

**Prof. Dr. As. Zlatarov University
National University of Life and Environmental
Sciences of Ukraine**

**V INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL
CONFERENCE**

**«UKRAINE, BULGARIA, EU:
ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT TRENDS»**

26 June - 4 July 2021

Burgas, Bulgaria

The collection of conference materials included the reports that became the subject of discussion by the participants of the V International Scientific and Practical Conference "Ukraine, Bulgaria, EU: Economic and Social Development Trends", held in Burgas (Bulgaria) on June 26 - July 4, 2021 at the University "Prof. Dr. Arsen Zlatarov".

Conference materials may be of interest to researchers, teachers, researchers, students of higher educational institutions.

The Organizational committee of the V International Scientific and Practical Conference "Ukraine, Bulgaria, EU: Economic and Social Development Trends" does not always share the point of view expressed in the reports of the conference participants.

In the collection, the spelling, punctuation and stylistics that were proposed to the conference participants are preserved as accurately as possible.

The participants of the conference, their supervisors, reviewers and structural divisions of higher educational institutions and institutions, which recommended these materials for publication, bear full responsibility for the reliability and quality of the presented material.

Ukraine, Bulgaria, EU: Economic and Social Development Trends: materials V International Scientific and Practical Conference (Burgas, Bulgaria, 26 June - 4 July 2021 y.) – Burgas: Avangard Prima, 2021. 188 p.

ISBN 978-619-239-585-8

Avangard Prima

2021

ЗМІСТ	
СЕКЦІЯ 1.	
УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ ТА ЕКОНОМІКОЮ ПІДПРИЄМСТВ	
Бабій І. В. , ст. викладач, Хмельницький національний університет, Україна ОЦІНКА ЗАДОВОЛЕНOSTІ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН ЯКІСТЮ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ	10
Болгарова Н. К. , к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ	13
Vovk L. , Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associated Professor, Kyiv National University of Culture and Arts, Ukraine INFORMATION ANALYTICS: PROBLEMS AND MODERN QR-POSSIBILITIES USING THEORETICAL AND APPLIED TOOLS OF DATA SCIENCE	16
Voliak L. , PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Statistics and Economic, National University of Life and Environmental Science of Ukraine, Ukraine DIGITALIZATION OF BUSINESS ANALYSIS	18
Гребеннікова А. А. , к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	20
Лаптева В. В. , к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет, Україна СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ, ЯК ІНДИКАТОР ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ	24
Маслак О. М. , к.е.н., доцент, Сумський національний аграрний університет, Україна ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ВИРОБНИКІВ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ	27
Миколук О. А. , д.е.н., професор, Хмельницький національний університет, Україна ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	30
Михайлов А. Н. , д.э.н., профессор, профессор Сумской национальной аграрный университет, Украина ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	33
Мосану N. , professor State Agrarian University of Moldova, Мосану С. , student University of Medicine and Pharmacy Moldova, Грама А. , doctorant at the Agrarian State University, Бужор І. , doctorant at	36

the Agrarian State University, Botezatu A. , doctorant at the Agrarian State University SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE AND FOOD SECURITY IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA	
Негода Ю. В. , д.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна Колбасинська В. Р. , студентка, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ	41
Смутчак З. В. , д.е.н., доцент, Льотна академія НАУ, Україна СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	44
Антонова Е.Г. , докторант, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България ТЕОРЕТИЧНИ АСПЕКТИ НА ОСИГУРЯВАНЕТО НА ПРЕДСТАВИТЕЛНИ ИНФОРМАЦИОННИ ОБРАЗЦИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ДЕЙНОСТИ НА МСП	46
Антонова Е.Г. , докторант, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ПРЕДСТАВИТЕЛНОСТ НА ИНФОРМАЦИОННИТЕ ОБРАЗЦИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ДЕЙНОСТИ НА МСП И РАБОТА С ИНФОРМАЦИОННИ РЕСУРСИ	53
Янгъзов, П. Д. , д-р, главен асистент, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България СИСТЕМАТА ЗА РАННО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ КАТО ИЗТОЧНИК НА СИГНАЛ ЗА СТАРТИРАНЕ ПОДОБРЯВАНЕТО НА ПРОЦЕСИТЕ ПО УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ В ОРГАНИЗАЦИЯТА	59
Todorova, T.N. , PhD student, University “Prof. Asen Zlatarov”- Burgas, Bulgaria THE ASSISTING ROLE OF DIGITAL TECHNOLOGY IN CREATING COMPETITIVE ADVANTAGES WITH GREEN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	63
Вихристюк О.В. , докторант, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИАЛОГА С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ И ПРЕДПРИЯТИЯМИ НЕФТЕ-ГАЗОВОГО СЕКТОРА	66
Гигов Р.Г. , докторант, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България ПРИЛОЖЕНИЕ НА БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЯТА ПРИ ПРОЕКТИРАНЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИТЕ ЦЕЛИ НА СТОПАНСКАТА ОРГАНИЗАЦИЯ	69

Копринкова-Нончева Н.Д. , докторант, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България РАЗХОДИ И МЕТОДИ ЗА ПЛАЩАНЕ В МОДЕЛА ДРОПШИПИНГ	73
Димитрова А. М. , д-р, главен асистент, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България ТЕОРИИ, ОБОСНОВАВАЩИ ЛОГИСТИЧНИЯ АУТСОРСИНГ	76
Радева С.Й. , д.о.з, МУ Варна, Варна, България ОДИТА, СРЕДСТВО НА УПРАВЛЕНИЕ В ЗДРАВНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ	81
СЕКЦИЯ 2. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ	
Abuselidze G. , Professor, Doctor of Economics, Head, Department of Finance, Banking and Insurance, Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia INTER-BUDGETARY RELATIONS IN GEORGIA: PROBLEMS, CHALLENGES, PERSPECTIVES	86
Aleskerova Yu. V. , Doctor of Economics, Professor, Vinnytsia National Agrarian University, Ukraine INSURANCE IN TOURISM	89
Багацька К. В. , к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет, Україна ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	92
Біляк Ю.В. , к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ОРГАНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ В УМОВАХ КОНФЛІКТІВ ІНТЕРЕСІВ	95
Buriak A. , Associate Professor of Department of Finance, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine Demianenko I. , Associate Professor of Department of Finance, National university of food technologies, Ukraine PROBLEMS OF BUDGETING FINANCIAL PLANS	98
Войцехівська С. І. , аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ПРОЦЕСИ ТІНІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ	104
Воробей Р. Є. , аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛІЗАЦІЯ»	107

Гречанюк Л. М. , старший викладач, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ХЕДЖУВАННЯ РИЗИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ	108
Davydenko N. M. , doctor of sciences, professor, Head of Department Finance, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine Wasilewska N. S. , doctor of sciences, professor, Department of Economics and Finance, Jan Kochanowski University in Kielce, Poland DIRECTIONS OF RATIONALIZATION FOR THE SOURCES OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES	112
Kolodiazhna V., Cherkesenko K. , master students, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine Davydenko N. M. , doctor of sciences, professor, Head of Department Finance, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine FINANCIAL SECURITY OF THE INSURANCE SECTOR IN UKRAINE	115
Долінський Л. Б. , доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України, Україна ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ БОРГОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ	118
Євєнко Т. І. , к.е.н., ст. викл. кафедри фінансів, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	121
Жмурко І. В. , к.е.н., доцент, Хмельницький навчально-науковий інститут Західноукраїнського національного університету, Україна ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ	124
Lemishko O. O. , Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine Shevchenko N. Yu. , Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine THE MAIN IMPACT FACTORS ON TAX REVENUES	127
Маслак Н. Г. , к.е.н., доцент, Сумський національний аграрний університет, Україна ОБґРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ	128
Мрачковська Н. К. , к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ	131

Olifer D. O. , master students, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine Titenko Z. N. , Candidate of Economic Sciences, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine FINANCIAL STATE SECURITY CONSOLIDATION BASED ON VENTURE INVESTMENTS	134
Olifer I. O. , master students, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine Davydenko N. M. , Doctor of Economics, Professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine ANALYSIS OF BUSINESS CYCLES IN THE UKRAINIAN ECONOMY	136
Орологопуло К. О. , студент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина Олейник Л. А. , к.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ТЕНДЕНЦИИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ	139
Skrypnyk H. O. , Ph.D. in Economics, Associate of the Department of Finance, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine FINANCING OF REGIONAL DEVELOPMENT PROJECTS OF UKRAINE	142
Titenko Z. M. , Ph.D., Senior Lecturer, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINIAN ENTERPRISES	145
Titenko Z. M. , Ph.D., Senior Lecturer, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine Sukach I. , master students, Nahorna V. , master students, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE	148
Yavorska V. O. , PhD in economics, Associate Professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine FUNCTIONAL PURPOSE AND DEVELOPMENT OF EXCHANGE-TRADED FINANCIAL DERIVATIVES MARKET	150
СЕКЦІЯ 3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ: НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ І СВІТОВІ ТРЕНДИ	
Долженко І. І. , к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна РЕАЛІЗАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПЛАНУ BEPS ТА АВТОМАТИЧНОГО ОБМІНУ ІНФОРМАЦІЄЮ В УКРАЇНІ	153

Kotseruba N., Ph.D., Associate Professor, Vinnytsia Trade and Economic Institute KNTU, Ukraine ANALYTICAL-METHODICAL METHODS OF CRISIS-MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE	155
Сидорович О. Ю., д.е.н., професор, Західноукраїнський національний університет, Україна ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ОПОДАТКУВАННЯ В ЦИФРОВОМУ ПРОСТОРИ	158
Шевчук К. В., к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ЗМІНИ ОБЛІКОВИХ ОЦІНОК ЗА ПРАВИЛАМИ ПСБО І МСФЗ	161
СЕКЦІЯ 4. СУЧАСНІ ДОСЛІДЖЕННЯ В СФЕРІ ГУМАНІТАРНИХ І ЮРИДИЧНИХ НАУК В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	
Братко І. В., к.ю.н., доцент, Київський університет ім. Бориса Грінченка, Україна ЗАХИСТ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ COVID-19	164
Горіславська І. В., к.ю.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ОКРЕМІ ПИТАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В МЕДИЧНІЙ СФЕРІ	167
Domina V., Doctor of Pedagogical Sciences, Head of Department of English Philology, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine PROBLEM OF BILINGUALISM AND BILINGUAL OF PERSONALITY IS IN PEDAGOGICAL SCIENCE	169
Панькова Л. О., к.ю.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОГО РИНКУ	171
Chaika O., PhD (linguistics), Assoc. Professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine INTERCONNECTEDNESS OF FINANCIAL, BANKING AND LEGAL TERMINOLOGY IN POLYLINGUAL AND POLYCULTURAL CONTEXTS FOR FUTURE EDUCATORS	174
Жечева Х. К., д-р, гл. асистент, Университет "Проф д-р Асен Златаров"-Бургас, България МОДЕЛИРАНЕ НА МОТИВАЦИОННА СРЕДА ЗА ЕКСПЕРИМЕНТИРАНЕ ПО ХИМИЯ	177

Атанасова М. , д-р, професор, Департамент Демография, Институт за изследване на населението и човека-БАН, София, България ПРОДЪЛЖАВАЩО ПРОФЕСИОНАЛНО ОБУЧЕНИЕ И ДИГИТАЛНИ УМЕНИЯ НА ЗАЕТИ В МАЛКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ	181
СЕКЦИЯ 5. СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ТЕХНІКИ, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЕКОЛОГІЇ	
Koleva Y. , PhD, Assoc. Prof. University 'Prof. Assen Zlatarov'-Burgas, Bulgaria STYDYING THE ENVIRONMENTAL FATE OF 2-METHYLTHIOPHENE	185

СЕКЦІЯ 1.

УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ ТА ЕКОНОМІКОЮ ПІДПРИЄМСТВ

Бабій І. В.,
ст. викладач,
Хмельницький національний університет, Україна

ОЦІНКА ЗАДОВОЛЕНOSTІ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН ЯКІСТЮ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Сучасний стан освіти характеризується не лише особливостями діяльності закладів освіти, а й специфікою взаємовідносин з установами, організаціями та іншими особами, які можуть задавати вектор її розвитку.

Інноваційні процеси у сфері вищої освіти обумовлюють застосування в ній методів і прийомів менеджменту, що визначають відносини з різноманітними зацікавленими сторонами. Вищі навчальні заклади по всьому світу прагнуть підготувати своїх студентів до швидко мінливого ринку праці, підвищуючи якість своїх навчальних програм. Залучення зацікавлених сторін стало нормою управління в галузі вищої освіти у багатьох країнах. Тому перспективним є використання теорії стейкхолдерів, а саме напрямку в менеджменті, що пояснює стратегію системи освіти з точки зору врахування інтересів зацікавлених сторін.

Підвищення якості безпосередньо пов'язано з необхідністю постійного підвищення рівня задоволеності споживачів. Надання освітніх послуг є одним з видів послуг, яке має низку специфічних особливостей, пов'язаних з нечітким визначенням вимог (запитів) замовників і споживачів цих освітніх послуг. Отже, для підвищення якості освітніх послуг насамперед необхідно мати чітке уявлення про запити й очікування стейкхолдерів. Ці запити й очікування повинні стати основою для визначення критеріїв якості освітніх послуг.

Підхід зацікавлених сторін до якості вищої освіти змушує уважніше вивчити, хто є зацікавленими сторонами для забезпечення якості. Згідно стандарту ISO 9000:2015 під зацікавленою стороною розуміють особу, або групу осіб, зацікавлених у діяльності або успіху організації [1]. Зацікавлена сторона – комплексне поняття, що визначає суб'єкт або групу однорідних суб'єктів, чий інтерес в тій чи іншій мірі пов'язані з результатами діяльності підприємства [2]. Практична цінність теорії зацікавлених сторін може бути відчутною лише тоді, коли правильно визначено склад зацікавлених сторін, співвідношення інтересів, розроблено систему вимірювання та оцінки взаємного впливу різних сторін.

Зацікавленими сторонами в якості освіти є внутрішні та зовнішні стейкхолдери. Головною метою стейкхолдерів є внесок в організаційне

життя освітнього процесу нових напрямів діяльності, ресурсів, інформації, способів і видів надання послуги для успіху закладу вищої освіти. Внутрішніми стейкхолдерами є: замовники вищої освіти, викладачі, співробітники вищого освітнього закладу. Зовнішніми стейкхолдерами є: роботодавці, абітурієнти, батьки здобувачів вищої освіти, постачальники, місцеві територіальні громади, суспільство в цілому. Оскільки у кожній з вище наведених зацікавлених сторін мета і вимоги щодо результатів навчання можуть дещо відрізнятися, то для них може відрізнятися і поняття якості вищої освіти та якості освітньої діяльності. Відмінності у сприйнятті стейкхолдерами цих понять лежать в основі непорозумінь і конфліктів між різними суб'єктами забезпечення якості.

Деякі дослідники під якістю освіти розуміють якість викладання і навчання у вищих навчальних закладах, яка відображає міру, в якій навчальна діяльність та навчальні засоби допомагають здобувачам вищої освіти досягнути відповідних цілей навчання, які визначені навчальною програмою [3]. Такий підхід має право на існування, але лише в тому разі, якщо якість освітніх програм відповідає вимогам всіх інших стейкхолдерів. Підхід, що базується на результатах навчання і який має на меті випуск конкурентоспроможних фахівців, а не ставить на перший план вимоги до процесу навчання, є найбільш доцільним [4].

Одним із способів оцінки ефективності всієї освітньої системи в цілому, а отже і якості освітніх послуг, що надаються нею, може бути оцінка того чи здатна вона задовольнити потреби кожної з зацікавлених сторін за допомогою методів теорії обмежень систем (ТОС) – системного підходу до неперервних покращень та набору інструментів, правил та методик вирішення проблем. ТОС пропонує концентрувати організаційні ресурси на усунення обмежень (конфліктів), які заважають організаціям повністю реалізувати їх потенціал [5]. Методика оцінки ефективності передбачає послідовність наступних кроків: 1) Визначення міри задоволеності з боку основних зацікавлених сторін шляхом використання різноманітних технологій досліджень (відкрите та анонімне опитування, внутрішній та таємний аудит, самооцінювання тощо). 2) Пошук найменш ефективного елементу, наприклад, з використанням причинно-наслідкової діаграми «Дерево поточної реальності» (ДПР - Current Reality Tree). ДПР дозволяє наочно представити поточний стан системи і виявити найменшу, найпростішу зміну у системі, що дає найбільший позитивний результат. 3) Аналіз та розробка заходів по покращенню задоволеності зацікавлених сторін. Для зняття прихованих протиріч всіх сторін варто скористатись розробленою Голдраттом діаграмою розв'язання конфліктів «Грива хмара» (ДРК - Evaporating Cloud, Conflict Resolution Diagram). 4) Впровадження покращень та побудову дерева майбутньої реальності (ДМВ - Future Reality Tree), яке дозволяє: по-перше, упевнитися, що дія, яку ми збираємося зробити, дійсно призведе до бажаних результатів, а по-друге,

визначити, які негативні наслідки може викликати запропоноване рішення. 5) Повернутись до кроку 1 та розпочати новий цикл пошуку наступного елемента, що стримує/обмежує роботу системи освіти та впливає на задоволеність зацікавлених сторін її якістю.

Кінцева мета застосування даного методичного підходу - задоволеність вимог різних зацікавлених сторін, а показник їх задоволеності стає критерієм досконалості (оптимальності) діяльності надавачів освітніх послуг. Переважно, цей показник обчислюється в балах як середньозважений шляхом множення одиничних показників задоволеності зацікавлених сторін на відповідні коефіцієнти вагомості. Проте, однією з головних проблем, пов'язаної з оцінкою задоволеності зацікавлених сторін є те, що сама задоволеність є нечітке поняття, на значення якої сильний вплив надають судження, сприйняття і емоції людини. Найбільш доцільним є використання при вимірюванні задоволеності зацікавлених сторін лінгвістичних змінних, тобто таких змінних, значеннями яких не є числа, а слова в природному або формальній мові [6]. Тому, пропонується для визначення узагальненого показника задоволеності зацікавлених сторін якістю освітніх послуг на основі теорії нечітких множин використовувати шкалу значень лінгвістичної змінної «Задоволеність» [7], відповідно до якої значення узагальненого показника виділені в групи задоволеності та знаходяться в межах від 0 (абсолютно не задоволений) до 100% (абсолютно задоволений). Ця шкала дозволяє оцінити ступінь виконання вимог і очікувань зацікавлених сторін та представити її у вигляді лінгвістичного значення для подальшого визначення напрямів покращення якості перебігу процесів будь-якої організації.

Отже, запропонована методика оцінки ефективності в поєднанні з застосуванням апарату нечітких множин для визначення узагальненого показника дозволить, на наш погляд, зробити більш ефективним аналіз та розробку заходів по підвищенню задоволеності вимог всіх зацікавлених сторін та значно спростить прийняття рішень при управлінні якістю освітніх послуг.

Список використаної літератури:

1. ДСТУ ISO 9000:2015. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2015, IDT) [Текст]. – К.: ДП «УкрНДНЦ», 2016. – 45 с.
2. Конти Т., Кондо Ї., Ватсон Г. / Пер. с англ. Раскина А. Качество в XXI веке. Роль качества в обеспечении конкурентоспособности и устойчивого развития. – М.: РИА “Стандарты и качество”, 2005 - 280 с.
3. Свіжєвська С. А. Експертиза якості освіти: Європейський підхід до оптимізації критеріїв акредитації у ВНЗ України [Електронний ресурс] / С. А. Свіжєвська // Режим доступу: http://www.nmu.org.ua/ua/content/infrastructure/structural_divisions/science_met_dep/statti_ukr/ekspt_yakosti.php
4. Гугнин, В. П. Мониторинг, измерение и оценка качества профессиональной подготовки специалистов [Текст] / В. П. Гугнин, А. М. Голобородько, Л. М. Перпери, Е. Н. Глушкова // Шляхи реалізації кредитно-модульної системи організації навчального

процесу і тестових форм контролю студентів. – 2014. – Вип. 9. – С. 14–17.

5. Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию / Уильям Детмер; Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 444 с.

6. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М.: Мир, 1976. – 167 с.

7. Дынник, О.Д. Оценка удовлетворенности заинтересованных сторон. Часть 2. Разработка шкалы оценивания [Текст] / О.Д. Дынник, В.А. Залога, А.В. Ивченко и др. // Журнал инженерных наук. - 2014. - Т. 1, № 2. - С. Е 1–Е11.

