прийняв Комплексну

програму розвитку фінансового сектора України до 2020 року. Програма містила ряд ініціатив, спрямованих на регулювання ринку фінансових послуг і підвищення фінансової грамотності населення.

Інновації в системі обслуговування на фінансовому ринку України базуються на сучасних інформаційно-комунікаційних технологіях (платіжні картки та системи, інтернет-банкінг, мобільний банкінг, інтернет-страхування, електронні гроші тощо). [3]

Щодо запроваджених інновацій на фінансовому ринку України, то Національний банк України активно бере участь у розвитку FinTech. Однією з останніх інноваційних розробок НБУ, з точки зору державного регулювання, стало прийняття нової редакції положення про систему «БанкID», що передбачає порядок підключення і використання системи в якості платформи верифікації фізичних осіб для цілей надання або отримання послуг. Дане впровадження віддаленої ідентифікації фізичних осіб дозволяє повноцінно використовувати банківські та інші фінансові послуги онлайн. [1] Також за допомогою «БанкID» можна отримати доступ до даних щодо страхового стажу, відомості про трудову діяльність, дає змогу отримати електронні документи.

Інновацією на фінансовому ринку України можна вважати Національну систему електронних платежів (НСМЕП) – внутрішньодержавну банківську систему масових платежів, розробником та власником якої є Національний банк України.[3] На сьогодні НСМЕП реалізує проведення: поштових переказів через інтернет; сплати за комунальні послуги, електроенергію та телекомунікаційні послуги, послуги кабельного цифрового та аналогового телебачення у деяких місцях країни, послуги провайдерів Інтернет, перекази коштів, придбання електронних залізничних та авіа квитків. Можна стверджувати, що інновації українського фінансового ринку є не досить значними та не мають системного характеру, доречним в даній ситуації є більш поглиблене вивчення та впровадження міжнародної практики інновацій, що застосовуються на іноземних фінансових ринках та дасть змогу забезпечити розвиток української економіки з використанням інноваційної моделі.

Література:

1. Кирпа Ю. Спецвыпуск «50 ведущих юридических фирм Украины 2018 года». 2019 р., с. 46
2. Пантелєєва Н. П. «Інвестиції: практика та досвід». Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ) № 13/2011
3. Національний Банк України [Електронне посилання <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-upershe-opublikuvav-zvit-z-oversayta-platijnih-sistem>]

Красноштан О.М.

канд.техн.наук, доцент

доцент кафедри менеджменту

Національний транспортний університет, Україна

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ ЯК БЕЗАЛЬТЕРНАТИВНИЙ ШЛЯХ ДОСЯГНЕННЯ НАДВИСОКОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ І ШВИДКОДІЇ

Non progresso est regresso – основний принцип функціонування систем, сформований в давнину, справедливий і сьогодні для всіх систем, в тому числі і для транспортних систем.

На глобальному транспортному ринку на сьогоднішній день спостерігається серйозна конкурентна боротьба за вантажопотоки, пасажиропотоки, і як наслідок – за фінансові потоки. Для транспортної системи України перемога у цій боротьбі має вирішальне значення з декількох причин. Відомо, що однією з головних проблем, є надлишковість інфраструктури, яка утворилась через значний темп падіння обсягів перевезень. Так, перевезення вантажів системою залізничного транспорту скоротились з 1070 млн. тон в 1989 році до 290 млн. тон в 2020 році. При цьому інфраструктура фактично не змінилась. Аналогічні тенденції спостерігаються і на інших видах транспорту. Ця ситуація призводить до того, що при зменшенні обсягів перевезень, постійні витрати на її утримання залишаються незмінними. В результаті фінансовий результат зазнає втрат.

Аналізуючи ситуацію із вантажопотоками в регіоні, можливо дійти висновку, що основні конкуренти України на ринку транзитних перевезень – перш за все Білорусь, Румунія, країни Балтії, ми бачимо останніми роками тенденцію переорієнтації цих потоків на користь країн-конкурентів. Така ситуація спостерігається внаслідок дії багатьох факторів, але перш за все, внаслідок системного розвитку своїх транспортних систем цими країнами з метою підвищення показників швидкості, ефективності, якості перевезень та схоронності вантажів.

Для забезпечення сталого та ефективного конкурування на глобальному транспортному ринку, необхідно забезпечити сталий розвиток транспортної системи України.

Процеси розвитку транспортних систем можна умовно поділити на декілька видів. Види розвитку ТЗ можна визначити на основі загальної моделі. Дана модель являє собою залежність, що описує феноменологічний закон розвитку техніки від зміни основних показників технічного рівня, ефективності та якості.

Існують два принципово різні види розвитку транспортних систем:

- перший вид – розвиток, що зумовлений зміною кількісних характеристик засобів ($\frac{dn_j}{dt} > 0$) – екстенсивний розвиток,

- другий вид – розвиток, що пов’язаний із зміною якісних та структурних рівневих характеристик засобів ($\sum_{i=1}^n \frac{dk_i}{dt}, \frac{dY_T \vec{i}}{dt}, \frac{dT_y \vec{k}}{dt} > 0$) – інтенсивний (інноваційний) розвиток.

Екстенсивний вид розвитку характерний для початкового етапу розвитку видів та типів транспортних систем. Він полягає у кількісному нарощуванні елементів (підсистем) транспортної системи. Через це його можливості завжди обмежені, тому його використання можливе лише тимчасово в межах одного елемента життєвого циклу системи. Для підвищення технічного рівня системи або стрибкоподібного підвищення параметрів системи його використання неможливе.

На відміну від екстенсивного виду розвитку, інноваційний розвиток фактично не має технічних обмежень для свого розвитку. Зростання рівня техніки та ієрархічного рівня транспортної системи дозволяє стрибкоподібно підвищувати такі важливі параметри як ефективність, надійність, безпечність та екологічність. Також інноваційний вид розвитку транспортних систем дозволяє вживати заходи для зменшення ресурсоемності транспортних систем, що в перспективі позитивно впливає на техніко-економічні показники.

Аналізуючи структуру моделі феноменологічного закону розвитку транспортних систем, можна встановити такі головні напрямки їх інтенсивного розвитку:

Підвищення параметрів якості елементів транспортної системи ($\sum_{i=1}^n \frac{dk_i}{dt} > 0$);

Підвищення ієрархічного рівня транспортної системи ($\sum_{i=1}^n \frac{dY_T \vec{i}}{dt} > 0$) у відповідності з загальною ієрархією техносфери;

Підвищення рівня технізації (організованості – механізації, автоматизації, інтелектуалізації, антропогенізації) транспортної системи ($\sum_{i=1}^n \frac{dT_y \vec{k}}{dt} > 0$).

Інноваційний розвиток транспортних систем дозволяє використовувати будь-які комбінації цих напрямків.

При інноваційному розвитку транспортної системи виконується наступна закономірність: підвищення рівня розвитку транспортної системи здійснюється за рахунок зміни поколінь технічних засобів, зростання ієрархічного рівня транспортної системи, розширення їхніх функцій, рівнів технізації та показників ефективності та якості підсистем.

Кожен вид розвитку транспортної системи вимагає різних ресурсних та часових витрат, а також веде до різних варіантів отриманого результату. Це висуває необхідність оптимізації процесу розвитку.

Слід зазначити, що транспортна система України є підсистемою

економічної системи держави. Транспортна система сама виконує забезпечуючу функцію в економіці - переміщення в просторі пасажирів та вантажів. В той же час, транспортна система є одним із найбільших споживачів продукції та послуг багатьох інших галузей: машинобудування, металургії, енергетики, хімічної і нафтохімічної промисловості. Інноваційний розвиток транспортної системи країни не можливий без відповідного розвитку цих галузей. І той же час такий розвиток повинен стати каталізатором для розвитку цих суміжних галузей. Таким чином, при досягненні відповідного рівня і ці галузі здобувають можливість ефективно конкурувати на світових ринках.

Левіщенко О.С.

*старший викладач кафедри економіки
Національний транспортний університет, Україна*

РОЗВИТОК ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ КОНСАЛТИНГУ

В умовах ринкової економіки, завдяки динамічності та глобалізації, підприємства постійно стикаються з безліччю проблем, які не можуть вирішити самостійно. На сучасному етапі консалтинг – не лише норма життя, а й одна з найбільш ефективних форм допомоги у вирішенні проблем, які виникають на підприємстві в умовах конкурентного середовища.

У вітчизняній практиці, іноді, всю сукупність послуг з економіки і управління, що надаються керівникам, називають узагальненим терміном «консалтинг». Аналізуючи ринок консалтингових послуг виявлено велику різноманітність дефініцій: «консультування», «управлінське консультування», «менеджмент-консалтинг», «консалтинг», «бізнес-консалтинг» і т.д. Це можна пояснити, в першу чергу, самою специфікою консалтингової діяльності, покликаною вирішувати широке коло проблем підприємств різних галузей. Досліджуючи зарубіжні джерела також не виявлено чітко систематизованої бази понять і визначень у цій сфері.

Різнорічність класифікації існуючих підходів до визначення сутності консалтингу, на нашу думку, є взаємодоповнюючими. Так Ф. Стеелс виділяє функціональний підхід; Л.Грейнер, Р. Метцгер - професійний підхід; Верба В.А. виділяє науковий, інфраструктурний та підприємницький підходи [1], Марченко О.С. – предметний, професійний та змістовий підходи[2]; Кленін О.В., Білопольський М.Г. - експертний, сервісний, функціональний та процесний підходи[3]. Кожен із розглянутих підходів має свої переваги та недоліки, які дозволяють сформулювати авторське бачення сутності поняття консалтинг.

Виходячи з аналізу фундаментальних підходів до трактування сутності консалтингу можна виокремити ті, що на нашу думку, є найбільш важливими при розкритті змісту консалтингу:

1. Науковий підхід трактує консалтинг як особливий вид інтелектуальної або науково-впроваджувальної діяльності, що базується на змістовній, інноваційній та знаннєвій природі професійної діяльності.

2. Експертний підхід розкриває консалтинг як експертну допомогу з окремого кола питань функціонування підприємства (відносно змісту, процесу, структури завдання), при якій консультант сам не відповідає за виконання завдання, але допомагає тим, хто відповідає за це.

3. Підприємницький підхід говорить, про те, що консалтинг це вид професійних послуг, що надаються клієнтам, які зацікавлені в підвищенні ефективності та/або оптимізації бізнесу.

4. Сервісний підхід пояснює консалтинг як процес надання професійних послуг з ідентифікації і аналізу проблем та можливостей організації клієнта, за умови поділу відповідальності консалтингової організації та клієнта за ефективне впровадження консалтингового проекту.

Наявні в сучасній науковій та фаховій літературі різні інтерпретації поняття «консалтинг» поєднують в собі такі основні визначення суті терміну як «діяльність», «допомога», «послуга» та «процес».

Отже, узагальнюючі дотепер існуючі визначення, можемо стверджувати, що консалтинг – це комплекс професійної діяльності з розробки інтелектуального продукту та надання допомоги у вигляді, консультаційних послуг підприємству для вирішення проблем його функціонування в процесі взаємодії консалтингової організації та клієнта.

У професійній та науковій літературі з консалтингу немає єдиної думки щодо сутності понять «консалтингова послуга» і «консалтинговий продукт». Деякі науковці вважають синонімічним застосування цих термінів. На нашу думку, це різні дефініції, що потребують змістовного уточнення.

Консалтинговий продукт – це результат професійної діяльності консалтингової організації – інформаційний продукт, що немає вираженої товарної форми, тобто він не є об'єктом продажу.

Консалтингова послуга – це консалтинговий продукт, що має виражену товарну форму, яка включає вартість затрачених ресурсів на його розробку та реалізацію – комерціалізований консалтинговий продукт.

Розуміння сутності консалтингової діяльності можливе за умови узгодженого трактування таких понять, як «консалтинговий проект» та «консалтинговий процес». Консалтинговий проект - комплекс консалтингових послуг, що пропонує виконавець для допомоги у вирішенні бізнес-проблем клієнта. Консалтинговий процес - сукупність та послідовність всіх взаємопов'язаних заходів та робіт, які здійснюються під час реалізації консалтингового проекту.

Проведений нами аналіз понятійного змісту категорії «консалтинг», слідував індуктивній логіці аналізу більш простих понять як частини складніших, комплексних категорій. Наше дослідження розкрило сутність понять «консалтинговий продукт», «консалтингова послуга», «консалтинговий проект» та «консалтинговий процес» як основи поняття «консалтинг».

Література:

1. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія

- / В.А. Верб. — К.: КНЕУ, 2011. — 327 с.
2. Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економікотейоретичний аналіз: Монографія. — Х.: Право, 2008. — 280 с.
 3. Кленін О.В., Білопольський М.Г. Стратегічний консалтинг в системі управління розвитком підприємства: ретроспектива та перспективи /О.В. Кленін, М.Г. Білопольський //Вісник економічної науки України - 2017. - №1. — С.134-165

Левчук Н.М.

канд. екон. наук, доцент

доцент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Шкробот В.Б.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ В СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Процеси глобалізації, що відбуваються у сучасній світовій економіці, та посилення міжнародної конкуренції ставлять перед країнами проблему пошуку чинників, які б сприяли забезпеченню конкурентоспроможності їх економічних систем. Саме конкурентоспроможність економічних систем має тісний зв'язок з їх здатністю до інновацій, тому одним із пріоритетних напрямів інноваційного розвитку сучасної ринкової економіки стає інноваційно-кластерний розвиток, основою якого є інноваційні кластери.

Теоретичні засади кластерного розвитку економіки у своїх працях розкрили такі зарубіжні науковці: Дж. Бекаттіні, К. Кетелза, Ф. Кука, Г. Ліндквіста, Ф. МакКена, А. Малмберга, Р. Мартіна, А. Маршалла, П. Маскелла, Ф. Перру, М. Портера О. Солвелла, М. Сторпера та ін. Серед вітчизняних авторів слід виділити: З. Варналія, М. Войнаренка, Н. Каніщенко, М. Кизима, О. Кравченко, Л. Кривенко, Ю. Лисенка, Ю. Рибак, С. Соколенка, Л. Федулової, В. Хаустової, В. Чужикова, З. Янченко та ін.

Але не дивлячись на те, що кластерному розвитку присвячено велику кількість наукових праць, на сьогоднішній день питання системного аналізу ролі та функцій інноваційних кластерів у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки залишається недостатньо розкритим.

Регіональні інноваційні або промислові кластери — це географічні концентрації взаємопов'язаних компаній, постачальників, постачальників послуг, координуючих посередників, а також пов'язаних з ними установ, таких як університети або коледжі в тій чи іншій області [1].

Визначення кластерів ґрунтується на трьох ключових компонентах. Головна з яких — просторове розміщення. Кластери базуються на територіальній близькості і часто концентруються в одному регіоні, а іноді і в одному місті. Друга компонента — створення вартості. Кластери включають підприємства різних галузей промисловості, технологічно пов'язані виробництвом товарів і

послуг. Третя компонента – це бізнес-середовище. Кластери залежать від конкретних умов бізнес-середовища в результаті індивідуальних дій, а також співпраці суб'єктів господарювання, державних установ, університетів, науково-дослідних установ в національній та регіональній інноваційних системах [2].

Кластер являє собою добровільне об'єднання географічно сконцентрованих, незалежних один від одного суб'єктів господарювання (підприємств, навчально-наукових установ, банків, страхових компаній тощо) та органів державної влади без створення окремої юридичної особи для спільної діяльності у сфері підприємництва, для ефективнішого використання ресурсів, стимулювання інноваційності, а також здобуття економічного ефекту [3].

Головне у структурі кластерів – це поширення інновацій та налагодження соціальних зв'язків для усієї системи створення вартості і соціокультурних цінностей. Це дозволяє мінімізувати трансакційні і трансформаційні витрати та підсилювати конкурентоздатність нації [4].

Найбільш відомі інструменти для підтримки розвитку кластерів є:

пряме фінансування (гранти, бонди), що досягає 50% витрат за рахунок створення нових продуктів і технологій (Франція, США, Росія та ін.);

податкові пільги для підприємств, пільгове оподаткування для університетів і науково-дослідних інститутів (Японія);

надання кредитів, в тому числі безвідсоткових (Швеція);

цільові гранти на наукові дослідження і розробки (практично у всіх розвинених країнах);

створення інноваційних фондів з огляду на можливі комерційні ризики (Англія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Нідерланди);

невідшкодовувані субсидії, до 50% від вартості інновацій (Німеччина);

знижки для індивідуальних винахідників і надання податкових пільг (Австрія, Німеччина, Сполучені Штати, Японія та інші), а також створення спеціальної інфраструктури для її підтримки і економічної безпеки (Японія) [5];

державні програми щодо зменшення та відшкодування втрат ризиків (Японія);

програми пошуку і залучення зарубіжних талантів, у тому числі надання їм стипендій, поліпшення умов життя (США, Японія, Австралія).

У більшості країн кластерна модель використовується як ефективна форма стимулювання інновацій та об'єднання кластерної політики і стратегії міжнародної спеціалізації [6].

Значні інвестиції у наукові дослідження і розробки або великі промислові парки є поширеним способом для підвищення репутації кластера і залучення нових фірм [7].

На даний час існує проект «go-cluster». Його основним завданням є допомога органам управління кластерів до підвищення компетентності і навчання учасників інноваційних мереж успішним практикам. Проект об'єднує 68 інноваційних кластерів, в яких 5 500 компаній малого і середнього бізнесу, 1 300 великих компаній і 1 500 науково-дослідних інститутів. Загалом, інноваційні

кластери знаходяться в центрі уваги керівництва ЄС, загальноєвропейських програм та ініціатив, PRO INNO Європи, INNOVA, «Регіони знань», «Enterprise Europe Network» (EEN), European Excellence [8].

Аналіз кластерних моделей за останні десятиліття показує, що їх висока конкурентоспроможність заснована на сильних позиціях окремих кластерів, які посилюють та оптимізують управління національною економікою. Ключова роль у формуванні конкурентоспроможної економіки з використанням кластерної моделі належить державі, яка встановлює стратегічні цілі, забезпечує ресурсну підтримку, зокрема фінансування, податкове стимулювання, кредитування тощо.

Основний акцент у економіках країн робиться на створенні інноваційних кластерів на базі великих підприємств, університетів або науково-дослідних центрів, а також за допомогою структурної перебудови існуючих промислових або індустріальних кластерів на випуск високотехнологічної та конкурентоздатної продукції на світових ринках. Поширення кластерної моделі і цивілізованості конкурентного середовища залежить від стану розвитку економіки. Важливу роль у формуванні і розвитку кластерів відіграють органи державного устрою.

Отже, принципами кращої практики розвитку кластерних систем у країні є:

- активне приватно-публічне партнерство;
- взаємовигідна співпраця між учасниками кластерів, науково-дослідними установами, закладами вищої школи і професійної освіти;
- орієнтація на проведення наукових досліджень і впровадження інновацій;
- відкритість для потенційних учасників бажаючих співпрацювати;
- значні обсяги державного фінансування.

Література:

1. Мурро М., Кац. В. Новий «кластерний момент»: як регіональні інноваційні кластери можуть сприяти наступній економіці. Програма політики столиці в Брукінгсі. Вересень, 2010.
2. Міндлін Юрій. Основні етапи формування економічного кластеру. Міжнародний журнал економіки та фінансових питань, 2016, 6 (S1), с. 261–265.
3. Кузьмін О. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіка України. – 2010. – №2 (579). – С. 16-17.
4. Положенцева Юлія. Інструменти розвитку кластерної політики: етапи, моделі, міжнародна практика. Економіка та фінанси. -Том 27, 2015. С. 529-537.
5. Крпельницька С. Інституційна та фінансова підтримка регіонального інноваційного розвитку на основі кластерного підходу. С. Крпельницька, М. Вусятицька: Економічний часопис-XXI. 2015. № 3-4 (2). С. 37-40.
6. Бордей Константин. Кластери - джерела економічного зростання в Європі - SEA - Практичне застосування науки. Том IV, випуск 1 (10). 2016.
7. Рудь Н. Т. Механізм кластерної взаємодії у формуванні інноваційної моделі економіки регіону. Н. Т. Рудь, О. І. Марчук, Г. А. Яшева. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 12. С. 281-289.
8. Краща практика ЄС у політиці розвитку кластерів. Максвелл штамп. PLC. – Січень, 2012.

Лісова Р.М.

аспірант

Університет державної фіскальної служби України, Україна

ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Сучасні ринкові умови вимагають якісних системних перетворень і дій, направлених на розвиток цифрової економіки в національних соціально-економічних системах всіх рівнів. Ідея цифрової трансформації охопила весь світ, і є однією з найактуальніших тем обговорень.

Довгий період часу під поняттям «цифрова трансформація» розуміли переведення в цифровий формат чи зберігання в цифровому вигляді традиційних форм даних. Однак в сучасному світі дане трактування є більш масштабним, ніж просто діджиталізація даних. Коли підприємства і організації усвідомили всі можливості використання оцифрованих даних, вони стали розробляти процеси для цих цілей. З цього моменту цифрові технології стали бурхливо розвиватися, і здатність швидко впроваджувати їх, безпосередньо визначає конкурентоспроможність організації на ринку.

Глобалізація економіки, розвиток інформаційного суспільства генерує появу як місцевих, внутрішніх, регіональних, так і світових ринків різноманітних обмінів, аутсорсингу, формуються нові моделі товарних відносин, підприємницької діяльності, ведення бізнесу, інтегрованих у систему цифрової економіки, їх основою виступають цифрові-платформи – майданчики для обміну різноманітними споживчими цінностями, які й формують цей ринок [1, с.82].

В 21 столітті новим агрегатором бізнес-вартості виступають мережі. Зі зростанням глобальних взаємозв'язків, особливо цінними стають ресурси, до яких компанія може «підключитися». Найбільш успішними на сьогодні є компанії, що змогли побудувати довкола себе великі мережі і управляти ними, оскільки обмін цінністю в мережі є різнонаправленим, то принцип роботи бізнес-платформ є суттєво іншим, ніж в традиційному ланцюгу створення вартості.

Отже, платформа – це бізнес-модель, що здатна пришвидшити обмін цінністю між двома і більше групами користувачів, споживачів і виробників, для здійснення цього обміну, платформи об'єднують довкола себе великі, зростаючі і легкодоступні мережі користувачів і ресурсів. Платформи сприяють появі спільнот та ринків, в межах яких користувачі взаємодіють і здійснюють трансакції [2, с.37].

Цифрові платформи все частіше з'являються в традиційних сферах діяльності і генерують появу підривиних інновацій, які в свою чергу призводять до зміни меж, складу галузових ринків та правил конкурування на них. Оскільки платформний бізнес починає переважати над традиційним, то з метою відображення чисельності, цифрової підготовленості простих користувачів, та цифрового потенціалу та ступеня розвитку культури підприємництва, використовують «Індекс готовності до переходу на цифрові платформи», що вимірює рівень

готовності компаній до обміну інтелектуальною власністю та ідеями в традиціях відкритих інновацій; оцінює гнучкість ринкового регулювання щодо конфіденційності персональних даних і комп'ютерної безпеки. Зважаючи на ресурси інноваційної екосистеми беззаперечним лідером з розвитку платформного бізнесу є США. При цьому Китай і Індія також знаходяться у верхніх рядках рейтингу завдяки величезній кількості і «якості» цифрових користувачів. Також в числі лідерів по цифровій аудиторії Великобританія і Німеччина [3,с.316].

Цифрові платформи з одного боку базуються на ІТ інфраструктурі, а з іншого боку є базисом не тільки електронної комерції та електронного бізнесу, але і всього спектру комунікацій у взаємодії бізнес-споживачі-держава. Використання цифрових платформ призводить до збільшення повноти інформації на ринку, підвищення довіри між контрагентами через прозорість транзакцій і створює можливості для відродження епохи вільної конкуренції на принципово новій технологічній основі. Одночасно цифрові платформи стають ядрами глобальних цифрових інформаційних екосистем, поєднуючи віртуальний і реальний світ. Тобто змінюється парадигма створення та розвитку успішного бізнесу [4, с.38]

Проте масштабне поширення цифрових платформ ставить перед країнами низку викликів та загроз, за даними конференції ООН з торгівлі і розвитку щодо розповсюдження та використання цифрових платформ в країнах, що розвиваються, зростає занепокоєння з приводу пов'язаних ризиків, таких як зростаюча концентрація ринку і вплив на нього світових цифрових платформ, недобросовісна ділова практика і орієнтація на присвоєння рентних доходів. Основна проблема пов'язана з динамікою концентрації ринку. Деякі глобальні цифрові платформи завоювали сильні позиції на ринку в певних сферах, наприклад, «Google», на частку якого припадає майже 90% ринку пошуку в Інтернеті; «Facebook», який займає дві третини світового ринку соціальних мереж і є провідною платформою соціальних мереж в більш ніж 90% країн світу; а також Amazon.com, на частку якого припадає майже 40% світового ринку роздрібної електронної торгівлі та аналогічна частка на світовому ринку послуг хмарної інфраструктури через Amazon Web Services. У Китаї система «Вейсін» (Належить «Тенсент Холдінгз») має більш 1 млрд активних користувачів і разом з платіжним рішенням «Alipay» (належить «Алібаба») захопила в Китаї майже весь ринок мобільних платежів, що за оцінками, «Алібаба» займає близько 60% ринку електронної торгівлі в Китаї [5].

Отже, позитивні результати діджиталізації виникають аж ніяк не за замовчуванням. Підсумковий вплив цифрової трансформації залежить від рівня розвитку і готовності країни і зацікавлених сторін, а також від політики, що проводиться на національному, регіональному і міжнародному рівнях.

Література:

1. Бодров В. Г. Глобальні мережеві підприємницькі платформи в економіці спільного споживання. *Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку* : монографія/ / за ред. П. В. Пашка, Л. Л. Лазебник. Ірпінь: УДФСУ, 2019. С. 82–92.

2. Моазед А. Платформа: Практическое применение революционной бизнес-модели / Алекс Моазед, Николас Джонсон ; Пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2019. – 288 с.
3. Купревич Т. С. Цифрові платформи в світовій економіці: сучасні тенденції і напрямки розвитку //Економічний вісник університету.–2018.–Вип. – 2018. №. 37/1.С. 311-318.
4. Ляшенко В.І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія /В.І. Ляшенко, О.С. Вишневський; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2018. 252 с
5. Цифровые платформы и создание стоимости в развивающихся странах: последствия для политики стран и международной политики. [Електронний ресурс]. 2020. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tdb_e4d2_ru.pdf

Ложачевська О.М.

д-р екон. наук, професор

завідувач кафедри менеджменту

Національний транспортний університет, Україна

ПРОСУВАННЯ HR-БРЕНДИНГУ В УКРАЇНСЬКОМУ БІЗНЕСІ

Відомо, що ринок праці або ринок робочої сили - це система соціально-економічних взаємин між роботодавцями і тими, хто шукає роботу. У цьому сенсі людину, що шукає роботу, можна вважати продавцем, тому що він пропонує себе як професіонал тому, хто готовий платити за його роботу. Роботодавець в цій ситуації можна розглядати як покупця, що вибирає відповідного фахівця для ведення виробничої, комерційної або іншої діяльності. Ці відносини рівноправні, хоча кожна сторона переслідує свої цілі. Якщо цілі збігаються, тобто робота влаштовує фахівця, а фахівець - роботодавця, в результаті виграють обидві сторони.

Але сучасний ринок праці набагато складніший, ніж кілька років тому. Наразі через коронакризу та карантинні обмеження ми стикнулись зі скороченням кількості вакансій (хай навіть і тимчасовим), збільшенням попиту на нову роботу з боку пошукачів, з жорсткішими вимогами до професіоналів, зростанням конкуренції.

З іншого боку, бізнесу зараз життєво необхідно згуртувати навколо себе високоефективну команду. Кваліфіковані співробітники – опора компаній у теперішніх умовах. Адже саме вони здатні генерувати прибуток бізнесу. При цьому проблеми «докарантинного» ринку праці, такі як міграційні настрої, досить висока мобільність фахівців у питаннях зміни роботи, непопулярність цілих галузей серед певних категорій пошукачів все так само на повісті дня. Крім того, змінюються критерії вибору роботодавця у фахівців. Роботодавець оцінюється не тільки матеріальними благами, які він може надати працівникові у якості винагороди. Спеціалісти вже обирають компанії за певними уявленнями про роботодавця, що включають престижність фірми, її стабільність на ринку, відношення до персоналу, організаційну культуру тощо. Все це складає певний HR-брендинг організації.

Employer branding (HR-брендинг, розвиток бренду роботодавця, HR (Human Resources) - людські ресурси) - сукупність зусиль компанії по взаємодії з

існуючими та потенційними співробітниками, яке робить його привабливим місцем роботи, а також активне управління іміджем компанії в очах партнерів, потенційних співробітників та інших ключових стейкхолдерів [1].

HR-бренд спрямований не тільки на потенційних, але і на вже діючих працівників, щоб утримати цінні кадри всередині компанії в короткостроковій і довгостроковій перспективі, захиститися від хедхантерів, запобігти високій плинності кадрів. Наприклад, проблема плинності кадрів сьогодні спостерігається в таких сферах, як:

1. IT-ринок.
2. Банківська сфера.
3. Служби таксі.
4. Складська логістика.
5. Телекомунікації.

Що спостерігається в цих сферах? Диференціація в заробітних платах фахівців не дуже велика. Тому персонал цікавить, щоб компанія задовольняла вторинні потреби - емоційні. Вони шукають, де працювати буде зручніше, комфортніше, цікавіше, приємніше. А HR-бренд «покриває» всі почуття і відчуття, які співробітник переживає в компанії, створюючи умови для позитивних емоцій. Унікальні цінності, місія компанії, складові корпоративної культури повинні сприйматися на інтуїтивному рівні. При грамотно збудованому HR-бренді, грошова винагорода за роботу має бути не основною мотивацією для якісної роботи співробітника, а «однією з». Співробітники мають пишатися, що працюють саме у цій компанії. Людям подобається почуття причетності до чогось хорошого, якісного, цілісного. А саме до бренду компанії.

Позитивний HR-бренд дозволяє компанії не тільки виглядати привабливо в очах потенційних співробітників, але й мотивувати діючих. Людям завжди приємно бути частиною організації, яка їм подобається і викликає схвалення в суспільстві. Молоді фахівці, зокрема, представники покоління digital native («цифрові аборигени») найбільш сприйнятливі до комунікацій через звичне їм інтернет-середовище. За даними дослідження рекрутингової платформи Jobvite, ще в 2018 році 47% роботодавців використовували соціальні мережі для формування іміджу.

Варто зазначити, що головним завданням HR-брендингу є свідоме формування іміджу компанії-роботодавця, однак необхідно також розуміти, що практично у кожній компанії вже існує свій стихійно сформований HR-бренд і залежить він від того, як компанія сприймається на ринку праці. Як надійний, добрий, нейтральний, справедливий, агресивний чи підлий тощо. Сприйняття фірми може бути різним, однак у більшості компаній, де HR-брендинг здійснюється стихійно без свідомого управління, ці асоціації скоріше носять негативний або нейтральний характер [2].

Задачі щодо підвищення привабливості компанії як роботодавця ставить перед своїми HR-департаментами керівництво більшості українських компаній.

Серед перших, на думку фахівців, спадає компанія MacPaw, чиїми продуктами користуються по всьому світу. Вони змогли зібрати сильну команду, запровадити свої традиції та приваблювати багатьох кандидатів.

Ця компанія відома також своєю соціальною ініціативою під тегом #MacPawCares, в межах якої вони роблять Київ кращим. В одному з останніх їхніх проєктів разом з Ring Ukraine, SD Capital і Toronto-Kyiv Complex компанії встановили нічне освітлення костелу Св. Миколая. 31 % вакансій успішно закривається завдяки внутрішнім рекомендаціям, рівень залученості – 77 %, а рівень лояльності підтримки команди – 75 % [3].

Інша компанія, Beetroot, першою в Україні здобула WorldBlu Freedom-Centered Cultures Award. Нагороду отримують компанії, які будують свою корпоративну культуру на засадах свободи та демократії. В їхній команді ухвалюють рішення за власною концепцією, яка називається DCC. Це робоча модель, де збираються представники різних команд для обговорення значущих для компанії питань і проблем. Тобто кожна команда може висловити своєму представникові все, що її турбує, а він обговорить це з іншими представниками. «Такий інструмент допомагає нам заохочувати всіх працівників до ухвалення рішень і підтримує високий рівень свободи на робочому місці», – кажуть у Beetroot. Це приклад того, як думка кожного дійсно важлива, і її висловлення заохочується компанією.

Компанія DataArt була серед перших, хто почав активно працювати над брендом роботодавця, і це дає свої плоди. Зі слів бренд-менеджерки компанії, понад 80 % співробітників бачать себе в компанії наступні три роки, а близько 30 % співробітників влаштувались в DataArt за рекомендаціями друзів та знайомих, які вже працювали в компанії. Окрім цього, плинність кадрів складає 7-8 % при середніх 20 % на ринку [3].

У роботі над HR-брендом не варто забувати про важливість соціальних мереж. Дедалі більше компаній змінюють вектор комунікацій у фейсбуці з B2B та B2C на B2P, тобто від бізнесу до людей.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити, що завдяки HR-брендингу сучасні організації вирішують наступні проблеми:

- залучення персоналу: маркетингові персонал-технології сприяють побудові стійкого іміджу компанії, зокрема із залученням як інструменту позитивного зовнішнього PR (піару) організації;
- утримання персоналу: маркетингові персонал-технології, зокрема із залученням в якості інструменту внутрішнього PR (піару), сприяють виробленню і зміцненню корпоративної культури в організації;
- підвищення мотивації: маркетингові персонал-технології, зокрема із залученням в якості інструменту технології маркетингового дослідження, допоможуть виявити інтереси і рушійні мотиви діяльності працівників організації та задовольнити їх відповідним чином для забезпечення дуального ефекту: високої якості роботи та отримання економічного ефекту;

– економія витрат: маркетингові персонал-технології, зокрема із залученням як інструменту Інтернет-маркетингу, сприяють скороченню витрат на пошук, підбір, відбір, найм і адаптацію персоналу, що, у свою чергу, сприяє оптимізації загальної витратної стратегії управління підприємством.

Література:

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/Employer_branding
2. Пасека А. С., Красномоєць В. А. HR-брендинг у системі управління персоналом. Науковий вісник ЧДІЕУ. № 4 (16), 2012.
3. <https://mc.today/horoshij-hr-brend-vdvichi-zmenshuye-vitrati-na-poshuk-pratsivnikiv-os-yak-tse-pratsyuje/>
4. Мокіна С. М. Підходи до розуміння та визначення поняття бренда роботодавця. Бізнесінформ, № 2, 2014.

Лях І.І.

головний економіст

Інститут економіки промисловості НАН України, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ

В сучасних умовах глобальної конкуренції особлива роль в формуванні міждержавних і транскордонних інноваційних просторів відводиться венчурному (ризиковому) бізнесу, який відрізняється від інших форм реалізації інновацій за методами мобілізації капіталу, структурою джерел і умовами залучення інвестицій, а також використанням нових фінансових інструментів. У розвинених країнах світу цей ризик значною мірою компенсує держава, підтримуючи створення венчурних фондів, які стають однією із вигідних сфер вкладення капіталу. Ресурсне забезпечення інноваційного розвитку в Україні за рахунок використання венчурного бізнесу значно поступається провідним країнам світу, у яких рейтинги протягом останніх трьох років є найвищими, тобто є країнами-лідерами - це США, Франція, Канада, Ізраїль. Експерти з глобального інноваційного індексу (ГІІ) у 2016-2017-2018 роках оцінювали, що Україна, яка тільки в останні роки почала стрімко розвивати ринок венчурних інвестицій, мала несприятливу тенденцію розвитку венчурного бізнесу [1].

Світові реалії венчурного фінансування свідчать, що багато найбільш інноваційних молодих компаній залежать від постійного припливу грошей венчурного капіталу (ВК). Раптовий прихід пандемії COVID-19 різко позначився на багатьох аспектах світової економіки. Національним бюро економічних досліджень (м. Кембридж, Великобританія) було проведено дослідження впливу COVID-19 на промисловість венчурних підприємств, появи величезної кількості нової форми невизначеності в економіку і, потенційно, в інвестиції у венчурний капітал. Природа цієї невизначеності, ймовірно, суттєво відрізняється від типу невизначеності, яку історично оцінювали ВК.

Провідними вченими цього бюро було проведено опитування більше 1000

інституціональних та корпоративних венчурних капіталів у більш ніж 900 різних фірмах, щоб дізнатися, як пандемія COVID-19 пов'язувала їх рішення та інвестиції [2]. Дослідження підтвердило, що венчурні капіталісти уповільнили темпи фінансування (71% від норми) і розраховують інвестувати 81% від своєї звичайної інтенсивності в майбутній рік. Є незвичним, що вони приділили більше часу керівництву портфельними компаніями в умовах пандемії. Венчурні капіталісти повідомляють: 52% їх портфельних компаній відчували позитивний вплив пандемії або незацеплені пандемією; 38% постраждали; і 10% серйозно постраждали. В цілому вони очікують, що пандемія матиме невеликий негативний вплив на IRR (показник внутрішньої норми прибутковості) їх фондів (-1,6%) і MOIC (показник темпу приросту власного капіталу) (-0,07). Було виявлено незначні зміни в розподілі їх часу на підтримку портфельних інвестицій в порівнянні з пошуком нових інвестицій.

Національною асоціацією венчурного капіталу (NVCA) за 2019 р. представлено огляд екосистеми венчурного капіталу США, в якому зроблено висновок, що в довгостроковій перспективі активність угод з венчурним капіталом триватиме подібними темпами. Нові технології в таких областях, як охорона здоров'я та кібербезпека, залучають безпрецедентні рівні укладення угод з венчурним капіталом [3]. Для інтеграції України в інноваційний простір ЄС залучення більшого об'єму венчурного капіталу та побудова міцних взаємозв'язків зі світовими ринками є значними викликами в довгостроковій перспективі.

Останні декілька років стали поворотними як для української економіки в цілому, так для її інноваційної екосистеми. Проведене дослідження щодо стану секторів приватного та венчурного капіталу свідчить, що протягом останніх років спостерігається стабільне збільшення українського ринку інвестицій. Незважаючи на те, що у 2019 році пройшли вибори, триває війна, а також в умовах запроваджених урядом карантинних обмежень для боротьби з пандемією COVID-19 в Україні, що разом з іншими факторами спричинили значний економічний спад у 2-му кварталі 2020р., спостерігається тенденція помірному та екстенсивного росту українського сектору управління активами, переважно за рахунок активності нових фондів.

Український сектор управління активами, зокрема, інститутів спільного інвестування, у 2019 році продовжував здебільше зростати кількісно і вартісно, попри незначне скорочення чисельності компаній з управління активами наприкінці року. У цей час, всупереч стрімкому зростанню та притоку капіталу на міжнародних ринках, українські інвестиційні фонди перебували у пошуку доходності, а інвестори загалом усе більше перемикали свою увагу на ІСІ з приватним розміщенням, що інвестують в активи поза фондовим ринком. Основними активними вкладниками ІСІ були індивідуальні інвестори, а також місцеві корпоративні учасники, що продовжували нарощувати свої кошти у фондах – переважно венчурних.

Аналіз венчурних угод компаній з управління активами серед інститутів

спільного інвестування доводить [4]: (1) в Україні функціонує 289 КАУ, на балансі у яких 1237 одиниць венчурних фондів; (2) діяльність венчурних фондів майже зовсім не пов'язана з інноваційною сферою; (3) венчурні фонди практично не вкладають кошти у високотехнологічні галузі, за виключенням деяких напрямів фінансових послуг та ІКТ.

Найпоширеніші випадки надання фінансової підтримки з боку венчурного капіталу в Україні стосуються таких видів економічної діяльності, як: будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробка сільгосппродукції, страхування, видавнича діяльність [5]. Як бачимо, орієнтація на інновації, створення нових компаній, технопарків, технополісів, виконання інноваційних проектів, тощо не є характерною рисою поведінки сучасних венчурних ІСІ. Активи вкладаються здебільшого у середньо ризикові інвестиційні проекти з диверсифікацією своїх ризиків.

Розвиток венчурних інвестиційних фондів в Україні фокусується у регіонах-лідерах за вкладом в економічний розвиток країни. Як і раніше, відбувається зростання рівня концентрації фондів венчурного бізнесу переважно в столиці та Київській області, питома вага яких у загальній кількості ІСІ за результатами 2019 р. становила 72,2% [4]. Це пов'язано з проблемами, які існують в конкретному регіоні і на різному рівні господарювання, основними з яких є:

- нерозвиненість регіональної інфраструктури, що забезпечує появу нових інноваційних підприємств;
- відсутність економічних стимулів для залучення прямих інвестицій у високотехнологічні підприємства;
- низький авторитет інноваційної підприємницької діяльності в області малого і середнього бізнесу в окремих регіонах;
- відсутність ефективної законодавчої бази щодо венчурного бізнесу, що гарантує правовий захист інвесторів та страхує ризики у сфері інвестування;
- необхідність у прозорості податкової системи;
- недостатня інформаційна підтримка венчурної індустрії;
- відсутність освітнього рівня підприємців у сфері венчурного бізнесу;
- недостатня ефективність захисту прав інтелектуальної власності.

З точки зору вирішення питання регіональної асиметрії щодо надання фінансових послуг ІСІ, вирішальне значення має посилення взаємодії між інститутами спільного інвестування, з одного боку, та інвесторів і емітентів цінних паперів, з іншого боку, що сприятиме забезпеченню ефективності інвестування та зниженню пов'язаних з цим процесом трансакційних витрат. Для цього важливим є створення відповідної екосистеми інноваційного інвестування, яка забезпечить доступ до фінансових послуг, що надаються ІСІ, всім потенційним інвесторам на ринку цінних паперів (громадянам та бізнес-спільноті країни) незалежно від регіональної приналежності. Розкриття цієї проблеми і є перспективою подальших досліджень.

Література:

1. Global Innovation Index. 2018. URL: <https://www.wipo.int/>

- [edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf](#) (дата звернення: 12.10.2020).
2. Gompers P., Gornall W., Kaplan S. N., and Strebulaev I. A. (2020). Venture Capitalists and COVID-19. NBER Working Paper. 27824. September. URL: <http://www.nber.org/papers/w27824> (дата звернення: 12.10.2020).
 3. Venture monitor. National Venture Capital Association. URL: https://nvca.org/wpcontent/uploads/2020/01/Q4_2019_PitchBook_NVCA_Venture_Monitor.pdf (дата звернення: 12.10.2020).
 4. Аналітичний огляд діяльності індустрії управління активами в Україні. Інститути спільного інвестування 4-й квартал 2019 року та 2019 рік. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. URL: <https://www.uaib.com.ua> (дата звернення: 12.10.2020).
 5. Компанії з управління активами. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. URL: <https://www.uaib.com.ua/companyandfunds/amc> (дата звернення: 12.10.2020).

Максюта М.С.

студент

Національний транспортний університет, Україна

Дяченко Т.О.

науковий керівник: канд. екон. наук, доцент

доцент кафедри менеджменту

Національний транспортний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НА ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Постійне зростання конкурентоспроможності підприємства може бути забезпеченою за умови довгострокового, безперервного і поступального вдосконалення всіх факторів роботи підприємств. Завчасне вивчення стану систем конкурентних переваг та проведення досконалого аналізу конкурентного середовища підприємства дає змогу виявити запаси підвищення конкурентоспроможності підприємств. Своєчасне регулювання, оцінка та опрацювання заходів націлених на підвищення конкурентоспроможності підприємства є ключовою ознакою його успішного функціонування та фінансової стійкості в майбутньому.

Управління конкурентоспроможністю підприємства є актуальною проблемою розвитку економічних об'єктів. В сучасних умовах необхідно функціонування системи організації управління та обліку, спрямованої на досягнення конкретних цілей або вирішення конкретних задач шляхом ефективної роботи підприємства, що дозволить досягти високого рівня його конкурентоспроможності.

Однією з ключових ознак ринку є конкуренція як форма взаємного суперництва суб'єктів ринку і механізм регулювання суспільного виробництва. Це – громадська форма суперництва суб'єктів ринкового господарства на етапах реалізації їх власних економічних інтересів. [1]

Поняття "конкуренція" походить від латинського "concurrentia", що означає "зіткнення", "змагання". Вперше теорія конкуренції була розглянута А.Смітом в роботі "Дослідження про природу і причини багатства народів", де

він довів, що конкуренція, зрівнюючи норми прибутку, призводить до оптимального розвитку праці і капіталу. Адам Сміт, зокрема, пов'язував конкуренцію з справедливим, без зговору суперництвом, що ведеться між суб'єктами ринку за найліпші умови продажу і купівлі товарів.

В даний час, щоб вижити в конкурентній боротьбі, підприємства та організації освоюють нові види продукції і послуг, нові форми бізнесу, борються за кожного клієнта. Вивчається ринок, здійснюється збір необхідної інформації, яка аналізується, після чого розробляються стратегії освоєння ринку. Забезпечення конкурентоспроможності об'єктивно є основною стратегічною задачею будь-якого підприємства.

Конкурентоспроможність означає можливість виграшу в змаганні. Що стосується економічної сфери в найзагальнішому вигляді – це володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання.

Конкурентоспроможність транспортного підприємства можна визначити як спроможність забезпечувати пропозицію транспортних послуг найкращим чином, у порівнянні з конкурентами, задовольняти вимоги різних сегментів транспортного ринку за умов дотримання стандартів якості підприємства та стандартів галузі.[2, с.42]

Суттєвими рисами конкурентоспроможності транспортного підприємства є:

- відносність самого поняття, оцінки і вимірювання конкурентоспроможності;
- прив'язка оцінок конкурентоспроможності до ринку, умов і часу продажу послуг;
- суспільна, споживча корисність послуги, що надається, в оцінці конкурентоспроможності, тобто представлення тільки тих властивостей послуги, які викликають істотний інтерес у споживачів.

Конкурентоспроможність транспортних послуг характеризується наступними параметрами:

- технічними (параметри відповідності призначенню, нормативні параметри, екологічні параметри);
- економічними (рівень тарифів, система скидок, рентабельність);
- організаційними (своєчасність надання послуг, збереження вантажів, безпека перевезень).[3, с.50]

При оцінці конкурентоспроможності транспортних послуг можна виділити 6 основних особливостей оцінки:

- 1) об'єктом конкурентоспроможності послуг є діяльність підприємства невиробничої сфери;
- 2) особливості оцінки послуг в першу чергу пов'язані з оцінкою якості процесу обслуговування;
- 3) клієнт сам оцінює якість послуги на місці її виконання і вона повинна відповідати перш за все вимогам цього клієнта;
- 4) оцінка конкурентоспроможності послуги повинна враховувати

тимчасову характеристику, тобто терміни виконання роботи, час обслуговування, термін виконання замовлення та ін.;

5) при оцінці конкурентоспроможності необхідно враховувати застосування специфічних стандартів для різних видів послуг;

6) шоста особливість пов'язана з разовим характером ряду нематеріальних послуг.

Сумарні суб'єктивні оцінки і думки клієнтів дозволяють дати достатньо об'єктивну оцінку іміджу виконавця і конкурентоспроможності його послуги. [4]

Конкурентоспроможність підприємства залежить від цінової політики. Виникає цінова конкуренція робить сильний вплив на прибутковість та фінансове становище підприємства. При цьому необхідно оцінювати взаємозв'язок якості і ціни для продукції. Часто це взаємозв'язок має зворотну залежність і може вплинути на ринковий попит. [5, с.55]

До основних особливостей, за якими необхідно досліджувати конкурентоспроможність підприємств в сфері автомобільних перевезень можуть бути віднесені: термін існування на ринку, предмет перевезень, основний вантаж, перелік видів діяльності, диверсифіковані види діяльності, географічна ознака, відстань перевезень, вагомість маршруту.

До основних стримуючих факторів покращення задоволення зростаючого за обсягами та якістю попиту на транспортні послуги відносять слабе оновлення рухомого складу автотранспорту, неінтенсивне удосконалення транспортних технологій та недостатній їх зв'язок з виробничими, торговельними і складськими технологіями; занадто низький рівень інформатизації транспортного процесу та інформаційної взаємодії транспорту з іншими галузями економіки; недостатні обсяги інвестиційних коштів у розвиток автотранспортної галузі та низький освітній рівень працівників усіх рівнів. [6]

Підсумовуючи, слід зазначити, щоб підприємство швидко та гнучко реагувало на зміни зовнішнього середовища, використовувало свої внутрішні ресурси для досягнення відповідних цілей, має бути забезпечений систематичний і постійний зв'язок між маркетингом, виробництвом, фінансами. Вагомість чинників конкурентоспроможності, що залежать не тільки від виробничої діяльності підприємства, підкреслює необхідність функціонування маркетингової служби, яка повинна забезпечувати постійний аналіз усіх чинників, які впливають на підприємницьку діяльність й адаптує діяльність усіх підрозділів підприємства до змін у підприємницькому середовищі. Конкурентоспроможність будь-якого підприємства на ринку залежить від комунікаційних зв'язків між ними. При цьому налагоджені комунікаційні зв'язки суб'єктів є неодмінною умовою нормального функціонування їх на ринку.

Література:

1. Діденко Є. О. Управління конкурентоспроможністю юридичної компанії на основі

- визначення ключових факторів успіху в умовах насиченого конкурентного середовища / Є. О. Діденко, А. Г. Ткаченко // Технології та дизайн. – К. : КНУТД, 2014.
2. Жовновач Р. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування : дис. ... док. ек. наук : 08.00.04 / Жовновач Руслана Іванівна ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет». – Маріуполь, 2016. – 462 с.
 3. Карпенко Е. М. Методологические подходы к оценке уровня конкурентоспособности предприятий / Е. М. Карпенко [и др.] // Регіональні перспективи. – 2011. – № 2-3. – С. 256-259.
 4. Алексеев С. Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий / С. Б. Алексеев // Економіка : проблеми теорії та практики. – 2014. – №191. – Т.2. – С. 614-619.
 5. Балабанова Л. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств на основі маркетингу : [монографія] / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецьк : Дон ГУЕТ, 2011. – 147 с.

Малахова Ю.А.

канд. екон. наук.

доцент кафедри менеджменту

Національний транспортний університет, Україна

Плющ К.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УСПІХУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвитку економічних та глобалізаційних процесів, питання розвитку експортної діяльності підприємства вже не є новим. Також неможливим є сприйняття експортної діяльності підприємства без її розвитку [2]. Спроможність підприємства експортувати частину своїх товарів, розглядається як важлива міра конкурентного успіху на внутрішньому та зовнішньому ринках. Однак, при виході на зовнішній ринок підприємствам доводиться стикатися зі зростанням конкуренції і зниженням частки внутрішнього ринку, що обумовлюється наявністю іноземних фірм на місцевих ринках. Відтак, активна конкуренція на внутрішньому ринку і міжнародна експансія на зовнішні ринки, стають для підприємств не просто вибором, а необхідністю для забезпечення їх виживання та зростання.

Для ефективного розвитку таких підприємств існують певні ключові фактори успіху. Це ті фактори, які дозволяють отримати «вирішальні переваги фірми перед її конкурентами», або «відкривають перспективи для поліпшення конкурентної позиції», чи дозволяють забезпечити «конкурентоспроможність і отримання фінансового успіху» [1, 3]. Іншими словами за допомогою ключових факторів успіху досягається бажаний результат.

Успіх підприємств, які орієнтуються на експорт залежить від низки факторів. Перш за все, перед плануванням виходу підприємства на інші ринки, потрібно обов'язково зважити свої сили і зрозуміти, чи вистачить зусиль. Адже, підприємство повинне уміти організовувати і підтримувати своє виробництво на рівні світових вимог, мати можливість збільшити продуктивність чи

підключення субпідрядників при великому замовленні, тримаючи зв'язки з більшою кількістю іноземних партнерів. Можливі випадки, коли одержаний запит на здійснення експорту або зроблена за власною ініціативою пропозиція закінчились укладенням першої угоди, успіх якої викликав бажання продовжити експортну діяльність з цим партнером. Тому повинна бути гарантія збуту продукції за кордоном партнеру, з яким встановились надійні ділові зв'язки. Так, це створить менший ризик згортання зовнішньоторговельної діяльності за політичними мотивами чи з причин неякісного управління зовнішньоекономічної діяльності.

По-друге, підприємство має звертати увагу на те, що експорт відповідного продукту повинен забезпечувати вищу прибутковість порівняно з його реалізацією на внутрішньому ринку. Постійно враховувати вплив валютного курсу і курсових різниць на фінансові параметри реалізації експортних угод, розмірів митних платежів, які підлягають сплаті підприємством при експортних поставках продукції. Підприємство повинне використовувати іноземну валюту для придбання за кордоном необхідної техніки, обладнання, які або відсутні на внутрішньому ринку, або мають незадовільну якість.

Також, експортно орієнтоване підприємство повинне виготовляти тільки високоякісні товари, що відповідають світовим стандартам. Це вимагає застосовування висококваліфікованих кадрів і запровадження прогресивних технологій. Важливо періодично проводити оцінку рівня транспортного обслуговування підприємства, процес упаковки продукції, складування та перевезення товару.

Підприємство повинне визначити чинники, які впливають на формування витрат при експорті певного виду товару, для їх подальшого зменшення. Це може бути відстань та способи перевезення, політична ситуація, погодні умови тощо. Одним із варіантів зменшення витрат є використання експорту на основі бартеру для одержання за кордоном необхідних ресурсів, включаючи сировину.

Не менш важливими є такі фактори, як: стимулювання попиту за допомогою диференціації товару, використання власної торгової марки та розповсюдження, корегування стратегії реклами на міжнародному рівні, належного упакування, що дає змогу краще збувати певні види своєї продукції, знаходячи нових партнерів. Тому, що міжнародна реклама є однією зі складових маркетингової політики підприємства і є важливим інструментом просування на зовнішні ринки. Вона безпосередньо впливає на формування структури та динаміки попиту на світових товарних ринках.

Отже, для успішного виходу, утримання та укріплення своїх позицій на зовнішніх ринках потрібен симбіоз факторів. По-перше – успішний, визнаний і перевірений продукт. По-друге, це не лише продаж, а й сервісне обслуговування, починаючи від супроводження тестування продукції в клієнта, маркет-турів для вивчення потреб і попиту клієнтів, рішення для покращення роботи клієнтів, стабільність якості та поставок, маркетингова підтримка. Досвід, отриманий підприємством від здійснення експортної діяльності

забезпечить їх новими знаннями, глибшим розумінням міжнародного ринку, стимулює досліджувати нові іноземні ринки, спонукає до розширення видів діяльності, сприяє залученню нових інвесторів.