Болгарова Н. К.,
к.е.н., доцент,
НУБіП України, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Мета економічної політики будь-якої держави полягає у забезпеченні соціально-економічного розвитку країни що реалізується через економічне зростання. В умовах трансформації економіки України особливого значення набуває проблема забезпечення стабільних темпів економічного зростання, що є основним індикатором ефективності функціонування економічної системи та критерієм рівня добробуту населення.

Основною проблемою забезпечення економічного розвитку є з'ясування факторів впливу і побудова моделей та механізмів збільшення обсягів валового внутрішнього продукту в довгостроковому періоді, який є критерієм економічного добробуту суспільства.

Таблиця 1 - Основні групи факторів економічного зростання [1]

Фактори	Мета та сфера дії факторів	Складові фактора
1. Фактори пропозиції	Фізична здатність економіки до зростання	•Кількість та якість природних ресурсів (земля, корисні копалини, енергоносії, клімат, вода) •Кількість і якість трудових ресурсів (пропозиція робочої сили, кваліфікація, мотивація до праці) •Обсяг капіталу країни (дороги, обладнання і устаткування, виробничі будівлі) •Технологія (науково-дослідні і проектно-конструкторські розробки, менеджмент, підприємництво)
2. Фактори попиту	Забезпечення повного використання наявних ресурсів	•Рівень оподаткування •Відсоткова ставка за кредит •Рівень завантаження виробничих потужностей •Державні видатки

Продовження табл. 1

3. Фактори розподілу	Оптимальна структура національного виробництва	• Економія (виробнича ефективність) • Пріоритетне виробництво найцінніших ресурсів (розподільна ефективність)
4. Інституційні фактори	Соціально-культурна та політична атмосфера	• Престиж (винахідництво, бізнес, торгівля) • Позитивне ставлення до праці, дисциплінованість • Демократична організація суспільства • Громадське середовище (корупція, конфлікти) • Особиста ініціатива • Міжнародна спеціалізація, зовнішня торгівля

Фактори пропозиції забезпечують фізичну здатність економіки до збільшення обсягу виробництва.

Фактори попиту проявляються через макроекономічне середовище, яке забезпечує рівень споживання, рівний та адекватний наявним ресурсам (оптимальні ціни, податки, процентні ставки тощо).

Фактори ефективності забезпечують оптимальну структуру виробництва та економне використання всіх наявних ресурсів.

Разом з тим, існує цілий ряд факторів, які протидіють процесу економічного зростання. До них можна віднести:

- низький рівень доходів населення, що обмежує його попит;
- нестабільна соціально-політична атмосфера у країні;
- вичерпування природних ресурсів;
- підвищення рівня екологічних стандартів;
- високі податкові та процентні ставки, тощо.

Для оцінки рівня економічного зростання використовують систему показників, яка включає:

- валовий внутрішній продукт на душу населення;
- показники ефективності функціонування економіки, що обчислюються на базі ВВП;
- виробництво основних видів продукції на душу населення;
- рівень та якість життя населення.

Проаналізуємо темпи зміни реального та номінального ВВП України. Відповідно до даних Державної служби статистики України можемо спостерігати, що номінальний валовий внутрішній продукт протягом 2013-2019 р.р. мав тенденцію до зростання. У 2013 році мало місце зростання на 4,3%, у 2014 р. – 8,3%, 2015 р. – 25,3%, 2016 р. – 20,0%, 2017 р. – 25,1%, 2018 р. – 19,3%, 2019 р. – 11,6%. Але таке зростання зумовлюється впливом цінового фактору [2].

Аналіз реального валового внутрішнього продукту відображає зниження ВВП на 6,6% у 2014 і на 9,9% у 2015 році. Починаючи з 2016 року ВВП України поступово починає зростати, і станом на 2019 рік темп приросту реального ВВП становить 3,2% [3].

Внаслідок пандемії та введених карантинних заходів за даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства у першій половині 2020 р відбулося падіння ВВП на 6,5% проти аналогічного періоду 2019 року [4].

Згідно досліджень Дослідницького інституту швейцарської фінансової групи Credit Suisse, Україна належить до групи країн з дуже низьким ВВП на душу населення. Вона займає 130 місце серед 194 країн Світу за величиною ВВП на одного жителя за паритетом купівельної спроможності, яка за станом на 2019 р. становила 3370 дол. США. При цьому, в Словаччині ВВП на душу населення за паритетним курсом дорівнює – 19320 дол. США, в Литві – 18990 дол. США, в Польщі – 15200 дол. США. Країнами-лідерами в даному рейтингу є Лихтенштейн – 116430 дол. США, Катар – 63410 дол. США, Данія – 63210 дол. США [5].

Незважаючи на досить позитивні тенденції зміни валового внутрішнього продукту України, такий розвиток не створює передумови значного підвищення ефективності вітчизняної економіки та добробуту суспільства.

Список використаної літератури:

1. Магдич А.С. Типологія факторів економічного зростання: теоретико-методологічний аспект // Європейський вектор економічного розвитку. – 2015. – № 2 (19). – С. 119-130.
2. Мировой атлас данных. Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas/%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%B0/topics/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0#%D0%9D%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82%D0%B0-%D0%92%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9-%D0%B2%D0%BD%D1%83%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B8%D0%B9-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82>
3. Державна служба Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2016/>
5. Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://gtmarket.ru/ratings/gross-national-income-ranking>

Liudmyla Vovk,
Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Associated Professor,
Kyiv National University of Culture and Arts, Ukraine

INFORMATION ANALYTICS: PROBLEMS AND MODERN QR-POSSIBILITIES USING THEORETICAL AND APPLIED TOOLS OF DATA SCIENCE

In the recent decades, the rapid development of scientific and technological progress has provided powerful opportunities for the implementation of IT technologies, creation of global information Web-space, cloud technologies for the latest ways to share, process, store, protect large arrays of Big Data [1]. In turn, contributed to the practical implementation of a new culture of information and analytical activities of the modern enterprise, the latest approaches, methods, and techniques of analysis, modeling, and forecasting of socio-economic and socio-cultural systems and phenomena. Big Data technologies have provided a qualitative and quantitative "history" of process development, QR (Quantitative and qualitative research) is the ability to model patterns in the short or long term, regardless of the stochastic nature of new processes and phenomena.

Received strong development and practical implementation of the areas of Data Science - Data Analytics (DA), Data Mining (DM), Business Intelligence (BI), which started earlier and were developed for a long time, mostly in the theoretical field of research.

Data Analytics and Data Mining [2] are processes of obtaining, processing, structuring, research, analysis of information for modeling (building a model of the object or system, constructing behavior) and obtaining information to make sound business decisions, forecasting or certain economic sector at the micro and macro levels. It is a set of concepts, technologies, and software tools for primary data analysis and visualization, which combine special statistical tools, reporting tools, and online analytical data processing for rapid multidimensional analysis. The purpose of analysis and modeling of economic processes is to identify patterns of events, the relationship between the factors shaping the process, to identify the strength of the influence of institutional factors, and more.

Business analytics is the process of analyzing information for making business decisions using modern IT technologies. It includes methods of collecting and processing information, risk assessment, modeling, and forecasting using information and telecommunications technologies. Big data analysis (marketing research, project management, financial analysis, etc.) is used in modern business analytics in the system of rapid management decisions that provide innovative growth and innovation - from the implementation of start-up projects to ensure the proper functioning of large corporations.

Modern computer technology in the broadest sense has become a synergistic set of concepts, technologies, and software tools for analyzing large data sets of Big Data. Data storage and organization technologies, DBMS concepts, statistical database model design, data visualization are becoming common working tools of information business analysts.

The need to obtain relevant information is conditioned by the transition to prognostic forms of activity using multivariate models of events [3], which requires not just a statement of facts to prove a thesis, but a systematic approach to solving the problem as a whole based on a combination of intellectual and functional abilities of modern automated information systems [4].

Analytical and prognostic modeling based on Big Data requires from a modern business analyst comprehensive knowledge, skills, and abilities to apply in practice scientifically sound methods QR:

- a search of qualitative information sources of statistical data or creation of own databases as bases of theoretical and applied researches;
- import and export of data / big databases Big Data; approaches to storage, presentation, and processing of information in modern information systems, the concept of data warehouses, their operational analytical processing in real-time;
- understanding the deep essence of economic processes at micro and macro levels, their dynamic development, studying the interaction of components (system analysis), analysis, modeling, and forecasting to make sound business decisions (optimization principles, project management, information support of business projects, demand analysis, offers, sales of goods/services, analysis of the effectiveness of product promotion, detection of changes in the behavior of customers or groups of customers to form or improve business strategy, etc.);
- modern IT-technologies, a synergistic set of concepts, technologies, and software tools for primary data analysis and visualization of DA, BI, DM results, which combined special statistical tools, reporting tools, and online analytical data processing in real-time;
- possession of thinking skills and means of visual analytics, detailed and generalized visualization of analysis results, etc.

An important aspect is the visualization of information as a synergy of computer technology, analytical thinking, design and graphic visualization, psychology, and neurolinguistics. Information visualization aims to create new and more visual approaches to the transfer of abstract information in intuitive ways. Data visualization allows you to identify patterns, trends, and correlations that might otherwise go unnoticed in traditional reports or tables.

Today, the most common tools for data mining (working with statistical data sets; connection to external data sources, processing, analysis, modeling, forecasting, real-time visualization, and research results) are MS Office software products: MS Excel and MS Access database; Tableau platform; Microsoft Power

BI platform as a powerful modern service for processing, analysis, and visualization of information; programming language and software package R; specialized E-Views package; numerous programs for processing and visualization of statistical data SPSS Statistics, Statistica, OCA and others (there are about a hundred software products, which are online and offline tools for data analysis and visualization). Data visualization options are included in the application panels of the above-mentioned software products, and visualization elements (graphs, charts, histograms, and other elements) can be updated in real-time as the updated information is received.

Thus, analysis, modeling, and forecasting of socio-economic and socio-cultural systems and phenomena, their quantitative and qualitative assessment based on "big data" BD - is a synergistic interaction of modern theory and practice, scientific methods of collecting, processing, and analyzing large arrays of empirical information; introduction into practice of the latest tools and model technologies of analysis and forecasting to obtain adequate scientifically sound theoretical and practical conclusions. Combining the professional competencies of business analysts with the ability to process large data sets, create new information based on them, and build modern trends, business models, etc. These are the most relevant and growing demands of today's global market.

References:

1. Mayer-Schönberger, V. Big Data: A Revolution That Will Transform How We Live, Work, and Think / Viktor Mayer-Schönberger, Kenneth Cukier; translate from English Inna Gaydyuk. - M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2014. - 240 p.
2. Witten I.H., Frank Eibe, Mark A. Hall. Data mining: practical machine learning tools and techniques. 3rd ed. - Morgan Kaufmann Publishers, 2011. - 629 p.
3. Taha, Hamdy A. Introduction to the study of operations, 7th edition: Per.s Eng. M.: Williams Publishing House, 2007. 912 p.
4. Armstrong Michael, Lancaster Geoff, Waters Donald, York David, Langley Nick: Methods and Techniques: Per. from 3rd English. - Kyiv: Knowledge-Press, 2006. - 876 p.

Lesia Voliak,
PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Statistics and Economic,
National University of Life and Environmental Science of Ukraine

DIGITALIZATION OF BUSINESS ANALYSIS

The rapid transformation of the global information space, which is the basis of the "digital economy" is taking place on the basis of digitalization, which involves a radical change in the structure of the organization, business processes and approaches to management. In this regard, an important role is given to the quality and speed of information and analytical support of enterprise management.

In the past, business analysts considered technology just an enabler for business processes. However, that's not the case anymore. Today, technology is the driver of business processes. In this changed context, business analysts cannot afford to stay aloof from technology. They are instead, expected to understand technology better. Working in a digital environment calls for using data and digital information technology systems in addition to having a customer-centric focus

The agricultural sector is one of the industries that are actively implementing elements of digitalization. Managers of agricultural holdings organize work on the basis of the latest technologies that allow remote measurement of soil condition, improve water management, track yields and all production processes using telephones, tablets, field sensors, quadcopters and unmanned satellites.

An important issue is to provide the analytical service with truthful information, as it depends on the reliability of calculations. As in the analysis of results of activity analysts use the information of the consolidated character, observance of the basic requirements of reflection in the account of the primary information is a very important stage of the organization of the account at the enterprise. Necessary changes in the accounting system include expanding the use of cloud services and systems of interaction between accounting objects, hosting accounting services on one platform, developing the use of chatbots for interactive communication with users (suppliers, contractors, employees, etc.) based on developed algorithms, etc.

Also, the work with data itself reaches a new level. Previously, information was accumulated for previous periods, which was then analyzed, forecasting was carried out and certain management decisions were made on this basis. In the context of digitalization, working with data is no longer just an analysis of large data sets, but deep machine learning - the use of artificial intelligence, which allows you to make decisions in a situation with incomplete and asymmetric information.

Fomina OV emphasizes the need to develop a new integrated approach to the analysis and evaluation of performance. Currently, this is an objective prerequisite for the transition in the information support of enterprises from traditional systems of financial and management reporting to balanced performance measurement models.

In their research, scientists Kutsyk PO, Skop HI argue that the successful operation of modern enterprises depends on the establishment and rationalization of information systems that are responsible for the formation of accounting and analytical database [6]. The most effective information systems of enterprises, which are aimed at streamlining and optimizing the information array within the production (ERP system), implementation (CRM system) and decision making (system "BI" - from the English. Business Intelligence) (Table 1).

These systems are independent types of information services, but each of them may contain certain features of another system. The most common in Ukraine are the enterprise resource planning system (ERP) and the customer relationship management system (CRM).

Table 1

Information systems of analytical data processing of enterprises

№ п/п	Name of the system	General characteristics
1.	Enterprise Resource Planning (ERP)	Allows you to automatically collect information about all key processes of the enterprise (production, sales, etc.), provides a consolidated infrastructure for electronic data exchange.
2.	Customer Relationship Management (CRM)	Gather information about the company's customers and analyze the forms of relationship with it to maximize profits.
3.	Business Intelligence (BI)	An integrated set of information processing and visualization tools for the purposes of strategic analysis of the enterprise based on current data.
4.	Enterprise content management (ECM)	Software for corporate content management - electronic document management to support the life of the enterprise
5.	Payment service systems (RP)	Software for payment services of banking and non-banking institutions for processing a large number of payments.

Experts note that in the medium term, the most popular will be analytical applications and data integration tools. The popularity of open source solutions and the strengthening of visual representation of information in analytical systems is predicted.

Thus, the digitalization of the economy requires the digitalization of all economic processes of the enterprise, including the accounting and analytical system. This will speed up the process of measuring, recording, documenting, displaying, converting, storing data and perform in-depth analysis.

Гребеннікова А. А.,
к.е.н., доцент,
НУБіП України, Україна

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Своєрідною реакцією на прояви соціально-економічної кризи в Україні став ріст кількості соціальних підприємств, так за останні 6 років їх кількість збільшилася на 82%. Пошук альтернативних джерел фінансування та допомоги у вирішенні соціальних проблем найбільш уразливих категорій громадян, таких як внутрішньо переміщених осіб, переселенців з Криму, ветеранів АТО, спонукав самозгуртованість та утворення нових підприємств з прагненням вирішення соціальних та економічних проблем.

Соціальне підприємництво – це бізнес, який має чіткі соціальні цілі, реінвестує в розширення діяльності та/ або спрямовує прибуток на досягнення соціальних цілей та має демократичне управління [1].

Світовою практикою виділено 4 моделі соціального підприємництва, зокрема інноваційна модель, модель працевлаштування, модель генерування прибутку та змішана (рис. 1.).

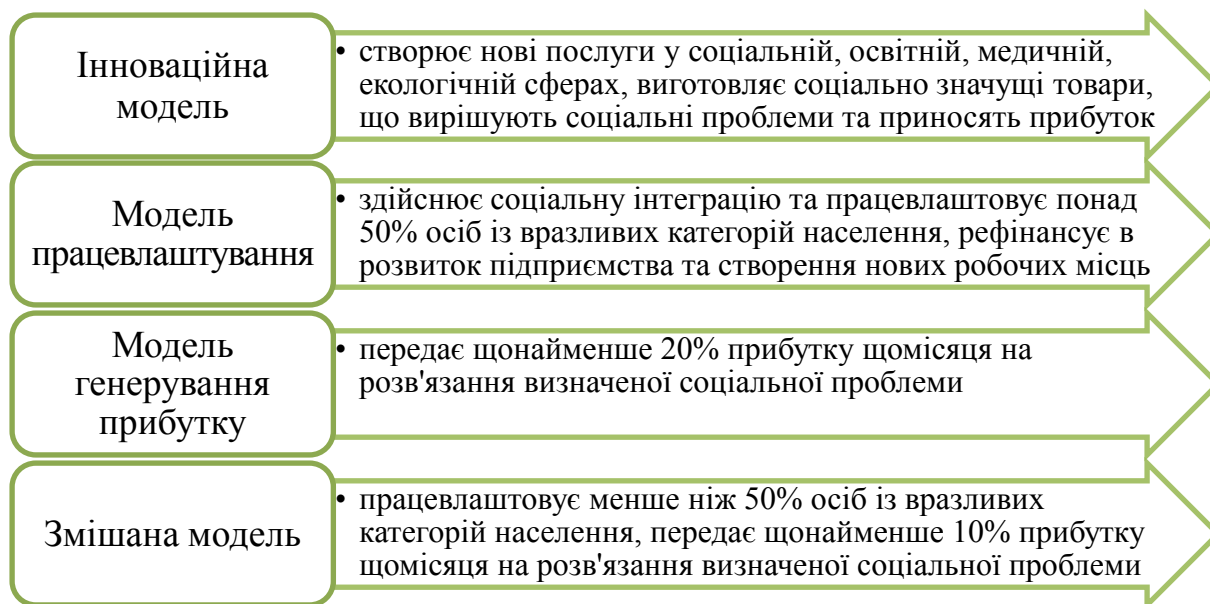


Рис. 1. Моделі вирішення соціальних проблем бізнесом [2]

Сьогодні соціальні підприємства створюються та діють по всій Україні. За даними дослідження від 2020 р. сьогодні в Україні працюють близько 1000 підприємств, які можна віднести до соціальних [3] (рис. 2.).

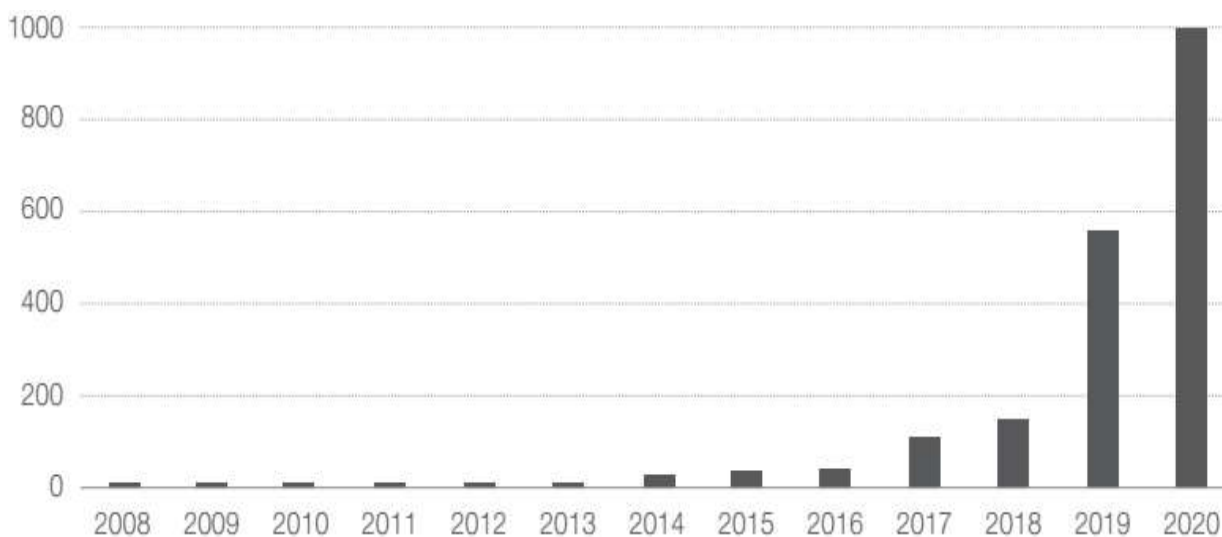


Рис. 2. Динаміка росту кількості соціальних підприємств в Україні в 2008-2020 рр.

Соціальні підприємці частіше всього обирають дві моделі: модель працевлаштування соціально вразливих категорій населення, зокрема ветеранів АТО, внутрішньо-переміщених осіб, людей з інвалідністю, мешканців сільської місцевості тощо; модель генерування прибутку - частина чи весь прибуток від діяльності спрямовується на підтримання статутної діяльності громадських організацій, благодійних організацій чи благодійних фондів, соціальних проєктів.

Найбільша чисельність соціальних підприємств сконцентрована у м. Київ (20%), Львівській (10%), Полтавській (6%), Донецькій (6%), Київській (5%), Запорізькій (5%), Харківській (4%) областях. Найменше соціальних підприємств на Волині.

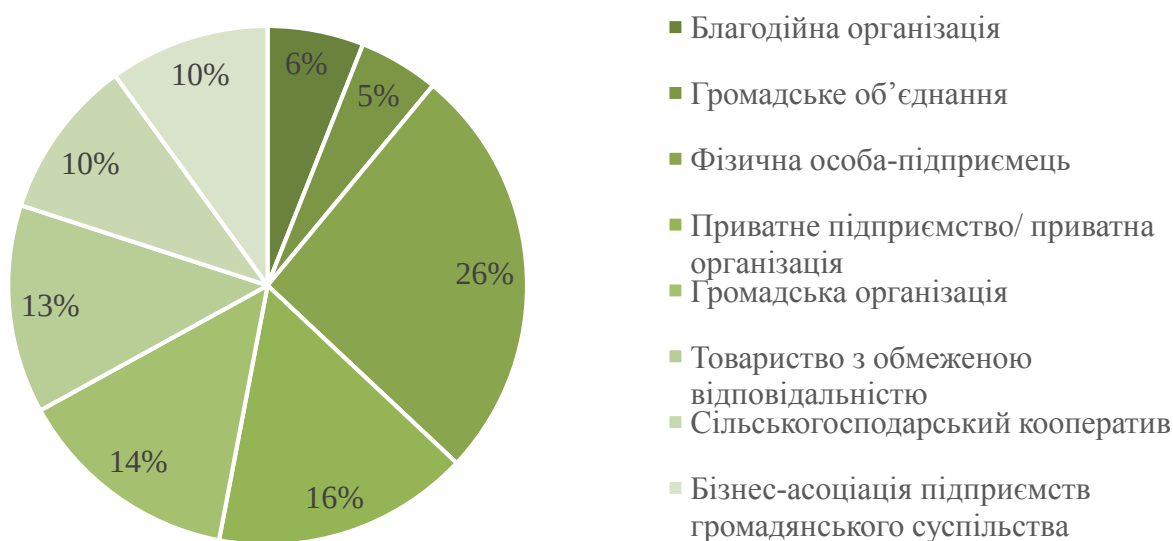


Рис. 3. Розподіл українських соціальних підприємств за організаційно-правовими формами

Соціальні підприємства на відміну від звичайних підприємств, можуть функціонувати у будь-якій організаційно-правовій формі. Аналізуючи соціальні підприємства України у розрізі їх організаційно-правової форми варто зазначити, що більшість з них створено у формі таких суб'єктів економіки, як фізичні особи-підприємці (ФОП) – 26%, приватне підприємство – 16% та громадська організація – 14% (рис. 3.). Соціальні підприємці також реєструють свою діяльність як товариства з обмеженою відповідальністю – 13%, сільськогосподарські кооперативи – 10% та інші.

Форма ФОП є найбільш популярною організаційно-правовою формою соціального підприємства, оскільки дозволяє легко вести адміністрування бізнесу, звітність та оподаткування виходячи з оптимальної бізнес моделі та систем оподаткування. Варто відзначити, що майже 82% таких ФОПів тісно співпрацюють (за прямим договорами, меморандумами про співпрацю) або так чи інакше пов'язані у своїй економічній діяльності із неприбутковими громадськими організаціями, які

реалізують соціальні проекти. Можна зробити висновок, що понад 56% соціальних підприємств в Україні створені інститутами громадянського суспільства, працюють в їхньому складі, тісно взаємодіють, або так чи інакше пов'язані з ними [3]. Взаємовигідний симбіоз громадських організацій та соціальних підприємств першим дає змогу значно покращити власну економічну стійкість та сталість, менше залежати від донорів та грантів, отримати додаткові незалежні джерела фінансування власної проектної соціальної діяльності. А другим отримати податкові пільги, широку клієнтську (бенефіціари проектів) та партнерську базу, сталий маркетинг у адресних громадах проектів, кваліфікованих фахівців тощо.

Аналіз джерел фінансування соціальних підприємств відображає, що близько 75% обсягу фінансування діяльності соціальних підприємств займають власні кошти, 15% становлять гранти та спонсорські внески. Така тенденція свідчить про схильність до європейської системи здійснення соціального підприємництва і є досить ефективною. Поряд з тим залучення коштів на безповоротній основі гальмує мотиваційну складову, бажання соціальних підприємств нарощувати прибуток та розширювати свою діяльність. На жаль, на сьогодні лише 31% соціальних підприємств офіційно публікують свій звіт про фінансові результати діяльності. Середній обсяг задекларованого прибутку одного соціального підприємства у 2019 році становив 40179 грн.

Кредитні ресурси становлять лише 10% усіх джерел фінансування, через високі відсоткові ставки за кредитами підприємці не охоче залучають їх до свого господарського обороту. Водночас, зниження кредитних ставок розширить можливості соціального бізнесу та ефективно вплине на його розвиток. Крім згаданих джерел фінансування підприємці долучають кошти для власної діяльності через благодійні внески, нематеріальну підтримку партнерів, інвестиції засновників тощо.

Список використаної літератури:

1. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін. Посібник/ Свинчук А.А., Корнецький А.О., Гончарова М.А., Назарук В.Я., Гусак Н.Є., Туманова А.А. К: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2017 – 188 с
2. SimpleSe. Про соціальне підприємництво - просто!: [посібник підприємця]/ А. В. Бочарнікова; кер. проекту О. Сметаненко; іл. О. Остапенко; ред. М. Семенченко. Київ: СТ-Друк, 2020. 67 с.
3. Соціальне підприємництво в Україні: економіко-правовий аналіз. Під загальною редакцією І. С. Каменка. К., 2020. 37 с.

Лаптева В. В.,
к.е.н., доцент,
Київський національний торговельно-економічний
університет, Україна

СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ, ЯК ІНДИКАТОР ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ

З огляду відзначення в цьому році тридцятиріччя здобуття Україною незалежності важливим буде дати відповідь чи не найголовніше питання сьогодення: чи пройшла Україна за три десятиріччя шлях від незалежності суто політичної до незалежності економічної та чи є те місце, яке наразі займає наша країна в загальній структурі світової економіки гідним багаторічним очікуванням суспільства та чи забезпечить воно в майбутньому належний рівень добробуту для суспільства та стабільний розвиток країни на десятиріччя вперед? Отримавши незалежність, українське суспільство, включаючи політичні еліти, пройшло через роки внутрішніх протиріч, спроб «багатовекторного» розвитку для того, щоб остаточно усвідомити безальтернативність європейського та євроатлантичного шляху.

Україна законодавчо в Конституції України [1] закріпила незмінність шляху до європейської інтеграції, уклавши низку доленосних угод з європейською спільнотою, основною з яких є Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [2], Україна остаточно залишила систему координат штучно створеного пострадянського економічного простору, який міг запропонувати нам лише роль одного з «гвинтиків» в процесі реінкарнації СРСР в обмін на дешеві сировинні та енергетичні ресурси, а також преференції на внутрішньому ринку пострадянського простору, що, як показала практика минулих десятиріч, призводить виключно до зросту корупції та концентрації економічного потенціалу в руках олігархату.

Вихід України в якості самостійного та повноправного гравця на європейську економічну арену створює чесні та прозорі правила гри для суб'єктів підприємницької діяльності як на зовнішніх ринках так і всередині країни. Україна поступово переймає європейський та світовий досвід як в технологіях і в бізнес-підходах.

За даними Державної служби статистики України у 2020 році загальний обсяг експорту товарів з України склав 49, 2 млрд. доларів США, при загальному обсязі імпорту на суму 54, 09 млрд. доларів США, що спричинило дефіцит торгового балансу на рівні 4, 88 млрд. доларів США. Дефіцит торгового балансу України, починаючи з 2014 року, сумарно склав 34, 62 млрд. доларів США, при цьому за показниками по кожному року

збільшуючись від 2, 89 млрд. доларів США за 2016 рік до 10, 76 млрд. доларів США за 2019 рік [3].

Отже, наразі спостерігаємо триваючу тенденцію наявності негативного торгівельного балансу нашої країни, що не кращим чином характеризує сьогоdnішній стан вітчизняної економіки та дає привід замислитися над шляхами подолання негативних явищ в сфері зовнішньо - економічних відносин, а також намітити найбільш пріоритетні експортні сегменти та напрями, виходячи з напрацьованого досвіду. В першу чергу, слід звернути увагу, що розмір негативного торгівельного сальдо нашої країни спричинений головним чином не стільки недостатнім рівнем експорту з країни, скільки високим показником імпорту з-за кордону, в тому числі іноземних енергоресурсів, залежність від яких вітчизняній економіці досі не вдалося подолати.

Водночас, протягом останніх років спостерігається сталий зріст обсягу саме експорту товарів з України з 36, 36 млрд. дол. США у 2016 році до вже згадуваних 49,2 млрд. дол. США у 2020 році, тобто більше ніж на 35%, що є суттєвою та помітною динамікою експортного зросту. В 2020 році за показниками експорту (в млрд. дол. США) найбільшими споживачами української продукції стали такі країни, як: Китай – 7, 11, Польща – 3,27, Російська Федерація – 2, 71, Туреччина – 2,44, Німеччина – 2,07, Індія – 1,97, Італія – 1,93, Нідерланди – 1, 81, Єгипет – 1, 62, Білорусь – 1,34, Угорщина – 1, 26, Іспанія – 1,25, Румунія – 1,08 [3].

Збільшення питомої ваги експорту відбувається до країн-членів Європейського Союзу, при тому, що обсяг експорту лише до Польщі більш ніж на 20% перевищує рівень експорту товарів до Російської Федерації, а сукупний обсяг експорту до країн ЄС найближчими роками стане головною складовою зовнішньо - економічної діяльності країни. Прикладом є обсяг експорту з України олій рослинного походження зріс зі 111, 39 млн. доларів США у 2016 році до 225 млн. доларів США у 2020 році (тобто вдвічі), подібні тенденції збільшення обсягу експорту спостерігаються по ряду інших видів сільськогосподарської продукції (зернові культури, м'ясо птиці, мед тощо) [3].

Сьогодні важливим кроком інтеграції в Європейський простір є підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (надалі – Угода про асоціацію) [2], більша частина якої присвячена саме економічній частині стосунків, та, зокрема, питанню створення зони вільної торгівлі між Україною та країнами ЄС. Відповідно до ст. 29 Угоди про асоціацію відбулось зменшення або скасування ввізного мита на товари, що зроблено з метою стимулювання взаємного експорту та полегшення виходу українських товарів на європейські ринки також встановлено ряд тарифних квот для безмитних взаємних поставок сільськогосподарської продукції. При цьому, якщо для поставок сільськогосподарської продукції з ЄС до України встановлено тарифні квоти лише про 3 видах продукції, то для

українського експорту в країни Європи встановлено тарифні квоти по 36 видах сільськогосподарської продукції [2].

З даного приводу також незайвим буде послатися на Звіт Європейської комісії за результатами моніторингу торгівлі сільськогосподарською продукцією в країнах ЄС станом на травень 2019 року, відповідно до якого Україна за період з червня 2018 року по травень 2018 року за обсягами експорту сільськогосподарської продукції до країн ЄС посіла третє місце з показником 6,5 млрд. дол. США, поступившись лише Сполученим Штатам Америки (13, 0 млрд. дол. США) та Бразилії (11, 7 млрд. дол. США) та випередивши навіть Китай (6, 00 млрд. дол. США) [4]

Отже, сьогодні, найважливішим завданням, яке наразі стоїть перед українською економікою, - зберегти та пришвидшити наявні темпи зросту обсягу експорту з країни, що, орієнтовно до 2025 року дасть змогу вийти на загальний обсяг експорту на рівні 70 млрд. дол. США, досягнувши позитивного торгівельного балансу на рівні 10 млрд. дол. США, що є перепусткою до клубу ведучих розвинених країн Європи та світу.

Список використаних джерел

1. Конституція України (зі змінами), Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text>).
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Офіційний вісник України від 26.09.2014 р.- 2014 р., № 75, том 1, стор.83, стаття 2125 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text).
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd/ztt/ztt_u/arh_ztt2020.html)
4. Звіт Європейської комісії за результатами моніторингу торгівлі сільськогосподарською продукцією в країнах ЄС станом на травень 2019 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/trade/documents/monitoring-agri-food-trade_may2019_en.pdf)

Маслак О. М.,

к.е.н., доцент,

Сумський національний аграрний університет, Україна

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ВИРОБНИКІВ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

В Україні запроваджується державна підтримка виробників органічної сільськогосподарської продукції. Її основна мета полягає в зменшенні фінансового навантаження на суб'єктів господарювання, пов'язаних із їх становленням та розвитком діяльності у цьому виробничому сегменті. Разом з цим продовжуються процеси створення законодавчої та нормативно-правової бази із сертифікації органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції. У сукупності це сприятиме подальшому розширенню площ органічного виробництва, збільшенню чисельності операторів ринку органічної продукції, зростанню обсягів споживання такої продукції на внутрішньому ринку та її експорту.

За даними Мінекономіки, у 2019 році загальна площа сільськогосподарських угідь із статусом земель придатних для органічного виробництва та земель перехідного періоду становила близько 468 тис. га або 1,1% від загальної площі земель сільськогосподарського призначення України. При цьому нараховувалось 617 операторів ринку органічної продукції, з яких 470 – сільськогосподарські виробники [1].

Серед сертифікованих операторів ринку органічної продукції зареєстровано 150 фермерських господарств, що становить майже четверту частину їх загальної чисельності. Здебільшого такі господарства обробляють площі до 100 га, а найбільше їх зосереджено у Вінницькій та Київській областях [2].

Внутрішній споживчий ринок органічної продукції в Україні продовжує розширюватись через основні мережі супермаркетів. Основними видами органічної продукції, яка виробляється в Україні є зерно, молоко та молочні продукти, крупи, м'ясо та м'ясні продукти, фрукти й овочі [1].

Розвиток ринку органічної продукції в Україні відповідає загальносвітовим тенденціям. За підсумками 2019 року світові площі сертифікованих сільськогосподарських угідь, придатних для вирощування органічних сільськогосподарських культур, у тому числі землі перехідного періоду досягли 72,3 млн га, що на 1,6% перевищує рівень попереднього періоду. Найбільші площі таких земель зосереджені в Австралії, а саме 35,7 млн га, Аргентині (3,6 млн га) та Іспанії (2,4 млн га). При цьому збільшувалася кількість виробників органічної продукції. За підсумками 2019 року їх нараховувалося 3,1 мільйони, що на 13% більше попереднього року. Здебільшого вони зосереджені в Індії, Уганді та Ефіопії [3].

Загальний попит світового ринку органічної продукції оцінювався у 2019 році у сумі понад 106 млрд євро. До країн лідерів за обсягами споживання належали США, Німеччина та Франція. При цьому найвищі темпи зростання споживання органічної продукції спостерігалися за цей період у Франції та Данії [3].

Органічне виробництво залишається для країн ЄС одним із ключових пріоритетів стратегії «Від ферми до виделки» та стратегії «Біорізноманіття», що були ухвалені в рамках Європейського зеленого курсу. Таким чином передбачається впровадження заходів стимулювання фермерів займатися виробництвом органічної продукції з тим щоб до 2030 року частка земель в ЄС під органічним виробництвом досягла 25% їх загальної площі [4].

Органічну продукцію українського походження купляли переважно країни ЄС. У 2019 році Україна стала другою зі 123 країн за обсягами імпорту органічної продукції країнами ЄС, піднявшись на дві сходинки порівняно з попереднім роком. Так, упродовж 2019 року до ЄС ввезено 3,24 млн тонн органічної сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, з яких понад 10% мають українське походження. При цьому український експорт до ЄС збільшився на 27%, а саме з 265,8 тис. тонн у 2018 році до 337,9 тис. тонн в 2019 році [1].

Україна вже експортує органічну продукцію до 35 країн світу та має конкурентні переваги, порівняно з іншими постачальниками такої продукції, що сприятиме подальшому розширенню географії збуту та її асортименту. Найбільшими країнами-споживачами української органічної продукції стали Нідерланди, Німеччина, США, Швейцарія, Італія, Великобританія, Австрія, Польща, Чехія, Франція, Угорщина, Румунія, Бельгія, Болгарія, Литва, Канада та Данія. Українські виробники також експортують органічну продукцію в Австралію та деякі азіатські країни. Основними експортними продуктами є зерно, олійне насіння, ягоди, гриби, горіхи, фрукти. Також експортуються соняшникові макуха, олія та шрот, борошно, яблучний концентрат та березовий сік [1].

За результатами дослідження «Значення політичного діалогу на регіональному рівні як механізму формування та розвитку органічного ринку України та світу», проведеного в рамках Регіональних Форумів «Органічна Україна 2020» впродовж червня-жовтня 2020 року встановлено, що більшість фермерів потребують від держави фінансової підтримки. Про це зазначали 57% респондентів. Решта на питання, проте що потрібно фермеру від держави, зазначали про необхідність створення локальних/ регіональних ринків (26%), надання консультацій/ інформації (9%) або вказували інші потреби (8%) [2].

Підтримка виробників органічної сільськогосподарської продукції запроваджена у 12 областях України та здійснювалася розпочинаючи з 2014 року на виконання галузевих програм. Вона здебільшого стосується відшкодування вартості послуг із проведення та підтвердження

відповідності виробництва органічної продукції (сировини) та видачею сертифіката відповідності у рослинництві, тваринництві та переробці сільськогосподарської продукції [5, с. 42].

Разом з тим можливість державної фінансової підтримки виробників органічної сільськогосподарської продукції з'явилася в Україні у 2020 році з внесенням змін до Закону України «Про державну підтримку сільськогосподарства України». Таким чином передбачено державну підтримку виробників органічної сільськогосподарської продукції шляхом: виділення бюджетних субсидій з розрахунку на одиницю оброблюваних угідь (одну голову великої рогатої худоби), відшкодування до 30% вартості витрат на проведення сертифікації органічного виробництва, а також витрат на придбання дозволених для використання засобів захисту рослин та добрив, насіння, садивного матеріалу та кормів [6].

Поєднання фінансової підтримки виробників органічної сільськогосподарської продукції з державного та регіональних бюджетів може значно посилити їх позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Такий підхід центральних та регіональних органів виконавчої влади, місцевого самоврядування сприятиме подальшому розвитку виробництва органічної продукції та забезпечення зростаючих потреб споживчого ринку.

Список використаної літератури:

1. Органічне виробництво в Україні. – Інформаційно-аналітичний портал АПК України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agro.me.gov.ua/ua/napryamki/organichne-virobnictvo/organichne-virobnictvo-v-ukrayini>.
2. Органічні, фермерські та локальні: чи можливе поєднання в Україні. – Organicinfo. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://organicinfo.ua/news/organic-farm-local/>.
3. The World of Organic Agriculture 2021. – Organic World: Global organic farming statistics and news. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.organic-world.net/yearbook/yearbook-2021>
4. Органічне виробництво в пріоритеті ЄС. Organicinfo. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://organicinfo.ua/news/organic-in-eupriority>.
5. Регіональна підтримка органічного виробництва в Україні: посібник / укладачі [Є. Милованов, М. Мартинюк, О. Ковальова, О. Ходаківська та ін.]. – К.: Органік Прінт, 2018. – 56 с.
6. Про внесення змін до деяких законів України щодо функціонування Державного аграрного реєстру та удосконалення державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції»: Закон України від 05.11.2020 №985-IX, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/985-20#n2>.

**Миколук О. А.,
д.е.н., професор,**

Хмельницький національний університет, Україна

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні конкурентні умови вимагають від промислових підприємств забезпечення економічної безпеки, яка є запорукою зростання основних економічних параметрів промисловості. Економічна безпека промислових підприємств є важливим компонентом національної безпеки, що є надзвичайно актуальним за складних умов їх функціонування.

У загальному розумінні економічна безпека кожного підприємства характеризується стабільністю, збалансованістю та можливістю протистояння загрозам, реалізації економічних інтересів та поставлених цілей щодо розвитку суб'єкта [1, с. 8-9].

Оцінювання економічної безпеки господарюючого суб'єкта є складним процесом, що потребує посиленої уваги з боку менеджерів підприємства та детального аналізу усіх напрямів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. На сьогодні не існує стандартних науково-методичних підходів за якими управлінський персонал проводить оцінювання рівня економічної безпеки промислових підприємств. На практиці, перевага під час оцінювання економічної безпеки надається кількісним методам, адже саме їм притаманна універсальність у використанні. Але, варто брати до уваги те, що на окремих промислових підприємствах постає необхідність у використанні таких методів оцінювання рівня економічної безпеки, що враховують особливості господарювання та умови в яких функціонує підприємство, сукупність факторів, що впливають на його діяльність.