Література:

1. Андришин В.П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства Науковий вісник Херсонського державного університету. Київ. Випуск 5. Частина 2. 2014. С. 11-14
2. Марченко Д. Шталь Т. Формування експортного потенціалу як елемент розвитку експортної діяльності підприємства. Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки. Київ. № 2 (11). 2018. С. 121-126
3. Лепеха М.О., Свириденко Г.М. Перспективи розвитку ЗЕД України за експортоорієнтованою стратегією. Молодий вчений. 2017. № 5. С. 655—658.

Муленко В.М.

аспірант

Національний транспортний університет, Україна

ПРОБЛЕМИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Пандемія коронавірусу COVID-19, яка почалась в 2020 році, та пов'язані з нею карантинні обмеження нанесли серйозний удар по економіці більшості країн світу та міжнародній торгівлі. Швидкість розповсюдження нового вірусу, а також особливості його передачі змусили уряди більшості країн світу піти на безпрецедентні заходи: закриття державних кордонів, введення обмежень на внутрішнє та транскордонне переміщення населення, введення ембарго на експорт товарів медичного та санітарного призначення тощо. Цілі сектори національних економік були закриті, включаючи готелі, ресторани, роздрібну торгівлю, туризм та значну частку виробництва. Всі ці заходи призвели до істотного уповільнення економічного розвитку країн та втрати ними своїх позицій в системі глобального поділу праці.

Україна не стала винятком і економіка країни на сьогодні перебуває під значним негативним впливом викликаного коронавірусом кризи. Відновлення економічних позицій країни після закінчення пандемії за прогнозами експертів займе тривалий час та вимагатиме значних фінансових ресурсів. Навіть у випадку короткого карантину та швидкого відновлення ділової активності в країні, кризові процеси у основних зовнішніх партнерів чинитимуть значний негативний вплив на Україну через зовнішньоекономічні зв'язки. В зв'язку з цим деякі українські економісти сприймають початок тривалої рецесії української економіки як доконаний факт і стверджують, що основним завданням для України сьогодні є якнайшвидший вихід з економічного спаду з якомога меншими втратами [1]. Для досягнення цього необхідно чітко окреслити масштаби кризи для України, визначити основні заходи стабілізації економіки та стимулювання міжнародної торгівлі в умовах карантину.

Згідно даних Державного комітету статистики України

зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг України за I півріччя 2020 року зменшився на 10,8% (на 6,65 млрд. дол.) у порівнянні з показниками I півріччя 2019 року і становив 54,9 млрд. дол. Експорт товарів і послуг за підсумками I півріччя 2020 року зменшився на 6,9% (на 2,1 млрд. дол.) у порівнянні з показниками I півріччя 2019 року та склав 28,3 млрд. дол. Експорт товарів в даному періоді зменшився на 6,5% (на 1,6 млрд. дол.) і склав 22,9 млрд. дол.; експорт послуг скоротився на 8,5% (на 0,5 млрд. дол.) і становив 5,4 млрд. дол. Імпорт товарів і послуг за I півріччя 2020 року зменшився на 14,6% (на 4,55 млрд. дол.) у порівнянні з показниками I півріччя 2019 року і склав 26,6 млрд. дол. Імпорт товарів за I півріччя 2020 року зменшився на 14,2% (на 4 млрд. дол.) і склав 24,2 млрд. дол.; імпорт послуг скоротився на 18,6% (на 0,55 млрд. дол.) і становив 2,4 млрд. дол. США [2].

Тенденції розвитку торгівлі України за перше півріччя 2020 року свідчать про скорочення, якого зазнає економіка та міжнародна торгівля України внаслідок карантинних заходів. Найбільшого негативного впливу зазнає сфера послуг та міжнародна торгівля послугами через встановлення транспортних та туристичних обмежень та закриття багатьох закладів роздрібної торгівлі та туризму. На відміну від товарів, послуги неможливо складувати та використати на більш пізньому етапі. Як результат, зниження торгівлі послугами під час пандемії може призвести до незворотних втрат. Тому сьогодні основною ціллю держави повинно бути уповільнення та зупинка падіння економіки та торгівлі з подальшим відновленням позицій країни в системі міжнародного поділу праці. Уряду держави під час карантину необхідно впроваджувати політику направлену на підтримку макроекономічної рівноваги, обсягів виробництва, стабільності цін, а також політику стимулювання експорту.

В умовах карантину одними з основних заходів держави для стабілізації повинні бути заходи підтримки малого та середнього бізнесу. На сьогодні держава вже зробила спробу підтримати платників податків шляхом запровадження податкових канікул на податок на землю, нерухоме майно, а також єдиний соціальний внесок. Крім того, уряд скасував для малого бізнесу перевірки та штрафні санкції за різні порушення [3]. Для гарантування збереження ліквідності підприємств необхідне подальше зменшення податкового тягаря, як через збереження існуючих заходів (відстрочення платежів ЄСВ, земельного податку) так і шляхом введення нових, таких як забезпечення реального автоматичного відшкодування ПДВ без штучних затримок для перевірки документів; зниження тарифів та введення заборони на подальше підвищення тарифів державних монополій тощо.

Доцільним буде використання іноземної практики дій під час карантину. Фіскальна політика більшості країн в умовах карантину направлена: на зменшення тиску на підприємства за допомогою кредитування та державних гарантій, а також відстрочення витрат; на підтримку доходів домогосподарств шляхом розширення системи соціальних гарантій та введення субсидій на доходи. Заходи грошово-кредитної політики держав спрямовані на

забезпечення ліквідності економіки шляхом проведення операцій на відкритому ринку, зниження резервної ставки для банків, зниження відсоткової ставки на кредит, стимулювання кредитування компаній на вигідних умовах [4].

Відновлення втрачених країною позицій в системі глобального поділу праці потребуватиме реалізації заходів, спрямованих на залучення інвестицій та підтримку українського експорту. Для досягнення збільшення припливу інвестицій до України необхідно здійснити суттєві зміни в законодавчій базі. Зокрема, необхідно зменшити податковий тягар на інвестора, спростити вхід капіталу в Україну та на законодавчому рівні надати гарантії інвесторам. Також поліпшення інвестиційного клімату в країні вимагає підвищення якості підприємницького середовища: рівня і швидкості надання державних послуг, ступеня розвитку правоохоронної системи та регулюючого законодавства, доступності фінансових послуг, включаючи можливість залучення іноземного капіталу, наявність адекватного ринку праці та інше.

Основними завданнями у сфері стимулювання експорту повинні стати наступні заходи: забезпечення вигідних умов кредитування для експортерів; стимулювання та заохочення придбання експортерами необхідних активів через лізингові операції; зниження податків для експортерів; надання експортерам організаційної, правової та інформаційної підтримки; державний захист підприємств від загрози злиття та поглинання великими монополіями; залучення інвестицій для стимулювання модернізації технології, інноваційної діяльності, освоєння підприємцями нових видів товарів та послуг тощо.

Реалізація запропонованих заходів дозволить істотно послабити негативний вплив кризи на економіку країни, досягти швидкого відновлення та створити передумови для посилення позицій України в системі глобального поділу праці в посткарантинний період.

Література:

1. Шавалюк Л. Економіка карантину й після нього. *Журнал «Український тиждень»*. 2020. Вип. 13 (645). URL: <https://tyzhden.ua/Economics/241939> (дата звернення: 09.11.2020).
2. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.11.2020).
3. Сценарії виходу з кризи. Як може розвиватися економіка України після карантину. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/30568531.html> (дата звернення: 09.11.2020).
4. COVID-19: Quarantined economics. URL: https://www.eulerhermes.com/en_global/economic-research/insights/covid-19-quarantined-economics.html (дата звернення: 09.11.2020).

Мямлин С.В.

д-р техн. наук, профессор

АО «Украинские железные дороги», Украина

ПЕРСПЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитие экономики во все времена привлекало внимание ученых и практиков как процесс, способствующий улучшению условий существования общества. Безусловно, уровень развития различных сегментов экономики, в той или иной степени, сказывался и продолжает сказываться на совершенствовании экономических отношений. И основные положения известных на сегодняшний день экономических теорий, в основном, находили объяснение уже происходящим процессам в экономике, давая различные толкования природе их происхождения и протекания. Но каких бы то ни было типовых методических рекомендаций или единых подходов, которые бы позволили сформировать механизм экономических отношений между основными составляющими компонентами без наличия кризисных явлений до сих пор не предлагалось. Как правило, рассматриваются отдельные аспекты системы экономических отношений, а именно, связанные с финансами, налогами, формированием стоимости товаров и услуг, спросом и предложением, производительностью труда, прибавочной стоимостью или прибылью и многими другими. При этом, непременно находились и продолжают находиться все возможные аргументы в неотъемлемость существования отрицательных атрибутов современной экономики, как инфляция, безработица, перепроизводство, банкротство, дефицит кредитных ресурсов и так далее. Даже термины и словосочетания, такие как, «стоимость денег», в смысле уровень процентных ставок по кредитам, «кредитный голод», «дефицит денег в экономике», «недостаточность денежной массы» стали привычными, а не чужеродными для описания ситуации в экономике. Это отнюдь не свидетельствует об отсутствии потенциальных возможностей экономической мысли, просто установились определенные «правила экономической игры», которые, прежде всего, выгодны основным участникам рынка в виде глобальных финансовых структур, но, как это ни странно, эти правила по своей природе изначально являются кризисообразующими [1]. Естественно, что система, которая сформирована и продолжает формироваться именно под одну задачу – создание дефицита денег на рынке и обеспечение этого же рынка денежными средствами под проценты, величина которых даже не особо имеет значение, потому что кредитор всегда в выигрыше, а пользователь кредитных ресурсов, за редким исключением, всегда в проигрыше. Не вдаваясь в подробное рассмотрение данных аспектов экономических отношений, так как этому посвящено значительное количество научных трудов, в том числе и с участием автора [2], следует отметить, что необходим иной подход к преодолению кризисных явлений в экономике на уровне национальной экономики. Это касается не только экономики Украины, но и любой другой страны, которая готова

изменить свою судьбу к лучшему.

Что же предлагается? А предлагается изменить не какие-то отдельные звенья длинной цепи экономических отношений или уменьшить их отрицательное влияние, а кардинально поменять парадигму экономики и убрать при этом кризисообразующие звенья. Как правило, все соглашаются, что экономические учения это не догма, но при этом не особо поддерживают идеи, идущие в разрез устоявшимся постулатам.

Группой отечественных исследователей, при активном участии автора, разработана Теория высокоэффективной национальной экономики и предлагается для внедрения соответствующая Модель высокоэффективной национальной экономики [1-7]. Модель органично объединяет все основные преимущества новых экономических отношений и позволяет сформировать единую систему национальной экономики, которая будет способствовать максимальной реализации производственного и интеллектуального потенциала страны, всех имеющихся материальных и людских ресурсов. Авторы данной экономической теории и модели национальной экономики готовы принять участие в их практической реализации. Теоретические аспекты предлагаемой модели полностью согласуются с результатами численного моделирования экономических процессов в соответствии с алгоритмами модели, выполненного авторами, и качественно подтверждают колоссальный результат внедрения. При этом гарантированный рост ВВП намечается не на 2 – 3 %, а в 1,2 – 1,3 раза и более уже с первых лет внедрения разработанной модели национальной экономики.

Разработанная модель высокоэффективной национальной экономики может быть применена как в Украине, так и в других странах, заинтересованных в увеличении абсолютных и относительных показателей национальной экономики и безусловном росте благосостояния населения. При этом практически полностью исключаются основные негативные аспекты существующих моделей хозяйствования.

Литература

1. Мямлін, В. В. Як Україні запустити потужний економічний «двигун»? / В. В. Мямлін, С. В. Мямлін.- Газета «Світ», № 3-4 січень 2018.- С. 3.
2. Пшинько, А. Н. К вопросу о научной обоснованности процентов поддепозитам и кредитам / А. Н. Пшинько, В. В. Мямлин, С. В. Мямлин // Наука та прогрес транспорту. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – Дніпропетровськ : ДНУЗТ, 2013. – Вип. 1 (43). – С. 82–102.
3. Мямлин, С. В. Экономика синергии как единственная альтернатива экономики эгоизма / С. В. Мямлин, В. В. Мямлин // Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах: матеріали Міжнарод. науч.-практ. конф. (Тернопіль, 22.09–24.09 2016 р.).–Тернопіль: Видавництво «Крок», 2016.- С. 30–31.
4. Мямлин, В. В. Основные принципы самодостаточной макроэкономической модели государства / В. В. Мямлин, С. В. Мямлин. // Розвиток економічної науки на сучасному етапі: Зб. тез допов. Міжнарод. наук.-практ. інтернет-конф. (Тернопіль, 28.09.2017 р.). – Тернопіль: Видавництво «Крок», 2016.–С. 114–118.
5. Мямлин В.В., Мямлин С.В. Основные научные принципы создания высокоэффективного экономико-финансового «механизма» в государстве //

Независимое исследование с позиций IT-технологий: монография. Киев-Днепр : Монолит, 2019. С. 40-58.

6. Пшинько А. Н., Мямлин В.В., Мямлин С. В. Повышение уровня системности экономики – основной путь выхода из кризиса // Вісник Дніпро-петр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. 2011. Вип. 36. Дніпро-петровськ : Вид-во ДНУЗТ, 2011. С. 275-283.
7. Пшинько А. Н., Мямлин В. В., Мямлин С. В. Переход на модель высокоэффективной национальной экономики – реальный путь решения экономических проблем в государстве // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. тра-нсп. ім. акад. В. Лазаряна. 2012. Вип. 41. Дніпропетровськ : Вид-во ДНУЗТ, 2012. С. 282-291.

Олійник Д.І.

*д-р екон. наук, професор
головний науковий співробітник*

Національний інститут стратегічних досліджень, Україна

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ПЕРЕХОДУ ДО ЧИСТОЇ НУЛЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ ЕКЗИСТЕНЦІЙНИХ ЗАГРОЗ

Вступ. Робоча група з питань зміни клімату та фінансів Керівного комітету групи тридцяти (G 30) в жовтні 2020 року оприлюднила звіт щодо «Головного переходу до чистої нульової економіки», в якому наведені докази того, що кліматичні зміни створюють безпрецедентний ризик для життєдіяльності людства. Атмосферні концентрації вуглекислого газу (CO₂) досягли найвищого рівня за останні 800 000 років, а поточна політика держав, які підписали Паризьку угоду, не відповідає цілям щодо обмеження підвищення глобальної температури нижче 2°C.

Постановка проблеми. З метою уникнення кліматичної катастрофи група G30 рекомендує траєкторію відновлення світової економіки та стимулювання переходу до чистої нульової економіки в умовах подолання екзистенційних загроз до 2050 року. Потреба у швидких, ефективних кліматичних діях вимагає безпрецедентних спільних кліматичних дій і запровадження єдиних стандартів звітності для трансформаційного переходу до чистої нульової економіки.

У звіті G 30 описується можливість посилити ефективність державної політики шляхом надання фінансових ресурсів для стійких технологій, таких як захоплення та зберігання вуглецю, і підтримки компаній у переході до чистої нульової економіки на основі набору загальних показників, які фіксують вимірювання, так званих, «50 відтінків зеленого», які мають задовольнити загальні принципи відповідального інвестування, рекомендованих ООН, а саме:

- встановлення ціни на вуглець. При цьому кожна країна має забезпечити державне фінансування низьковуглецевих інфраструктурних проєктів та запровадити цільове екологічне регулювання із щорічним збільшенням рівня ВВП на 5 % до нинішньої вартості;

- впровадження системи управління екологічними та соціальними ризиками, яка пов'язана з довгостроковим проєктним фінансуванням інфраструктурних

проектів та залучення приватного капіталу (принцип Екватора);

- запровадження екологічних стандартів для фірм-виробників.

Проте, як зазначається у звіті, нині ціни за тону еквіваленту вуглекислого газу (tCO_2e) є необґрунтовано низькими. При цьому, за оцінками Мережі центральних банків та наглядових органів з екологізації фінансової системи для обмеження глобального потепління нижче $2^\circ C$ до 2050 р. ціна вуглецю повинна сягнути 300 доларів США. Окрім того підвищення рівня ціни повинно відноситися також не лише до вуглекислого газу, а усіх викидів парникових газів, включаючи оксид азоту (N_2O), метан (CH_4), або фторовані гази (F-гази), які мають значно вищий потенціал глобального потепління, ніж CO_2 .

Принципи відповідального інвестування оцінюють ринкову вартість послуг щоб належним чином інтерналізувати витрати на забруднюючі сектори, змінити стимули та стимулювати швидкість відновлення економіки. За оцінками Міжнародного енергетичного агентства (*International Energy Agency, IEA*) лише енергетичний перехід до чистої нульової економіки до 2040 р. дозволить вивільнити понад 25 трильйонів доларів США.

На щорічній зустрічі Світового економічного форуму в Давосі в 2020 році найбільші компанії світу підтримали ініціативу з розробки базового набору загальних показників - «Метрики капіталізму зацікавлених сторін» для розкриття інформації щодо результатів діяльності управління підприємствами та залучення інвестиційних ресурсів на основі екологічних, соціальних та корпоративних показників (*Environmental, Social, and Governance, ESG*). Інститутом Міжнародних фінансів Великобританії нині впроваджується концепція стійкого підходу до управління інвестиціями на основі *ESG*.

У спільному документі, розробленому *Deloitte, EY, KPMG* та *PwC* «До спільних метрик та послідовного звітування про створення стійких цінностей», запропоновано показники, які базуються на існуючих стандартах Глобальної ініціативи зі звітності (*GRI – Global Reporting Initiative*), Ради з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (*International Accounting Standards Board, IASB*), Цільової групи з питань розкриття інформації про клімат (*Disclosure Insight Action, CDP*) та місцевих органів влади у справах сталого розвитку (*Local Governments for Sustainability, ICLEI*) і відіграють важливу роль у боротьбі з кліматичними змінами [1].

Набір показників враховує такі фактори, як викиди вуглецю, права людини та інші ключові показники, які розглядаються як найважливіші елементи системної економічної реформи, необхідної для вирішення питань зміни клімату та соціальної інтеграції. Власне, показники зосереджені на чотирьох напрямках і включають звітність про: різницю в заробітній платі та охорону праці; викиди парникових газів, охорону земель та використання води; критерії, що вимірюють ризик та етичну поведінку. Оцінювання цих факторів стає особливо актуальним при залученні державних та приватних інвестицій у проекти, що генерують скорочення викидів.

Світовий банк (*World Bank*) розглядає вуглецеве фінансування в якості

ключового фінансового інструменту для розробки інноваційних проєктів забезпечення якісного скорочення викидів вуглецю в обмін на технологічні ноу-хау та чисті технології для сталого розвитку. З цією метою Світовим банком започатковано ринок скорочення викидів парникових газів завдяки фінансуванню вуглецевого бізнесу (*Carbon Financial Business, CFB*) в рамках спільного впровадження (*Joint Implementation, JI*) механізму чистого розвитку Кіотського протоколу (*Kyoto Protocol Clean Development Mechanism, CDM*) [2]. *CDM* та Угода Світового банку про фінансування скорочення викидів (*Emission Reductions, ERs*), що сприяє додатковим надходженням для реалізації проєктів.

У глобальному масштабі рівень інвестицій є значно нижчим від необхідного, тому існує нагальна потреба вивчити потенціал інноваційних механізмів фінансування, які можуть стимулювати потоки капіталу, а також зменшити витрати та підвищити ефективність кліматичних дій. Проте, варто зазначити, що Фінансування вуглецевого бізнесу (*CFB*) та Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (*Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA*) залучають переважно інвестиції приватного сектору [3].

Результати дослідження. Ринковий механізм, встановлений згідно Кіотського протоколу, за допомогою якого суб'єкти господарювання можуть здійснювати придбання скорочення викидів (або вуглецевих кредитів) для виконання зобов'язань щодо пом'якшення наслідків викидів парникових газів та сприяння сталому розвитку мають реалізувати свій очевидний потенціал через державне оподаткування, квоти на продаж, доступ до нових технологій, субсидії, які необхідно оцінювати.

Висновок. На сьогоднішній день досвід роботи з механізмом механізму чистого розвитку в Україні обмежений, і тому існує потреба у зміцненні доказової бази щодо того, як вони функціонують, їх витрат і вигод, а також щодо заходів з управління фінансовим ризиком та пом'якшення наслідків, які можуть бути прийняті для покращення їх ефективності та про те, як вони впливають на фінансові результати. Ці фактори заслуговують на термінову увагу з огляду на очевидний ресурсний потенціал для подолання кліматичного розриву у фінансуванні клімату - і державна підтримка пілотних та демонстраційних схем, ймовірно, потрібна з огляду на небажання приватних та громадських суб'єктів інвестувати в нові та, можливо, більш ризиковані схеми. Протидія зміні клімату, що базується на аналізі даних суб'єктів господарювання, розглядається як науково обґрунтований шлях вступу України до єдиної глобальної системи звітності.

Література:

1. Toward Common Metrics and Consistent Reporting of Sustainable Value Creation. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_IBC_ESG_Metrics_Discussion_Paper.pdf2.
2. The Clean Development Mechanism. URL: <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-kyoto-protocol/mechanisms-under-the-kyoto-protocol/the-clean-development-mechanism>
3. Multilateral Investment Guarantee Agency (World Bank Group). URL: <https://www.iisd.org/credit-enhancement-instruments/institution/world-bank-multilateral-investment-guarantee-agency>

Парфентьєва О.Г.

канд.екон.наук, доцент

доцент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Дягло Б.В.

студент

Національний транспортний університет, Україна

ЗМІНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО КРАНТИНУ

Навряд чи можна знайти країну, яку так чи інакше не зачепила пандемія коронавірусу. Цей виклик був несподіваним, глобальним і, на жаль, невідворотним. Але, усім державам довелося навчитися існувати під час карантину і навіть отримувати у цей час прибуток.

Значно збільшилося значення електроніки. Люди дистанціювалися фізично, але завдяки електронній мережі змогли співпрацювати знову. З одного боку це, безсумнівно, має позитивний ефект. Компанії можуть працювати і приносити зростання ВВП державі. Крім того, завдяки досвіду «дистанційної роботи» можна залучати навіть висококваліфікованих працівників з-за кордону, які втратили роботу. З іншого, соціальна дистанція та необхідність обмежувати спілкування з реальними людьми погано позначається на психологічному стані працівників. Що, в свою чергу, вимагає додаткових дій з боку роботодавців. Звісно, під час кризи та сповільнення економіки найкращими будуть непрямі заходи психологічної підтримки, на кшталт неформальних зустрічей колективу, суто заради відпочинку від роботи. Також, наразі склалася така ситуація, що деякі великі компанії скоротили свою діяльність, або навіть закрили її. Це стосується перевезень (як грузових, так і пасажирських) автомобільними, залізничними, авіа шляхами. В цей список також входять: торговельно-розважальні заклади (кінотеатри та непродуктові крамниці), культурні заклади (музеї, виставки, зоопарки), заклади, які надають послуги тимчасового проживання (готелі), діяльність в області спорту, туризм, а також підприємства, орієнтовані на експорт. Відтак, безробітними залишилися багато кваліфікованих спеціалістів, які можуть знайти роботу в інших установах. Продовжуючи цю думку, збільшилася роль платформ, які допомагають роботодавцю та робітнику знайти одне одного. Китай на міжнародній арені здавна славився своєю дешевою робочою силою. Величезна кількість товарів світових брендів (одягу, електроніки) збиралася саме у Китаї.

Отже, зараз, коли є вільні висококваліфіковані кадри, коли заради безпеки кордони обмежили пропуск продукції, є ідеальна можливість налагодити випуск локальних аналогів. В першу чергу це стосується електроніки та ІТ галузі. Як показують статистичні дані компанії «Omdia», значно збільшилися продажі 4к телевізорів через те, що люди переважну більшість свого часу зараз проводять вдома. Збільшилася роль стримінгових сервісів. «Netflix» продовжує збільшувати прибутки. З'явився український аналог – «Такфлікс». Особливістю сервісу є те, що туди поки виходять суто українські кіно. Збільшилася роль сервісів доставки.

Позитивною стороною міжнародної ізоляції є призупинення роботи підприємств, які шкодять навколишньому середовищу. Це гарна можливість для держави передивитися їх діяльність. Чи доцільна діяльність таких підприємств при величині їх забруднення. Чи можна якось покращити ситуацію, або зменшити негативний вплив з їх боку. Також, від світової пандемії сильно виграли компанії у сфері охорони здоров'я. Продавці захисних масок, рукавичок, захисних костюмів, обладнання та тестів для виявлення хвороби мають неабиякий попит на свої товари. Варто відзначити, що для людей старшого віку хвороба може проходити з ускладненнями, що збільшує попит на широкий спектр медичної техніки. Коронавірус поширюється світом вже протягом кількох місяців. За цей час різні країни винайшли різні заходи боротьби із захворюванням. Так, наприклад, Китай запровадив покарання за приховування симптомів – 10 років тюремного ув'язнення. По-іншому зробили у Японії. Японці звикли носити маски весною та зимою, навіть до пандемії, плюс, вони звикли піклуватися про своє здоров'я. Тому місцевим лікарям просто вчасно доводилося реагувати на проблеми пацієнтів. Південна Корея у 2015 році вже пройшла через спалах небезпечного вірусу MERS, тому має досвід, обладнання та кваліфікований медичний персонал. Це допомогло країні у боротьбі з хворобою. Смертність у цій країні менше двох відсотків. Ізраїль запровадив вимогу двох-тижневої ізоляції для громадян, які поверталися з-за кордону. Також, ця країна – одна зі світових лідерів по кількості проведених тестів з виявлення хвороби на мільйон населення. Також, громадяни мають медичне страхування, тому без страху можуть звернутися за медичною допомогою. Вони знають, що це безкоштовно.

З усього вищезазначеного можна зробити декілька висновків. По-перше, не всі країни однаково успішно справляються з карантинном. Як показують факти, найкраще це роблять країни з високим економічним та соціальним рівнем. По-друге, глобальна ізоляція створила неоднозначну ситуацію на ринку. З однієї сторони, скоротили свою діяльність підприємства, орієнтовані на фізичну присутність клієнта (туризм, музеї, ТРЦ). З іншої сторони, сильно збільшилася вага онлайн сервісів, сервісів доставки, підприємств, що займаються виробництвом та реалізацією електроніки. Припинення діяльності певних державних підприємств дозволила цим компаніям передивитися свою діяльність, обладнання. Це також гарний привід зробити ревізію їх діяльності щодо впливу на навколишнє середовище.

Література:

1. <https://www.lg.com/global/investor-relations-reports>
2. <https://www.netflixinvestor.com/financials/financial-statements/default.aspx>
3. Mental Health and Coping During COVID-19. National Center for Immunization and Respiratory Diseases (NCIRD), Division of Viral Diseases
4. <https://www.bbc.com/ukrainian/features-52003428>
5. <https://nv.ua/biz/consmarket/bytovaya-tehnika-prodazhi-bytovoy-tehniki-v-ukraine-vyrosli-na-7-novosti-ukrainy-50089061.html>

Пересада Т.М.*доцент кафедри економіки**Національний транспортний університет, Україна*

ВПЛИВ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Мета будь-якого суб'єкта господарювання, який функціонує в умовах обмежених ресурсів, прагнути до найбільшого випуску продукції при заданому обсязі ресурсів, мінімізувати витрату ресурсів при певному обсязі випуску продукції та оптимізувати результати (тобто витрати і результати повинні поєднуватися оптимально). Виробничі підприємства обов'язково повинні взаємодіяти з організаціями, які становлять інфраструктуру ринку. Економічний розвиток підприємств і ринку, при якому необхідно здійснювати обмінні процеси і доводити виготовлену продукцію до споживача, став вимагати логістику, управління ланцюгом поставок, здатну забезпечити високу якість поставок, спеціалізуючись на обмінних потоках ресурсів і готової продукції. Логістика стала самостійним видом підприємницької діяльності.