Для кожного промислового підприємства при визначенні рівня економічної безпеки досить проблемним є обрання методики оцінювання стану безпеки та визначення сукупності внутрішніх та зовнішніх загроз. Це пов'язано із тим, що на сьогодні не існує єдиної загальноприйнятої методики за якою можна провести оцінювання становища економічної безпеки господарюючого суб'єкта в розрізі функціональних складових. Оцінюючи кожний елемент забезпечення економічної безпеки підприємства, варто брати до уваги особливості господарювання підприємства, приналежність до певної галузі тощо. На практиці вітчизняних підприємств, рівень економічної безпеки визначається шляхом проведення ґрунтовного аналізу фінансового стану та оцінювання обраних менеджерами підприємства окремих економічних параметрів.

Провідною задачею оцінювання економічної безпеки будь-якого підприємства є виокремлення базових елементів, оцінка яких має вплив на

визначення рівня економічної безпеки підприємства та визначення цільової функції, що враховує оцінки усіх в сукупності елементів, надаючи характеристику рівню економічної безпеки [2-4]. Оцінювання рівня економічної безпеки підприємства проводиться шляхом порівняння фактично отриманих економічних параметрів господарської діяльності із визначеними попередньо показниками (індикаторами). Шляхом використання індикаторного підходу фахівці володіють результативною базою порівняння.



Рис. 1. Оцінювання рівня економічної безпеки промислового підприємства універсальність [5]

Під час оцінювання економічної безпеки зазвичай формується інтегральний показник, який має відповідати певним умовам: наявність чітких фіксованих меж; порівняння результатів оцінки рівня економічної безпеки за певний часовий проміжок діяльності підприємства; зрозумілість обраної методики розрахунку показників, що групуються шляхом опрацювання обліково-аналітичної інформації, її універсальність [6, с. 302].

Зважаючи на складність отримання достовірних інформаційних даних, методичні підходи оцінки рівня економічної безпеки ґрунтуються на якісних та кількісних параметрах. Якісні параметри оцінки формуються через проведення експертних оцінювань шляхом обрання групи фахівців та

опрацювання даних анкет. Натомість, кількісні підходи оцінювання рівня економічної безпеки передбачають визначення показників на базі отриманих відомостей про фінансово-господарську діяльність промислового підприємства. Результативність використання останніх залежить від достовірності обліково-аналітичних інформаційних даних.

Економічна безпека як характеристика стану господарювання та взаємодії елементів управління із зовнішнім середовищем є вагомим чинником підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності промислових підприємств.

Отже, кожен із методичних підходів проведення оцінювання системи управління економічною безпекою, обраний інструментарій має свої переваги та ряд недоліків. Зважаючи на швидкоплинність умов господарювання, управлінським персоналом мають бути виокремлені та вдало підібрані моделі та методи оцінювання економічної безпеки, що будуть взаємодіяти із елементами загальної системи управління.

Список використаної літератури:

1. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління: монографія / С.В. Філіппова, Л.О. Волощук, С.О. Черкасова / під заг. ред. С.В Філіппової. – Одеса : ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 196 с.
2. Клопов І. О. Управління економічною безпекою промислового підприємства / І.О. Клопов // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – №1(90). – С. 43-52.
3. Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства : монографія. – Харків : Мачулін, 2016. – 504 с.
4. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія / О.М. Ляшенко. – 2-ге вид. – К. : НІСД, 2015. – 348 с.
5. Поляков П. А. Показники та критерії оцінювання економічної безпеки підприємств машинобудування в умовах глобалізації / П.А. Поляков // Вісник Одеського національного університету. Економіка». – 2018. – Т. 23. – Вип. 6 (71). – С. 90-93.
6. Філіппова С. В. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління: монографія / С.В. Філіппова, Л.О. Волощук, С.О. Черкасова / під заг. ред. С.В Філіппової. – Одеса : ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 196 с.

**Михайлов А. Н.,
д.э.н., профессор,**

Михайлова Л. И.,

д.э.н., профессор

Сумской национальной аграрный университет, Украина

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Развитие глобализационных вызовов в экономике и диджитализация управленческих процессов сопровождается отступлением от иерархических принципов управления, жесткой системы административного воздействия, созданием новой организационной культуры. Теоретики и практики менеджмента указывают на стремительные трансформационные процессы в сфере управления человеческими ресурсами в обществе и в системе менеджмента персонала предприятий. В первую очередь эти процессы начали проявляться в международных компаниях, или в предприятиях с иностранным капиталом, или работающих в открытых экономиках.

Ученые указывают, что современные трансформационные процессы в системе менеджмента персонала международных компаний обусловлены растущей информатизацией общественных отношений и возрастающей значимостью человеческих ресурсов для обеспечения конкурентных позиций, что требует нового типа лидеров, менеджеров и специалистов с прогрессивным видением производственных и корпоративных процессов [1]. Глобализация мировой экономики обуславливает быстрое проникновение особенностей менеджмента персонала в разные типы предприятий. В последние годы трансформационные процессы в системе менеджмента персонала интенсифицируются цифровизацией экономики, а также возникновением эпидемий и переводом трудовых отношений персонала в он-лайн. Происходящее требует разработки и обоснования новых подходов к развитию рынка труда, управления персоналом в организациях, в частности, поиска современных методов, инструментов и технологий для развития и для использования кадрового потенциала субъектов хозяйствования [2].

Одним из направлений совершенствования менеджмента персонала в условиях глобализации и цифровизации экономики является использование информационно-цифровых технологий в системе управления персоналом, все более широкое внедрение и применение цифровых технологий с целью повышения производительности труда работающих. Ученые указывают, что истинная рыночная цена компаний в настоящее время на фондовом рынке определяется не количеством производимых реальных товаров или

средств производства, а достижениями в области использованной интеллектуальной собственности и услуг [3].

Следует заметить, что в западных компаниях кадровая политика всегда находится в поле зрения их руководства, до сих пор она остается одним из управленческих приоритетов. Главной целью системы управления персоналом является создание результативных мотиваций, обеспечение компании высококвалифицированными кадрами, их продуктивное использование, профессиональное и социальное развитие.

Чтобы эффективно управлять персоналом, предприятие должно иметь четкие цели и стратегию своего развития. Традиционно стратегия рассматривалась, как многосторонний процесс, который имеет отношение, главным образом, к внешней сферы деятельности. Сейчас осознали толкование данного понятия: стратегия, отражающая управленческую философию современной фирмы, основывается на признании разнообразия между внешними и внутренними факторам. Является очевидным, что законы рынка и глобализационные вызовы обуславливают применение совсем других мотивов и ценностей, чем десятилетие назад. Среди других актуализируется проблема формирования действенной эффективной системы мотивации к труду наемных працевников.

И это в большей степени касается эффективно функционирующих предприятий, высший менеджмент которых принятие управленческих решений для эффективного управления персоналом осуществляет под влиянием процессов, характеризующих современные тенденции в управлении, а именно: как оптимизировать затраты на использование человеческих ресурсов, одновременно обеспечив рост производительности труда? каким образом расходы на персонал сделать более эффективными? как должна соотноситься оплата труда с оценкой и результатами труда работника? влияет ли привлечение персонала к организационно-управленческим мероприятиям в организации на мотивацию к труду? являются ли современные технологии управления более приемлимыми для обеспечения развития и мотивации персонала? как влияют автоматизация управления и информационные технологии на действенность системы управления персоналом? Поэтому разработка и совершенствование комплексной системы мотивов и стимулов к труду в области теоретических исследований все больше переходят в практический аспект в условиях глобализационных вызовов. Обобщение взглядов ученых на формирование особенностей менеджмента персоналом в условиях глобализационных вызовов позволило выявить нам наиболее определяющие, а также представить систему наиболее важных мероприятий в системе адаптации менеджмента персонала в условиях глобализации на макро- и микроуровнях (табл. 1).

**Таблицы 1 - Особенности управления человеческими ресурсами
в условиях глобализационных вызовов**

№	Форма проявления особенностей влияния глобализационных вызовов	Институциональные изменения в управлении человеческими ресурсами (макроуровень)	Программные задачи в менеджменте персонала (микроуровень)
1.	Усиление трудовой миграции в мире	Упрощение перемещения рабочей силы; принятие норм по регистрации, страхованию, оплате и охране труда	Совершенствование мотивационных стратегий; повышение социальной защиты персонала
2.	Появление новых профессий и видов деятельности (влияние ИТ-технологий, автоматизации, роботизации)	Изменение КВЭД, новые образовательные программы подготовки	Программы развития и переобучение персонала
3.	Экологические угрозы	Формирование экологической политики стран в контексте политики устойчивого развития (2015, ООН)	Соблюдение требований и норм по защите окружающей среды и охране труда персонала
4.	Военные конфликты	Миграционная политика стран по принятию перемещенных лиц	Программы адаптации и ассимиляции мигрантов
5.	Пандемии	Унификация политик здравоохранения и противокарантинных мероприятий в странах; урегулирование удаленного и он-лайн труда.	Соблюдение норм и режимов организации труда и отдыха; введение удаленной работы; он-лайн администрирование процессов управления

Источник: Составлено авторами

Список использованной литературы:

1. Хаджінов І.В., Шкурат М. Є. Трансформація системи менеджменту персоналу міжнародних компаній. Проблеми системного підходу в економіці. – 2018. – № 6. – С. 33–40.
2. Natalya Danilova, Irina Avdeeva, Andrey Polyanin, Larisa Parakhina, Yulia Vertakova. Personnel Management of the Organization in the Context of Digital Transformation of Economic Systems. <https://ibima.org/accepted-paper/personnel-management-of-the-organization-in-the-context-of-digital-transformation-of-economic-systems/>
3. Н. П. Беляцкий, А. А. Подупейко. Цифровые трансформации управления персоналом. Совершенствование управления. 2019. №3. - с.24-30. http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/83563/1/Belyatskiy_24_30.pdf

Natalia Mocanu,
professor State Agrarian University of Moldova
Catalina Mocanu,
student University of Medicine and Pharmacy Moldova
Ana Grama,
doctorant at the Agrarian State University
Igor Bujor,
doctorant at the Agrarian State University
Andrei Botezatu,
doctorant at the Agrarian State University

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE AND FOOD SECURITY IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Abstract

The agricultural sector of the Republic of Moldova is of vital importance for the political and economic stability of the country by ensuring the food security of the country, but also the main source of income for a large part of the village population, and therefore determines the level of well-being. of rural families.

Keywords: sustainable development, economic security, food security, agri-food complex, food security indicators, accessibility, availability, stability, use, etc.

Introduction

Agriculture is considered the main branch of the agri-food sector and forms its own resources based on the branches of the national economy.

The competitiveness of the agricultural sector of the Republic of Moldova depends on the competitiveness of agricultural enterprises operating in this sector. And the competitiveness of agricultural enterprises depends on the skill of managers to combine as efficiently as possible the factors of production in order to meet consumer requirements and achieve a high level of profitability.

But the current level of the agri-food complex does not cope with the rigors of regulations and development standards that are developed by developed economic countries, one of the reasons being the increase in food production and processing based on traditional technologies. Therefore, the aim is a low level of development of industries in the agri-food complex and no conditions for modernization are created.

We find the term sustainable development at different levels of economic development, we see it on different social and political platforms, in the strategies of companies both internationally and nationally. Today, sustainable development has become the "cornerstone" of modern society.

One of the main physiological problems that mankind has faced during its development has been the issue of food security. Lack of food, access to drinking water led to such consequences as: thefts, social conflicts, wars, etc. One of the basic functions that the leaders of the countries performed and are performing was and is to ensure food security.

The main and first instinct, which man has after his appearance in the world, is the instinct to eat, because he is the basic foundation of the instinct of self-preservation.

Food security is considered a global issue, but which in turn is also an indispensable element of national security, and which must be treated rigorously at country level. Ensuring food security at the country level is achieved when the country's population is supplied with safe and harmless food and in accordance with the rules, and having free, physical and economic access.

The concept of food security was first introduced by the FAO in 1963 at the launch of the manifesto "The Proclamation of the Right of Every Man to Eat to Quench His Hunger." According to the World Declaration on Nutrition - FAO / WHO 1992 and the Declaration on World Food Security - FAO / WHO 1996, the concept of food security is defined as "access of all people, at all times, to the food the human body needs to carry a healthy and active life"(World Food Summit 1996).

The concept of food security has evolved over time and differently for each state. The evolution of the concept is closely related to the international situation in different periods of time, food security being a dynamic international concept. Today, we have a very complex definition, namely "food security, at the individual, domestic, national, regional and global levels, is achieved when all people, at all times, have physical and economic access to sufficient, safe and nutritious food, to meet their food needs and food preferences, for an active and healthy life". Ensuring the food security of the population is the obligation of each state. The problem of food security, of the access of the population to basic agri-food products of adequate quality, is a major concern faced, to a greater or lesser extent, by all the states of the world, but first of all the underdeveloped or development course. The problem of access to food is a factor that can lead to global instability. Ensuring food security for all individuals contributes to social peace, stability and prosperity.

At present, the Republic of Moldova has not developed a doctrine or strategy on food security. In the "Draft concept of national security of the Republic of Moldova" we can find the following objective on food security "credibility, safety and quality of food are fundamental criteria, which the Republic of Moldova will comply with to ensure consumer health and food competitiveness in domestic and foreign markets.

Considering the influence of this policy on the social and economic spheres, the elaboration and implementation of such a policy, as well as the supervision of the pricing policy for basic necessities, the concrete measures to support domestic

producers, the quality of imported products, including genetically modified ones, will be priority tasks of the institutions of the agro-industrial sector.

RESULTS AND DISCUSSIONS

In order to develop an agricultural sector with a production corresponding to the requirements of the European and global market and a competitive quality, the competent institutions will undertake measures to modernize production technologies, quality assurance throughout the production and distribution, promotion and development of the market. Internal food security will be one of the development priorities of the agro-industrial sector. The principle "from safe food to a healthy diet" will underpin the development of policies and action plans, the development and adoption of the regulatory framework in the field of food quality, safety and security, and the protection of consumer health.

Each hierarchical level of the food security system has subjects responsible for solving the problems.

Table 1

Subjects responsible for ensuring food security

Levels of food security	Subjects
The world level	ONU, FAO, World Trade Organization (OMC), World Health Organization (OMS)
Interstate level	Regional associations
National level	Government, legislative bodies
Regional level	Relevant interregional enterprises
The local level	Territorial authorities
Consumer groups	Households according to income level

Regardless of the established level, the problems that arise must be solved by a body related to the territory in whose functions it enters: ensuring the supply of food products in the distribution networks, creating the necessary conditions for the effective production of the necessary products, etc.

We also consider that food security management is closely linked to state strategies aimed at developing, first and foremost, the agri-food complex, because only a developed agri-food complex will ensure food security.

Food independence is the hypostasis of local food self-sufficiency assessed by the size of the internal population and which is not dependent on imports of food, raw materials, equipment and other elements of the production chain. In other words, it is the state's ability, to the detriment of domestic production, to produce the amount of food needed to secure the internal market.

At present, every inhabitant of the world has 2796 kcal / day in food consumption. But due to insufficient access to food, at present, 25% of the world's population is malnourished and 10% are hungry. A consequence of the increase in the global level of economic development is also the increase in food consumption. Another aspect of global economic growth is that with the development of the economy, the level of disposable income also increases, which

leads to increased demand for food and changes in consumer preferences for the consumption of certain products, such as meat and dairy products. of meat. Food consumption is considered the basic indicator, which reflects the possibility of a food security risk.

Table 2**World food consumption in kcal / day per capita**

The region	New historical data						Foresight	
	1969/ 1971	1979/ 1981	1989/ 1991	1990/ 1992	2005/ 2007	2015	2030	2050
Global level	2373	2497	2634	2627	2772	2940	2960	3070
Developing countries	2055	2236	2429	2433	2619	2850	2860	3000
Sub-Saharan Africa	2031	2021	2051	2068	2238	2360	2530	2740
Middle East / Africa North	0355	2804	3003	2983	3007	3090	3130	3200
Latin America and the Islands	2442	2674	2664	2672	2898	2980	3090	3200
South Asia	2072	2024	2254	2250	2293	2700	2590	2820
East Asia	1907	2216	2487	2497	2850	3060	3130	3220
Developed countries	3138	3223	3288	3257	3360	3440	3430	3490

Source: Prepared by the authors

Globally, there have been significant increases in per capita food consumption. If in the '60s and' 70s you have sec. XX there was an average consumption of 2373 kcal / person / day, then currently there are 2940 kcal / person / day. This increase has been based on several key structural changes. In terms of food consumption, a large part of the world's population has switched to the consumption of animal products, vegetable oils, etc. According to the data presented in the table above, food consumption has increased mainly in developing countries. The most significant increase in food consumption per person was due to the increase in population in these countries.

Table 3**Level of self-supply with agri-food products%, RM**

Products' name	Analysis periods												
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Culture cereal	99,2	70,6	143,4	105,0	117,8	115,6	60,8	150,3	173,9	120,0	147,2	157,0	151,4
Culture legume	123,6	93,8	94,9	82,9	121,6	95,8	76,2	123,5	101	110,4	167,8	196,7	156,8
Potatoes	91,7	67,0	93,4	89,4	100,4	116,2	66,6	89,8	95,8	59,4	84,7	76,7	67,5
Vegetables							92,4	102,7	94,7	83,7	99,8	96,9	86,3
The flower sun	145,0	65,5	178,0	121,4	156,6	195,9	143,8	325,8	237,4	217,9	368,7	473,1	264,2
Fruits	195,8	227,0	222,2	213,9	207,7	237,7	245,2	264,2	205	196,1	205,8	262,3	267,9
Meat	67,8	84,5	67,8	86,7	86,0	86,1	81,5	69,8	79	86,1	83,5	83,5	81,3
Milk	97,5	95,0	97,1	95,0	94,1	92,0	84,7	86,8	90,3	89,6	90,5	83,8	78,0
Ouă	112,7	101,6	100,0	100,3	98,8	95,4	102,2	98,0	98,8	102,9	103,4	106,6	104,4

Source: Prepared by the authors

Access to agri-food products is the ability of people to purchase quality food and in accordance with nutritional regulations. Ensuring access to food security depends, to a large extent, on the standard of living and the level of poverty in the country. The lower the level of poverty, the higher the level of access to food security or access to harmless food, the consumption of which the individual receives the daily calorie norm for the food supplement necessary to lead a healthy lifestyle and according to health standards.

CONCLUSIONS

In conclusion, we believe that ensuring food security determines the degree of development of an economy that must reach such a level that regardless of the international market, the domestic supply of food is guaranteed by the state according to the rules of consumption established by the bodies. which would not harm the health of the population.

Food security is considered a major geopolitical factor, through which socio-economic sustainability is ensured both at national and regional and local level.

One of the functions that the agri-food complex must fulfill is to satisfy the needs of consumers based on domestic production, so the level of self-supply and self-insurance must meet aggregate demand and it must become an integral part of food security at the state level.

Food security can be achieved through a food insurance activity from all points of view, especially the social one and maintaining the degree of insurance at the level of country, region, consumer, and optimal would be, if these measures were made with own resources.

The main consequence of the high level of poverty and unbalanced income distribution is food insecurity, which is characterized by the number of malnourished or malnourished people, stunted growth in children, high levels of malnutrition and obesity in children up to five. years, and high levels of obesity in adults; deficiency of micronutrients in food, and lack of the latter leads to anemia in children and women.

References

1. BAJURA, T., GANDACOVA, S. *Securitatea alimentară: abordări teoretice, recomandări practice*. În *Analele Institutului Național de Cercetări Economice* Ediția a V-a / nr. 1, p. 26, 2015
2. BAJURA, T. *Economia agrară și dezvoltarea spațiului rural*: Monografie. Chișinău: USM, 2007. 155 p
3. DECLARAȚIA DE LA ROMA PRIVIND SECURITATEA ALIMENTARĂ MONDIALĂ. *Plan acțiunea Summit-ului Mondial al Alimentației*. Roma, 13 Noiembrie 1996
4. MOCANU, N. *Asigurarea securității alimentare a țării prin aplicarea managementului adecvat al riscurilor*. În *Studiul Universității*. Revistă Științifică a Universității de Stat din Moldova, nr.7(37), p.193, 2010
5. MOROZ, V. *Fortificarea securității alimentare prin creșterea economică în*

spațiul rural. În: Economic growth in conditions of internationalization: intern. Scientific and Practical Conference 5-th ed., oct. 21-22, 2010. Chișinău, Vol. 1.p. 113-119, 2010

Негода Ю. В.,
д.е.н., доцент,
Колбасинська В. Р.,
студентка,
НУБІП України, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

На сьогодні увага вчених і представників державної влади зосереджена в напрямі аналізу такого виду інтеграційних структур, як кластер. На думку М. Ф. Кропивка кластер – це «міжгосподарське територіальне об'єднання не тільки взаємодоповнюваних підприємств (як великого бізнесу, так і малого підприємництва), що співпрацюють між собою, формуючи замкнутий технологічний цикл великотоварного виробництва і реалізації конкурентоспроможної кінцевої продукції (товарів, послуг) при збереженні юридичної самостійності його учасників, а й інфраструктурних складових, у числі яких органи державного управління та наукові установи, що створюють сприятливі умови для виробництва і просування продукції учасників кластера на продуктовому ринку» [1, с. 6].

«Відмінність кластера від інших форм організації підприємств (наприклад, від територіально-виробничих комплексів) полягає насамперед у наявності внутрішнього конкурентного середовища та сильних конкурентних позицій на глобальному ринку, а отже, в кластерах формується складна комбінація конкуренції і кооперації, вони знаходяться як би в різних площинах і доповнюють один одного, особливо в інноваційних процесах, взаємодія з внутрішнім споживачем кластера зав'язана на конкуренції, з зовнішнім, навпаки, – переважно на кооперації» [2].

Таким чином, кластер являє собою групу, агломерацію підприємств, об'єднаних, у першу чергу, географічно, а разом із тим і загальними економічними інтересами, мета яких – підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється спільними зусиллями.

Вплив кластерів на конкурентоспроможність економіки відбувається в трьох напрямках (рис. 1).

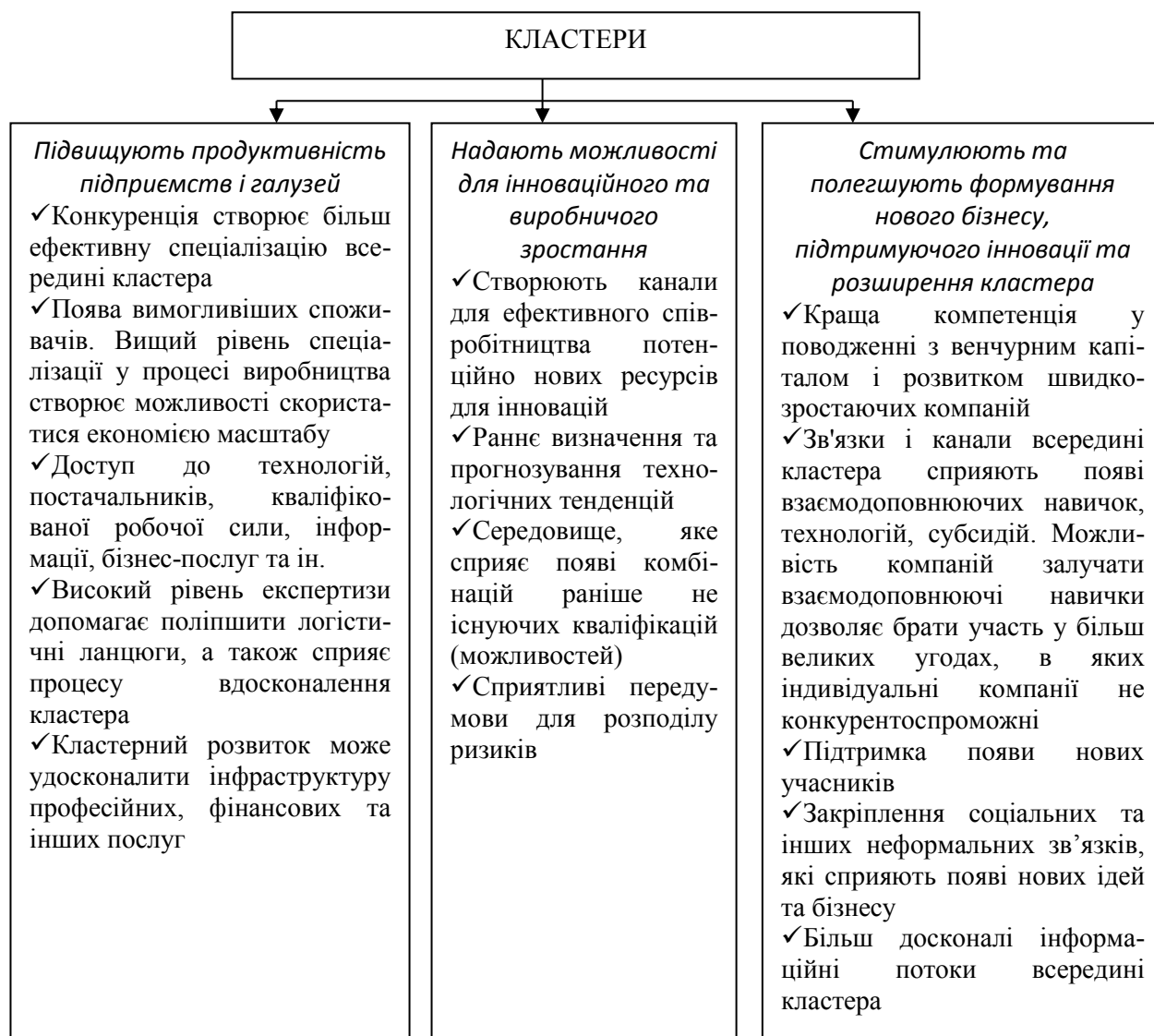


Рис. 1. Вплив кластерів на конкурентоспроможність економіки

Джерело : систематизовано автором.

При спробі активізації процесів кластеризації «зверху» в аграрному секторі економіки України постає комплекс проблем, серед яких слід виділити такі:

- при проєктуванні територіальних кластерів зростає ціна помилки при виборі профілю кластера, а також при визначенні кола галузей, перспективних з погляду кластеризації;

- проблемним місцем кластерної політики на місцях є низький горизонт планування, недостатній як для залучення інвестицій, так і для формування соціальних зв'язків та відповідної організаційної культури господарюючих суб'єктів;

- при проєктуванні кластерів не враховується той факт, що кластерна форма взаємодії природним чином розвивається в тих нішах, в яких висока диференціація між господарськими структурами, що перешкоджає

процесам М&А: «висока диференціація заважає угоді пройти гладко, збільшує час інтеграції та її витрати, в той час як в разі мережевої організації має місце бути вииграш від відмінностей, наприклад, в разі, якщо мережа контролює якомога більш різноманітні ресурси» [3];

- істотним обмеженням процесів кластеризації в аграрному секторі є нестача і низька якість людського капіталу в профільних галузях потенційних кластерів, в аграрному секторі це, перш за все, агрономи і ветеринари, проблема дефіциту яких не вирішується тільки високими зарплатами;

- кластерної політикою ще не вироблені ефективні інститути контролю за опортуністичною поведінкою господарюючих суб'єктів, особливо в інфраструктурних галузях, які є джерелами проблемних місць в розвитку агропродовольчих кластерів;

- у межах існуючої моделі відносин бізнесу та влади не існує ефективних рішень проблеми бюрократизації кластерної політики та зниження її корупційної складової.

На нашу думку, в основу створення агропродовольчих кластерів мають бути покладені такі принципи:

- державне регулювання обсягів і структури виробництва аграрної продукції по регіонах;

- усунення монопольного становища окремих господарюючих структур і створення рівних можливостей для всіх учасників кластера;

- добровільність входу і виходу господарюючих суб'єктів у кластерні інтегровані структури;

- державний контроль за ланцюговим оборотом продукції шляхом усунення невинуватених посередників у процесі виробництва, переробки та реалізації продовольства;

- активна участь регіональних і державних органів управління у формуванні й розвитку кластерних структур.

Привабливість формування агропродовольчих кластерів полягає, по-перше, в можливості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, що є учасниками кластера; по-друге, в заощадженні фінансових ресурсів для розвитку аналогічних інфраструктурних об'єктів і можливості їх оснащення за сучасними світовими технологіями; по-третє, використання єдиного бренду, що позитивно позначається на інформаційному забезпеченні та маркетинговому просуванні продукції; по-четверте, залучення в кластер середніх і дрібних виробників сприятиме збереженню традиційного сільського укладу при підвищенні рівня та якості життя населення сільських територій; по-п'яте, перерахований комплекс заходів сприятиме збільшенню доходів регіональних і місцевих бюджетів.

Список використаної літератури:

1. Кропивко М. Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва. *Економіка АПК*. 2010. № 11. С. 3–13.

2. Бакум В. В. Методологія розробки агропромислових кластерних утворень регіону. *Економіка АПК*. 2009. № 4. С. 38–45.

3. Кондратьев Д. С., Вишня Г. В. Гибридные организации: определение через признаки. *Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и Право*. 2014. № 11. С. 16–19.

Смутчак З. В.,
д.е.н., доцент,
Льотна академія НАУ, Україна

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Відносно молодим інструментом бізнесу в Україні, який через інноваційні концепти реагує на соціальні виклики, створює додаткову соціальну цінність та, водночас, генерує дохід для свого подальшого розвитку є соціальне підприємництво. Саме визнання місії та результатів роботи це і є однією з основних винагород для соціального підприємця. Соціальне підприємництво виникло як відгук на хронічні соціальні проблеми: безробіття, бідність, роз'єднаність громади тощо. Соціальні підприємства покликані задовольнити ті потреби членів громади, які не може задовольнити державний сектор, а приватний – ігнорує. Саме це є нішею для діяльності соціальних підприємств.

Саме місцеві громади отримують основну користь від розвитку соціального підприємництва, оскільки соціальне підприємництво допомагає:

- надавати державні послуги в новий спосіб та задовольняти потреби громади;
- збагачувати професійний досвід людей, які працюють на соціальних підприємствах, задля подальшого працевлаштування за сучасних ринкових умов;
- розвивати громади, залучаючи до громадського життя соціально вразливі та маргіналізовані групи населення, забезпечуючи їхніх членів роботою;
- розширювати активність громадян, які можуть самостійно вирішувати свої проблеми та брати відповідальність за своє життя;
- посилювати увагу до соціально незабезпечених груп населення, не стільки надаючи їм благодійну допомогу, скільки забезпечуючи їх корисною соціально значущою роботою; відроджувати сільські та міські території та поліпшувати їхню соціальну інфраструктуру тощо [1, 2, 3].

На сучасному етапі діяльність соціальних підприємств поширюється на різні складові соціального життя, однак, найбільше увагу сконцентровано на працевлаштуванні вразливих груп населення, адже це дає можливість

таким особам реалізувати себе, підтримуючи економіку країни. Така тенденція є найбільш об'єктивною та виправданою, адже за умови інтенсивного розвитку соціальних підприємств, такий підхід дозволить знизити не лише рівень безробіття в країні, але й зменшити загальну суму виплат по безробіттю та, як наслідок, – обумовить зростання обсягу надходжень до бюджету. Відтак, держава дасть змогу громадянам самостійно забезпечувати себе та зробить крок назустріч стабільного економічного розвитку і соціального забезпечення [3].

Зауважимо, що діяльність соціальних підприємств є вигідною для макроекономічного розвитку кожної країни, оскільки ця діяльність дає можливість зменшити частину державних витрат на вирішення проблем соціально незахищених людей, їх працевлаштування та суспільної адаптації. Соціальне підприємництво має такі складові:

а). соціальна проблема, яка тривалий час існує в суспільстві через обмежений доступ певної цільової групи до фінансових та політичних ресурсів для її вирішення;

б). розробка та впровадження механізму інноваційного вирішення проблеми, яка порушує стабільний, але несправедливий баланс;

в). створення нового, стійкого балансу, що вивільняє ресурси для згаданої цільової групи і передбачає краще майбутнє не тільки для цих людей, а й для суспільства загалом [4, 5].

Станом на 2019 рік в Україні налічується 46288 соціальних підприємств (рис. 1).

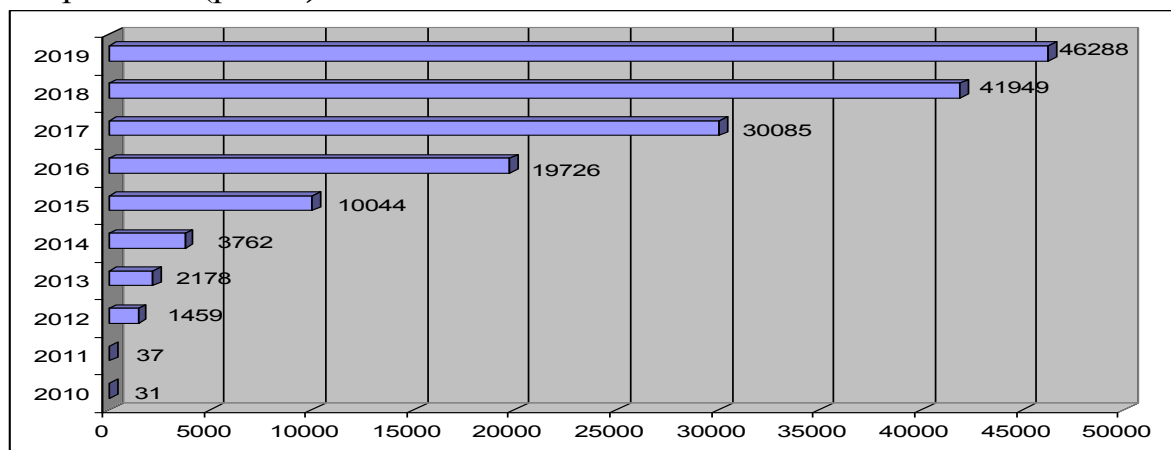


Рис. 1. Кількість соціальних підприємств (червень 2019 р.)

За джерелом [6]

Процес популяризації соціального підприємництва можна прискорити шляхом проведення активної соціально-економічної політики, розгляду його формування як важливого самостійного напрямку політики соціально-економічних реформ. Саме нарощення активності громадян через створення соціальних підприємств, їхня співпраця з владою дозволить розпочати в Україні вирішення такої надзвичайно актуальної проблеми, як побудова соціальної держави та громадянського суспільства

Список використаної літератури:

1. Соціальне підприємництво як неоціненна необхідність для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/uk/sotsialne-pidpriemnytstvo-yak-neotsinenna-neobhidnist-dlya-ukrainy-ua/>
2. Український форум благодійників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufb.org.ua/sektor-blagodijnosti/filantropija-u-sviti/trendi/trend-2.htm>
3. Кіреєва О. Б. Соціальне підприємництво як інструмент державної соціальної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ww.w.dbuara.dp.ua/zbirnik/2011-02\(6\)/11kobdsp.pdf](http://ww.w.dbuara.dp.ua/zbirnik/2011-02(6)/11kobdsp.pdf)
4. Сотула О. В. Соціальне підприємництво як інноваційна модель розвитку економіки. *Ефективна економіка*. 2013. №4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///Users/macbook/Desktop/efek_2013_4_72.pdf
5. Антонюк Л. Соціальне підприємництво в Україні в часи COVID-19 через призму гендерної рівності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://womensleague.app.link/e/social_entrepreneurship_covid19_report_pdf
6. Про соціальне підприємництво. Веб-сайт. URL: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/ba-za-znan/bibliotekasotsialnohopidpriiemtsia>

Антонова Е.Г.

докторант

Університет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, Бълґария

ТЕОРЕТИЧНИ АСПЕКТИ НА ОСИГУРЯВАНЕТО НА ПРЕДСТАВИТЕЛНИ ИНФОРМАЦИОННИ ОБРАЗЦИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ДЕЙНОСТИ НА МСП

Въведение

Вземането на проби е процес на получаване на образец на дадено множество, притежаващ подходящ за манипулиране обем с характерните свойства на цялата партида, от която е извлечен. Счита се, че параметрите, характеризиращи частта (образца) са валидни за цялото (партидата), т.е. прилага се принципа за съответствие и истинност. Според трите закона на логиката – закон за тждеството, закон за непротиворечието и закон за изключеното трето, формулирани и анализирани първо от Аристотел. „Валидното изобщо е валидно в частност“ [1]. Следователно може да се приеме, че законите на логиката са приложими и при вземане на извадки за анализ и оценка на логистичните дейности на МСП, за да се получат образци към всеки конкретен случай. Тази характеристика се обобщава чрез закона за достатъчното основание, според който крайното основание нещо да бъде истинно в своето конкретно проявление е то да бъде истинно в своята обобщеност [2]. Законът за достатъчното основание изисква аргументиране. В случая това е изпитване на образца за доказване на параметрите, характеризиращи го. Получените резултати се приемат за валидни при

съставяне на изводи и заключения за цялото множество. В тази връзка особено остро се поставя въпроса за представителността на образеца [3]. Представителна проба е образец с характеристики, идентични на средните характеристики на целия обем на модела.

Цел на настоящата разработка да се изследват теоретичните аспекти, практики и критерии за осигуряване на представителни информационни образци за получаване на достоверни оценки за равнището на показателите за представянето на логистичните дейности на МСП. В тази връзка са очертани следните по-важни **задачи** на изследването: 1. Да се изведат основните причини за избор на работа с информационни образци; 2. Да се определи приложимостта на извадките и видовете оценяване; 3. Да се дефинират критериите за вземане на решения за методиката на оценяване на показателите за логистичните дейности; 4. Да се обобщят принципите и концепциите за извличане на образци.

Сред **основните причини за избор на работа с информационни извадки** при оценка на функционирането на логистичните вериги могат да се причислят следните:

1. Успешното изграждане и функциониране на логистичните вериги зависи от правилния избор на стратегии за тяхното управление. За оценяване на правилността на избора на подходяща логистична стратегия и изработването на мероприятия за подобряването на процесите в логистичната верига е необходимо да се подбере подходяща система от логистични показатели, с които да се извърши оценка на нейното функциониране и резултати. Когато едно (малко) предприятие от дадена логистична верига си постави за цел да подобри своята дейност, неговите усилия могат да се съсредоточат върху подобряване на стойности на показатели, които са специфични или за цялото предприятие, или за отделните негови функции [4].

2. Дейността на предприятието генерира голяма база данни, която се характеризира с т.нар. 5Vs (volume-обем, velocity-честота, variety-разнообразие, validity-достоверност, value-стойност) в съотношение голям обем : голяма динамика и актуализации : разнообразие на формата и неструктурираност : потенциално наличие на грешки : ниска стойност на първичната информация [5].

3. Естествените слабости на МСП в сравнение с големите играчи на пазара, изразени чрез спецификите [6]:

- Малък обем финансови ресурси и липса на свободни средства за по-мощни инвестиции в системи за управление на информацията
- Ограничен числен състав и дефицит на свободни кадри за странични дейности като събиране и обработка на данни
- Корпоративна култура, отразяваща менталитета на собственика-управленец

- Чест недостиг на силни връзки с външни партньори за трансфер на знания (университети, институти за проучвания и др.)
- Зависимост от недостатъчен брой носители на знания и липса на систематично развитие на кадри
- Съвместяване на длъжности и взаимозаменяемост и др.

Приложимост на извадките. Видове оценяване.

1. Вътрешнофирмено оценяване – поради ограничени ресурси или временни обстоятелства малкото предприятие няма възможност да инвестира във внедряване и поддръжка на автоматизирани системи за обработка и анализ на информацията при оценяване на логистичните си дейности и във всички случаи, когато е приложим ръчен и/или полуавтоматизиран контрол – епизодично, тренировъчно, блиц проверки и вътрешни одити от трето звено.

2. Външни – при акредитация и сертифициране. Опитът на компанията с подобен вид извадки и характеристиката на съдържащата се в тях информация е в помощ на предприятието при изграждане на имидж чрез акредитация и сертифициране на системите за управление на качеството от независими организации.

Отличителни белези на пробата или необходимия брой проби са:

- Размер на пробата спрямо генералната съвкупност, за да се гарантира нейната представителност;
- Честота на вземане на пробата и размер на стъпката, изразена като времево или обемно отстояние между две информационни пробовземания или комбинация от двата критерия, за да се обезпечи нейната приемливост (достатъчност);
- Състояние и кондициониране на информационната проба, което може да представлява шифроване, кодиране, смесване, респ. разделяне, компресиране или хомогенизиране, необходими за последващо манипулирането и подготовка за анализ.

Образците от информация, съдържаща данни за равнището на показателите за оценка логистичните дейности на МСП се получават по стопанска необходимост, включваща определянето на техните свойства и значение; за калкулиране на количествени характеристики, приведени към стандартни индекси; за оценяване на стойността на дадена променлива; за изследване на значението и ролята на детерминантите, имащи линейна, функционална, регресионна или корелационна връзка с променливата; за доказване на концентрации на съставлящите партидата части; с цел прилагане на вътрешнокорпоративни или институционални разпоредби; за определяне на съответствие към стандарти; за доказване на управленчески хипотези при вземане на решения; за оптимизиране на набора от действия при извънредни ситуации и др.