Одним з пріоритетних напрямів вирішення економічних проблем господарювання в даний час стає високий рівень можливості пристосування об'єктів господарювання до інтересів споживачів і кон'юнктури ринку, тож логістика і стає головним інструментом у вирішенні даної проблеми.

Економічні основи логістики базуються на обліку різних чинників регулювання витрат, управління ними по всьому ланцюжку – від закупівель до реалізації, виходячи з динаміки попиту. Сукупність цих чинників визначає необхідність оптимізувати загальні витрати в логістичних схемах (витрати на транспортування, складування, вантажопереробку тощо), управлінські витрати, витрати на страхування логістичних ризиків і потенційних збитків (потенційні втрачений прибуток) від неадекватних логістичних рішень, витрат на імобілізацію коштів у запасах. [1, С. 212]

Логістика як сфера підприємницької діяльності повинна мати чіткі критерії, тобто певні показники, які відображають цю діяльність. В якості основних логістичних показників можна виділити наступні:

- Частота оборотності всіх запасів;
- Загальні витрати на матеріально-технічне забезпечення, які припадають на одиницю товарообігу;
- Витрати на логістику (частка у собівартості);
- Витрати на перевезення вантажів (на 1 тонно-кілометр);
- Період обороту запасів для окремого складу (доба);
- Виконання зобов'язань за обсягом поставок (зіставлення обсягу фактично поставленої продукції, з її обсягом, передбаченим у договорах поставки);
- Показники ритмічності поставок;
- Показники інтенсивності роботи складів;
- Показники ефективності використання складських площ та ін. [2, С.103-105].

Ефективність застосування логістики оцінюється не тільки цими показниками, їх динамікою, тенденціями, а в основному на зміну економічних і фінансових результатів діяльності підприємства: підвищення продуктивності праці, підвищення прибутку, рентабельності, показників ефективності. Сама технологія та якість логістики оцінюється такими показниками:

- Швидкість доставки;
- Надійність термінів своєчасності поставки;
- Здатність системи до вирішення непередбачених проблем та негайного задоволення попиту. [1]

Застосування логістичної системи значно впливає на загальні фінансові показники організацій, які набагато ефективніше використовують наявні ресурси. Вплив логістики на прибутковість активів компанії позначається на наступних чинниках. Більш ефективна логістика скорочує рівень запасів товаро-матеріальних цінностей, що значно вивільняє фінансові ресурси, які можуть бути використані для інших цілей або дозволити знизити потребу у кредитах.

Логістика використовує наявні довгострокові активи, такі як склади, рухомий склад, обладнання, інші споруди, що значно збільшує фондівіддачу та рентабельність використання основних засобів. Забезпечуючи більш зручне отримання привабливого продукту і його постійну наявність, логістика може підвищувати обсяг продажів і забезпечити більш високу частку цього продукту на ринку.

Ефективність логістики дозволяє підприємству знизити операційні витрати, що призводить до збільшення прибутку, основної мети підприємця. Зниження собівартості за рахунок ефективною логістики дозволить знизити ціну на продукцію, що допоможе збільшити долю ринку. [1]

Таким чином, логістика вимагає оптимального підходу до власної високої значимості та досить великих витрат на впровадження. Але вона значно впливає на ступень задоволення споживачів, на операційні витрати, прибуток, а також на всі інші показники, що свідчать про діяльність підприємства, на ціну акцій підприємства, на інвестиції, доступ до можливості запозичень. Узагальнюючи значимість логістики, можна стверджувати, що вона дуже важлива, необхідна і може значно стимулювати розвиток бізнесу.

Література:

1. Бутов А.М. Формування ефективної системи управління логістикою на підприємстві. // ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА – Науково-виробничий журнал. 6'2014[55]. С. 211- 216. [Електронний ресурс] – <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/13819/1/>
2. Міщук І. П. Оцінювання ефективності системи логістики підприємства торгівлі. // Механізм регулювання економіки, 2012, № 4. С. 102-110.

Першко Л.О.

*канд. екон. наук, доцент, ст. науковий співробітник
професор кафедри фінансів та маркетингу
ПВНЗ «Інститут екології економіки і права», Україна*

Малік Л.М.

*канд. екон. наук, ст. науковий співробітник
старший науковий співробітник відділу
ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, Україна*

Козлова О.О.

*аспірант
ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Принципи організації соціально-економічного розвитку аграрних підприємств тісно пов'язані з галузевими особливостями. Врахування галузевих особливостей об'єктивно необхідне при оцінці фінансово-господарської діяльності аграрних підприємств, плануванні економічних показників, аналізі використання соціально-економічного потенціалу.

Найголовнішою ознакою, яка впливає на суттєві відмінності принципів організації соціально-економічного забезпечення розвитку аграрних підприємств від інших галузей народного господарства є те, що виробництво продукції сільського господарства пов'язане з використанням землі та інших природних ресурсів. Саме тому, надзвичайно важливого значення набуває повна забезпеченість підприємства відповідними ресурсами до початку технологічного строку виконання кожного виду робіт – матеріальними, трудовими, фінансовими.

Виключна роль землі для сільськогосподарського виробництва зумовлює особливі економічні відносини, що покликані створити умови для підвищення родючості ґрунту, використовуючи досягнення науки й техніки. сучасні технології. Заходи з поліпшення родючості, у свою чергу, пов'язані зі значними капітальними вкладеннями (інвестиційними ресурсами).

У зв'язку з цим, в аграрних підприємств виникає потреба у створенні спеціальних грошових і натуральних резервних страхових фондів на випадок неврожаю, засухи, повені та інших стихійних лих. Ці кошти необхідні для відшкодування втрат, понесених сільським господарством у несприятливі за погодними умовами роки. Формування фінансових резервів у аграрних підприємствах є одним з основних принципів організації соціально-економічного забезпечення підприємств.

Специфікою організації соціально-економічного забезпечення є також самовідновлення (відтворення) продукції. Це призводить до того, що вагома частка витрат на виробництво здійснюється без авансування нових потоків грошових коштів. Крім того, до особливостей соціально-економічного забезпечення діяльності аграрних підприємств, можна віднести: різко виражену

сезонність сільськогосподарського виробництва, а звідси – сезонність надходження фінансових ресурсів; порівняно нижчу, ніж у промисловості фондозабезпеченість виробництва та набагато нижчий рівень оплати праці; високу капіталомісткість і трудомісткість виробничих процесів.

Ці й інші перелічені специфічні особливості діяльності аграрних підприємств тісно взаємопов'язані між собою, взаємообумовлюють та взаємодоповнюють одна одну.

Крім того, чинники, що формують соціально-економічний розвиток підприємства поділяються на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх чинників належать [2]:

- ресурсний потенціал підприємства;
- виробничий потенціал підприємства;
- інноваційний потенціал підприємства;
- інфраструктурний потенціал підприємства;
- фінансовий потенціал підприємства;
- трудовий потенціал підприємства;
- споживчий потенціал підприємства;
- екологічна ситуація у підприємстві;
- рівень соціального напруження у підприємстві

До зовнішніх чинників відносяться:

- законодавство;
- грошово-кредитна політика;
- регіональна політика;
- податкова політика;
- інвестиційна політика
- політична ситуація;
- рівень міжрегіональних (міжнародних) зв'язків.

Розвиток підприємства означає якісні зміни та оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються [3].

Аграрне підприємство, так як і будь-яке інше, є відкритою системою, і діє в певному середовищі, іншими словами - працює за правилами, які встановлені на певній території та в певний період часу.

Дослідження проблем формування і мобілізації ресурсного потенціалу аграрного підприємства через взаємозв'язок з факторами соціально-економічного розвитку підприємств, і є одним із першочергових заходів для розробки стратегії цілеспрямованого ефективного соціально-економічного розвитку аграрних підприємств на основі формування стійких конкурентних переваг та організації ефективних, гнучких інвестиційних механізмів управління ресурсним потенціалом [4].

Таким чином, при врахуванні факторів, що впливають на соціально-економічний розвиток аграрних підприємств, варто крім зовнішніх та внутрішніх факторів враховувати галузеві особливості формування та конкурентні переваги.

Література:

1. Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року / за заг. ред. Ю.О. Лупенка та О.Г. Булавки. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. – 74с.
2. Череп А.В., Лепьохін О.В., Олейнікова Л.Г., Лепьохіна І.О. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва: монографія. Запоріжжя: ЗНУ, 2011. 352 с
3. Акофф Р. Планування майбутнього корпорації: пер. з англ. / за ред. В.І. Данілова - Данільяна. М.: Прогрес, 1985. 328с
4. Красноручський О., Майборода М. Управління формуванням і використанням виробничих резервів підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств. Актуальные проблемы инновационной экономики. 2017. № 1. С.11-14

Петровська С.І.

старший викладач кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

ОЦІНКА МОТИВАЦІЇ ПРИ УПРАВЛІННІ ТРАНСПОРТНОЮ ПОВЕДІНКОЮ ПАСАЖИРІВ

Низка досліджень думки мешканців міст підтверджують, що рівень трафіку є одним з головних негараздів, з якими стикається суспільство.

При розв'язанні завдань з упорядкування трафіку більшість міських адміністрацій стикаються з нестачею фінансування поліпшень транспортних систем. Вони намагаються робити хоч щось, щоб уникнути критики з боку суспільства. Спорадичні зусилля не приносять очікуваних результатів. Саме тому ще в 80-х роках ХХ ст., як засіб боротьби з перевантаженістю міських доріг, у США виникла концепція управління попитом на перевезення (TDM – Transportation Demand Management – англ.), яка фокусувалась на зменшенні попиту в пікові періоди, переключенні водіїв приватних автомобілів на користування міським транспортом, змінах у графіках роботи установ, розробці схем транзиту тощо.

Одне з визначень TDM характеризує таку управлінську концепцію як мистецтво зміни транспортної поведінки людей, яка дозволила б уникнути значного за витратами розвитку транспортної системи.

Управління попитом на перевезення не є панацеєю, але воно допомагає розв'язати проблеми перевезень у місті. TDM потребує кооперації багатьох суб'єктів: власників землі, забудовників, працедавців, міської влади, а головне – потенційних пасажирів. Характеристика аспектів подорожей містом та цілей і завдань TDM приведена в табл. 1.

Таблиця 1 - Подорожі містом та цілі, завдання і заходи TDM

Аспект перевезень	Цілі і завдання TDM	Заходи TDM
Природа необхідності поїздки	Зменшення кількості поїздок	Зменшити активність, яка генерує попит на перевезення
Маршрут	Переключення на поїздку менш завантаженим маршрутом	Інформування про переваги подорожі іншим маршрутом
Зміна виду транспорту	Переключення з виду транспорту із меншим завантаженням (один водій) на більш завантажений (автобус) для збереження простору доріг і місця паркування	Заборона приватним автомобілям в'їзду в певні зони Переключення з автомобіля на міський транспорт Використання велосипедів Спільне використання автомобіля

Спільне використання автомобіля мешканцями передмість є завданням програм з TDM, яке важко виконується. Головною причиною є складність організації спільних поїздок та втрати часу на збір усіх її учасників. Важливим чинником транспортної поведінки мешканців мегаполісів є витрати часу на очікування транспортного засобу та тривалість поїздки ним. Дієвим засобом тут є запровадження систем інформування пасажирів в реальному часі.

І, нарешті, головне – психологічні детермінанти (ставлення, прийняття, інтереси) виступають важливими, але прихованими змінними при аналізі транспортної поведінки. Серед них за змістом є зовсім неочікувані, такі, що не розглядаються у вітчизняних наукових джерелах щодо оцінювання якості міських перевезень (і лише починають виникати в закордонних дослідженнях): довіра до повідомлень міської влади про транспорт; психологічні детермінанти комфорту; залежність від власного автомобіля; зручність та гнучкість володіння автомобілем; екологічні міркування; символічне значення автомобіля; збереження особистого простору; влада при управлінні автомобілем. Важливість психологічних детермінантів згідно показано в табл. 2.

Концепція TDM є одним із способів управління попитом на перевезення. Відомо, що підприємства-перевізники з TDM часто мають незначну результативність. Тим важливішим стає пошук умов і чинників, за яких підприємства-перевізники приносять очікувані результати.

Зміна виду транспорту, як напрям зусиль TDM, знаходиться в центрі уваги даного дослідження. Серед умов і мотивів переходу до користування міським транспортом на заміну автомобіля варто виділити: силу впливу на людину; безумовну якість надання основної і додаткових послуг при поїздках містом; створення в людини сталих особистісних переконань (екологічних, відчуття власного міста тощо); надання транспортної інформації у режимі реального часу.

Таблиця 2 - Важливість психологічних детермінантів при прийнятті рішень щодо користування міським транспортом, бали за 5-ти бальною шкалою Лікерта

Індикатор	Середнє значення, бали	Середньоквадратичне відхилення, бали
Використовувати мотоцикл у повсякденному житті важливо	4,10	0,95
Використовувати автомобіль у повсякденному житті важливо	2,74	0,90
Володіння гарним мотоциклом – символ успіху	3,24	1,04
Володіння гарним автомобілем – символ успіху	3,81	0,98
Вважаю за краще зберігати приватний простір в автомобілі	3,69	0,87
Відчуваю стрес, коли рухаюсь перевантаженою дорогою	4,30	0,71
Подобається управляти мотоциклом	3,54	0,85
Подобається управляти автомобілем	3,66	0,92
В автобусі часто буває тиснява	4,36	1,01
Використання приватного транспорту призводить до шуму	3,85	0,88
Використання приватного транспорту призводить до шкідливих викидів	4,15	0,78
Збільшення кількості приватного транспорту призводить до аварій	3,97	0,84
Поїздка автомобілем є небезпечною	2,78	0,89
Міський транспорт є корисним у моєму житті	4,16	0,68
Подорож громадським транспортом потребує більше часу	3,27	1,08

Страх втрати часу, збільшення витрат, аварій, порушення приватного простору (тиснява) також є вагомим мотивом зміни транспортної поведінки. Проте при нормалізації ситуації він швидко втрачатиме вплив на транспортну поведінку. Відчуття стресу, яке виникає при керуванні автомобілем у заторах, є постійним супутником автовласника в місті. Через це роз'яснювальні повідомлення про можливості уникнення стресу можуть бути дієвим заходом перетворення водіїв у пасажирів. Прихованими мотивами транспортної поведінки є символічне значення автомобіля, відчуття влади при керуванні ним, відчуття міста як власної домівки, довіра до повідомлень влади, здатність людини обробляти географічну інформацію.

Поведінкові інтенції до виду здійснення подорожі містом залежать від задоволення від попередніх поїздок, їхньої споживчої цінності та її предикторів – жертв і переваг сервісу. Головним чинником переваг транспортного сервісу в місті, попри важливість позатранспортних ефектів, є його якість. Однак складові якості можуть перетворитися в жертви у випадку незадовільного надання перевізником транспортної послуги.

Таким чином, в умовах міст України потенціал засобів TDM є вагомим. Унікальність стану розвитку міського транспорту в Україні полягає в тому, що стрибкоподібне поліпшення його якості разом із запровадженням кампаній з

управління попитом на перевезення можуть створити достатньо сильний вплив на власників приватних автомобілів і змінити їхню транспортну поведінку.

Література:

1. Вучик Р. Вукан. Транспорт в городах, удобных для жизни / пер. с англ. А. Калинина под научн. ред. М. Блинкина. Москва : Территория будущего, 2011. 202 с.
2. Jen William, Lu Tang-Jung. Effects of service quality, customer satisfaction and switching barriers on passenger behavioral intentions in scheduled coach service. Proceedings of the Eastern Asia Society for Transportation Studies. 2003. Vol. 4. PP. 701-716.

Петрук В.В.

студентка

Запорізький національний університет, Україна

Гуржій Н.М.

науковий керівник, д-р екон. наук, доцент

проф. кафедри підприємництва,

менеджменту організацій та логістики

Запорізький національний університет, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПАТ «ЗАПОРІЖЖЯОБЛЕНЕРГО»

Актуальність даної теми полягає в тому, що в сучасних умовах ринку якісність відбору персоналу стала найважливішим фактором у роботі організації. Кожній організації необхідно виявляти найкращих і підготовлених співробітників з великої кількості претендентів на вакансію, для того щоб залишатися конкурентоспроможною. У світі існує 2 методи відбору персоналу: традиційний та нетрадиційний. До традиційних відносять: співбесіда, конкурсний відбір, відбір через агентство з підбору персоналу та період випробувального терміну. До нетрадиційних належать: метод стресового інтерв'ю, Brainteaser-інтерв'ю, метод на основі фізіогноміки та MBTI тестування. [1]

ПАТ «Запоріжжяобленерго» надає послуги з розподілу електроенергії споживачам Запорізької області - одного з найбільших індустріальних центрів України загальною площею 27 000 кв.км. [2] Однією з важливих складових успіху будь - якого підприємства є якісний склад його персоналу, рівень його кваліфікації та ініціативи. Основне завдання, яке ставиться на підприємстві щодо роботи з персоналом, це формування колективу односторонніх - професіоналів, об'єднаних єдиною метою та орієнтованих на кінцевий результат.

ПАТ «Запоріжжяобленерго» чітко дотримується вимог чинного законодавства при прийомі на роботу, зокрема ст.22 КЗпП України. [2] Відбір проводиться переважно традиційним методом, а саме співбесідою або конкурсним відбором після надання усіх необхідних документів. Також за необхідності кадровий відділ проводить тестування, щоб виявити слабкі та сильні сторони кандидата, його психотип та навички. Співбесіда є традиційним методом відбору персоналу, в ході якої HR-менеджер має можливість первинно оцінити здібності кандидата в його навичках таких як:

манера розмови, вміння правильно себе подати та здатність чітко висловлювати свої думки. Співбесіда, як метод підбору, також допомагає значною мірою оцінити такі якості претендента як компетентність, самоорганізованість, потенційну користь для підприємства.

З кожним роком все більше вітчизняних компаній починають брати до уваги досвід великих іноземних компаній та вводять нові, так звані «нетрадиційні» методи відбору персоналу. Найпопулярнішим нетрадиційним методом проведення співбесіди серед впливових компаній є: метод стресового інтерв'ю та Brainteaser-інтерв'ю. [3]

Метод стресового інтерв'ю – сутність даного методу полягає в тому, щоб поставити претендента у непередбачувану ситуацію та подивитись на його стресостійкість, реакцію та здатність вирішити проблему «на ногах». Наприклад, інтерв'юер може:

- уявно втратити резюме, запізнитися на пів години;
- перекладати папери на столі, дивитись на годинник, перебивати розмову кандидата, відволікати мовою тіла (стукати по столу, клацати ручкою, бовтати ногою);
- задавати дивні запитання «Чому кришка люку круглої форми?», «Що б Ви змінили в дизайні поштової скриньки?». Ці питання призначені для перевірки навиків вирішення нестандартних ситуацій\питань;
- запропонувати уявити незручну гіпотетичну ситуацію і попросити пояснити, як Ви з нею впораєтесь.

Brainteaser-інтерв'ю (інтерв'ю, що лоскоче мозок). Суть методу – перевірити аналітичне мислення кандидата, розгадавши логічну загадку. Відповідно, цей метод співбесіди потрібно застосовувати для посад з розумовою працею (маркетолог, аудитор, програміст).

Інтерв'юери використовують головоломки не стільки для того, щоб побачити, чи правильно відповідає кандидат, скільки для того, щоб зрозуміти, як він думає.

У процесі відбору персоналу необхідно проаналізувати професійні та особистісні можливості, як якісно кандидат буде виконувати роботу, що може дати компанії в майбутньому, чи підходить він саме на цю посаду. Завдання відбору виявити з числа претендентів на вакансію, найкращого і професійно підготовленого кандидата. Для цього потрібно визначити найбільш ефективний набір методів і способів вимірювання його здібностей до виконання вимог вакансії. Відбір персоналу на сьогоднішній день здійснюється за допомогою численних методів, які діляться на дві групи: традиційні і нетрадиційні.

Література:

1. Ачкасова О.В. Особливості застосування кадрового аутсорсингу на підприємстві: теорія та практика, 2015
2. Офіційний сайт ПАТ «Запоріжжяобленерго» URL: <https://www.zoe.com.ua> (дата звернення 12.11.2020)
3. Методи підбору персоналу URL: <https://studfile.net/preview/7367452/page:2/>

Редько Н.О.

*старший викладач кафедри економіки
Національний транспортний університет, Україна*

РЕКРУТИНГ ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Поняття рекрутингу є новим і актуальним для вітчизняного ринку праці, проте послуги даного напрямку користуються високим попитом. Це обумовлено наступними причинами: компетенції та досвід рекрутерів, експертні знання і вміння аналізувати зміни та тенденції сучасного ринку праці, об'ємна база даних, економія часу та ресурсів замовника послуги. Із зростанням потреб на послуги з пошуку і підбору персоналу за визначеними замовником критеріями відбулося і становлення ринку рекрутингових послуг. Послуга рекрутингових агенств прийшла на вітчизняний ринок праці із Заходу. Український ринок рекрутменту має певні специфічні особливості. Це виявляється в процесі надання самої послуги, в механізмах взаємодії агенства і замовника, в напрямках розвитку даної галузі. Ринок праці України на сучасному етапі характеризується обмеженою кількістю робочої сили необхідного фаху, кваліфікації, рівня досвіду і підготовки. Це є наслідком скорочення чисельності населення, скорочення частки економічно активного населення, процесу старіння населення країни, зниження рівня якості освіти. Таким чином, актуальним стає питання підвищення ефективності діяльності з підбору персоналу і заміщення вакантних робочих місць. Зростає потреба забезпечення підприємств, організацій, установ кадрами відповідної та необхідної кваліфікації. Тому для вирішення цієї проблеми велика частка підприємств звертається до рекрутингових компаній, що надають якісні послуги з підбору персоналу.

Рекрутинг – це вид бізнесу або складова процесу управління, яка надає послуги з пошуку і наймання працівників. Сьогодні рекрутинг можна вважати динамічною галуззю сфери послуг, яка активно розвивається в усьому світі. Лише у США налічується близько 200 тис. рекрутингових компаній. У ТОП-10 найбільш професійних рекрутингових компаній США увійшли: Korn Ferry Futurestep, Brilliant, Lukas Group, Vaco, Kforce та інші. На сучасному етапі ринок рекрутингу України налічує близько 500 компаній. Серед найбільш відомих рекрутингових компаній у сфері послуг HR-ринку України виділяють Personnel, Допомога, Анкор, Golden Staff. На основні 8-10 компаній припадає 50-60% ринку.

Осіб, які займаються пошуком персоналу, називають рекрутерами (хедхантери – більш агресивні). Діяльність рекрутерів характеризується загальними бізнес-процесами: оформлення замовлення; пошук; відбір або оцінка кандидатів; працевлаштування або плейсмент; моніторинг плейсмента; заміна.

Рекрутингові компанії також надають послуги кадрового консалтингу. Дана опція передбачає: оцінку, тестування і аудит персоналу; навчання персоналу; аналітичні дослідження ринку праці і заробітної плати; послуги з розрахунку заробітної плати; HR-консультування; аутстафінг; аутсорсинг; послуги

кадрового діловодства.

Послуги рекрутингових компаній – це насамперед ділові послуги консалтингу з управління персоналом у сегменті «Business to business» продажів. Це вид інформаційної та економічної взаємодії юридичних осіб, які працюють не на кінцевого споживача, а на інший бізнес. Пропозиція послуг рекрутингових компаній задовольняє потреби у кадрах необхідної кваліфікації інші бізнес-структури. Рекрутингові компанії не пропонують послуги посередництва у працевлаштуванні фахівців, що знаходяться у пошуку місця роботи.

Виділяють наступні види кадрових послуг, що надають рекрутингові компанії:

- Head hunting: для надання цієї послуги необхідно постійно аналізувати зміни в різних сферах бізнесу, спостерігаючи за поведінкою висококваліфікованих спеціалістів, відслідковувати тих, хто буде масимально відповідати всім вимогам потенційного замовника. Пропонують таку послугу не всі рекрутингові компанії.

- Executive search: пошук менеджерів вищого рангу та спеціалістів, на яких на ринку праці є дефіцит.

- Recruitment: пошук та відбір менеджерів середньої та нижчої ланки, кваліфікованих виконавців і спеціалістів.

- Mass recruitment projects: пошук і відбір персоналу у великій кількості. Відмінність від традиційного рекрутмента полягає у тому, що при наданні даної послуги стає можливим швидко закрити декілька однотипних вакансій.

- Graduate recruitment: трудова адаптація випускників навчальних закладів. Серед випускників відбувається пошук персоналу на вакантні посади для проходження стажування, для тимчасової роботи тощо.

- Інформаційні послуги: замовнику пропонується можливість самостійно використовувати бази даних компанії для пошуку необхідного кандидата для заповнення вакантної посади.

- Employees leasing: пропонування персоналу для тимчасового працевлаштування. Рекрутингова компанія пропонує своїх штатних працівників для виконання роботи організації замовника на строк від одного місяця.

- Contract, temporary employment: пропонування персоналу на тимчасове працевлаштування чи працевлаштування за контрактом, тимчасове заміщення співробітника (temporary placement).

- HR consultancy: кадровий консалтинг. Включає: психологічне тестування і оцінку персоналу (psychometric testing and evaluation); консультування з питань кар'єрного росту (career consulting); консультування з питань матеріального стимулювання (compensation consulting); аналіз ринку заробітної плати (salary surveys); допомога у нарахуванні заробітної плати та інших виплат, відрахування податків (payroll); консультування з питань етики та корпоративної культури (corporate culture); аудит стратегії та перспектив розвитку компанії (strategic audit); консультування з питань трудового законодавства (labor regulation consulting) тощо.

- Training programs: тренінгові програми. Рекрутингова компанія навчає

персонал замовника, проводить тренінги, семінари, курси підвищення кваліфікації.

Рекрутер – це не лише спеціаліст з підбору персоналу, психолог, «продавець» своєї компанії, але й піар-менеджер, маркетолог, SMM. Відповідно, рекрутинг перетворився на комплексний складний процес підбору, аналізу і маркетингу, продажів, PR та SMM.

Література:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2019. – 486 с.
2. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2016. – 244 с.
3. Дериховська В.І. Взаємозв'язок розвитку персоналу та стратегії управління персоналом / В.І. Дериховська // Бізнес Інформ. – 2013. – № 7(426). – С. 341–347/
4. Philip Wickham. Management Consulting: Delivering and Effective Project (2nd Edition) Paperback, 2015.

Середіна І.А.

*аспірантка ІПТО НАПН України
завідувач навчальної лабораторії
кафедри філософії та педагогіки*

Національний транспортний університет, Україна

ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ БАКАЛАВРІВ З ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

На сучасному етапі розвитку суспільства дуже гостро постає проблема компетентних фахівців у різних галузях виробництва. В ХХІ столітті інноваційні технології починають переважати над традиційними, відбувається зміна самої парадигми людського прогресу. Непереривною тенденцією сучасного світу є підвищення ролі особистості, зростання кількості інформації, інтелектуалізація її діяльності, швидкоплинність зміни техніки і технологій у світі. Якісно нового рівня потребує викладання як базових, так і фахових дисциплін, забезпечення інтелектуальної, моральної, психологічної готовності майбутніх фахівців до праці у якісно нових умовах. Пріоритетність сфери освіти є необхідною умовою національного розвитку і національної безпеки.