Тези особености на образа могат да се изпитват и анализират *in vivo* - в реални условия, т.е. по време и място на генерирането им. Тази практика

обаче е силно ресурсоемка и в тази връзка получените данни могат да не са рентабилни или възвръщаемостта на вложените ресурси да не оправдава получените резултати. По примера на МСП, които не разполагат с достатъчно количество персонал за всяка отделна длъжност често дейността по събиране и/или обработване на информационни извадки не е основна тяхна дейност, а допълнителна към длъжностната им характеристика. Това означава, че логистичният персонал на МСП би следвало да преустанови временно основната си дейност и да се насочи към странична работа по извличане на информационни извадки за оценка на логистичните дейности, което влошава ефективността от употреба на кадровия ресурс и увеличава загубите поради прекъсване [7], а това може да е критично за МСП при договорни обвързаности за срок и обем. Усложнен е сценарият, при който даден производствен служител или група производствени служители, в зависимост от решението за ниво на ключова логистична компетенция на стопанската единица, съвместяват логистични длъжности и в допълнение са отговорни и за получаване на информационни образци.

Изучено е [8] **влиянието на честотата и продължителността на прекъсване на дадена работна задача** върху общата производителност на труда и е достигнато до извода, че при спиране на конкретна дейност, поради почивка, промяна във фокуса, превключване към трета задача или дори завършване на дадена поддейност като част от основна дейност се натрупват отрицателни стойности към общата сума на коефициента на производителността на труда, дължащи се на фактора „възстановяване от прекъсването“ и времето, което това отнема [9], а повечето прекъсвания водят до повече производствени грешки [10], които имат отношение към финансовото представяне в резултат от производствен брак, разходи за ремонт и настройки, влияние върху здравето и безопасността на служителите, ненужни, но неосъзнати повторения и др. На тази база може да се счита за валидна следната функционална зависимост при прекъсване на основната дейност на служителите на малкото предприятие:

$$Y = f(I, R, E) \quad (1), \text{ където}$$

Y е намаляване на коефициента на производителност на труда от едно прекъсване

I е фактическото време на прекъсване с трета задача

R е времето за възстановяване от прекъсването и връщане към основната задача

E е размера на грешката, причинена от прекъсване.

Необходимо е да се отбележи, че за да се минимизира влиянието на Y върху показателя производителност на труда, следва прекъсванията в работните процеси да се случват възможно най-рядко.

При **вземане на решението** за начина на измерване на показателите за оценка на логистичната верига на малкото предприятие следва обособяването на специализирани звена или подзвена в рамките на бизнес

организацията, функциониращи като изпитвателни центрове или органи за контрол, където в стандартизирани условия се прилагат стандартизирани процедури и методология с цел симулиране на микро среда за получаване на надеждни резултати. Налице са присъщи ограничения при извършване на всеки вид пробоотбор, които могат да повлияят на представителността на пробата и да компрометират както самия образец, така и резултатите от изпитването и получените емпирични данни. Затова водеща задача при сформирание на такава дейност е създаването на писани правила, които да стандартизират условията за получаване на проба от информация за представяне на логистичната дейност на предприятието. Дефинират се процедури, които свеждат до минимум или изключват загубите на информационни фракции с чувствителна информация, генерирани в етапа на извличане или манипулиране на пробите, което ги прави непредставителни за общия обем данни. Определените в административната документация процедури са предназначени да осигурят проби с водеща цел определяне равнището на качеството на логистичните дейности, вкл. степен на нехомогенност, коефициент на грешките и др. Когато условията за получаване на конкретен вид информация за показателите за оценка на логистичните дейности си противоречат, то следва да се вземат отделни (видове) проби [8], [9], [10].

Принципи и концепции за извличане на образци

Съществуват множество **класификации** в научната литература за методите и начините на формиране на извадка и описание на видовете проби. В таблица 1 е посочена примерната класификация на Etikan & Bala (2017) [11], която мениджърите на МСП могат да ползват при вземане на решение за целевия подбор. Подробна методика за извличане на информация на извадков принцип е налична в специализираната научна литература, например [12], [13].

Случаен подбор при извличане на информация за оценка на логистичните дейности	Прости случайни извадки	Класически пример за обезпечаване представителност на извадката, при която се дава равен шанс на всички единици от партидата да попаднат в образаца. Разновидности са подбор с и без връщане на елементите.
	Систематизиране	Избира се дадена стъпка по времеви или обемен критерий за съставяне на образаца.
	Стратификация	Целеви подбор по подгрупи
	Клъстризация	Субгрупиране по даден критерий на големи и размити съвкупности
	Райониране	Моделиран подбор за целите на оценяване по звена или подразделения, които представляват клъстерни единици на централа или местна локация
	Комбинирана извадка	Използва се уникална комбинация от останалите методи за случаен подбор за целите на контролинга
Вариант и за	Квотирана извадка	Подбираме всичко, което преценим, че носи съответните характеристики

	Инцидентна извадка	Напълно неструктуриран подбор „на сляпо“
	Целева извадка	Експертната база на контролора е база за селекция на подходящи елементи
	Доброволческа извадка	Подборът е оставен на случаен доброволец, независимо от неговото експертно равнище
	Експертна извадка	Подборът е делегиран на тесни специалисти
	Снежна топка	При затруднен достъп до информация се ползват посредници, които да осигурят необходимия обем данни
	Модална извадка	Подборът се прави по болшинство сред най-голямата част, съставляваща съвкупността
	Подбор за удобство	Извлича се информация, която е с най-лесен и бърз достъп. Евтин и силно непредставителен метод.
	Нехомогенен подбор	Информацията се събира в свободна форма като се смесват всички възможни или приложими варианти за формиране на проба.

Таблица 1: Методи за вземане на образци за анализ от информационните масиви. Източници: [12], [13].

Концепциите за дейността по извличане на извадки са разнообразни. Сред основните причини за извличане на образци е получаване на малка порция информация, представителна за партията или генералната съвкупност. В други случаи обаче задачата на пробоотбора е получаване на образец в конкретна желана точка от масива, например от конкретен времеви диапазон, специален обект (доставчик, клиент) и др. Вниманието следва да се обърне на запазване на интегритета на пробата, така че тя да бъде предпазена от „замърсяване“ – компрометиране на информацията, манипулиране, вторични корекции по време или след пробоотбора, което може да бъде външно и вътрешно. Външното е налице тогава, когато в отбрания образец са изменения от чужди агенти. Замърсяването на пробата може да бъде волево и неволево. Вътрешното замърсяване е компрометиране на пробата при вземането ѝ от грешна точка или смесването ѝ с грешна проба от същата или друга партия, в резултат от неспазване на процедури и правила за вземане на конкретния вид извадка. Персоналът, ангажиран с извършването на пробовземане трябва да бъде обучен и периодично атестиран по въпросите за представителност на пробата, манипулиране на пробите, изисквания за провеждането на специфични тестове.

Стандартната документирана информация съдържа изисквания, препоръки и процедури за подготовка на пробоотбора, акта на пробовземане и боравенето с проби. Комбинацията от начини на пробовземане и видове проби могат да осигурят задоволителни управленчески резултати.

Отделените информационни проби се „етикират“ преди последващ анализ като се означават ясно, недвусмислено и четливо или се шифроват

по установена система, позволяваща идентифицирането на извадките продължително време.

За вземане на информационни проби за анализ на показателите за оценка на логистичните дейности на предприятието от съвкупност или партия , за която се приема, че е налице условно съвпадение на данни, се прилага план за вземане на пробите, например стъпково или в зависимост от общия брой елементи в композицията когато се извличат достатъчен брой елементи за анализ при съставянето на проби, но с избягване на излишни повторения, които биха изкривили информацията. В случая следва да се определи честота на вземане на пробите, разпределени пропорционално във времето, през което протича операцията, която следва да бъде оценена за ефективност и ниво на представянето.

В **заключение** следва да се отбележи, че оцеляването на фирмите при динамични пазарни условия предполага повишена гъвкавост за своевременно адаптиране към настъпилите промени [14]. Очертаването на оптимални граници на дейността на предприятието представлява един от основните стратегически проблеми в областта на производствения и логистичен мениджмънт. Оцеляването на фирмите в динамична пазарна среда изисква те да се съсредоточат върху тези дейности и процеси, които ще им осигурят максимална конкурентоспособност [15]. Най-напред трябва да се определи съвкупността от всички логистични процеси, които се реализират от всички логистични вериги, в които предприятието участва, започващи в точките на приемане на товарите от доставчиците и завършващи в точките на предаването им на клиентите [14]. Тегловното значение на отделните групи критерии е в пряка връзка с конкурентната стратегия на предприятието [15].

Литература

1. The Cambridge Dictionary of Philosophy, 2nd Edition, 1999, Editor R. Audi, CU Press, ISBN: 0-521-63722-8
2. Schopenhauer, A., On the Fourfold root of the Principle of Sufficient Reason, 1903, George Bell and Sons, London
3. Moore, D., Teaching Statistics as a Respectable Subject. Statistics of the Twenty-First Century. 1992 Washington DC, The Mathematical Association of America, 14-25.
4. Димитрова, А., Показатели за оценка на функционирането на логистичните вериги, IV International scientific and practical conference “Ukraine, Bulgaria, EU: Economic, Technical and Social Development Trends”, June, Burgas, 2020, Bulgaria, стр. 33-36, ISBN 978-619-239-429-5
5. Neumann, P., Kunkel, J. High-Performance Techniques for Big Data Processing, 2020, Knowledge Discovery in Big Data from Astronomy and Earth Observation Journal, Elsevier, 137-158.
6. Wuest, T., Thoben, K.D. (2011) Information Management for Manufacturing SMEs; Advances in Production Management Systems. Value Networks: Innovation, Technologies and Management. 481-488, Ed.1, Ch. III, Springer Berlin Heidelberg.

7. Brumby, D.P., Janssen, C.P., Mark, G., How do Interruptions Affect Productivity?, 2019, Rethinking Productivity in Software Engineering, 85-107, Springer, ISBN: 978-1-4842-7220-9.
8. Altmann, E., Trafton, J.G., (2002) Memory for fails: an activation-based model. Cognitive Science, 26, 39-83. DOI: 10.1207/s15516709cog2601_2.
9. Hodgetts, H.M., Jones, D.M., Interruption of The Tower of London task: Support for a good activation approach, 2006, Journal of Experimental Psychology: General, 139, 10-115. DOI: 10.1037/0096-3445.135.1.103.
10. Li, S.Y.W., Bradford, A., Cairns, P., Young, R.M., The effect of interruptions on postcompletion and other procedural errors: an account based on the activation-based goal memory model, 2008, Journal of Experimental Psychology: Applied, 14, 314-328. DOI: 10.1037/a0014397.
11. Etikan, I., Bala, K., Sampling and Sampling Methods, 2017, Biom Biostat Intl. Journal, 5(6), 215-217. DOI: 10.15406/bbij.2017.05.00149.
12. Андреевков, В.Г., Маслова, О.М. (1990) Методи сбора информации в социологических исследованиях, Кн.2, Организационно-методические проблемы опроса. Анализ документов. Наблюдение. Эксперимент, Москва.
13. Fridmann, G., Naville, P., (1964) Traite de sociology du travail, Paris.
14. Димитрова, А., Димитров Ив., Подход за определяне на разходите при решения за аутсорсинг, Conference proceedings, XIV International scientific conference "Management and Engineering' 17", Vol. 1, June, Sozopol, Bulgaria, 2017, стр. 846-854, ISSN 1310-3946
15. Димитрова, А., Димитров И., Критерии за оценка на степента на аутсорсинг на логистичните процеси, Академично списание „Управление и образование”, Том XIII, кн.2, Бургас, 2017 г., стр. 201-207, ISSN13126121

Антонова Е.Г.

докторант

Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България

ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ПРЕДСТАВИТЕЛНОСТ НА ИНФОРМАЦИОННИТЕ ОБРАЗЦИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ДЕЙНОСТИ НА МСП И РАБОТА С ИНФОРМАЦИОННИ РЕСУРСИ

Въведение

Представянето на предприятието във веригата на доставките и финансовите резултати като ефект от позиционирането на бизнес организацията зависят от начините за оценяване на логистичните дейности на стопанската единица. За да може да се извърши надеждна оценка на функционирането на логистичните вериги, е необходимо да се подберат показатели, които съдействат за подобряване на цялата логистична верига [1]. Неправилно осъществената методология на съставяне на образците за анализ на логистичните дейности могат да доведат до негативни последици с различен мащаб.

Цел на настоящата разработка е синтезирането на методическите аспекти и добрите практики, обезпечаващи осъществяването на представително извличане на информационни образци за оценяване на логистичните дейности на МСП, което да намери практическа реализация като пособие за вътрешно обучение и работна документирана информация на кадрите от различни управленчески и производствени нива, анагажирани в администрирането на веригата на доставките на малкия бизнес.

Първата задача за изпълнение на целта е свързана с анализ на причините и обстоятелствата, водещи до непредставителност на информационните образци.

Втората задача е фокусиране върху възможните стандартни техники и процедури за превенция и минимизиране на загубите и отрицателните ефекти от неправилно манипулиране на информационните извадки в контекста на употребата на информационен облак за съхранение на информация.

Причини и обстоятелства, причиняващи непредставителност на информационните образци – Сред тях могат да бъдат посочени следните по-често срещани грешки [2]:

1. Грешна точка на подбор в информационния масив – ако селектираната информация се касае за период, който е твърде отдалечен от текущия, то получената оценка за равнището на логистичните дейности на компанията би била неадекватна и подвеждаща. Същото се отнася и при неправилно или неслучайно подбиране на извадката.

2. Човешка грешка при извършване на ръчен и/или полуавтоматичен принцип на извличане на извадката, която може да бъде съзнателна или несъзнателна. Дължи се на рутината и допускането, че поредни идентични операции от един и същ сътрудник се извършват аналогично. Дори служителите с опит и доказан професионализъм биха могли да бъдат повлияни от редица условия на средата, заради които волево или непреднамерено да компрометират селекцията на образци [3]. В случаите на ръчно извличане на извадка човешкият фактор е критичен. Необходимо е да се има предвид, че регламентираната скорост за действието повишава възможността за грешка квадратично, а не линейно [4]. Зависимостта между срочност и грешка е правопрпорционална, затова физическото, психично и емоционално състояние на оператора е ключово и трябва да бъде оценявано периодично и текущо. Поведението на ангажираните служители може да бъде повлияно и от други фактори, например възможности и ресурси [5]. Осигуряване на наличие на документирана информация за първично, периодично и извънредно обучение на персонала, ангажиран с извършването на логистичните дейности и този, отговорен за вътрешните проверки, снижава степента на неудовлетворителните резултати [6].

Специфичните, нетипични и уникални ситуации изискват отбиране на информация с повишено внимание от страна на ръководители и служители. Всяко отклонение от стандарта, ежедневните дейности и рутината са свързани със стрес в системата, породени от лична несигурност и/или обективна липса на знания и умения, което може да доведе до грешки. Обучението на персонала, тренировъчните програми, демонстрациите, разбирането на ползите и рисковете, периодичното атестиране и инвестициите в развитие на служителите следва да бъдат внедрени в организацията и функционирането ѝ в структурен и динамичен аспект [3].

Прието да се счита, че до 95% от несъответствията и рисковете, които могат да възникнат във всяка една практика са в резултат от човешката дейност и като такива те могат да бъдат управлявани и избегнати [6]. Човешките грешки зачестяват и се увеличават при незнание, negliжиране, умора, физическо и психично натоварване, бърн аут [3]. Задача на мениджмънта е да осигури набор от инструменти за овладяване на човешкия фактор, изразени в обучение и атестация, осигуряване на наличие на дубльори, внедряване на програма за контрол на умората, съблюдаване на добрите практики за регламентиране на натоварването и почивките, задължителни периодични медицински прегледи, създаване на система за материални и морални поощрения и наказания, изграждане на екип и работна атмосфера на доверие и комфорт, корпоративна култура [4]. Добрият пример, етичните норми за нетолериране на измамата и дискриминацията в широк смисъл, наличието на етични добродетели при воденето на бизнес като независимост, безпристрастност, антикорупционните практики, осветляването на бизнеса и приобщаването на служителите към мисията на организацията, са предпоставки за увереност в дейността на фирмата от страна на всички заинтересовани страни [2]. Съставните части на една организация са пряко отражение на средата на тази организация. Служителите са по-склонни да работят по-съвестно и отговорно, когато налице е съответната корпоративна култура и обратно, процедурите се нарушават толкова повече, колкото общия морал е занижен [3].

В специализираната литература е прието винаги, когато рискът от човешката дейност е по-голям от инвестициите в технологично оборудване, да се предприемат мероприятия по осигуряване на автоматизация за случаите, в когато това е приложимо [2]. В таблица 1 са обобщени често срещани проблеми и предпоставки за непредставителност и компрометиране на резултатите от извличане на примерни образци за анализ и оценка на логистичните дейности на предприятието и са синтезирани възможните решения за преодоляването им.

Предпоставки за непредставителност на информационни образци за анализ и оценка	Решения и техники за осигуряване на представителност на извадките
--	---

Грешни и неподходящи пробоотборни точки от генералната съвкупност	Експертиза и съвет Външно сътрудничество Браншово членство
Неправилен избор за вида на извадката	Прилагане на добри практики на бенчмаркинг лидерите Вътрешни насрещни проверки
Стандартизирани техники в нетипични ситуации	Планиране, организация и координиране на дейностите на всички нива на управление Отворена комуникация в структурата на организацията Прилагане на техники за тотално управление на качеството
ИТ обезпеченост	Запознаване с ползите и рисковете при избор на ИТ решение Осъществяване на търговски взаимоотношения само с гарантирани доставчици Информираност с научно-техническите достижения в областта Инвестиции в собствени структури
Човешки ресурси	Изграждане на корпоративна култура, съгласно Добри практики Наличие на работни процедури за почистване, съхранение и унищожение на информация Обучение и атестация Тренировъчни програми и демонстрация Материално и морално стимулиране Програма за контрол на умората Осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд Етическа политика Автоматизация на дейностите

Таблица 1: Причини за грешни информационни извадки и начини за предотвратяването им. Източник: авторът, базирано на [7], [8], [9].

За работа с информационните масиви и извадките от тях в съответствие с утвърдени работни стандарти [10] е необходимо организацията да установи писани работни процедури за съхранение и унищожение на информационни извадки и съдържанието в тях, в които да са регламентирани методика на работа, срокове на изпълнение, отговорници. Стопанската единица трябва да оцени стойността на извлечените информационни образци за оценка на показателите за представяне, възможността за повторната им употреба за подобни и последващи анализи, стойността, предимствата и недостатъците при избора на начин за съхранение на информационния масив – в собствена система или чрез аутсорсинг – в информационен облак [11]. Днес за повечето компании е неизбежна миграцията от физическите центрове за данни към

облачно базираните такива. Всеки вариант има своите предимства (вж. Таблица 2: Предимства и недостатъци при съхраняване на информационни извадки и резултатите от анализ и оценка на логистичните дейности на МСП в облак) и в крайна сметка се налага да се направи компромис по отношение на разходите и оперативната ефективност [12]. Някои стопански организации използват специфични фирмени бази данни като предпочитан от тях вариант за сметка на облака. Добра практика е да се търси вариант за избор, при който физическите бази данни работят също толкова добре и в облака. [13] Например, AWS Redshift и AWS DynamoDB са сигурна алтернатива, като те работят както в публичния облак, така и с традиционни системи. Те не изискват големи разходи, а също така осигуряват ефективност от използването на т.нар. „нейтив“ услуги за облака. Като цяло този вид бази данни са по-евтини и по-бързи. Техният основен недостатък е, че ако се наложи данните да бъдат върнати в инсталациите, то те ще трябва да бъдат приспособени за работа с физически бази данни като Oracle или IBM DB2. Водещо предимство на това да се използват бази данни, които работят и в облака, и в инсталациите (като Oracle, SQL Server и много други) е фактът, че могат да се правят миграции лесно и дори в реално време да се копира информация между двете версии, без да трябва да се прави трансформация на структурата на данните [14]. В допълнение трябва да се отчете и необходимостта от допълнителни средства. Лесно се установяват оперативните разходи за базите данни (независимо дали става дума за облака или не), но трябва да се вземат под внимание и разходите за съхранение и възпроизвеждане, възстановяване, интеграция на данните, сигурност и управление на информацията. А самото изчисляване на тези стойности изисква проучване. В крайна сметка изборът ще се сведе до необходимите средства за реализирането на проекта. Обикновено печели най-евтиното решение (по отношение размера на разходите в облака), което отговаря по най-добрия начин на нуждите на бизнеса [15].