Кризові ситуації та нові економічні відносини, які час від часу спостерігаються в світовій економіці, мають забезпечити підготовку молоді до праці в сучасних реаліях. Щоб забезпечити економічне зростання держави та гарантувати її розвиток у майбутньому, громадяни України мають досягнути суті економічних перетворень, переосмислити роль економічного навчання та виховання. Успіхи розвинутих країн світу, в економічній сфері базуються на державній підтримці розвитку підприємництва та малого бізнесу. При цьому освіта тут загалом орієнтується на підприємництво і бізнес. В Україні доцільно використовувати цей досвід, а систему підготовки майбутніх економістів,

підприємців розглядати як необхідну умову економічного розвитку нашої країни у найближчі роки [2].

Інтеграція України до світового та європейського освітнього простору сьогодні зумовлює необхідність реформування системи вищої освіти. На сучасному етапі розбудови системи вищої освіти виникла потреба суспільства в фахівцях нового типу – освічених, компетентних, творчих особистостей, які оперативно реагують на зміни в професійному середовищі самостійно навчаються впродовж усього життя. Підготовка компетентної особистості, її розвиток та виховання є головною метою освіти.

Значення освіти в житті людини зростає та не може обмежуватися лише періодом навчання. Потреба в постійному підвищенні рівня знань привела до появи такого феномену як безперервна освіта. Зміни, які відбуваються супроводжують цей процес пошуком нових методів і форм навчання, що сприяють більш глибокому розумінню та формуванню наукового світогляду. Потреби суспільства та його замовлення, у контексті підготовки сучасного компетентного фахівця, визначають мету професійної підготовки, котра в свою чергу, потребує розробки методичних та технологічних напрямів реалізації цього процесу.

Поняття «компетентність» деталізує деякі аспекти поведінки людини, яка здатна досягти результатів у відповідній діяльності. Під «підприємницькою компетентністю» розуміють «інтегральну характеристику особистості, що визначає здатність вирішувати професійні проблеми й типові професійні завдання, що виникають у реальних ситуаціях професійної діяльності, з використанням знань, професійного й життєвого досвіду, цінностей і нахилів»[1].

Підвищення інтересу до важливості формування підприємницької компетентності майбутніх бакалаврів з економіки підприємства зумовлена необхідністю підготовки фахівців нової формації в різних сферах економіки відповідно до змін і зростаючих вимог світової ринкової економіки, які, в свою чергу, забезпечують конкурентоспроможність на ринку праці, успішність у професійній самореалізації та кар'єрне зростання. Ознака підприємницької компетентності особистості полягає в тому, що компетентність має реалізацію на сучасному етапі, проте орієнтована на майбутнє.

В Україні підприємництво це система, яка орієнтована на і технологічний бізнес, і є такою, що не має аналогів, інноваційною, оскільки до недавнього часу не було причин і умов для її виникнення [3]. На нашу думку, необхідно врахувати менталітет українських підприємців, особливості ринку утворення інноваційного підприємництва та специфіку державної системи освіти, що розвивається.

Отже, підприємницька компетентність є інтегративним комплексним поняттям, яке являє собою єдність знань, умінь і навичок (компетентностей), цінностей та особливостей особистості. Фахівець, враховуючи цей комплекс, визначає цілі своєї професійної діяльності і здатен виконувати соціально-професійні обов'язки. Самовдосконалення і навчання справжнього професіонала – фахівця своєї справи триває протягом усього життя. Воно не обмежується

рамками освітнього закладу чи займаною посадою. Виклики майбутніх змін та реалії кожного дня ставлять кожного з нас перед необхідністю їх передбачення і відповідної підготовки. Саморозвиток детермінується соціально-економічними чинниками, психофізіологічним потенціалом людини, цілеспрямованістю, змістом та характером праці. Зумовлюючими силами саморозвитку є професійно-трудова, матеріальна, соціально-статусна й духовна потреби. Зміст саморозвитку є цілісним комплексом процесів і засобів поступу особистості, задоволенням її пізнавальних і духовних потреб, розкриттям і вдосконаленням природних задатків та здібностей.

В Національному транспортному університеті професійна підготовка фахівців здійснюється за різноманітними організаційними формами, моделями, системами і програмами, більшість із яких можна класифікувати за тривалістю, кількістю здобувачів вищої освіти та особливостями їх взаємодії, зв'язком із практичною діяльністю. Аналіз педагогічної практики переконує, що успадкована інформаційно-догматична освіта, загострює суперечності між вимогами, що постають перед фахівцями у сучасних умовах, та рівнем їх готовності до професійної діяльності.

Тому серед основних завдань контексті підвищення продуктивності професійної підготовки, є перегляд структури змісту економічної освіти на всіх рівнях професійного навчання.

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

Література:

1. Гузеева Г. Н. Особенности профессиональной компетентности будущих менеджеров [Электронный ресурс] / Г. Н. Гузеева // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2010. – № 4. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-professionalnoy-kompetentnosti-buduschihmenedzherov> (дата обращения: 20.02.2017)].
2. Романовський О.О., Романовська Ю.Ю. Феномен підприємництва і роль вищої школи в підготовці підприємців // Вища школа. – 2002. - №1- С. 49-59.
3. Середина І. А. Підприємництво в освіті: перспективи розвитку. Сучасні реалії та перспективи розвитку освіти: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Дніпро, 9 жовтня 2020 р). Дніпро: Міжнародний гуманітарний дослідницький центр, 2020. С. 51 – 52.

Сєдой В.Г.*канд. екон. наук, доцент**доцент кафедри менеджменту**Національний транспортний університет, Україна*

ТЕХНОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ВИХОДУ ДРІБНОГО БІЗНЕСУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

На розвиток національної економіки впливає величезна кількість різноманітних чинників: демографічні, геополітичні, соціальні, технологічних, природні, історичні та інші. При цьому вони не завжди сприяють успішному розвитку, що в останні роки є характерним для України. Одним із важливих індикаторів конкурентоспроможності національної економіки являється зовнішньоторгове сальдо, яке змінилося в Україні з позитивного значення 610706,7 тис. долларів США у 2015 році на негативне -10745567,3 тис. долларів США у 2019 році [1]. Це не просто свідчить про негативні явища в економічному просторі країни, але й вимагає швидких та рішучих дій по виправленню ситуації.

Основою більшості ефективних рішень по розвитку бізнесу в сучасних умовах є використання інноваційних технологій. Зараз, коли у розвинутих країнах відбувається перехід до четвертої технологічної революції [2], до таких технологій відносяться, у першу чергу, інформаційно-комунікаційні [3]. Масове поширення засобів інформаційно-комунікаційних технологій у ділове та повсякденне життя, внаслідок їх доступності, приносить зміни у суспільство та його культуру, відкриває нові можливості у бізнесі. Якщо раніше вважалося, що зовнішньоекономічну діяльність здатні успішно вести тільки потужні суб'єкти господарювання, у розпорядженні яких наявні можливості використовувати різноманітні ресурси у великих обсягах, то зараз ситуація змінилася [4]. Інформаційно-комунікаційні технології усувають кордони у діловій взаємодії, надають можливість оперативно отримувати необхідну інформацію та знижують поріг входження у сферу зовнішньоекономічної діяльності. У результаті, невеликі підприємства і навіть ФОП-и можуть виходити на зовнішні ринки та бути успішними при цьому.

Наведені Державною службою статистики України демонструють навіні зрушення у названому напрямі. Так, з 2015 по 2018 рік загальна кількість українських експортерів збільшилось з 19690 до 23005 одиниць [5], тобто, зросла майже на 17%. За той же період кількість ФОП, які експортують товари зросла з 5002 до 6353 одиниць [5], тобто, на 27%. Чи достатньо цього для відчутного впливу на макроекономічну ситуацію в країні та наскільки повно використані можливості по активізації виходу дрібного бізнесу на зовнішні ринки? З врахуванням частки експорту, що у 2018 році була забезпечена діяльністю ФОП у розмірі 0,7% [5], відповідь однозначна – ні. У чому ж ключові причини? Розглянемо їх за видами вже існуючих технологічних передумов для активізації виходу дрібного бізнесу на зовнішні ринки.

1. Доступність інформаційних ресурсів, необхідних для прийняття ефективних рішень по виходу на зовнішні ринки. Інформація про умови виходу на конкретні іноземні ринки, для отримання якої раніше необхідно були витратити чимало зусиль та ресурсів, наразі стає все більш доступною для будь-якого користувача мережі Internet. Вже існує багато мережевих ресурсів, які дозволяють просто дізнатися про умови ввезення різних товарів на територію тієї чи іншої країни, на основі статистичної інформації провести первинну оцінку конкуренції та попиту на ринках, визначитись із конкурентоспроможним рівнем ціни, тощо. Наприклад, портал Європейської комісії EU Trade Helpdesk, портал Міжнародного торгового центру UNCTAD/WTO Trade Map, сайт європейської мережі національних бюро інтелектуальної власності Innovaccess, запущений у листопаді 2020 року інформаційний сервіс Access2Markets та багато інших. Однак, рівень обізнаності представників українського дрібного бізнесу про подібні можливості та наявні навички по їх використанню бажають бути кращими. Існуючі програми допомоги дрібному бізнесу в оволодінні такими навичками в рамках міжнародних програм сприяння розвитку експорту мають недостатнє охоплення представників цільової аудиторії.

2. Можливості дистанційного пошуку потенційних іноземних партнерів та ведення оперативних комунікацій з ними. Існуючі у глобальній мережі сервіси ір-телефонії, чат-месенджерів, відеозв'язку, спільної роботи з документами дозволяють ефективно та оперативно взаємодіяти з іноземними партнерами незалежно від їх місцезнаходження. Можливості даних засобів комунікацій постійно розвиваються та удосконалюються, але не завжди використовуються у повному обсязі за причиною недостатньої обізнаності та комп'ютерної грамотності користувачів. Тому, на наш погляд, доцільно було б організувати масові відкриті онлайн курси по оволодінню навичками по їх використанню в бізнесі.

3. Спрощення процедур здійснення поставки товарів у зовнішньоекономічних операціях. Поставка товарів у зовнішньоторгових операціях набагато складніша у порівнянні з внутрішньою торгівлею, що виступає серйозним бар'єром при виході дрібного бізнесу на зовнішні ринки. Навіть, не зважаючи на у цілому позитивні зміни у процедурах митного оформлення товарів. Тому нові технологічні рішення по організації доставки міжнародних відправлень, які з'явилися у останні роки від поштових служб «Укрпошта», «Нова Пошта» та інших дозволяють максимально спростити цей процес для дрібного бізнесу. Організовані безкоштовні курси про дані можливості є позитивним явищем, яке дозволяє залучати дрібний бізнес до виходу на зовнішні ринки.

4. Мережеві сервіси для ведення міжнародної торгівлі формату B2C. Дрібний бізнес у багатьох випадках орієнтований на здійснення прямих продаж безпосередньо споживачам. Важливою конкурентною перевагою товарів від дрібного бізнесу може бути його унікальність. Але ще потрібно знаходити своїх

споживачів. І в мережі вже існують та успішно функціонують спеціалізовані платформи для реалізації товарів безпосередньо споживачам на зовнішніх ринках: Amazone, ETSY, Shopify, eBay та інші.

Таким чином, сучасний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій створив необхідні технологічні умови для успішного виходу дрібного та середнього бізнесу на зовнішні ринки. Але для реалізації цього потенціалу зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності у суб'єктів господарської діяльності повинні бути сформовані внутрішні та зовнішні сприятливі умови. До внутрішніх відносяться, у першу чергу, високий рівень кваліфікації працівників, їх обізнаність у сучасних інформаційно-комунікаційних технологіях та уміння застосовувати їх на практиці. Зовнішні умови є загальними для українського бізнес-середовища та полягають в усуненні невиправданого та економічно недоцільного рівня контролю з боку держави, позбавлення управлінського апарату від зайвої бюрократизації, мінімізація негативних явищ у системі управління державою, пов'язаних із поширеною серед співробітників компетентних установ практикою штучного створення умов з метою подальшого очікування пропозицій по отриманню неправомірної вигоди.

Література:

1. Держстат України. Економічна статистика/Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
2. Колесніков В. О. Індустріальна технологічна революція (Індустрія 4.0), як вона торкнеться автомобільної газузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/331287128_Industrialna_tehnologicna_revolucia_Industria_40_ak_vona_torknetsa_avtomobilnoi_galuzi_Industrialnaa_tehnologiceskaa_revolucia_Industria_40_kak_ona_kosnetsa_avtomobilnoj_otrasli_Industrial_Technology_
3. Струтинська І. Інформаційні технології організації бізнесу – імператив інноваційного розвитку бізнес-структур / І. Струтинська // Галицький економічний вісник. - 2018. - № 2. - С. 40-49. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2018_2_6
4. Мирошніченко О. Інтернаціоналізація бізнесу та вихід на ринки Європейського Союзу. К.: ФОП «Клименко», 2015. -380с.
5. Держстат України. Експорт товарів суб'єктами господарювання за кількістю найманих працівників за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/et_knp_reg/arh_et_knp_u.html

Синяков С.В.

*д-р філос. наук, професор
професор кафедри філософії і педагогіки
Національний транспортний університет, Україна*

Середіна І.А.

*аспірантка ІПТО НАПН України
завідувач навчальної лабораторії
кафедри філософії і педагогіки
Національний транспортний університет, Україна*

СОЦІОКУЛЬТУРНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Політичні й економічні відносини сучасності принципово відрізняються від суспільного устрою минулих століть: сформувалися нові інститути економіки і суспільства, змінилися правила і норми життя людей. Сьогодні в світі домінує поки глобалізована економіка багато в чому відмінна від колишньої – фінансова система із іншими принципами господарювання. Тривала фінансова і економічна криза не залишає вже місця міфам про ефективність суто фінансових і економічних методів управління господарством, ілюзіям про самодостатність і суспільну ефективність ринкової економіки в цілому. Невтішна ситуація в світовій економіці не могла не отримати відображення в економічній науці, де все частіше можна побачити скептичне ставлення як до економічної теорії, так і до економічної політики. З'явилося і переконання в тому, що сучасній економічній думці дедалі складніше пояснювати події, що відбуваються в реальному світі, а також здійснювати аналіз, придатний для економічної політики [2, с. 6–13]. Такі ж труднощі виникають і під час дослідження нестабільного розвитку економіки України під час тривалого «трансформаційного спаду» (Я. Корнаї). Існуюча в Україні модель економічного розвитку є недосконалою, не містить внутрішніх механізмів, що забезпечують стабільне зростання, не відповідає викликам і реальним завданням, які стоять перед країною. Щоб забезпечити можливості стабільного економічного зростання, як справедливо вважає М.І. Зверяков, необхідно сформувати таку модель, яка «об'єднує ринкові і регульовані державою основи» [1, с. 30]. У теорії й методології економіки, простежується думка, згідно з якою вивчення економічних явищ має здійснюватися у більш широкому науковому контексті. Однак реалізувати такий підхід складно, залишаючись на позиціях традиційних уявлень про природу економічних феноменів. Виходом із такої ситуації може бути побудова іншої економічної онтології, гносеології та логіки, конструювання іншої системи інтерпретацій і оцінок, які враховують ідею культурної детермінації економічної поведінки. Це вимагає розширення уявлень про досліджуваної реальності в економічній науці за рахунок залучення їх до більш широкої області культури, способу і стилю мислення, особливостей світосприйняття, звичок, традицій, впевненості в правдивості, брехливості або несправедливості економічних дій. Економічне середовище – це не лише люди,

що мислять і діють, а також і значна кількість цінностей, цілей і норм поведінки. Економічна поведінка завжди обумовлена низкою соціокультурних чинників, головними з яких є психологічні, політичні, соціологічні, релігійні, світоглядні, ідеологічні. Тому можна спробувати пояснити економічну активність людей впливом не тільки економічних, а й позаекономічних причин і культурних цінностей. Однак самі ці причини породжуються і обумовлюються соціокультурним середовищем і, одночасно, допомагають зрозуміти, осмислити і перетворити її. Сучасна ринкова економіка являє собою зв'язок індивідів, що взаємодіють і переслідують свої індивідуальні цілі.

Системи цінностей суспільства можна розділити на певні категорії: моральні, етичні, політичні, естетичні, релігійні. Кожна система цінностей може бути з'єднана з різними ідеологічними уявленнями. Вони конкурують, прагнучи підпорядкувати собі певну соціальну групу. Цінності знаходять своє продовження в правилах, поведінці, нормах. На нашу думку, запропонована тема вимагає розгляду співвідношення культури і економіки в цілому. Його слід конкретизувати в соціально-культурному контексті. Чи створюються виробничі відносини культурою? Культура визначає економічну свідомість, а через нього - економічну поведінку або навпаки? Аналізуючи вплив цінностей, моральних ідеалів, духовних орієнтацій на економічну діяльність, не можна зробити однозначні висновки щодо культурної детермінації економічних перетворень. Необхідно визнати широкий плюралізм підходів до вивчення цієї проблеми.

Сучасна економічна теорія, коли вона описує економічні кризи, явища, конфлікти, не може не враховувати соціально-гуманітарні, ціннісні фактори господарчої діяльності людей. На основі змінених уявлень про природу економічної реальності ставиться питання про розширення пізнавальних можливостей економічної науки. В основі неокласичної економічної теорії лежали три основні ідеї: ідея рівноваги, ідея можливості суворої математичної інтерпретації економічних явищ і ідея «чистої» економічної науки. Остання ідея передбачала виключення з її предметного поля будь-яких ненаукових знань, міфологічних уявлень та ідей, але головне – її суворе предметне розмежування з іншими громадськими та гуманітарними науками. Однак нині змінилися уявлення про економічну дійсність зажадали нових форм теоретичного опису явищ і процесів. Ці зміни можна вважати суттєвим кроком вперед у справі розуміння господарчого життя в порівнянні з колишніми неокласичними теоріями.

Об'єктом неінституціональних концепцій припинив бути тільки раціональний індивід, орієнтований на отримання максимального прибутку і мінімізації витрат. На його місце прийшов економічний агент – не завжди раціональний і навіть ірраціональний. Будь-який економічний суб'єкт є продуктом конкретного соціокультурного середовища, має масу особливостей, належить до певної етнічної, національної або реферативної групи, яка дотримується певної системи цінностей, ідеалів і норм, моральних і стильових принципів. Така людина багато що змінює в звичних фінансових і економічних

відносинах, впливає на функціонування інститутів суспільства. Наслідками його рішень можуть бути фінансові спекуляції і біржові невдачі міжнародних гравців, створення у них хибних уявлень про стабільність або нестабільність грошової і економічної системи. В економіці, як відомо, є не тільки закономірність і впорядкованість, але є випадковість і хаос. Сьогодні процес економічного націоналізму і деглобалізації призводить до зростання ролі фінансових центрів в управлінні світовим господарством.

Сьогодні фінансово-економічні принципи управління господарством з необхідністю доповнюються позаекономічними, так би мовити, вольовими інструментами втручання. Люди нерідко в екстремальних ситуаціях ігнорують інституційні вимоги, діють вільно і цілеспрямовано, використовують образ мислення і досвід поведінки інших людей в подібних ситуаціях. Економіка при цьому, якщо нею займаються вільні і активні люди і держава не перешкоджає їх діловій активності, здатна вести себе як система, що самоорганізується. У сучасних цивілізаціях і економіках світу ідеологічні і світоглядні цінності дуже різноманітні. Деякі з них поділяють цілі верстви; інші – вузьким колом індивідів. Різноманітність і відносна автономія світоглядних поглядів здавна відома в історії суспільства. Кожна система господарських цінностей може бути з'єднана з різними ідеологічними уявленнями. Ці відмінності можуть існувати одночасно в єдиному економічному просторі або виникнути в певній історичній послідовності, вони конкурують, прагнучи підпорядкувати собі певну економічну групу: так виникають конфлікти економічних цінностей – капіталізм і колективізм, ринкові і антиринкові цінності тощо. Між ними можливі конкуренція, протистояння і конфлікти, а моральні, релігійні ідеї можуть суперечити економічним правилам і принципам. Підкреслюючи проектну сутність ідей в економічній свідомості, слід з'ясувати, яким чином така його характеристика як цілепокладання сприяє вирішенню господарських завдань? Економічна наука – це спосіб бачення тих же явищ, які розглядаються і досліджуються іншими соціально-гуманітарними науками, тому альтернативний підхід до аналізу економічних феноменів видається затребуваним і ефективним. Альтернативні форми знань поки не мають чітко окресленого предмета, конкретної методології дослідження і не завжди спираються на колишні наукові традиції, але сталося головне – розмежування зі старою системою знань, що з необхідністю викликає генерацію нових ідей в науці, веде до гострих дискусій серед вчених, які є представниками різних областей знань. Зафіксувати зміни, що відбуваються, – зробити перший крок в розвитку нового економічного знання. Процес філософської рефлексії вже триває в економічних науках: йде переосмислення алгоритму трансформації як фінансової та економічної систем, так і самого сучасного суспільства. Плюралізм в економічних дослідженнях і методології науки набагато вигідніше, плідніше і досконаліше за монізм. Це крок вперед у порівнянні з тим, що було раніше. Він підвищує рівень наукової культури і ефективність теоретичних досліджень. Однак, доповнюючи теоретико-економічне дослідження соціологічним, історичним і

культурологічним підходами, слід також враховувати факт зміни, поновлення, а також формування нових цінностей.

Література:

1. Зверяков М.І. Теоретична парадигма сталого розвитку та українські реалії. Економіка України. 2018. № 10. С. 11 – 31.
2. Schwab Klaus. The Fourth Industrial Revolution. World Economic Forum, 2016. 2017. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/>

Соколова Н.М.

канд. екон. наук, доцент

*доцент кафедри транспортного будівництва та управління майном
Національний транспортний університет, Україна*

Маковська Ю.А.

ДП ДерждорНДІ, Україна

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО РИНКОВОЇ СТІЙКОСТІ

В умовах нестабільності ринкового середовища підприємствам важко зорієнтуватися і вибрати найдоцільніший стратегічний напрям забезпечення стійкості підприємства. Передумовою забезпечення ефективності системи стратегічного управління підприємством є проведення оцінювання стратегічної стійкості, прогнозування її рівня, що дозволяє визначити стійкість функціонування підприємства і виявити вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на підприємства. Моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища дозволяє вносити певні корективи в стратегічний напрям забезпечення стійкості таким чином, щоб найбільш ефективно використовувати сприятливі альтернативи. Для будь-якого підприємства надзвичайно важливою задачею виступає можливість постійно розвиватися, зберігаючи при цьому свою ринкову стійкість, незважаючи на всі несприятливі впливи зовнішніх чинників, з якими доводиться стикатися у процесі господарювання, та станом внутрішнього середовища підприємства.

Посилення нестабільності середовища вимагає від підприємства постійного моніторингу та аналізу стану ринкового середовища, що дозволяє заздалегідь розробити альтернативні моделі поведінки та максимально ефективно адаптуватися підприємству до нових умов функціонування. Внаслідок впливу соціально-економічних, техніко-технологічних, політичних, демографічних чинників на діяльність підприємства виникає потреба у розвитку здатності підприємства зберігати свою стратегічну стійкість в умовах невизначеності ринкового середовища.

При формуванні стратегічних напрямів забезпечення стійкості потрібно знайти варіанти такого розподілу обмежених внутрішніх ресурсів, які на довготривалій основі сприяли б зниженню втрат підприємства, підвищенню його

здатності до компенсування негативних впливів, ефективному вирішенню протиріч між різними сферами діяльності підприємства, що беруть участь в формуванні стратегічної стійкості. Попри високий рівень доробок у цій сфері, деякі аспекти актуальної проблеми залишаються недостатньо вивченими, зокрема і питання забезпечення стійкого функціонування підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища, що дозволяє реалізувати стратегічні цілі підприємства. Вирішення завдання забезпечення стійкості підприємства обмежується такими умовами: недостатністю ресурсів; неможливістю заміщення ресурсів. Забезпечення стратегічної стійкості підприємства потребує розроблення стратегічних напрямів, які мають бути спрямовані на досягнення достатнього рівня стратегічної стійкості в умовах нестабільного ринкового середовища, що дозволяє підприємству досягати поставлених стратегічних цілей і конкурентних позицій на ринку друкованої продукції. У процесі функціонування підприємства протягом усього життєвого циклу відбуваються зміни, що притаманні будь-яким стадіям його економічного стану, — зростанню, стагнації, рецесії. Зміни, які відбуваються в процесі розвитку підприємства, можуть характеризуватися технологічними, інтелектуальними, управлінськими, фінансовими ознаками, які в сукупності відображаються на стані стратегічної стійкості підприємства. В умовах нестабільного середовища важливим аспектом ефективності стратегічного управління підприємством є прогнозування змін майбутнього розвитку підприємства. Метою прогнозування є виявлення процесів та передбачення розвитку подій у майбутньому. Така передбачуваність дає змогу підготуватися як до позитивних, так і до негативних тенденцій, максимізувати прибутки (результати) та мінімізувати збитки [1].

Реформа дорожнього господарства України відкрила шлях до формування ринку послуг з експлуатаційного утримання автомобільних доріг. Існування такого ринку створює значні можливості для стратегічного розвитку дорожньо-експлуатаційних підприємств, проте збільшує рівень конкуренції між підприємствами.

Особливо гостро постає проблема конкуренції в умовах посилення процесів глобалізації, наслідком яких є відкриття вітчизняних ринків дорожніх послуг для зарубіжних підприємств, а також вихід українських підприємств на міжнародний ринок, що може супроводжуватись загостренням конкуренції, необхідністю адаптації до світових стандартів якості продукції. Визначення стратегічного напрямку розвитку є передумовою тривалого та конкурентоспроможного функціонування підприємств дорожнього господарства.

Важливим чинників сталого стратегічного розвитку дорожньо-експлуатаційних підприємств (ДЕП) є можливість здійснення експлуатаційного утримання автомобільних доріг на основі довгострокових (до семи років) договорів (контрактів) про утримання автомобільних доріг за принципом забезпечення їх експлуатаційного стану відповідно до нормативно-правових актів, норм та стандартів [2, стаття 6].

Впровадження довгострокових контрактів, предметом яких є не обсяги

робіт та послуг з утримання доріг, а підтримка певного експлуатаційного стану елементів складових доріг потребує вирішення проблеми створення механізму забезпечення стратегічного розвитку ДЕП з урахуванням специфічних особливостей та обмежень об'єктів утримання – ділянки дороги або мережі доріг та притаманних експлуатаційному утриманню доріг умов невизначеності та ризику.

Література:

1. Мохонько Г.А. Стратегічні напрями забезпечення стратегічної стійкості підприємства в умовах нестабільного середовища. // «Інвестиції: досвід та практика» Чорноморський державний університет імені Петра Могили № 12, 2010. URL: <http://www.investplan.com.ua/?n=12&y=2010> (дата звернення 11.11.2020).
2. Про автомобільні дороги: Закон України від 08.09.2005 № 2862-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – №51. – 6т..556. Редакція від 01.01.2019, підстава – 2621-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2862-15> (дата звернення 13.07.2019).

Спіцина А.Є.

канд. пед. наук, доцент

доцент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ЧИННИКИ В ПІДВИЩЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ПЕРСОНАЛУ

Інноваційний розвиток вітчизняної економіки можливий за умови підтримки інноваційних процесів та активізації інноваційного характеру підприємницької діяльності. Сьогодні домінуючою в моделі економічного розвитку є система інноваційних процесів, інтелектуального капіталу та нова якість людських ресурсів, сформована під впливом інноваційної культури. Інноваційний поступ стає успішним, якщо перелічені чинники взаємопов'язані в єдиному інноваційному ланцюжку. В цьому контексті необхідно відмітити, що при достатній наявності різних концепцій розвитку теорії інновацій та практичній інноваційній діяльності, фактору інноваційної культури як важливого складника в інноваційній системі підприємства не приділяється належна увага. За таких умов складно говорити про ефективну інноваційну систему, оскільки із загального контексту випадає важливий чинник інноваційної культури, завдяки якому, власне, і формується інтелектуальний капітал.

Безсумнівно, інноваційна культура набуває цінності тільки у тісному взаємозв'язку з іншими видами культури – моральною культурою (на рівні регулятора прийняття інновацій), інформаційною (творення, обробка, зберігання, використання та поширення інформації), правовою (у галузі захисту інтелектуальної власності та правового забезпечення впровадження інновацій), організаційною, економічною культурою міжособистісного спілкування та ін.

Увага до визначення сутності феномену інноваційної культури, порівняння її з іншими феноменами може бути пояснена тим, що соціокультурні умови

сучасності диктують необхідність формування у кожної особистості інноваційного типу культури. Актуальність даного напрямку дослідження підтверджується також певними науковими подіями.

У сучасному світі інноваційну культуру та її чинники слід розглядати як інструмент ефективного управління. Сьогодні інноваційна культура стає пріоритетним фактором ділового успіху, оскільки вона задає орієнтири поведінки: всередині організації, у взаємодії між працівниками на робочому місці (культура праці), поза організацією, у взаємодії між різними інституціональними суб'єктами та партнерами з бізнесу.

Внутрішня культура людини залежить від її морально-етичних принципів, виховання, стану свідомості. Вона відображає світогляд людини і, звичайно, проявляється в її поведінці, набуваючи ознак зовнішньої культури. Культура праці людини, як правило, визначається рівнем її освіти, кваліфікації, наявністю креативних здібностей та можливостей розвитку, а також дисциплінованістю та виконавчою ретельністю. Якщо внутрішня культура людини є високою, то воля і свідомість, як продукт окультурення інстинктів і неусвідомленого психічного, скеровуються на загальне благо організації; якщо ж ні, то неминучими будуть конфлікти інтересів. Завдяки культурі волю і свідомість людини можна скеровувати на розвиток організації або на її руйнування [1].

Професійний рівень персоналу транспортної галузі має відповідати інноваційним, науковим, культурним, інформаційним, технологічним та моральним запитам сучасного суспільства, що відображається у високому рівні їх професійної культури, володінні інноваційними методами управління і здатності до розв'язання складних економічних та соціально-політичних проблем. У професійній культурі знаходить своє відображення ступінь удосконалення діяльності фахівців як управлінців з високою економічною, інноваційною культурою, спроможних стати творчими суб'єктами управлінської діяльності транспортної галузі. У зв'язку з чим виникає потреба створення необхідних умов для професійної підготовки конкурентоспроможних на ринку праці фахівців, здатних свідомо та ефективно функціонувати в умовах високотехнологічного інформаційного суспільства в умовах постійного оновлення всіх ланок управління.

Перехід України до ринкових відносин розкриває свободу особистості, сприяє реалізації її соціальних, економічних і духовних інтересів, виступає одночасно і в якості основи для зростання національного багатства. У цьому процесі провідна роль належить системі освіти, оскільки в значній мірі рівень культури людини є результатом виховання і навчання.

Сьогодні стає очевидним, що для формування морального імунітету до негативних проявів в економічній діяльності, створення інноваційної, економічної культури персоналу як культури ринкових взаємовідносин недостатньою є домінуюча теоретична і вузькоспеціалізована професійна підготовка. Підвищення економічної культури майбутніх фахівців потребує ефективного комплексного підходу. За умов ринкових відносин від закладів

освіти вимагається швидке реагування, тому основною вимогою до випускників є здатність швидко адаптуватися до нових ринкових реалій [2].

Виникає необхідність пошуку нових моделей і підходів до професійної підготовки фахівців, від якості знань і умінь яких значною мірою залежить економічний розвиток транспортних підприємств країни. За таких умов переосмислення змісту, форм і методів професійної підготовки фахівців, її спрямування на врахування сучасних соціально-економічних реалій має важливе загальнодержавне значення.

Література:

1. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування [Текст]: [монографія] / Н. Л. Гавкалова. - Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. - 400 с.
2. Дмитренко Г.А. Спіцина А. Є., /Якість вищої освіти: підготовка конкурентоспроможних і конкурентоздатних випускників// Післядипломна освіта в Україні. Наук-метод. зб.— 2016. вип. 1, К.: С.16-22
3. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура [Електр. ресурс] / А. Николаев // Проблемы теории и практики управления. Реж. доступа <http://masters.donntu.edu.ua/2019/fem/kladchenko/library/index8.htm>.

Тарануха О.М.

канд.екон.наук, доцент

доцент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Латюк М.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ БРЕНДАМИ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

В умовах посилення ролі ведучих транснаціональних компаній, а також конкуренції між ними одним із ефективних заходів підвищення конкурентоспроможності компанії на світових ринках є ефективний брендинг. Різноманіття сфер бізнесу і товарів, необхідність вести конкурентну боротьбу на різноманітних ринках (часто – в цілому ряді країн) – все це робить брендинг більш складним і більш значущим з точки зору успіху компанії.

Сучасний світ все в більшій мірі піддається процесам глобалізації. При цьому все більше компаній виходять на міжнародний ринок. Компанії, які починають міжнародну діяльність, стикаються з низкою труднощів, адже існує необхідність враховувати ряд міжнародних чинників, відмінних від тих, які присутні на місцевому ринку компанії. Управління брендами міжнародної компанії має ряд особливостей, пов'язаних зі специфікою міжнародного середовища.

Парадокс теперішнього часу полягає в тому, що спостерігається одночасне посилення процесів інтеграції та дезінтеграції в самих різних сферах суспільного

життя. З посиленням глобалізаційних процесів конкуренція на світовому ринку значно загострилася. Поряд з транснаціональними компаніями з'являються нові гравці, які намагаються проникнути на ринки якомога більшого числа країн. Досягти цього можливо завдяки створенню бренду, відомого у всьому світі. Разом з тим в рамках соціокультурного середовища кожного народу існує своя, певним чином виражена система цінностей, відносин, норм поведінки. В таких умовах при реалізації заходів брендингу стає виключно важливим здійснювати управління брендингом.

Основною тенденцією в управлінні брендами міжнародної компанії в даний час є протиставлення стратегій глобалізації та адаптації брендів на світовому ринку. Дана тенденція породжує ряд факторів, які необхідно враховувати в бренд-менеджменті міжнародних компаній.

Всі фактори міжнародного середовища бренд-менеджменту можна розділити на дві основні групи. До першої групи належать фактори, які обумовлені глобалізаційними процесами. Одним з таких факторів є поява глобальних сегментів на ринку. Всі соціально-культурні дослідження наголошують на зближенні стилів життя. Між керівниками вищої ланки в Японії і Німеччині існує менше відмінностей, ніж між керівниками і співробітниками усередині самої Німеччини. Крім того, ідентифікаційні моделі діють на загальносвітовій основі: деякі китайські жінки ідентифікують себе з американками, інші з французівками, а зараз зростає число тих, хто ідентифікує себе з корейським типом краси [4].

На управління брендами міжнародної компанії впливають організаційні чинники. Наприклад, централізація або децентралізація управління міжнародною компанією безпосередньо впливають на політику в області брендів. До факторів, обумовлених процесом глобалізації, відноситься також наявність недосліджених сегментів на ринку. Нові, недосліджені сегменти не володіють успадкованою системою цінностей. Тут все має бути створювати заново, і бренд здатний це зробити. Саме тому ніщо не може перешкодити глобальному маркетингу брендів високотехнологічних товарів, комп'ютерів, Інтернету, фотографічної апаратури, електронних товарів, а також телекомунікацій або послуг. На таких ринках єдиний орієнтир – самі бренди. Зміна має торкатися лише теми рекламних кампаній, що пов'язано з необхідністю враховувати рівень економічного розвитку країни.

В цілому глобалізація можлива і, безсумнівно, бажана на ринках, що обертаються навколо мобільності. Це відноситься до різних засобів інформації, готельного бізнесу, оренді автомобілів, авіаліній, а також передачі зображень і звуку.

Крім чинників глобалізації, існують чинники, що перешкоджають глобалізаційним процесам. Такі фактори також роблять безпосередній вплив на управління брендами міжнародної компанії.

Основним з таких факторів є крос-культурні відмінності споживачів. У кожній національній середовищі існують певні, характерні тільки для даного

середовища, звичаї, традиції, стереотипи і, відповідно, споживчі переваги. Цей фактор потрібно враховувати при виборі імені бренду, розробці упаковки, способу позиціонування і просування на ринок.

В сучасних умовах ім'я бренду перетворилося з простого способу ідентифікації товарів в певний комунікатор відмінних цінностей компанії взагалі і бренду зокрема. При виборі імені бренду, міжнародні компанії, як правило, прагнуть знайти оптимальне назву, яке можна використовувати по всьому світу. Однак часом при виборі оптимального назви бренду виникають труднощі. У різних культурах навіть основні кольори часто наділяються різними сенсами, що значно ускладнює завдання досягнення тотальної уніфікації колірних рішень. Тому при просуванні товару в різні країни, особливо при розробці упаковок, етикеток, доводиться знаходити компромісні рішення, адекватно сприймаються споживачами та прийнятні для них в максимально широкому географічному просторі. Поряд з крос-культурними відмінностями споживачів різних країн існує ще й такий аспект як економічна різнохарактерність. Рівень економічного розвитку різних країн може в значній мірі відрізнятись. Тому політика управління брендами компанії повинна приймати даний фактор до уваги. Існує кілька підходів для вирішення даної проблеми.

Перший підхід полягає в адаптації товарних ліній до ринків. Ніхто не продає одні й ті ж машини в Китаї і в Європі. Для китайського ринку автовиробники використовують більш прості моделі.

Другий підхід пов'язаний з сегментуванням товарної лінії. Наприклад, Arc International, провідна група в світі по виробництву скляного посуду, розділила весь асортимент на три підкатегорії – повсякденна, сучасна і офіційна, і кожне з сімейств має позитивну назву. У розвинених країнах багато людей не стануть купувати товари з повсякденного сімейства, однак у багатьох країнах, що розвиваються, цей же посуд купують як подарунок.

Третій підхід – поетапне введення інновацій. Так, група Danone повністю позиціонується по концепції «доброго здоров'я». Це досить широка концепція, і вона не може означати одне і те ж в Індії, і в Скандинавії. Насправді Danone розрізняє три етапи розвитку, що відповідають трьом рівням зрілості ринку: якість і безпеку, здоров'я і харчування, активне здоров'я. Ринкам, що знаходяться на кожному з цих етапів, пропонується запуск товарів, які відповідають існуючим на них розуміння такого широкого поняття, як «здоров'я».

Крім перерахованих вище міжнародних аспектів управління брендами існує ще такий фактор, як відмінності в категоріях. Хоча товари і можуть мати однакове ім'я, вони не означають одну і ту ж річ в тій чи іншій країні. Таким чином, в різних країнах один і той же очевидний товар необхідно позиціонувати відповідно до присутніх в них значеннях конкретної категорії.

Існує ще ряд факторів міжнародного брендингу. Кожен фактор впливає на діяльність тієї або іншої компанії по-різному. Все залежить від характеристик самої організації, особливостей бренду, географічного охоплення. Проте всі перелічені фактори в тій чи іншій мірі необхідно враховувати при управлінні

брендами міжнародної компанії.

Таким чином, як і в інших функціональних сферах управління компанією, в бренд-менеджменті простежується вплив двох протилежних процесів – глобалізації та локалізації. Кожна компанія, що просуває свій бренд на зовнішньому ринку, стикається з вибором однієї з цих двох напрямків і відповідно виробляє певну стратегію бренд-менеджменту.

Література:

1. Шарп Б. Як зростають бренди / Байрон Шарп // вид-во “Наш формат” – 2019. – С. 240
2. Рожков И.Я. Брендинг: учебник/ И.Я. Рожков, В.Г. Кисмерешкин.– Москва: издательство Юрайт, 2019. – 331 с.
3. Karen Ryan Branding & brand management. Arts University Bournemouth. 2016, P.44-45.

Тихенька Д.Е.

студентка

Лодзінський університет, Польща

ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА ТА ПЕРЕВАГИ ДЛЯ СУСПІЛЬСТВА

Кілька десятиріч тому була введена концепція регенеративного дизайну “Cradle to Cradle” («Від колиски до колиски»). Її автор – Вальтер Штахель, засновник та директор Інституту по дослідженню життєвого циклу продукту (Product Life Institute) та провідний захисник ресурсоефективності. Пізніше ця концепція одержала підтримку у знаковому звіті Майкла Браунгарта та Вільяма Мак-Донафа Від колиски до колиски; переробка способу, за яким ми робимо речі. Основним спрямуванням концепції є створення промислових систем, які є не тільки ефективними, але й практично безвідходними. Концепція базується на тому, що лінійний спосіб, згідно із яким зараз функціонує світова економіка, сприяє культурі надмірного споживання та створює набагато більше відходів, ніж представляється раціональним у довгостроковій перспективі. І навпаки, живий світ працює у круговому циклі, де побічний продукт одного біологічного виду легко забезпечує вихідну сировину для іншого. [1. с. 17]

Сьогоднішні бізнес-моделі базуються на забезпеченні максимального обсягу продажів різноманітних продуктів. Наукова спільнота пропонує як альтернативу перехід до надання послуг. Продаж продукції в багатьох областях буде замінено лізингом, у поєднанні з високоякісними послугами. Оскільки відповідальність за матеріали, які використовуються у продукті, залишається у виробничій компанії, створюються потужні стимули для отримання доходу від того, що вже зроблено, якомога довше. Контраст із сьогоднішньою системою є дуже великим.

На думку Штахеля, сумарний ефект на зайнятість від переходу у напрямку циклічної економіки, яка базується на результатах роботи, є очевидним, оскільки сектори послуг є більш трудомісткими, ніж видобувні галузі та все більш механізовані збиральні лінії 18 на заводах. Щоб прискорити перехід до циркулярної економіки, Штахель пропонує введення податкової реформи

шляхом перенесення податків з трудових та відновлюваних ресурсів на невідновлювані ресурси. [1. с. 48]

Основні принципи, які лежать в основі концепції “cradle to cradle” та ефективної економіки, поступово набирають оберти, а саме:

- покращення дизайну продуктів може зменшити попит на енергію та сировинні матеріали, а також зробити продукти більш довговічними та простішими для переробки.

- зростання обсягів переробки зменшить тиск на попит на первинну сировину, сприятиме повторному використанню цінних матеріалів, які в іншому випадку пішли б у відходи, а також зменшенню споживання енергії та викидів парникових газів від процесів видобутку та переробки. У цьому зв’язку можна згадати доповідь ЮНЕП, присвячену екологічно-орієнтованій економіці (2011р.), де наводиться аргументована модель інвестування принаймні 2% від світового ВВП в екологізацію центральних секторів економіки.

Приватний сектор перерозподілу ресурсів відображає головний фактор глобального виробництва, а саме адаптує циркулярну економіку до сучасних умов розподілу-перерозподілу й споживання, лінійної системи виробництва. Ділова спільнота є винахідником нинішніх лінійних систем виробництва та споживання, які завдяки Елен МакАртур отримали назву «бери, виробляй і викидай». Разом з тим, все більша кількість великих корпорацій розвивають іншу логіку – впровадження принципів циркулярної економіки. В мережі фондаций Елен МакАртур Circular Economy 100 такі корпорації як Phillips, Unilever, Cisco, Renault, H&M та ІКЕА тісно співпрацюють у питанні розробки бізнесмоделей, орієнтованих на концепцію циркулярної економіки. Ця робота підтримується деякими провідними консультантами з управління та аудиторськими фірмами, такими як McKinsey, Accenture, KPMG, Deloitte та Boston Consulting Group.

Противагою визначаються споживачі, нездатність швидкого пристосування до новітніх реалій економічної системи, завзятість до застарілих звичок віддаляють ефективне використання ресурсного потенціалу. Старі звички вмирають важко, а структура лінійної економіки – це те, що споживачі зазвичай зустрічають, коли йдуть по магазинах. Проте, кілька поколінь назад ефективне використання матеріальних ресурсів було необхідністю – та й зараз є в багатьох сільських районах і в багатьох частинах мегаполісів у країнах, що розвиваються. Позитивною ознакою є те, що багато молодих людей у промислово розвинених країнах, здається, готові до значного зрушення у споживацькій поведінці. Вони менш зацікавлені у володінні різними речами й надають перевагу оренді та високоякісним послугам. Віртуальні послуги користуються великим попитом, і така концепція як економіка спільного споживання стає все популярнішою. Паралельно з переосмисленням бізнес-моделей та дизайну продукту, що відбувається у промислово розвинених країнах, необхідно вживати активних зусиль для заохочення країн, що розвиваються, до відходу від вуглецевої економіки, від економічної моделі «бери, виробляй, викидай». Найбільш природним вибором для них має стати стрибок у циркулярну економіку. Це,

однак, не є основним предметом цього звіту. [2. с. 125]

Підводячи підсумок, слід зазначити, що прискорення технологічного розвитку, ринкові сили, що змінюють відносні ціни, наявність сильної політичної волі до скорочення викидів парникових газів та зменшення масштабів погіршення стану екосистеми, швидше за все, сприятимуть тому, щоб шляхи розірвання залежностей, запропоновані та перевірені в цьому дослідженні, були впроваджені у життя.

Усі згадані пропозиції варті підтримки. Але у багатьох аспектах вони не задовольняють вимогам, дотримання яких вимагатиметься для подальшої реалізації стратегії розірвання залежностей у повній мірі та досягнення бачення ЄС до 2050 року, яке полягає у житті в межах обмежень планети. Як зазначено у звіті ЄЕЗ від березня 2015 року Європейське середовище – стан та прогнози (2015 р.), обмежені тарифи на переробку та повторне використання мають значення, але за відсутності більш ґрунтовних заходів вони не будуть здатні принципово вплинути на рух від лінійних до циркулярних потоків матеріалів.

Необхідно докласти суттєвих зусиль на європейському рівні з метою стимулювання розробки нових бізнес-моделей – перехід від продажу продуктів до пропонування високоякісних послуг. На сьогоднішній день такі бізнес-моделі є набагато ефективнішими з точки зору використання ресурсів, менш забруднюючими та трудомісткими, ніж існуючі лінійні моделі. На національному рівні потрібно переглянути податкові системи.

Кінцевим результатом є економічний збиток, виснаження природного капіталу, забруднення та втрачені можливості з точки зору працевлаштування. Скерування суспільства у напрямку стійкого розвитку — як соціального, так і екологічного — вимагатиме перенесення тягаря податків, зменшення податків на робочу силу та збільшення податків на споживання невідновлюваних ресурсів у формі матеріалів і викопного палива. Зазначене перенесення податкового тягаря прискорить перехід до циркулярної економіки, яка 49 характеризується низьким рівнем викидів вуглецю та ресурсоефективністю. За словами Вальтера Штахеля: «Циркулярна економіка сприяє збільшенню рівня зайнятості, тому що при виробництві матеріального товару менш ніж чверть трудовитрат припадає на виробництво базової сировини, такої як цемент, сталь, скло та смол, а більш ніж три чверті — на етап виготовлення й обслуговування. Протилежне є вірним для енерговитрат: на видобування похідних або сировину витрачається втричі більше енергії, ніж на виробництво продуктів з цих матеріалів. [1. с. 49] Отже, заміна сировини повторно використовуваними компонентами та товарами вимагає менше енерговитрат та створює більше робочих місць». Також варто звернути увагу на політику, що стосується так званих білих сертифікатів, що стимулюють інвестиції у енергоефективність. Торгівля зазначеними сертифікатами може здійснюватись на ринку аналогічно торгівлі правами на викиди або сертифікатам, що підтверджують вироблення поновлюваної енергії.

Література:

1. Циркулярна економіка та переваги для суспільства Явні переможці в області робочих

місць та клімату в економіці, заснованій на відновлюваній енергії та ресурсоефективності Дослідження стосовно Чеської Республіки та Польщі // Звіт про дослідження на вимогу Римського клубу за підтримки Фонду MAVA <http://www.clubofrome.org.ua/wp-content/uploads/2017/08/The-Circular-Economy-CoR-UA-2.pdf>

2. Тимошенко І.П. Дронова О.Л. Циркулярна економіка для умов України // Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності/ Формування ринкових відносин в Україні. №9 (208)/ 2018. С. 120 – 127. http://www.nbuv.gov.ua>frvu_2018_9_18

Ткачук Т.М.

канд.екон.наук

доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу

Київський національний торговельно-економічний університет, Україна

Устименко С.

студентка

Київський національний торговельно-економічний університет, Україна

АДАПТИВНІ ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ У ПРАКТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛІВ І РЕСТОРАНІВ

Вступ. Інформаційні системи і технології стали невід’ємною складовою функціонування сфери гостинності. На сучасному етапі розвитку готельного та ресторанного бізнесу вони використовуються як великими та мережевими закладами зі значним асортиментом послуг, так і підприємствами з обмеженою пропозицією. Ступінь проникнення інноваційних рішень у контексті використання інформаційних технологій у діяльність підприємства готельного та ресторанного господарства залежить, у першу чергу, від його цілей та фінансових можливостей. Збільшення обсягів інформації та потреба у високій швидкості її обробки та передачі стимулюють підприємства до інформатизації усіх ключових бізнес-процесів. Цьому сприяє постійна поява нових спеціалізованих програмних продуктів, які адаптуються під різні моделі побудови готельного та ресторанного бізнесу. Світова практика застосування ІТ у діяльності підприємств сфери гостинності наочно ілюструє їх широкі можливості у різних напрямках. Зокрема, акумулювання інформації про гостя, її зберігання та використання підрозділами готелю і ресторану; управління фінансово-економічною діяльністю підприємства, прогнозування попиту, формування звітів; відеоспостереження у закладі; встановлення взаємозв’язку між структурними підрозділами, контроль над показниками їхньої роботи; управління кадрами, підбір персоналу; автоматизація маркетингової діяльності, налагодження контакту зі споживачем, підвищення його лояльності до підприємства; колаборація з партнерами та іншими організаціями.

Постановка проблеми. Разом з тим, вітчизняний ринок готельно-ресторанних послуг розвивається нерівномірно. Тому для багатьох підприємств сфери гостинності характерне аритмічне застосування можливостей інформаційних технологій. Згідно з даними Державної служби статистики

України, у 2018 році із 7285 підприємств готельно-ресторанного бізнесу лише 1279 одиниць мають централізований доступ до мережі Інтернет. Локальну комп'ютерну мережу використовувало 709 підприємств, а внутрішню мережу Інтранет - 870 підприємств, що складає 9,7% та 11,9% відповідно від їх загального числа. Взаємодію з партнерами та іншими організаціями за допомогою мережі Екстранет здійснювало 113 суб'єктів господарювання, що становить менше 2%. Власний вебсайт використовують лише 576 підприємств (8%), а соціальні мережі – 602 підприємства (8,2%) [1].

Основною проблемою функціонування готелів і ресторанів, на сьогоднішній день, є існування можливості здійснювати підприємницьку діяльність на ринку послуг в принципі. Це зумовлено, у першу чергу, зовнішніми факторами впливу, зокрема – пандемією COVID-19, яка протягом періоду березень-жовтень 2020 року призвела до закриття лівової частки закладів готельно-ресторанного бізнесу та продовжує здійснювати негативний вплив на ті підприємства, які «виживають» в умовах світової пандемії.

Результати дослідження. Безсумнівно, для підприємств готельно-ресторанного бізнесу важливим є надання послуг максимально високої якості. Наразі важко уявити собі готель чи ресторан, у якому тисячі задач з щоденного ведення бізнесу здійснювалися б механічно [2].

Сучасні інновації у сфері інформаційних технологій, які використовуються у готельно-ресторанному бізнесі, відіграють одну із ключових ролей у гіперконкурентній боротьбі за кожного клієнта. Особливо актуальним питання щодо використання новітніх інформаційних технологій постає зараз, коли весь світ опинився у спільній боротьбі за виживання внаслідок катастрофічного впливу пандемії COVID-19 не лише на ринок готельно-ресторанних послуг, але й на усі сфери та види економічної діяльності в цілому. Внаслідок закриття або тимчасового призупинення діяльності під час першої хвилі карантину велика кількість суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу була не підготовлена до таких кризових умов функціонування. Через це виникла термінова потреба адаптувати бізнес до умов сьогодення та знайти інноваційні технологічні рішення для подальшого обслуговування відвідувачів закладу, а також підтримки комунікацій з персоналом в умовах карантину.

За результатами досліджень, отриманих на підставі аналітичних даних світових експертів в області інформаційних технологій, визначено частку об'єму виконаних робіт за рахунок людських ресурсів та роботизації діяльності підприємств сфери готельно-ресторанного бізнесу за основними бізнес-процесами, зокрема: 1) інформація та обробка даних – 53% за рахунок використання людських ресурсів та 47% - роботизації тих самих бізнес-процесів; 2) виконання фізичних робіт – 69% та 31% відповідно; 3) адміністрування – 72% та 28% відповідно; 4) звертання та взаємодія – 77% та 23% відповідно; 5) координація, консультування – 81% та 19% відповідно; 6) прийняття рішень – 81% та 19% відповідно [1].

Таким чином, застосування новітніх технологій у готельно-ресторанній

індустрії дозволяє готельєрам та рестораторам підвищити ефективність своєї діяльності, знаходити нові способи підвищення якості обслуговування та, за рахунок цього, приваблювати більшу кількість клієнтів, формувати актуальний продуктовий портфель та конкурувати на ринку в цілому, особливо в сучасних карантинних умовах функціонування.

Серед адаптивних інноваційних рішень з точки зору використання інформаційних технологій у діяльності суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу в сучасних умовах господарювання на вітчизняному ринку послуг доцільно зазначити: 5 G- підключення мережі Інтернет; система розпізнавання обличчя для спрощення процесу реєстрації гостя; RFID-браслети самообслуговування, які надійно зберігають платіжну інформацію гостя для безкарткових транзакцій; інтерактивне електронне меню, яке стало каналом зв'язку між клієнтами та керівництвом, і дозволяє адміністрації швидко редагувати меню і вносити в нього нові страви; роботизація основних бізнес-процесів на підприємстві (прибирання у номерах готелю, доставка багажу у номер, обслуговування гостей у залі ресторану тощо) [3].

Разом з тим, умови пандемії COVID-19 зумовлюють появу інноваційних рішень функціонування закладів готельно-ресторанного бізнесу та сприяють підвищенням безпечним умовам обслуговування гостей та діяльності персоналу, зокрема за рахунок збільшення інвестування в діджиталізацію, закріплення нових протоколів прибирання та обслуговування, активізації маркетингових програм тощо.

Висновки. Динамічний розвиток інформаційних технологій відіграє важливу роль у становленні індустрії гостинності, особливо у тих карантинних умовах, в яких опинився світовий ринок готельно-ресторанних послуг.