Предимства на съхранение на информация в облак	Недостатъци на съхранение на информация в облак
Лесно администриране и бърз достъп	Повишен риск от външен достъп до данни и информационни течове
Размер на разходите до стойността на таксата на доставчика	Възможни грешки на доставчика при запазване на чувствителни данни
Архитектурна система и поддръжка на облака са отговорност на трети страни	Възможност за ограничение на достъпа за неопределено време при срив в облака
Непрекъснато обслужване, ниска степен на опасност от щети, причинени от срив и при ъпгрейд	Опасност от хакерски атаки
Фокус върху ключовите компетенции на МСП	Конфликт с ключови партньори и основни клиенти заради поверяване на конфиденциална информация в облак

Гъвкавост по отношение на разходите за облак и добра прогнозируемост	Лимитирани опции от страна на доставчика и висока степен на стандартизация, неподходяща за специфични потребности на фирмата
Голяма еластичност при достъп до всички информационни ресурси в облака, независимост от местоположението на потребителя	Проблеми с делегирането на равнища на достъп до информацията в облака и на оторизирания персонал

Таблица 2: Предимства и недостатъци при съхраняване в облак на информационни извадки и резултатите от анализ и оценка на логистичните дейности на МСП. Източници [11], [12], [15].

Заклучение

Като основен извод следва, че важна задача на МСП е да локализира мястото на логистичните дейности в йерархията на своите ключови компетентности. МСП е необходимо да направи същото и за ИТ-обслужването на данните за тях. Анализирайки същността на предприемачеството, може да се приеме, че то е дейност, която се основава на намерения. Това означава, че поведението за стартиране на нов бизнес е преднамерена дейност, а намеренията са най-силните предиктори на планираното поведение [16]. При планиране на управлението на веригата на доставките, вкл. информационните потоци, е необходимо същите да бъдат подчинени на общата фирмена стратегия на МСП. Задача на МСП е да внедри логистична стратегия и да вземе решения за управлението на разходите за логистика като оцени алтернативите между организирането на вътрешна система от доставки на информационното ѝ обслужване или избере опцията за аутсорсинг като отдаде част от дейностите на трети страни [17].

Литература

1. Димитрова, А., Показатели за оценка на функционирането на логистичните вериги, IV International scientific and practical conference “Ukraine, Bulgaria, EU: Economic, Technical and Social Development Trends”, June, Burgas, 2020, Bulgaria, стр. 33-36, ISBN 978-619-239-429-5
2. Billsus, D., Hilbert, D., Maynes-Aminzade, D., (2005) Improving Proactive Information Systems, 159-166. DOI: 10.1145/1040830.1040869.
3. Brumby, D.P., Janssen, C.P., Mark, G., How do Interruptions Affect Productivity?, 2019, Rethinking Productivity in Software Engineering, 85-107, Springer, ISBN: 978-1-4842-7220-9.
4. Димитрова, А., Теоретичен анализ на основните поведенчески фактори за проучване на намеренията на студентите за предприемачество, Академично списание „Управление и образование”, Том 16, кн.1, Бургас, 2020, стр. 138-143, ISSN 13126121
5. Altmann, E., Trafton, J.G., (2002) Memory for fails: an activation-based model. Cognitive Science, 26, 39-83. DOI: 10.1207/s15516709cog2601_2.
6. Hodgetts, H.M., Jones, D.M., Interruption of The Tower of London task: Support for a good activation approach, 2006, Journal of Experimental Psychology: General, 139, 10-115. DOI: 10.1037/0096-3445.135.1.103.

7. Churcher, C. McKinnon, A., Daradkeh, M. (2010) Visualization Tools for Exploring the Uncertainty Risk Relationship in The Decision-making Process: A Primarily Empirical Evaluation. In: User Interfaces, 11th AUIC, Brisbane, Australia, CRPIT, 106, 42-51.
8. БДС ISO 5725-1:2007 „Точност (истинност и прецизност) на методи и резултати от измерване. Част 1: Общи принципи и определения“
9. Li, S.Y.W., Bradford, A., Cairns, P., Young, R.M., The effect of interruptions on postcompletion and other procedural errors: an account based on the activation-based goal memory model, 2008, Journal of Experimental Psychology: Applied, 14, 314-328. DOI: 10.1037/a0014397.
10. Wuest, T., Thoben, K.D. (2011) Information Management for Manufacturing SMEs; Advances in Production Management Systems. Value Networks: Innovation, Technologies and Management. 481-488, Ed.1, Ch. III, Springer Berlin Heidelberg.
11. Afdalla, P., Varol, A. (2019) Advantages and Disadvantages of Cloud Computing for Small-Sized Business, 1-6, DOI: 10.1109/isdfs.2019.8757549.
12. Wu, J., Ping, L., Ge, X., Wang, Y., Fu, J. (2010) Cloud Storage as The Infrastructure of Cloud Computing, Intl. Conference on Intelligent Computing and Cognitive Informatics, Kuala Lumpur.
13. Galibus, T., Krasnoprosin, V.V., Alboquerque, R., Freitas, E. (2016) Elements of Cloud Storage Security: Concepts, Designs and Optimized Practices. Berlin, Springer.
14. Wheeler, A., Winbum, M. (2015) Cloud Storage Security: A Proactive Guide, Amsterdam, Elsevier.
15. Quick, P., Martini, B., Choo, K-K.R. (2014) Cloud Storage Forensics, NY, Elsevier.
16. Димитрова, А., Теоретични модели на намеренията за предприемачество, Академично списание „Управление и образование“, Том 16, кн.1, Бургас, 2020, стр. 133-137, ISSN 13126121
17. Димитров, И., Димитрова, А., Янгъзов, П. (2016), Подход за подобряване на снабдителската логистика, Conference proceedings, XI International scientific conference “Management and Engineering’ 16”, Vol. 1, June, Sozopol, Bulgaria.

Янгъзов П. Д.
д-р, главен асистент
Университет „Проф. д-р Асен Златаров” – Бургас
България

СИСТЕМАТА ЗА РАННО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ КАТО ИЗТОЧНИК НА СИГНАЛ ЗА СТАРТИРАНЕ ПОДОБРЯВАНЕТО НА ПРОЦЕСИТЕ ПО УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ В ОРГАНИЗАЦИЯТА

Една от основните предпоставки за формирането на конкурентни предимства за всяко предприятие е ефективното управление на неговите ресурси. Непрекъснато изменящите се фактори на околната среда принуждават организациите да променят и оптимизират както протичащите в тях процеси, така също и процесите, свързани с осигуряването на ресурси за тези процеси. Човешкият фактор като елемент от тези ресурси е обект на

задълбочен анализ и изследвания с цел ефективно управление на процесите, свързани с подбора на персонал, проектирането на длъжностите, оценка на работниците, възнаграждения, обучение и развитие на персонала, създаване на здравословни и безопасни условия на труд, както и ангажираността и мотивацията на работниците и служителите [1]. В същото време трябва да се отчетат спецификите на човешките ресурси. На първо място, хората не реагират еднозначно на дадените команди от ръководството както другите ресурси в организацията. Друга особеност е, че работниците имат свои лични цели и убеждения, които в някои случаи могат да противоречат на организационните. Освен това хората са социални същества, които винаги се обединяват в асоциации - формални или неформални [2]. Освен че са част от ресурсите на компанията, персоналът е и елемент от вътрешната среда. Работниците се влияят ежедневно от останалите фактори на вътрешната както и от факторите на външната среда. Това води до необходимост от непрекъснато подобряване на процесите по управление на човешките ресурси като целта на тази дейност е да се неутрализира негативното въздействие на факторите на околната среда и по този начин да подобри конкурентоспособността на организацията. Практиката показва, че всяка методика за оптимизация би била по-ефективна, ако се отчете динамиката на причините за стартиране на подобренията. Съществуват различни методи за получаване на „сигнал“, който да стартира процеса на оптимизация на процесите по управление на човешките ресурси – оценка на състоянието от външен експерт; оценка на състоянието от мениджмънта; обратната връзка, получена от клиенти и/или доставчици; система за ранно предупреждение и др.

Целта на настоящата статия е да се представи възможността за използването на системата за ранно предупреждение като източник на сигнал за стартиране подобряването на процесите по управление на човешките ресурси.

Основната функция и предназначение на всяка система за ранно предупреждение е да извършва мониторинг на фирмата и околната среда. Всяка система за ранно предупреждение е изградена и функционира посредством показатели за ранно предупреждение. Тези показатели могат да бъдат подбрани така, че да кореспондират с аспектите, по които в последствие трябва да се осъществи подобрението на процесите, свързани с управлението на човешките ресурси. Самите показатели за ранно предупреждение са инструменти, които отчитат промени в околната среда на организацията посредством слаби или силни сигнали [3]. Показателите за ранно предупреждение се делят на абсолютни - отчитащи състоянието към определен момент и относителни [4]. Една от основните задачи на показателите е да посочват в кои области да се търсят промените в средата, дори да не могат да посочат кога ще настъпят те [3]. Под „слаб сигнал“ се разбира наличието на неясна и неточна информация за предстоящи промени

в околната среда, които биха довели до негативни последици за организацията [5]. За разлика от тях „силните сигнали” са носители на ясна и точна информация [6]. Основната функция на системата за ранно предупреждение е насочена към следене и отчитане на слабите сигнали излъчвани от околната среда. Наличието на отклонение в индикаторите за ранно предупреждение е сигнал за ръководството на фирмата, че съществува необходимост от предприемане на действия и/или мерки, чрез които да се извърши съответна корекция. По този начин всяка организация има възможност/шанс предварително да избегне или предотврати опасности, следствие на съществуването си. Освен това тя придобива гъвкавост спрямо възникването на неблагоприятни събития, а действията за справяне с тях трябва да бъдат съобразени с избраната стратегия [3]. В допълнение, системата за ранно предупреждение анализира причините за възникване на промените и оценява вероятните тенденции за бъдещото им развитие.

Спецификата на показателите, с които ще оперира една система за ранно предупреждение обуславят нейното функционално предназначение. Видът и броят на показателите може да се определи по два начина – чрез анализ на външната среда и чрез анализ на вътрешната среда в организацията.

Външната корпоративна среда е съвкупност от фактори и елементи, които не са част от компанията, но оказват влияние върху нея. Общите външна среда включва: социалните условия, политическите условия, икономическите условия и технологичните условия среда [7]. Характерно за тези фактори е, че тяхната промяна оказва силно влияние върху организацията, но същевременно нейното въздействие върху тях е ограничено. Социалните условия описват културата и нормите в обществената система. Влиянието на културните различия е по-слабо в сравнение със законодателствата на отделните страни. Обикновено те са обект на изследване на маркетинговите отдели [8]. Политическите условия разкриват влиянието на законодателната, изпълнителната и съдебна власт върху организацията. Правилата и нормите фиксирани от държавата служат за определяне на външните граници на организацията. Те са специфични за всеки сектор и отрасъл на икономиката. Икономическите условия включват измерителите на националната икономика и тенденциите на развитие на международните пазари. Факторите на икономическата среда оказват най-голямо въздействие върху организациите, тъй като влияят на основната им цел - печалбата. Поради тази причина анализът и прогнозата на икономическата среда са от голямо значение и намират широко приложение в практиката. Технологичните условия се отнасят основно за фирми, прилагащи стратегия основана на продуктови иновации. Анализът цели непрекъснато набавяне на информация и знания за технологията на производствените процеси.

Вътрешната среда описва елементи и фактори, които са част от организацията и оказват влияние върху нея. Особеността тук е, че както тези фактори оказват влияние върху фирмата, така и тя може да им въздейства. Тези фактори са материалните, човешките, финансовите и информационните ресурси. Материалните ресурси са всички необходими елементи за трансформацията на входящите материали в готова продукция. Един от най-важните и същевременно специфичен фирмен ресурс са служителите. Прилаганата от тях работна сила и знания за производството обуславя фирмения успех. В същото време работниците и компанията се намират във взаимно противоречие. От една страна работната заплата се явява значителен финансов разход, но от друга – тези доходи генерират потребление, което води до увеличаване на приходите на фирмата [9]. Финансовите ресурси описват структурата и размера на капитала (собствен и привлечен), вида и размера на инвестициите, оборотния капитал и др. Информационни ресурси са всички информационни канали и информационни потоци (входящи и изходящи) в организацията.

Като резултат от проведения анализ на средата могат да се формулират специфични показатели за ранно предупреждение, свързани с процесите по управление на човешките ресурси. В теорията и практиката са описани различни критерии, чрез които работата на отделен служител или група работници може да бъде оценена. Тези критерии са пряко и/или косвено свързани както с факторите на вътрешната така и с факторите на външната среда и са изведени от тях. На тази основа могат да се формулират критерии за оценка на цялостната работа по управление на човешките ресурси, които да се използват и като показатели в системата за ранно предупреждение, например: подобряване качеството на работа; намиране на по-продуктивни служители; увеличаване на продажбите; намаляване на разходите; намаляване на бракуването; бонуси за по-продуктивни работници; трудова дисциплина [10]; стремеж към професионално развитие и др.

Избраните показатели може да са различни, тъй като всичко зависи от избраната мисия на организацията, защото мисията определя стратегията, а стратегията определя структурата на всяка организация [11].

Чрез формулирането на показатели за ранно предупреждение, които да описват различни аспекти от функционирането на процесите по управление на човешките ресурси се осъществява интегритет между отделните етапи на процеса на реорганизация на дейностите по управлението на човешките ресурси. На първо място се извършва периодичен мониторинг на външната и вътрешната средата и се следи за отклонения в стойностите на показателите. При наличие на стойности извън контролните граници на някой показател се пристъпва към подаване на сигнал за стартиране на процес на подобряване. Фактическото подобряване на съответния процес по управление на човешките ресурси, в който

възниква отклонение, се осъществява в следствие, съгласно избрана от фирмата методика и се извършват самите оптимизационни дейности.

Универсалността на системата за ранно предупреждение позволява чрез леки модификации, основно свързани с избора на специфични показатели, използването ѝ като източник на сигнал, стартиращ оптимизацията на процесите, свързани с управлението на човешките ресурси. Така, при възникване на изменение във факторите на средата компаниите могат да предприемат проактивни действия за избягване или минимизиране на вредните последствия чрез своевременна оптимизация на процесите по управление на човешките ресурси.

Литература:

1. Харизанова, М., Миронова Н., Кичева Т. Системата за управление на човешките ресурси – структура, функции, перспективи, Научни трудове на УНСС, том 2, 2011, София, стр. 7 – 44.
2. Ведър, Ол. Управление на човешките ресурси, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, София, 2014.
3. Bedenik, N. O., Rausch, Al., Fafaliou, Ir., & Labaš, D. (2012). Early Warning System – Empirical Evidence. In: TRŽIŠTE, 24 (2), 201-218.
4. Hopfenbeck, W. Allgemeine Betriebswirtschafts- und Managementlehre. Deutschland, Verlag Moderne Industrie, 2002.
5. Ansoff, H. I., & McDonnell, E. J. Implementing Strategic Management. New York, Prentice Hall, 1990.
6. Ansoff, I. Strategic Management. London, Macmillan, 1979.
7. Eversheim, W., Organisation in der Produktionstechnik 3: Arbeitsvorbereitung, 4. Auflage, Springer Verlag, Berlin, 2002.
8. Picot, A., Reichwald, R., Wigand, R., Information, Organization and Management, Springer Verlag, Berlin, 2008.
9. Kreikebaum, H., Gillbert, D., Behnam, M., Strategisches Management, 7. Auflage, Kohlhammer Verlag, Stuttgart, 2011.
10. Златева, Ц. Оценяване качеството на човешките ресурси, Управление и устойчиво развитие 3-4, том 21, 2008, ТУ – Габрово, стр. 366 – 371.
11. Дракър, П. Мениджмънт предизвикателствата на XXI век, Класика и Стил, София, 2005.

Todorova T.N.

PhD student

University “Prof. Asen Zlatarov”- Burgas, Bulgaria

THE ASSISTING ROLE OF DIGITAL TECHNOLOGY IN CREATING COMPETITIVE ADVANTAGES WITH GREEN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Introduction

Due to increased media attention and availability of information on the issue, sustainability has gained traction as a topic in recent years. As a result,

businesses are under of pressure from consumers, competitors, institutions and organization to adopt “greener” practices. Company sustainability and success can be described as the combination of environmental, social, and economic performance. The aim of this study is to describe the role of information technologies in ensuring the ability of businesses to obtain competitive advantages.

“Green supply chain management” refers to the integration of environmentally-sustainable ideas into the classic supply chain management process. This can include multiple processes such as material procurement, packaging, manufacturing, assembly, transportation, distribution and, according to some authors, use and end-of-life disposal of the products. [1]

The main practices of GSCM can be separated into four categories: Internal for senior and middle management staff activities and systems for reporting results, external for coordinating the efforts of the entire supply chain, activities linked to return on investment for the selling of unnecessary goods, and ultimately, eco-design for efficiently and safely manufacturing products with low environmental impact. [2]

GSCM impacts the supply chain at different stages. It has the ability to both minimize the negative consequences of enterprise actions that negatively affect the environment, such as customer dissatisfaction and tightening of restrictions, but can also be used strategically to create value along the chain.

Businesses who practice green supply chain management will achieve a strategic advantage and competitive edge from a variety of sources, which drive competitiveness that can be sorted into several categories:

- Advantages based on valuable resources: tangible and intangible assets, properties, company-level skills, operational and organizational intelligence and expertise, employees, etc. that have a positive performance impact [3].
- Advantages based on the relationship between the different parts of the supply chain, along with the valuable resource: relation-specific properties, knowledge-sharing habits and systems, complementary capabilities and resources, and effective governance. [3],[4]

The Merriam-Webster dictionary defines the term “information technology” as technology involving the development, maintenance, and use of computer systems, software, and networks for the processing and distribution of data” [5].

In the context of SCM (supply chain management), information technologies play a part in the manufacturing chain, financial management, and relationships with suppliers and customers, and they are seen as a critical source of competitiveness and innovation in sustainable systems. [6]

IT implementation must be closely linked to inter-organizational process overhaul through partners. In terms of process automation, IT infrastructure

represents a lower-order capacity that can be leveraged to build a higher-order capability. [7]

When it comes to achieving a competitive edge in the context of GSCM in they are mainly valued for the ability to quickly and easily gather, organize, store, and exchange information, as well as providing alternative ways optimizing the supply chain, controlling transportation and energy management.

Information technologies primarily play a role in obtaining the GSCM advantages based on supply chain collaboration by being the gateway to fast and efficient contact. In the case of knowledge sharing, the buyer and seller can discuss potential production volatility and capacity constraints, equipment and stock, quality issues, and share and monitor the overall state of the supply chain.

It should be noted, however, that it also has an effect on the products and materials, allowing for the virtualization of goods, digitization of content, and dematerialization of goods, transportation, and storage. [6]

Conclusion:

IT and GSCM are key elements in the development of a comprehensive long-term sustainability strategy. The advancement of information technologies has allowed for much more freedom and transparency in communication, enabling the interaction between the participants of the supply chain and potentially leading to positive results such as minimized costs, strengthened partnerships, improved inventory and transportation management and an overall significant improvement of sustainability.

References:

1. Zhu, Q., J.Sarkis, K.Lai.2007. Green Supply Chain Management: Pressures, Practices and Performance within the Chinese Automobile Industry. *Journal of Cleaner Production* 15(11-12). pp 1041-1052
2. Firouzabadi, A.K., L. Olfat, R. Khodaverdi. 2010. GREEN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT: PRESSURES, PRACTICES AND PERFORMANCE. 8th International Conference on Manufacturing Research ICMR 2010
3. Somsuk, N. 2014. Prioritizing Drivers of Sustainable Competitive Advantages in Green Supply Chain Management Based on Fuzzy AHP. *Journal of Medical and Bioengineering*, 3 (4)
4. Laari, S., J. Töyli, L. Ojala. 2016. SUPPLY CHAIN PERSPECTIVE ON COMPETITIVE STRATEGIES AND GREEN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT STRATEGIES. *Journal of Cleaner Production*
5. [Internet source] Merriam-Webster Dictionary. <https://www.merriam-webster.com/dictionary/information%20technology>
6. Mendoza-Fong, J.R., J.L. Garcia- Alcaraz, E.J. Macias, N.L.I. Hernandez, J.R Diaz-Reza, J.B. Fernandez. 2018. Role of Information and Communication Technology in Green Supply Chain Implementation and Companies' Performance. *Sustainability* 2018,10
7. Wu,I., C. Chuang, C. Hsu. 2013. Information sharing and collaborative behaviors in enabling supply chain performance: A social exchange perspective. *International Journal of Production Economics* 146. pp. 122-132

Вихристюк О.В.