Отже, сьогодні на ринку готельних послуг можна спостерігати високий рівень конкуренції, розмаїття видів основних і додаткових послуг та підвищення рівня обслуговування. Активне впровадження сучасних інформаційних технологій у діяльність підприємств гостинності є запорукою та необхідною умовою їх продуктивної роботи та яке допоможе сучасному бізнесу побудувати ефективну систему менеджменту на підприємстві, знизити експлуатаційні витрати, удосконалити просування готельного та ресторанного продукту (послуги) за допомогою інструментів Інтернет-маркетингу, збільшити дохід, прибутковість та, відповідно, рентабельність підприємства, а також отримати конкурентні переваги за рахунок якісного та швидкого обслуговування клієнтів.

Література:

1. Tech Thursday: Inside the Latest Hospitality Technology Innovation [Електронний ресурс]– URL: <https://www.socialtables.com/blog/hospitality/technology-innovation/> (дата звернення: 08.11.2020).
2. Кравець О. Інноваційні процеси і їх вплив на ефективність діяльності підприємства. [Текст]: Частина 1. - К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2016. - 184 с. - С.140-143.
3. Інновації у ресторанному бізнесі [Електронний ресурс] – URL: <http://prohotelia.com/2013/02/restaurant-innovation/> (дата звернення: 08.11.2020).

Федорук О.В.

канд екон.наук, доцент

доцент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Сандюк Є.В.

студентка

Національний транспортний університет, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ

Постійне зростання цін на енергоносії, залежність від імпорту енергоресурсів, відсутність модернізації на підприємствах, що забезпечують населення послугами необхідними для життя, створює необхідність дослідити проблему енергетичної безпеки та сформувані основні переваги використання та впровадження альтернативних джерел в Україні.

Варто зауважити, що енергомісткість національної продукції у 4-6 разів вища, ніж у США, Японії та країнах Західної Європи. Енергетика країни настільки тісно пов'язана з багатьма галузями, що перебої в роботі будь-якого з її ланцюгів впливають на всіх учасників сучасного ринку. Стабільність країни визначається насамперед безперебійною роботи енергетичної галузі, яка забезпечує можливість діяльності промисловості, об'єктів соціальної сфери, а головне постачає світло та тепло.

Енергетичний комплекс України є основою функціонування та розвитку національної економіки, забезпечення гідних умов життя населення, тому технічний, технологічний та інтелектуальний потенціал цієї галузі повинен знаходитися на високому рівні. Уряд України чітко визначив орієнтацію на «зелений енергетичний перехід». Основною метою концепції зеленого переходу є дотримання нового зеленого курсу задля подолання глобальної кліматичної кризи, а також інтегрований план з боротьби зі зміною клімату та розвитку енергетики.

Модель «зеленої» економіки передбачає економічне зростання у поєднанні з екологічною стійкістю. «Зелена» економіка створює робочі місця і стимулює економічний прогрес і одночасно знижує такі істотні ризики, як наслідки зміни клімату, зростання дефіциту водних ресурсів. Втілення моделі «зеленої» економіки передбачає зростання ролі держави і міждержавних органів в створенні умов для розвитку бізнесу на основі нових екологічних стандартів та технологій більш чистого виробництва, екологізації галузей національної економіки.

Зелена енергетика є одним із ключових напрямів розвитку України з використанням відновлюваних джерел енергії – тепла Землі, енергії вітру, припливів та відпливів, біогазу, сонячного випромінювання тощо. Основними засадами державної політики у сфері альтернативних джерел енергії є:

– нарощування обсягів виробництва та споживання енергії, виробленої з

альтернативних джерел, з метою економного витрачання традиційних паливно-енергетичних ресурсів та зменшення залежності України від їх імпорту шляхом реструктуризації виробництва і раціонального споживання енергії за рахунок збільшення частки енергії, виробленої з альтернативних джерел;

- додержання екологічної безпеки за рахунок зменшення негативного впливу на стан довкілля при створенні та експлуатації об'єктів альтернативної енергетики, а також при передачі, транспортуванні, постачанні, зберіганні та споживанні енергії, виробленої з альтернативних джерел;

- додержання безпеки для здоров'я людини на об'єктах альтернативної енергетики на всіх етапах виробництва, а також при передачі, транспортуванні, постачанні, зберіганні та споживанні енергії, виробленої з альтернативних джерел;

- науково-технічне забезпечення розвитку альтернативної енергетики, популяризація та впровадження науково-технічних досягнень у цій сфері, підготовка відповідних фахівців у закладах освіти;

- додержання законодавства всіма суб'єктами відносин, пов'язаних з виробництвом, збереженням, транспортуванням, постачанням, передачею і споживанням енергії, виробленої з альтернативних джерел;

- додержання умов раціонального споживання та економії енергії, виробленої з альтернативних джерел;

- залучення національних та іноземних інвестицій і підтримка бізнесу у сфері альтернативних джерел енергії, в тому числі шляхом розробки і здійснення загальнодержавних і місцевих програм розвитку альтернативної енергетики [1].

У розвинених країнах розвиток «зеленої енергетики», зокрема у США, Німеччині, Іспанії, Швеції, Данії, Японії, було розпочато ще у ХХ ст., оскільки зрозуміли, що фабрики та заводи, що працювали на всю потужність, створювали реальні екологічні загрози для суспільства та для держави в цілому.

За даними Міжнародного агентства з відновлювальних джерел енергії, частка відновлювальних джерел енергії у глобальній енергетиці має збільшитися вдвічі до 2030 року в рамках «декади дій» для сприяння глобальній енергетичній трансформації, досягнення цілей сталого розвитку і забезпечення безпеки клімату. По закінченні декади відновлювальна електроенергія має забезпечувати 57 відсотків світової енергії.

Альтернативна енергетика відіграє важливу роль у подоланні економічної кризи і підвищенні рівня енергетичної незалежності України. Тому кожний регіон країни має ефективно використовувати декілька джерел альтернативної енергії. Для цього необхідно підвищити результативність механізму державного регулювання розвитку альтернативної енергетики, що сприятиме сталому соціально-економічному розвитку України і підвищенню рівня енергетичної безпеки держави.

Сьогодні «зелена енергетика» розвивається швидкими темпами. Зокрема, сонячна енергетика широко застосовується у випадках, коли малодоступність

інших джерел енергії в сукупності з достатньою кількістю сонячного випромінювання виправдовує її економічно. Серед інших застосувань сонячної енергетики можна назвати використання в системах телекомунікації та зв'язку; для забезпечення електроенергією дорожніх знаків, освітлення автошляхів в нічний час; для антикорозійного захисту металевих конструкцій та трубопроводів; у віддалених неелектрифікованих оселях для живлення побутових приладів; в системах охоронної сигналізації; в сільському господарстві та засушливих районах для добування та подачі води; створення мережі автоматичних постів, обладнаних різними датчиками для моніторингу навколишнього середовища тощо [2].

Серед головних переваг сонячної енергії – її вічність і виняткова екологічна чистота. Застосування в Україні альтернативних джерел енергії, в першу чергу, сонячної енергетики, без сумніву принесе тільки користь. Потенційні можливості енергетики, заснованої на використуванні безпосередньо сонячного випромінювання, надзвичайно великі. Використовування всього лише 0,0125 % кількості енергії Сонця могло б забезпечити всі сьгоднішні потреби світової енергетики, а використання 0,5 % повністю покрити потреби на перспективу.

Відновлювана енергетика вважається однією з найперспективніших галузей щодо залучення інвестицій. Це надзвичайно важливо для України у сучасних умовах, оскільки проблеми енергетичної безпеки досі вимагають вирішення. Завдяки інвестиціям потужність об'єктів відновлюваної енергетики України зростає.

Таким чином, Україна має значний потенціал відновлюваної енергетики, який може бути використаний, щоб покращити торговий баланс, створити робочі місця та стимулювати економічну діяльність. Розвиток відновлюваної енергетики також буде важливим внеском у досягнення встановлених цілей економічного зростання – скорочення залежності від імпорту природного газу та диверсифікація джерел енергопостачання.

Література:

1. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15#Text>.
2. <http://avdvca.gov.ua/avdiivka/enerhozberezhennia/1675-alternatyvni-dzherela-enerhii-soniachna-enerhiia.html>.
3. https://saee.gov.ua/sites/default/files/UKR%20IRENA%20REMAP%20_%202015.pdf.

Федорук О.В.

канд. екон. наук, доцент

доцент кафедри економіки

Національний транспортний університет, Україна

Становський Ф.О.

студент

Національний транспортний університет, Україна

СУЧАСНІ БІЗНЕС-ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

З метою підвищення ефективності управління компанією, скорочення витрат, оптимізації бізнес-процесів, бізнес-планування і, як результат, збільшення прибутковості бізнесу використовують бізнес-технології.

Бізнес-технології – це сукупність методів, прийомів, інновацій, технічних і розумових рішень, які сприяють розвитку бізнесу, розширюють його можливості та створюють для нього нові перспективи.

Відомо безліч бізнес-технологій, які можна назвати виправданими, сталими та такими, що отримали світове визнання. До таких бізнес-технологій належать:

- франчайзинг – це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами, в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах;

- лізинг – довгострокова оренда майна на умовах поворотності, терміновості й платності на підставі відповідного договору між орендодавцем і орендарем, що передбачає можливість наступного викупу майна орендарем;

- факторинг – фінансова комісійна операція, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість факторинговій компанії з метою миттєвого отримання більшої частини платежу;

- аутсорсинг – укладання договору між двома компаніями на передачу деяких функцій, завдань, бізнес-процесів;

- кешбек – повернення певної частини грошей за покупки, які здійснюються в інтернет-магазинах, програма лояльності, яка стимулює споживачів використовувати пластикові картки під час покупок;

- кластер – галузеве територіальне добровільне об'єднання бізнес-структур, які тісно співпрацюють із науковими установами, громадськими організаціями, органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності продукції, сприяння економічному розвитку регіону.

Завдяки швидкому розвитку інформаційних технологій і мережі Internet виникли такі бізнес-технології, як: електронна комерція, ІТ-аутсорсинг, офшорне програмування тощо.

Важливе місце в бізнесі сьогодні займає електронна комерція. Використовуючи цифрову інформацію у комп'ютерних мережах, електронна

комерція створює принципово нові можливості для бізнесу, зокрема, об'єднує якісно нові підходи та методи роботи компаній, надаючи їм можливість досягти значних конкурентних переваг за рахунок суттєвого зменшення витрат на взаємодію, відкриття нових ринків, розширення сфери діяльності, проникнення на вже наявні ринки та виявлення нових каналів збуту, залучення нових клієнтів, покращення обслуговування наявної бази клієнтів, більшої мобільності й оперативності під час прийняття управлінських рішень.

Також можемо навести приклад стрімкої популяризації такої нової бізнес-технології, як офшорне програмування, сутність якої полягає у залученні до процесу програмування виконавців із регіонів з більш дешевою робочою силою, що дозволяє істотно знизити вартість розробки. Офшорне програмування зазвичай застосовують для реалізації складних і трудомістких проектів. Причиною розвитку офшорного програмування є стрімке зростання комп'ютерної та програмної індустрії, дефіцит ІТ-фахівців у розвинених країнах. Основними замовниками на ринку офшорного програмування є такі країни, як: США, Німеччина, Велика Британія. Основними постачальниками офшорного програмування є Індія, Китай, Філіппіни, країни Східної Європи.

Варто підкреслити, що інформаційні технології відіграють важливу роль в сучасній економіці. Інформаційні технології та економіка – дві пов'язані галузі знань, які в сукупності дають позитивний економічний ефект. Сучасні інформаційні технології в економіці застосовуються з метою ефективної та оперативної комп'ютерної обробки інформаційних ресурсів за відпрацьованими алгоритмами, зберігання великих обсягів важливої інформації, передачі її на будь-які відстані в мінімальні терміни.

Серед сучасних розробок та винаходів для бізнесу трендовими та популярними є чат-боти. Більш ніж 170 мільйонів акаунтів мережі Facebook та 48 мільйонів Twitter є ботами. Саме бот-технології стають останнім трендом для компаній роздрібного бізнесу. Вони дозволяють оптимізувати витрати та процеси, вже сьогодні здатні виконувати більш ніж 80 % задач, які існують у комунікаціях між компанією та роздрібним клієнтом чи всередині корпорації. Боти працюють у таких українських компаній, як «Київстар», «ПриватБанк», «Альфа-Банк», «Нова Пошта» тощо.

У сучасному світі цінним для компанії є час виходу її бізнес-продуктів на ринок, і без ІТ-складової уявити цей процес неможливо. Хмарні технології та сервіси скорочують витрати, у хмарах можна в найкоротші терміни розгорнути ІТ-інфраструктуру або окремі рішення, взявши в оренду необхідні ресурси та не переплачуючи на перспективу. Крім того, хмарні технології дозволяють значно скоротити час на створення ІТ-інфраструктури компанії.

Хмарні технології (Cloud Technology) – це парадигма, що передбачає віддалену обробку та зберігання даних. Ця технологія надає користувачам мережі Інтернет доступ до комп'ютерних ресурсів сервера і використання програмного забезпечення як онлайн-сервісу. Тобто, якщо є підключення до Інтернету, то можна виконувати складні обчислення, опрацьовувати дані,

використовуючи потужності віддаленого сервера.

Технології хмарних обчислень (Cloud Computing) можуть виявитися корисними в таких сферах:

1. Новаторство в бізнесі. Технології хмарних обчислень сприяють інноваціям, оскільки дозволяють компаніям швидко й ефективно досліджувати потенціал нових можливостей оптимізації бізнесу на базі ІТ-технологій за рахунок їхнього гнучкого масштабування практично без обмежень.

2. Надання послуг. Технології хмарних обчислень забезпечують динамічну доступність ІТ-додатків та інфраструктури. Модель хмарних обчислень здатна вдосконалити діяльність компанії в таких сферах, як сервісно орієнтованої архітектури управління інформацією й послугами, що, у свою чергу, підтримує ініціативи компанії з надання послуг.

3. ІТ-оптимізація. Модель хмарних обчислень забезпечує високий ступінь масштабованості, оскільки дозволяє компанії швидко розширити набір ІТ-сервісів або одержати до них доступ без необхідності капітальної модернізації свого базового центру обробки даних.

Необхідно зазначити, що в основу хмарних обчислень були покладені такі технології: віртуалізація; кластеризація; балансування навантаження; розподілені розрахунки; автоматичне встановлення і налаштування додатків; захищений віддалений доступ.

Таким чином, бізнес-технології – це не тільки наявні методики розвитку бізнесу, але й постійний та динамічний пошук нових рішень у бізнесі. Розвиток наявних бізнес-технологій, їх удосконалення забезпечують ефективну підприємницьку діяльність усіх суб'єктів бізнесу. В той же час з'являються нові бізнес-технології, які швидко інтегруються та отримують загальне визнання з боку бізнесових структур і ділових кіл. Такі тенденції роблять позитивний вклад у розвиток бізнесу, глобальних економічних відносин та економіки в цілому.

Література:

1. Герасимович І. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління бізнес-процесами підприємства : монографія. Київ : КНЕУ, 2018. 339 с.
2. Економіка і менеджмент 2018 : перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф. (Дніпро, 19-20 квіт. 2018 р.) : у 8 т., Т. 8 : Моделювання бізнес-процесів в економіці. Маркетингові технології в системі забезпечення інноваційного розвитку сучасних підприємств. 2018. 119 с.
3. Рогоза М. Є., Тронь С. П. Управління економічними об'єктами : інформаційний аспект вдосконалення бізнес-процесів : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2018. 179 с.

Химич І.Г.

канд.екон.наук

доцент кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Україна

Тимошик Н.С.

канд.екон.наук, доцент

доцент кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Україна

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ЇЇ БОРГОВОЇ СТІЙКОСТІ ЯК ВАЖЛИВОГО ПОКАЗНИКА МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ

Вступ. Забезпечення фінансової стабільності виступає важливим завданням для керівництва будь-якої країни. Адже, саме даний показник відображає її подальші можливості для розвитку в цілому.

Проте, не кожна країна спроможна забезпечити власну фінансову стійкість самотужки, тому для підтримки такого становища можна скористатися міжнародними кредитами, міжнародними інвестиційними ресурсами, а також різноманітними міжнародними програмами підтримки, розробленими для країн, що розвиваються тощо.

Постановка проблеми. Оцінка фінансового розвитку України виступає важливим етапом дослідження на основі стану боргової стійкості країни як одного із найважливіших показників макроекономічного ризику в цілому.

Боргову стійкість країни можна проаналізувати на основі тенденцій зміни результатів суми її державного та гарантованого державою боргу. Адже, ці показники виступають основними каталізаторами щодо фінансового забезпечення стійкості держави, а також відображають її фінансову спроможність на основі фінансової незалежності та фінансової залежності.

Результати дослідження. Взагалі, оцінка динаміки загальної суми державного та гарантованого державою боргу виступає важливим моментом дослідження щодо стану та наявності державних фінансів країни. Адже, розмір державного боргу та його структура мають великий вплив на стан формування та забезпечення фінансової стабільності країни за будь-яких умов.

Крім цього, оцінка стану державного та гарантованого державою боргу відображає рівень боргової стійкості та рівень макроекономічного ризику, та їх вплив на подальший розвиток економіки країни.

На рис. 1 представлено динаміку загальної суми державного та гарантованого державою боргу протягом 2014 р. – 30.09.2020 р. [1] в національній (грн.) та міжнародній (дол США) валютах.

З наведених даних можна побачити, що загальна сума державного та гарантованого державою боргу в Україні (в національній валюті – грн.) мала зростаючу тенденцію протягом 2014-2018 та 2019 років.

Так, за 2015 р. сума цього показника становила 1572,18 млрд. грн., тобто на 471,35 млрд. грн. (42,82 %) більше, ніж сума показника за 2014 р. (1100,83 млрд. грн.).



Рис. 1. Динаміка загальної суми державного та гарантованого державою боргу протягом 2014 р. – 30.09.2020 р.

За 2016 р. даний показник зріс до 1728,88 млрд. грн., тобто збільшився на 156,70 млрд. грн. (9,97 %) відносно показника за 2015 р.

Протягом 2017 р. результат показника склав 2141,69 млрд. грн., що є на 412,81 млрд. грн. (23,88 %) більше за результат показника 2016 р.

За 2018 р. загальна сума боргу зросла до 2168,45 млрд. грн., тобто збільшилася на 26,76 млрд. грн. (1,25 %) відносно результату за 2017 р.

Протягом 2019 р. відбулося скорочення загальної суми боргу до позначки 1998,30 млрд. грн., тобто відбулося скорочення досліджуваного фінансово-економічного показника на -170,15 млрд. грн. (-7,85 %) в порівнянні із сумою показника за 2018 р.

Станом на 30.09.2020 р. сума загального боргу характеризується динамікою зростання показника до позначки 2345,61 млрд. грн., тобто відбулося збільшення результату на 347,31 млрд. грн. (17,38 %) відносно показника 2019 р.

Проаналізувавши тенденції змін загальної суми державного та гарантованого державою боргу в Україні (в іноземній валюті – дол. США) отримано наступну її динаміку.

Так, протягом 2015 р. даний показник склав 65,51 млрд. дол. США, тобто на -4,30 млрд. дол. США (-6,16 %) менше, ніж показник 2014 р. (69,81 млрд. дол. США).

За 2016 р. сума загального боргу склала 67,54 млрд. дол. США, що є на 2,03 млрд. дол. США (3,10 %) більше за результат 2015 р.

Протягом 2017 р. цей показник дорівнював 76,33 млрд. дол. США, тобто відбулося його зростання на 8,79 млрд. дол. США (13,01 %) відносно результату за 2016 р.

За 2018 р. результат загального боргу склав 78,32 млрд. дол. США, що є на 1,99 млрд. дол. США (2,61 %) більше, ніж показник 2017 р.

Протягом 2019 р. даний показник дорівнював 84,37 млрд. дол. США, тобто зріс на 6,05 млрд. дол. США (7,72 %) відносно результату 2018 р.

Станом на 30.09.2020 р. сума загального боргу зайняла позначку 82,89 млрд. дол. США, тобто скоротилася на -1,48 млрд. дол. США (-1,75 %) порівняно із значенням 2019 р.

На рис. 2 відображено тенденції зміни співвідношення державного боргу до ВВП протягом 2014-2019 років [1].

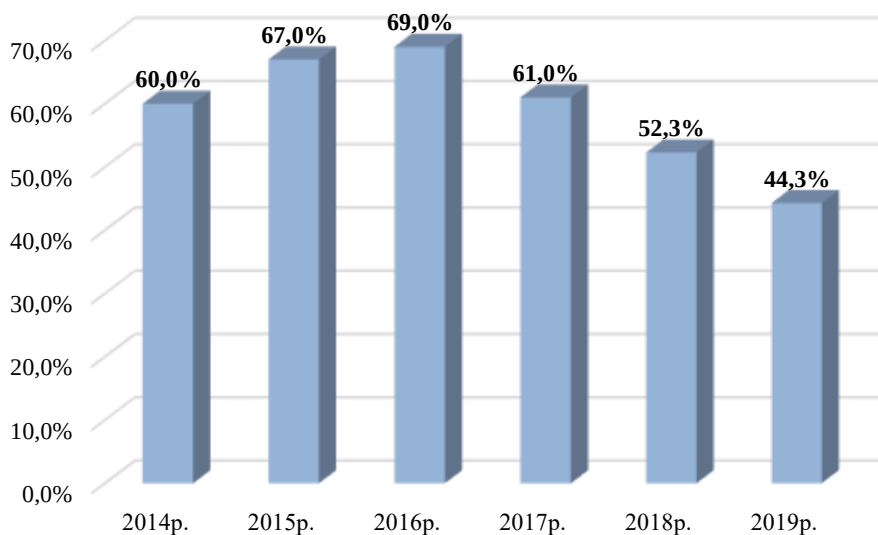


Рис. 2. Динаміка співвідношення державного боргу до ВВП протягом 2014-2019 років, %

З представленої динаміки співвідношення державного боргу до ВВП, помітна зростаюча тенденція результатів протягом 2014-2016 років, а також динаміка скорочення результатів протягом 2017-2019 років.

Варто відмітити, що основними цілями щодо управління державним боргом країни, зазначеними в Середньостроковій стратегії управління державним боргом на 2019-2022 роки [2], є такі як:

1. Збільшення частки державного боргу в національній валюті.
2. Продовження середнього строку до погашення та забезпечення рівномірного графіка погашення державного боргу.
3. Залучення довгострокового пільгового фінансування.
4. Продовження розвитку міцних взаємовідносин з інвесторами та подальше удосконалення політики управління державним боргом.

Згідно даної стратегії, основними загрозами стійкості державного боргу визначено валютний ризик та ризик рефінансування.

Висновки. Управління борговою стійкістю країни здійснюється на основі постійного моніторингу, виявлення та попередження існуючих ризиків.

Література:

1. Міністерство фінансів України: веб-сайт. URL: <https://mof.gov.ua/uk>.

Цуканова Є.Р.

студентка

Запорізький національний університет

Гуржій Н.М.

науковий керівник: д-р екон.наук, доцент

проф. кафедри підприємництва,

менеджменту організацій та логістики

Запорізький національний університет, Україна

УПРАВЛІННЯ РОЗШИРЕННЯМ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ

В останнє десятиріччя глобалізація сприяє активній міжнародній діяльності компаній. Завдяки цьому збільшуються ринки збуту та зростають доходи корпорацій. Тому управління міжнародною діяльністю потребує комплексного підходу до опрацювання і урахування впливових факторів.

З дитинства найбільш відомою компанією для кожної дитини є компанії Disney. Ще в тому сторіччі вона почала процес глобалізації своєї діяльності. Першим кроком було створення тематичних парків в інших штатах. У 1995 році світ побачив парк Диснейленд, який виправдав надії власників і приносив великий прибуток. Другим кроком було відкриття парку в Орландо у 1971 році, що також виявився прибутковим для компанії. Побачивши позитивну тенденцію, топ-менеджмент вирішив і надалі інвестувати кошти в розширення системи парків. На їх території з'являлися нові види розваг для дітей та дорослих, будувалися готелі, загалом розширювалась туристична інфраструктура [1].

Через велику популярність героїв Disney в інших країнах було вирішено створювати тематичні парки за кордоном. Перший такий парк з'явився у 1984 році в Японії і мав назву Токійський Диснейленд. Задля зменшення фінансового ризику було прийнято рішення не фінансувати будівництво парку, а передати інвестиційній компанії, яка в подальшому стала власником Диснейленду в Токіо. Проте Disney отримував платежі у формі роялті. Цей парк став часто відвідуваним як корінними жителями, так і туристами. Підтвердженням цього є той факт, що 100-мільйонний гість з'явився через вісім років з дати відкриття, коли американському парку потрібно було шістнадцять років для цієї позначки.

Компанія Disney дивлячись на результати в Токіо почала шукати нові можливості на ринках інших країн, а саме в Європі. Зробивши певні

дослідження та проаналізувавши території, дійшли висновку, що найбільш привабливими місцями є передмістя Парижа та Барселони. Розташування в Іспанії було більш привабливим через кліматичні умови, що схожі на американські. У Франції було прохолодніше, але територія парку була б розташована біля густонаселених регіонів Європи.

Проаналізувавши всі «плюси» та «мінуси» цих двох варіантів, управління Disney підтвердило будівництво нового тематичного парку у Франції. Відкриття було заплановано на 1988 рік [2].

Топ-менеджмент Disney прийняв рішення, що хоче мати право власності на тематичний парк і відповідно одержувати від нього прибутку. За законами уряду Франції доля власності компанії Disney повинна бути не більше сорока дев'яти відсотків, а п'ятдесят один відсоток акцій мають бути продані через європейські фондові біржі. Пакет економічних стимулів, що запропонував французький уряд, також зіграв свою роль в ухваленні керівництвом Disney рішення про будівництво парку біля Парижа. Земля для компанії Disney була продана за дуже низькими цінами. Також уряд дав згоду на продовження паризької залізничної лінії до того місця, на якому відповідно по проекту повинен був знаходитися центральний вхід в парк [1].

Через спад економіки, який був у європейських країнах в той час, відкриття парку не виправдало очікувань і було збитковим. За планом компанія повинна була гасити борг з коштів, які б отримала за продаж землі забудовникам. Витрати компанії на обслуговування боргу зростали пропорційно до збільшення процентних ставок у Франції. Дослідниками компанії Disney були зроблені фатальні помилки при розрахунках очікуваних витрат відвідувачів парку. Планувалось, що кожен гість буде витратити на дванадцять відсотків більше грошей на сувенірну продукцію та їжу. За розрахунками відвідувачі парку залишатимуться в готелі на 2-3 дні, по фактичним даним залишались на 1 день, тобто в два рази менше.

Топ-менеджмент Disney планував продаж номерів та будинків майже одразу з дня закриття парку, щоб отриманий дохід використати для інвестицій в тематичні парків в інших країн. Через те, що відсоток заселених місць був низьким, комплекси ставали менш привабливими для потенційних покупців.

Пройшовши складні етапи управління міжнародною діяльністю Disney, робота тематичних парків в інших країнах продовжується, і з кожним роком модифікується на краще У Паризькому Диснейленді зріс рівень відвідуваності та обсяг доходу за рахунок продажу їжі, сувенірної продукції та дитячих іграшок. Нещодавно Disney випустив новину про наміри відкрити нові тематичні парки в туристичних країнах [2].

Отже, при розширенні міжнародної діяльності варто враховувати зовнішні чинники, які можуть обмежувати роботу компанії. Перш за все треба дослідити правові аспекти та діючий закон країни. Також необхідно зробити маркетингові дослідження щодо привабливості свого продукту/послуги на даній території. Нерідко культура та менталітет мають вплив на бізнес в цілому.

Література:

1. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. 4-е изд. / Пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. — СПб.: Питер, 2006. — С. 535-541
2. Сазонець О.М. Управління міжнародним бізнесом / Сазонець О.М.. – Рівне, 2019. – 338 с.

Швець Л.В.

*канд.екон.наук, доцент
професор кафедри економіки*

Гайдай Г.Г.

*старший викладач кафедри економіки
Національний транспортний університет, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Вступ. В умовах глобальної конкуренції, швидкого технологічного розвитку підприємства повинні адаптуватись до змін на своїх ринках і в середовищі свого існування. Перехід від економіки, орієнтованої на виробництво продуктів, до інформаційної, сервісної економіки, від традиційного суспільства - до суспільства інформаційного - характеризується зростанням ролі інновацій, інноваційних соціальних технологій в управлінні колективами працівників. Створення, впровадження та комерціалізація нововведень відбувається в процесі саморозвитку та науково-трудової самореалізації особистості, тобто в процесі інноваційної діяльності персоналу.

Постановка проблеми. Науково-технічний, соціально-економічний і технологічний розвиток, який відбувається, спричиняє зміни у змісті праці, появу нових робочих місць за новими професіями і спеціальностями, зміни освітньо-кваліфікаційного рівня працівників та їх якісних характеристик. Адаптація системи управління персоналом до змін у зовнішньому середовищі має відбуватись внаслідок внесення суттєвих змін у кадрову роботу - з врахуванням інноваційних нововведень сучасної інноваційно-комунікативної економіки. Питання впровадження інноваційних технологій в управління персоналом у сучасних конкурентних умовах вимагають уваги і потребують теоретичного, методичного та практичного вирішення.

Результати дослідження. Виявляючи закономірності і чинники розвитку інноваційних процесів на різних стадіях життєвого циклу технологій та продуктів, які виробляє підприємство, необхідно вносити зміни до складу функцій, оргструктур, технологій та організації процесів управління як на підприємстві в цілому, так і на рівні управління персоналом. Такі зміни, які характеризуються суттєвою новизною змісту, слід відносити до управлінських інновацій. Пошук нових підходів до управління персоналом - це на сьогодні необхідна умова ефективного функціонування підприємства. Якщо мають місце елементи реструктуризації підприємства, нові концепції в розвитку корпоративної культури, інтелектуального капіталу фірми, то мова йде про інновації у сфері управління персоналом. Такі інновації відрізняються від продуктових і технологічних меншими одноразовими витратами, складністю

економічного обґрунтування, наявністю психологічного чинника у вигляді можливого опору змінам. Це вимагає від керівництва підприємств попередньої психологічної підготовки персоналу до майбутніх змін.

Концепція управління персоналу в умовах сучасного підприємства збагачується за змістом, враховуючи:

а) більш складні мотиваційні аспекти, такі як забезпечення можливостей самореалізації - внаслідок повнішого використання професійних компетенцій працівників;

б) необхідність розвитку клієнтського капіталу фірми як системи довгострокових надійних взаємовигідних відносин фірми з клієнтами та контрагентами.

В сучасних умовах служби персоналу мають здійснювати не тільки облік кадрів, контроль за дотриманням трудового законодавства і документообігу, але в першу чергу - управління професійними компетенціями та формування працездатної ефективно працюючої команди. Ефективним способом активізації інноваційної активності працівників - в процесі формування команди, а також сучасним інструментом розвитку інтелектуального капіталу бізнесу є бізнес-концепція - гейміфікація, яка базується на підходах, характерних для комп'ютерних ігор, використовується в реальних бізнес-процесах [1]. Усі варіанти гейміфікації можна поділити на дві великі групи:

- повноцінні ігри (квести), зі своїм сюжетом, правилами, ігровим простором;

- окремі ігрові елементи - так звані ігрові механіки, які використовуються при взаємодії із клієнтами (бали, тести, присвоєння рейтингів тощо.)

Варіанти ігрових технік гейміфікації можуть використовуватись для мотивації і управління персоналом, тобто всередині фірми, а також поза нею - для підвищення залученості і лояльності споживачів та інших цілей [2,3]. Прикладами вдалого та практично безкоштовного залучення клієнтів у гру внаслідок використання окремих ігрових елементів гейміфікації є наступні: передбачення на чеках від мережі супермаркетів Сільпо (і як наслідок, підвищення лояльності до бренду); реалізація йогуртів для дітей Хопсі від торгової марки «Яготинський» (де під кожною етикеткою - історія з картинкою), що призвело до багаторазового зростання обороту. Приведені приклади ілюструють основну ідею гейміфікації - продавати гру, а не просто продукт. Особливо ефективним є використання гейміфікації в навчанні персоналу. Так, компанія McDonald's спеціально розробила 3D-гру, щоб швидко навчити менеджерів управляти своїми ресторанами у Великобританії після введення технологічних нововведень. Це дозволило заощадити компанії 500 тис. британських фунтів на витратах на навчання. Також були досягнуті високі показники продуктивності праці персоналу і якості виконуваних ним функцій.

Таким чином, сучасні інноваційні технології, які можуть застосовуватись в управлінні персоналом, сприяють розвитку корпоративної культури

організації а також зростанню споживчого (клієнтського) капіталу - капіталу відносин. Останній, як відомо, формується і укріплюється на основі стійкої клієнтської бази, мережі постачальників і конкурентів - завдячуючи професіоналізму персоналу і компетентності менеджерів, а також через бренди, торгові марки, імідж організації.

Висновки. Зміни в системі управління персоналу спрямовуються на вирішення певних проблем відповідно до стратегії розвитку підприємства. Метою впровадження гейміфікації є стимулювання користувачів і споживачів до вирішення прикладних завдань, підвищення ефективності взаємодії в колективі та зі споживачами, розвиток необхідних для роботи навичок та системного мислення - в процесі пошуку нестандартних рішень а також зростання залучення клієнтів, що характеризує розвиток корпоративної культури та клієнтського капіталу компанії.

Література:

1. Кевин Вербах, Дэн Хантер. Вовлекай и властвуй. Игровое мышление на службе бизнеса. - ООО «Манн, Иванов, Фербер», Москва, 2015 г. – 209с.
2. Погорелова Т.О. Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві. // Т.О Погорелова // Вісник НТУ «ХПІ» №15(1291). - 2018.
3. Вергун В.А. Ступницький О.І. Сучасні інноваційні системи управління персоналом фірми./ В.А.Вергун, О.І.Ступницький// Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. Випуск 2(4). Частина 1.– 2015.

Шульга В.М.

канд.фіз.-мат.наук, доцент

доцент кафедри менеджменту

Національний транспортний університет, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕПУТАЦІЇ ЯК РУШІЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день формування хорошої репутації є одним з найперших і найважливіших завдань будь-яких успішних бізнесів у західних економіках. Значення репутації як однієї з найдієвіших складових бізнесу розвивалося і зростало разом із становленням найпотужніших економік світу. Репутація компанії часто мала вирішальну роль у бізнес відносинах різного рівня. У той час як репутаційні потреби і впливи на безпосередню бізнесову діяльність компаній є ґрунтовно вивченими [1] і навіть інколи алгоритмізованими, увага до ролі репутації у комунікаційних зв'язках бізнес-клієнт зростає лиш останнім часом. Це пов'язано із стрімким розвитком комунікаційних досліджень, становленню визначальної ролі комунікацій у суспільно-політичних та соціально-економічних процесах, а також процесами глобалізації світової економіки.

Відстеження соціально-економічних процесів у західних країнах показує, що комунікаційна культура відносин бізнесу і клієнта змінюється одночасно з

бізнесовими аспектами побудови хорошої репутації компанії. При цьому розвиток західного світу стало відбувається на базисі, у якому людина, її здоров'я та добробут, приватність та захищеність є на чолі ціннісних маркерів, що позначається також на сучасних комунікаційних критеріях. Не потрібно применшувати, а навпаки – варто відзначити функцію держави, яка формувала відповідну «комунікаційну канву» для суспільних відносин загалом і встановлювала тренди для бізнесу зокрема [2]. Потреба вибудовувати хорошу репутацію бізнесу у відкритому демократичному суспільстві створила високу комунікаційну культуру, де повага до людини, до особистості, врахування її приватності стали важливими, якщо не визначальними.

Процеси демократизації, що стрімко увірвалися в український розвиток у 90-х роках минулого століття, ставши каталізатором всеосяжних змін, сформували злам у свідомості нації, повернувши її до усвідомлення важливості і беззаперечності того, що людина, її приватність є визначальними в усіх сенсах та сферах життя. З цими цінностями почала відповідно розвиватися й економіка, розпочалося становлення і розвиток бізнесу. Але наслідки тоталітарного минулого ще довго позначатимуться на нашому повсякденні. Для бізнесу поняття репутації, комунікаційна потреба формування відносин бізнес-клієнт на основі цінностей вільного світу спочатку взагалі не вважалися вартими уваги і лише з часом почали ставати частиною порядку денного їхньої діяльності.

З 1 листопада 2014 року почала застосовуватися у тимчасовому режимі Угода про асоціацію, яку Україна та Європейський Союз підписали напередодні. А з 1 січня 2016 року почала діяти поглиблена і всеосяжна зона вільної торгівлі з ЄС. Ці дві події не тільки відкрили для українського бізнесу можливість вийти за рамки внутрішнього ринку і стати частиною європейської бізнес-спільноти, а у першу чергу, і це важливіше, стали першою з часу відновлення незалежності у 1991 році національною ціннісною платформою для формування бізнесової репутації, маркерів у комунікації бізнес-клієнт.

Сьогодні як і у західному світі, частиною якого Україна стає як інституційно, так і у сенсі інтеграції економічних і бізнесових процесів, для українського бізнесу поняття репутації стає визначальним і часто вирішальним у подальшій діяльності. Формування належних стандартів комунікації бізнес-клієнт вичерпно диверсифікує бізнеси на перспективні і ті, що не встигають за розвитком сучасними тенденцій. Клієнт обирає бізнеси з хорошою репутацією, для яких рівень комунікації з ним є важливим і постійно удосконалюється.

На сьогоднішній день в Україні існують перешкоди природному процесу формування респектабельності комунікації бізнес-клієнт, що відповідала б сучасним західним аналогам. Це пов'язано, зокрема, з недостатніми темпами демонополізації та складними процесами забезпечення транспарентності національної економіки, що негативно впливає на розуміння бізнесом важливості хорошої репутації та її переваг.

Мати хорошу репутацію для бізнесу сьогодні означає швидше досягати

мети і мати перспективи для подальшого удосконалення [3]. Довіра клієнтів до бізнесу з хорошою репутацією створює передумови для стабільності та стійкості на ринку. Комунікативна спроможність бізнесів з хорошою репутацією зростає, отримуючи ширші можливості у залученні нових професійних фахівців та партнерів, додаткову резистентність у антикризових комуніках, перспективи реалізації супутніх бізнесів, наприклад, освітніх тощо.

Потреба побудови бізнесом хорошої репутації та формування належної комунікації бізнес-клієнт є сьогодні без перебільшення стратегічним питанням конкурентоздатності національної бізнес-спільноти на європейському та світовому ринку.

Література:

1. Charles Fombrun, Cees Van Riel. Fame & fortune: how successful companies build winning reputations : monograph. New York : FT Press, 2003. 288 p.
2. Paolo Mancini. Manuale di comunicazione pubblica : manuale di base. Roma-Bari : Gius. Laterza & Figli, 2011. 239 p.
3. Таран І. Якою має бути репутація у бізнес-середовищі? : інтерв'ю. URL: <https://platforma-msb.org/reputatsiya-vymagaye-chasu-syly-ale-rezultat-togo-vartyj-svitlana-lyubchenko/> (дата звернення 12.11.2020)

Шульга Н.Д.

*д-р з держ. управління, професор
директор Відокремленого структурного підрозділу
«Київський транспортно-економічний фаховий коледж
Національного транспортного університету», Україна*

ДЕРЖАВНА ОСВІТНЯ ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА ТА НАУКОВО- ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ

В умовах соціально-політичних, економічних і морально-ціннісних перетворень у всіх сферах суспільного життя України актуалізується роль освітньої галузі, державної політики, орієнтованої на її підтримку і розвиток. Формування в нашій країні нової освітньої парадигми пов'язане з поняттям "освітня система" як реально існуючої сукупності факторів, спеціально створених для реалізації соціальних функцій освіти [3].

За умов недостатнього опікування з боку держави освітня система набуває вразливості, що виявляється через: 1) недостатнє фінансування освіти; 2) брак інформації та аналізу (брак інформації про потреби, вплив і кошти не дає змоги тим, хто уповноважений ухвалювати рішення, використовувати засоби для задоволення справжніх потреб населення в освітніх послугах); 3) негнучке та неефективне врядування, пов'язане з надмірною централізацією (керівні органи освіти не мають чітко визначених механізмів оцінювання і зворотного зв'язку, їхня діяльність є неефективною: горизонтальна і вертикальна узгодженість дій перебувають на низькому рівні; деякі організаційні підрозділи намагаються

вижити, а не досягти цілей, заради яких їх було створено); 4) брак механізмів підзвітності урядовців тим, хто провадить курс політики, або електоратові; 5) недостатнє ресурсне забезпечення (кадри, матеріальна база, дидактичне забезпечення) [1, с. 134].

Національне освітнє законодавство спирається на Конституцію України і регулює питання професійної підготовки, нормативні акти для освітніх закладів, діяльність приватної освіти, програму Міністерства освіти і науки, молоді і спорту України, бюджет освітньої системи. За своїм змістом освітнє законодавство України позначене громіздкістю, значною перевантаженістю і суперечливістю. Будучи наслідком політичного процесу та історії, пакет освітніх законів і норм часто не відповідає реаліям життя і може бути внутрішньо неузгодженим.

Основною причиною, що стримує прогресивний розвиток освіти, науковці називають низький попит на висококваліфікованих працівників за умов трудонадлишкової кон'юнктури ринку праці, нестабільність економічного розвитку, відсутність чітких економічних пріоритетів [1, с. 72].

В останні роки актуалізувався економічний аспект дослідження освіти, що безпосередньо зумовлено зростанням значущості й економічної ефективності освіти в розвитку сучасного суспільства.

Загалом вважається, що економічний аспект функціонування освіти охоплює три напрями, кожний з яких пов'язаний з відповіддю на конкретне і відносно самостійне запитання: по-перше, яким чином економічне стимулювання може забезпечити найвищий рівень викладання знань, їх якісне засвоєння індивідом і формування на цій основі висококваліфікованого, конкурентоспроможного фахівця; по-друге, яким чином потреби економіки суспільства можуть визначати мотивацію індивідів до навчання; по-третє, якими економічними засобами суспільство може забезпечити найбільш ефективне управління освітнім процесом, його розвиток як безпосередньої продуктивної сили суспільства [2, с. 8].

Друга половина XX - початок XXI ст. характеризуються вагомим впливом науково-технічного прогресу на розвиток світової цивілізації, що зумовлює її суттєві трансформації, в тому числі й у галузі освіти.

У вузькому розумінні цього слова науково-технічний прогрес означає безперервний взаємозумовлений процес розвитку науки і техніки. У ширшому, суттєво-змістовому значенні - це постійний процес створення нових і вдосконалення наявних технологій, засобів виробництва і кінцевої продукції з використанням досягнень науки. Науково-технічний прогрес можна тлумачити також як процес нагромадження та практичної реалізації нових наукових і технічних знань, цілісну циклічну систему "наука - техніка - виробництво", що охоплює кілька стадій:

- фундаментальні теоретичні дослідження;
- прикладні науково-дослідні роботи;
- дослідно-конструкторські розробки;

освоєння технічних нововведень;

нарощування виробництва нової техніки до потрібного обсягу, її застосування (експлуатація) протягом певного часу;

техніко-економічне, екологічне й соціальне старіння виробів, їх постійна заміна новими, ефективнішими зразками.

Під впливом інноваційних процесів відбувається прискорення структурних зрушень у всіх сферах виробництва, які постійно реорганізуються, створюючи нові галузі, види діяльності, підприємства, економічна орієнтація яких змінюється від виробництва товарів до виробництва послуг. На міжнародному рівні прискорюються процеси транснаціоналізації, поглиблюється міжнародний поділ праці, формується всесвітня інноваційна сфера на базі науково-дослідної мережі, що охоплює весь світ; виникають нові професії, ускладнюється структура життя.

Характерною рисою сьогодення є також швидкість поширення інновацій, спрямованих на посилення економії ресурсів, підвищення якості продукції, збереження від забруднення навколишнього середовища. Поряд із цим поширення інновацій створює нові знання, нову інформацію. Накопичення в суспільстві нових соціальних знань впливає на темпи розвитку суспільства, спричинюючи зміну тенденцій якості та способу життя, підвищуючи вимоги до рівня освіти, культури, збільшує тим самим інноваційний потенціал держави. Інноваційна діяльність створює економічні передумови для:

подолання відставання країни в науково-технічному розвитку;

прискорення наступних техніко-технологічних і соціальних циклів розвитку суспільства на іншій науково-технічній базі.

Однак, брак концентрації зусиль і ресурсів на тих напрямках діяльності, де формуються перспективні конкурентні переваги, ігнорування прийнятих у світі механізмів стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності значно знижують дієвість впливу прийнятих програмних документів на якість економічного розвитку. Як наслідок, навіть обмежений перелік цільових завдань, сформульованих у наявних на сьогодні стратегіях, концепціях, програмах, не виконується, що не дає відчутних зрушень у бік розбудови інноваційної конкурентоспроможності економіки і такої її важливої складової, як економіка освіти.

Література:

1. Крижко В. Аксіологічний потенціал державного управління освітою : навч. посіб. / В. В. Крижко, І. О. Мамаєва. - К. : Освіта України, 2005. - 224 с.
2. Куклін О. В. Економічні аспекти вищої освіти / Олег Володимирович Куклін. - К. : Знання України, 2008. - 331 с.,
3. Левченко Т. Розвиток освіти та особливості в різних педагогічних системах / Т. Левченко. - Вінниця : Нова книга, 2002. - 512 с.

Юрченко А.С.

аспірантка

Національний транспортний університет, Україна

РЕЗУЛЬТАТИ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ІСНУЮЧОЇ ТА ПРОГНОЗНОЇ ІНТЕНСИВНОСТІ ТРАНСПОРТНОГО ПОТОКУ НА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНІЙ ДІЛЯНЦІ МЕРЕЖІ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ ЗАГАЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ

З кожним роком все більш загострюється проблема негативного впливу транзитного руху транспортних засобів, що здійснюють перевезення великогабаритних та великовагових вантажів через Велику кільцеву автомобільну дорогу м. Києва, як на зручність руху для місцевого транспорту, стан дорожнього покриття, так й на екологічний стан прилеглих до цієї дороги територій. Влиття великовагового транзитного вантажного транспорту у місцевий транспортний потік, особливо на ділянках, що вичерпали свою пропускну спроможність, призводить до збільшення щільності руху, груповий рух перетворюється на колонний з обмеженням можливості обгону (маневру) та швидкостей, особливо, якщо вантажний великоваговий автомобіль стає на дорозі «лідером». Такий автомобіль часто створює затори на дорозі, що призводить до пониження швидкості руху усіх учасників процесу, стрімкого падіння продуктивності рухомого складу, зростанню часу затримки пасажирів та вантажів у дорозі.

Експериментальна ділянка досліджуваної мережі автомобільних доріг охоплювала: 1) відрізок існуючої автомобільної дороги загального користування – в'їзд (виїзд) до Києва через стаціонарний пост поліції з боку Житомирської траси, розв'язка на проспекті Перемоги та Кільцевої дороги, Кільцева дорога, розв'язка на Одеській площі, виїзд (в'їзд) з Києва по проспекту академіка Глушкова у напрямку Одеської траси); 2) відрізок автомобільної дороги загального користування, який прилягає до проектної ділянки Великої кільцевої автомобільної дороги (вздовж населених пунктів Бузова, Бобриця, Іванковичі, Зелений Бор, Рославичі, Гвоздів, Мархалівка і смт Глеваха), що передбачає сполучення магістралей Київ-Одеса та Київ-Житомир.

Сьогодні єдиною дорогою, якою можуть користатись транспортні засоби, зокрема великовантажні, аби дістатись з траси Одеса – Київ до Житомир-Київ і навпаки, є кільцева дорога м. Києва. Рух такого транзитного транспорту по кільцевій ускладнює рух місцевого транспорту, завдає руйнівного впливу на дорожнє покриття дороги, збільшує рівень викидів забруднюючих речовин та іноді призводить до транспортного колапсу на цій ділянці дороги.

Досліджувана під час виконання науково-дослідної роботи ділянка автомобільної дороги є частиною кільцевої автомобільної дороги від дороги Київ-Одеса до дороги Київ-Житомир. Також вона охоплює ділянку маршруту Великої кільцевої дороги, будівництво якої передбачено за проектом Укравтодору від населеного пункту Бузова до смт. Глеваха. Ця ділянка дороги довжиною 31 км 980 м буде обслуговувати наступні місцеві населені пункти: Бузова, Личанка,

Ясногородка, Осипово, Неграши, Музичі, Лука, Новосілки, Княжичі, Жорнівка, Липовий скит, Варовичі, Данилівка, Кожухівка, Бобриця, Рябінки, Глеваха. На рис. 1 показана схема зони тяжіння, яка включає перераховані населені пункти.

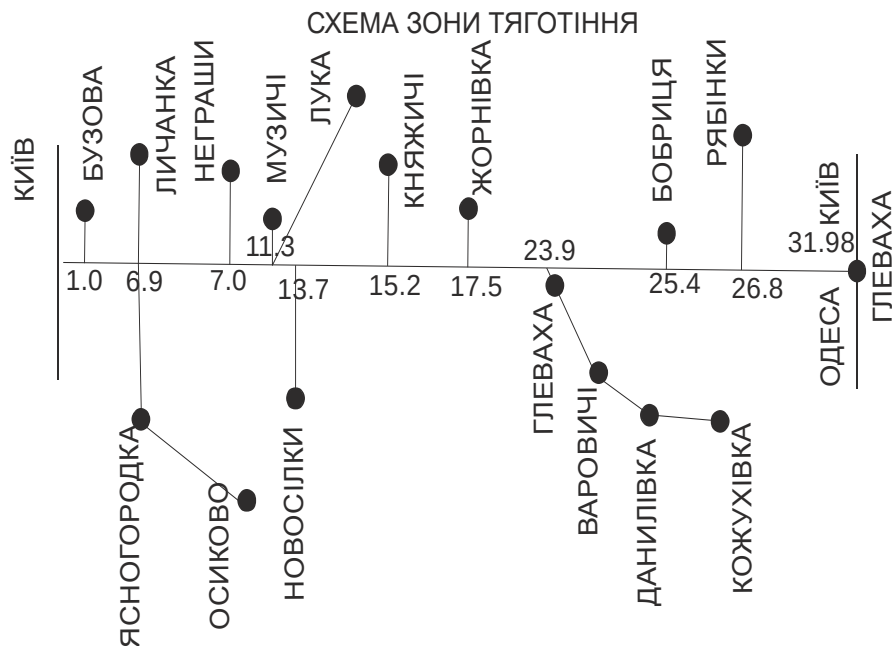


Рис.1 – Схема тяжіння між населеними пунктами в межах проекційної ділянки Великої кільцевої дороги між населеними пунктами Бузова - Глеваха

Згідно результатів панельних досліджень руху транспортних засобів на експериментальній ділянці, інтенсивність руху у розрізі транспортних засобів у 2018 році (за результатами спостереження, що проводилось у серпні 2018 року) є наступною: легкові автомобілі – 216 авт/добу, вантажні автомобілі – 85 авт/добу, автобуси – 22 авт/добу. Разом транспортний потік склав 323 авт/добу.

Дослідження інтенсивності руху транзитного транспорту від автомобільної дороги Київ – Одеса до автомобільної дороги Київ-Житомир проводились на розв'язці автомобільної існуючої кільцевої дороги та автомобільної дороги Київ – Житомир. Дослідження проводились за допомогою відеокамери із наступною обробкою. Прогнозне значення інтенсивності транспортного потоку визначалося за балансовою моделлю. Результати обчислень наведені у таблиці 1.

Отримані для експериментальної ділянки мережі автомобільних доріг кількісні характеристики сучасних та прогнозних транспортних потоків будуть використовуватись під час побудови моделей та розроблення методичних рекомендацій щодо з обґрунтування параметрів концесійних угод на нове будівництво та подальше утримання автомобільної дороги. Зокрема, вони будуть використані під час:

- розроблення економіко-математичної моделі та проведення обчислення очікуваного розподілу транспортного потоку між платною та альтернативними дорогами, а також рівня тарифу, за яким може стягуватись плата у розрізі груп

користувачів платною автомобільною дорогою з точки зору байдужості вибору маршруту руху користувачем автомобільної дороги;

Таблиця 1. Результати прогнозу очікуваної інтенсивності руху транспортних засобів на експериментальній ділянці

Тип автомобіля	Поточна інтенсивність руху, авт./добу	Склад поточного транспортного потоку, %	Поточна насиченість автомобілями, авт./1000 населення України (за даними статистики, 2016 рік)	Період прогнозу – 10 років				
				Рекомендований коефіцієнт збільшення рівня насичення автомобілями	Коригування поточної насиченості автомобілями (4x5)	Співвідношення поточної насиченості автомобілями до інтенсивності руху на добу, (4/2)	Очікувана інтенсивність через 10 років (6x7)	Прогнозний склад поточного транспортного потоку, %
Легкові	24160	82,1	202	1,5	303	0,0083	36240	82,9
Автобуси:	2070	7,0	202	1,45	292,9	0,0976	3001	6,9
мікроавтобуси	240	0,8	202	1,45	292,9	0,8416	348	0,8
середні автобуси	1570	5,3	202	1,45	292,9	0,1287	2276	5,2
великі автобуси	260	0,9	202	1,45	292,9	0,7769	377	0,9
Вантажні та автопотяги:	3210	10,9	202	1,4	282,8	0,1888	13482	30,8
вантажні легкі	900	3,1	202	1,4	282,8	0,2244	1260	2,9
вантажні середні	810	2,8	202	1,4	282,8	0,2494	1134	2,6
автопотяги	1500	5,1	202	1,4	282,8	0,1346	2100	4,8
РАЗОМ:	29440	100,0	-	-	-	-	43735	100,0

- розроблення пропозицій щодо визначення очікуваного розподілу транспортного потоку між платною та альтернативною дорогою та «рівноважного» рівня тарифу за проїзд платною автомобільною дорогою.

- оцінювання очікуваних ризиків від реалізації проекту нового будівництва та подальшого утримання автомобільної дороги загального користування на умовах концесії,

- обчислення показників ефективності реалізації такого проекту та обґрунтувати тривалість строку концесійного договору.

- апробації розроблених методичних рекомендацій з обґрунтування параметрів концесійних угод на нове будівництво та подальше утримання автомобільної дороги загального користування.

Отже, отримані результати експериментальних досліджень є визначальними для виконання обчислень та обґрунтування подальших управлінських рішень.

Наукове видання

**ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ В СУЧАСНІЙ НАУЦІ,
ОСВІТІ ТА ПРАКТИЦІ**

**МАТЕРІАЛИ
І МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ
17-18 листопада 2020 р.**

(Електронне видання)

Частина 1

Підписано до друку 21.10.2020 р. Формат 60x84/16.
Папір офсетний № 1. Гарнітура Times.
Вк. 11. Наклад 300 Зам. 5006.

01103, м. Київ, вул. М. Бойчука, 39.
Редакційно-видавничий відділ НТУ, тел.: 284-26-26.