докторант

Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, Болгария

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИАЛОГА С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ И ПРЕДПРИЯТИЯМИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА

Введение

Компании нефтегазового сектора представляют собой вертикально-интегрированные комплексы, для которых характерны огромные ригидные управленческие структуры, снижающие социальноэкономическую эффективность и результативность в современных условиях трансформации [1].

Постоянный глубокий анализ ключевых стейкхолдеров нефтегазового сектора дает возможность для выделения управленческих рисков и стратегических программ менеджмента, направленных на уменьшение критических точек в диалоге между общественностью и предприятиями данного сектора.

Исследование внешней среды компании может ориентироваться как на анализ отрасли в целом, так и на более детальный (иногда сравнительный) анализ целевых сегментов.

В ходе анализа факторов макросреды используется модель так называемого PEST/STEP/PESTEL анализа, включающую анализ следующих факторов имеющих влияние и содержащих в себе социальный аспект: Политико-правовые факторы: законы и правила, влияющие на бизнес компании; финансовые и налоговые регламенты; законы об охране интересов и прав потребителей, действующие или предполагаемые к введению тарифы и квоты. Социально-демографические и культурные факторы, экологические факторы [2].

Анализ внешних и внутренних факторов предприятия

Анализ влияния макросреды осуществляется посредством мониторинга основных факторов. К основным методам анализа внешней среды относятся: 1. Составление сценариев; 2. Анализ степени воздействия факторов; 3. Перекрестный анализ значимых факторов.

К факторам микросреды компании относятся участники непосредственного окружения, напрямую влияющие на возможность его деятельности на целевых рынках. Анализ этих факторов включает следующие основные элементы: тенденции рынка; потребители: социально-демографический профиль покупателей в данном сегменте; роли в процессе решения о покупке, каковы ожидания и потребности покупателей, частота

и периодичность закупок; к каким факторам маркетинга покупатели наиболее чувствительны; причины неудовлетворенности. Конкуренты: основные конкуренты, цели деятельности конкурентов, оценка существующей стратегии деятельности конкурентов, ключевые факторы успешной деятельности на рынке; сильные и слабые стороны основных конкурентов. Каналы распределения (сбытовая сеть): доля рынка и тенденции изменения для каждого канала. Поставщики: стабильность и продолжительность деловых отношений, наличие альтернативных источников поставок, ценовые условия поставок; возможности вертикальной интеграции.

Анализ рыночной ситуации является основой для принятия маркетинговых решений. Предметом анализа являются факторы внешней и внутренней среды компании. Факторы внешней среды являются в значительной степени неконтролируемыми. Они представляют собой изменения и тенденции, к которым компания должна приспосабливаться. Анализ среды предполагает изучение среды прямого воздействия (микроокружения) и среды косвенного воздействия (макроокружения) [2, с.228].

Противоречивость условий управления современной организацией заключается в том, что оно должно быть гибким, изменчивым, приспособляемым к постоянно меняющимся условиям, но очень устойчивым и стабильным в своем «самовоспроизведении».

Кризис в поиске путей исследования социальных аспектов предприятия, отставание в инновационных подходах и в моделях цифровизации, нестабильность политических ситуаций ухудшает исследовательскую работу по социальному объекту влияния на отрасль.

Модель диалога предприятий с заинтересованными сторонами.

Анализ литературы показывает, что проблемам выстраивания диалога с заинтересованными сторонами и нефтегазовыми компаниями в большинстве случаев занимаются, частные институты и нет точной нормативно-правовой рамки для поддержания такого вида диалога.

Примером выстраивания такого типа диалога является компания ИнЭкА и проекты по развитию методологии ОВОС.

Участие заинтересованных сторон в принятии решений – важный инструмент менеджмента, позволяющие снизить экологические, финансовые, временные и репутационные риски со стороны нефтегазовых компаний. Формой такого диалога является построение Кейсов взаимодействия с заинтересованными сторонами [3].

В литературных источниках существует множество различных определений «общественного участия в принятии решений» [4]. Большинство из них рассматривают общественное участие (ОУ) как инструмент обеспечения прав и возможностей общественности для участия в процессе принятия решения.

В большинстве исследованиях и материалах понятие «заинтересованные стороны» часто заменяется на понятие «общественность». И говоря про взаимодействие с заинтересованными сторонами, называют этот процесс «общественным участием». Однако это сужает социальный фактор, как влияющий на внутреннюю и внешнюю среду предприятия.

Общественное участие может быть выражено и со стороны работников, менеджеров, поставщиков и др. «Местное сообщество» или «общественность» является только одной из групп заинтересованных сторон [5].

Эффективность процедуры взаимодействия с заинтересованными сторонами при принятии управленческих решений основаны на следующих принципах: 1. Политика «выиграл-выиграл» (от англ. «win-win») взаимодействие должно строиться на стремлении принять решение, которое позволяет выиграть каждой из сторон, а не только отдельной группе. 2. Целепологание: цель процедуры должна быть четко сформулирована, она должна быть понятна и доступна всем заинтересованным сторонам, вне зависимости от уровня образования и профессии. 3. Своевременность: привлечение к обсуждению всех заинтересованных сторон должна происходить до принятия управленческого решения, а не после него. 4. Менеджмент: для эффективной организации взаимодействия с ЗС необходим качественный менеджмент, который предполагает полное и своевременное планирование необходимых ресурсов, разработку параметров, необходимых для осуществления функции координации, и реализацию разных видов контроля: оперативного и итогового [3].

Заключение

Трудность в формирование полной модели диалога предприятий и заинтересованных сторон заключается в следующем: Постоянно изменчивая экономическая картина водит до изменения факторов влияние как внутренней так и внешней среды. При этом наблюдается постоянный дефицит инструментов для диалога с заинтересованными сторонами. Только постоянный мониторинг, адаптивность к новым экономическим моделям и выбор инновационных инструментов установления контактов с заинтересованными сторонами даст предприятиям устойчивое развитие.

Литература:

1. Гайсина Л.М., Социально – ориентированное управление на предприятиях нефтегазового комплекса в условиях трансформации: Синергетический подход, Тюмень, 2019;
2. Завьялова Н.Б., Головина А.Н., Завьялов Д.В., Дьяконова Л.П., Мельников М.С. и др.; под ред. Н. Б. Завьяловой, А.Н. Головиной, Методология и методы научных исследований в экономике и менеджменте, Москва- Екатеринбург., 2014. – 282 с.

3. Степаненко К.И., Перфильева Е.В. Участие заинтересованных сторон в принятии решений. Теория и практика взаимодействия, Новокузнецк: ИнЭКА, 2018. - 120 с.
4. Гиттинс К., Продвижение идеи. Повышение общественного экологического сознания: Руководство для Украины, Донецк, 1998 – 77 с.
5. Шейнфельд С.А., Манаков Ю.А., Сборник инновационных решений по сохранению биоразнообразия для угледобывающего сектора, Новокузнецк, 2017 – 278

Гигов Р.Г.

докторант

Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България

ПРИЛОЖЕНИЕ НА БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЯТА ПРИ ПРОЕКТИРАНЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИТЕ ЦЕЛИ НА СТОПАНСКАТА ОРГАНИЗАЦИЯ

Въведение

Блокчейн технологията се припознава предимно с появата на криптовалутите, но проследявайки нейното развитие, се отличават две основни посоки на усъвършенстване, а именно: приложение във финансовите операции; използване в областта на Веригите за доставки (ВД). За целите на настоящия доклад се разглежда използването на технологията за развитие стратегията на стопанската организация през призмата на ВД.

При определяне на конкурентоспособността на предприятието чрез ВД, се има предвид силата на стопанския субект, която го откроява пред останалите участници. Предприятие, което използва блокчейн технология (БЧТ) чрез определени приложения гарантира предимствата на съвременното разбиране за цифровизация на стопанските процеси, с което заявява интереса си към лоялността, характеризираща модерната стопанска реалност.

Съгласно визията на „Vechain”¹: „с все повече и по-влиятелни публични корпорации, образувания, организации и голям световен мащаб от хора, участващи в разработването и приемането на блокчейн платформи, можем да очакваме правителства и държави (особено малки и развиващи се страни), които се стремят към прогресивна политика, икономика и напредък на технологиите за получаване на стратегически предимства” [1], се потвърждава потенциалът на БЧТ в контекста на стратегията за развитие на фирмата.

Интегриране на факторите за успех на веригите за доставки на стопанската организация в блокчейн технологична архитектура

¹ Проектът VeChain има за цел интегриране на микро, малки и средни стопански субекти в единна БЧ – мрежа, като акцентът е върху колаборация и получаване на конкурентни предимства предимно за търговците на дребно. Повече информация е достъпна на интернет адрес: <https://doc.vechainworld.io/>

Изследвайки веригите за доставки (ВД) най-напред се прилага на дедуктивен подход в посока определяне на конкретните отрасли, в които ще се прилага БЧТ. Според водещи автори, специализиращи в сферата на Управлението на веригите за доставки (УВД), използване на теорията за съзнателност за оценка на използването на БЧТ в сферата на УВД и в частност – логистиката, предполага изводи на теоретично и управленско ниво [2]. Логистиката като отделен подотрасъл на икономиката обслужва всички сектори на икономиката и много често отделните стопански субекти прибягват до аутсорсинг-компаниите специализирани в определени области (фармация, хранително-вкусова, електроника, строителна и др.). Това от своя страна предполага възникване на информационни потоци между много на брой участници в цялата ВД водейки до асиметрия на информацията.

Kralingen, споделя необходимостта от решение за традиционните проблеми, като неефективни информационни потоци, породени от уязвимост към проблеми и зависимостта от хартия. Идеята за интегрирана БЧ–инфраструктура, приложима приоритетно във ВД и в частност – логистиката е развита от M. White – IBM [3], който интегрира регулаторни агенции, митници, пристанища и бизнес-субекти. Предимствата на технологията се използват от световни конгломерати специализиращи в логистиката, както по море, така и по вода (реки), въздух и в сухоземния транспорт откроявайки съвместни предприятия, като добър пример за съвместно джоинт-венчър предприятие се посочва „Maersk – IBM” [4]. Подобен проект в областта на доставките е разработен от D. Patel [5], който включва компании като: „UPS”; „Fedex”; „SAP” и др. в т.нар. транспортен алианс.

Основата за успешно функциониране на стопанската организация във ВД включва стратегически подход за позициониране в глобалните вериги за създаване на стойност (global value chain). За да отговори на предизвикателствата породени от технологичната и иновационна вълна, традиционната компания е изправена пред необходимостта за периодична актуализация на стратегията си за развитие, която да включва технологично обновяване, кореспондиращо с основните предпоставки за повишаване на конкурентоспособността във ВД.

Основните елементи в работната рамка при проектиране на стратегията за повишаване на конкурентоспособността са:

✓ Цикъл на потока на веригите за доставки, т.е. ВД трябва да разполагат с лесни за доставка материали, информация и средства, за да бъде конкурентоспособна [6]. Тук адекватно решение е използване на интелигентни договори (смайт контракт – СК), който да анализира наличностите в складовите бази на партньорите на организацията, чрез споделена информационна база данни и да заявява стоки и услуги според постъпилите поръчки;

✓ Интеграция на ключови елементи във ВД, а именно: доставчици на доставчиците; доставчици; производители; дистрибутори; търговци на дребно; клиенти; клиенти на клиенти [7], резултиращи в комуникация между контрагентите. Цялостната комуникация се управлява чрез Дистрибутивна мрежова технология (Distributed ledger technology/DLT);

✓ Управление на търсенето и продуктите, което изисква да бъдат взаимно управлявани така, че да бъдат постигнати конкурентни предимства. В случай, че търсенето е управлявано, то тогава е възможно да се управляват продуктите според изискванията на клиентите [6]. Подходяща за използване е функцията „познавай своя клиент” (Know your customer/KYC), която е присъща на БЧТ, но се използва със съгласието на клиента, в съответствие с Политиката за защита на личните данни (GDPR) на Европейския съюз (ЕС).

✓ Стратегически сътрудничества/алианси, познати като съдружие за стратегически предимства [8]. За релевантен подход се счита включване в споделени софтуерни мрежови архитектури базирани на БЧТ, каквато например е „Hyperledger Fabric [9].

Според представената рамка се извеждат и компонентите: достъп до стоки, материали и услуги, комуникация, управление на търсенето, сътрудничество, гъвкавост [10].

Управлението на съвременните ВД, включва и следните компоненти: разширена видимост и проследяемост; дигитализация на ВД; посредничество; подобряване сигурността на данните; защита на интелектуалната собственост. Споменатите предпоставки за успех и повишаване на КВД известни с абревиатурата: „4C” (Coordination – Координация, Cooperation – Взаимодействие, Collaboration – Съвместна работа, Customer orientation – Ориентация към клиента), трябва да са отразени в стратегията на фирмата, кореспондирайки с визията и мисията за развитие на компанията.

При разработване стратегията на организацията, ръководството трябва да определи кой вид конкурентно предимство ще преследва чрез имплементация на БЧТ. След вземане на решение относно целта, която се преследва се пристъпва към анализ на алтернативните БЧ–архитектури на база функционалност спрямо разходи за имплементация и използване. За да се включи в стратегията за развитие на стопанската организация технологична иновация на основата на БЧТ е нужно познаване на целия спектър от въпроси свързани с предимствата и недостатъците на технологията. Това предполага изследване степента за разбиране и готовност за възприемане на БЧТ. Анализът трябва да събере данни за базовото познаване на иновацията. След установяване нивото на компетенция се преминава към запознаване с детайлите и възможностите присъщи на определени видове архитектури.

Въз основа на компетентността получена в следствие на задълбоченото осъзнаване на характерните особености на БЧТ, се набелязват новите цели, за които е уместно възприемане на иновацията.

Заклучение

Представените способности и решения, спомагат за разгъщане на стратегията на стопанската организация, използвайки цялостния потенциал на БЧТ, чрез: интегрирана система за управление на ресурсите (Enterprise resource planning ERP); изкуствен интелект (Artificial intelligence AI); устройства от типа – Интернет на нещата (Internet of Things IoT); Hyperledger Fabric (HF), интелигентни договори (Smart contracts SCs); които да спомогнат за позициониране на компанията в съвременната цифрова парадигма – Индустрия 4.0 (Industry 4.0).

Литература:

1. http://www.vechain.org/VeChainWhitepaper_2.0_en.pdf
2. Verhoeven, P.; Sinn, F.; Herden, T.T. Examples from Blockchain Implementations in Logistics and Supply Chain Management: Exploring the Mindful Use of a New Technology. *Logistics* 2018, 2, 20.
3. M. White, Maersk and IBM to Form Joint Venture Applying Blockchain to Improve Global Trade and Digitise Supply Chains, <https://www.maersk.com/press/pressrelease-archive/maersk-and-ibm-to-form-joint-venture>, 2018. Accessed 3 February 2018.
4. Maersk press release, 2018, Maersk and IBM to form joint venture applying blockchain to improve global trade and digitise supply chains, available from <https://www.maersk.com/press/press-release-archive/maersk-and-ibm-to-form-joint-venture> (accessed February 1 2018)
5. D. Patel, UPS Bets on Blockchain as the Future of the Trillion-Dollar Shipping Industry, 2017. Accessed 5 February 2018; <https://techcrunch.com/2017/12/15/ups-bets-on-blockchain-as-the-future-of-the-trillion-dollar-shipping-industry/>
6. Mentzer J.T., Fundamentals of Supply Chain Management-Twelve Drivers of Competitive Advantages, University of Tennessee, Knoxville, Response books, New Delhi., 2004.
7. Williams, B., Advanced Supplier Partnerships, presented by Blair Williams from AT&T in a seminar organized by the Institute of Operation and Management (IOM) and the University of Huddersfield, Huddersfield, UK, July 1999.
8. Howgego, C., Maximizing competitiveness through the supply chain.”, *International Journal of Retail and Distribution Management*, Vol. 30, No 12, 2002, pp. 603-605.
9. E. Androulaki, Y. Manevich, S. Muralidharan, C. Murthy, B. Nguyen, M. Sethi, G. Singh, K. Smith, A. Sorniotti, C. Stathakopoulou, M. Vukolić, A. Barger, S. W. Cocco, J. Yellick, V. Bortnikov, C. Cachin, K. Christidis, A. De Caro, D. Enyeart, C. Ferris, and G. Laventman. Hyperledger fabric: A Distributed Operating System for Permissioned Blockchains. In *Proceedings of the Thirteenth EuroSys Conference on - EuroSys '18*. ACM Press, 2018. doi: 10.1145/3190508.3190538.
10. Niraj, R., Gupta, M. and Narasimhan, C., Customer profitability in a supply chain, *Journal of Marketing*, Vol. 65 No. 3, 2001, pp. 1-16.
11. Verma A., Seth N., A Conceptual Framework for Supply Chain Competitiveness, *International Journal of Human and Social Sciences*, 6:1, 2011.

Копринкова-Нончева Н.Д.**докторант****Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България****РАЗХОДИ И МЕТОДИ ЗА ПЛАЩАНЕ В МОДЕЛА ДРОПШИПИНГ****Въведение**

Предизвикателствата пред 21-ви век са свързани с навлизането на новите технологии и оставянето на трайни следи в обществото. Директната връзка между продавач, търговец и купувач е напълно пречупена през възможностите на онлайн търговията. Изкуственият интелект в контекста на приложението на невронните мрежи, Big data, Data mining, Machine Learning са свързани с разработването на алгоритми, които са интегрирани в платформите за електронна търговия. Целите на тази стратегия е да бъде проучено потребителското поведение на основата на информацията, която купувачите оставят след себе си. Процесът е свързан с прогнозирането на бъдещото потребителско поведение, което е от особено значение за производители и търговци на стоки. Необходимостта от предсказване на поведението е пряко свързана с насочване на повече ресурси към дейности и стоки, към които купувачите проявяват най-голям интерес. Все по-актуална е темата, свързана с приложението на модела дропшипинг във веригата за доставки. Целта на настоящата статия е да бъдат идентифицирани предимствата на модела, като се представят общите разходи, необходими за стартиране на бизнес и възможните методи за плащане в дропшипинга. Тезата на изследването е, че моделът дропшипинг, основан на електронната търговия, изисква минимални капиталовложения за реализиране на висока печалба чрез използване на вече разработени електронни платформи за търговия с продукти, а различни алтернативни методи за извършване на плащания го правят приложим и привлекателен в глобален мащаб.

Видове електронни платформи за дропшипинг

Съществуват няколко перспективи пред търговците, които желаят да възприемат модела дропшипинг в своята търговска дейност. На първо място, търговците имат възможност да изработят собствен онлайн магазин като разходите, свързани с този модел на управление на търговската дейност са: разходи за изработка и месечна поддръжка на магазина, разходи за домейн и хостинг, разходи за създаване на лого, разходи за регистрация и получаване на достъп за търговия до международен пазар (в случай, че държавата, в която ще се осъществява търговията изисква подобен тип регистрация), разходи за реклама [1]. Съществува и друга възможност пред търговците, която предвижда използването на специализирани дропшипинг платформи, в които има интегрирани и готово разработени електронни

магазини. Тази алтернатива е свързана единствено със заплащане на месечен абонамент и реализира значително по-ниски разходи. Друго предимство на използването на готова платформа за електронна търговия е липсата на ангажираност от страна на търговците, относно техническата поддръжка и отстраняването на възникнали проблеми. Всички тези обстоятелства са изяснени в общите условия за използване на специализираните дропшипинг платформи и са ангажимент на “издателя”. Най-използваните специализирани платформи са: Salehoo, Oberlo, Spocket, AliDrophip, Printful, Dropship me, World Wide Brands, Dropfield, Alibaba, Wholesale Central, Doba, Dropship Direct, Sunrise Wholesale, Modalyst [2].

Преди да се насочи към електронната търговия, всеки търговец трябва да определи вида дейност, която желае да поддържа и каква платформа за трябва да използва. Той може да предоставя услуги и продукти на други компании и следователно да е насочен към бизнес към бизнес или обикновени потребители чрез бизнес към потребители. Типът платформа за електронна търговия, според нуждите на всеки собственик на бизнес може да бъде избран между две категории: с плащане или безплатно [3].

На все по-дигитално управлявания пазар, електронната търговия и дропшипингът непрекъснато заемат надмощие. По същия начин технологията за подобряване и улесняване на нарастващите онлайн продажби се променя бързо и компаниите остават сами да подбират и оценяват разнообразните опции и платформи на трети страни.

Основни методи за плащане в дропшипинг модела

Друг основен аспект при приложението на модела дропшипинг е свързан с извършване на плащания в електронните платформи. В практиката е възприето използването на някои основни електронни платежни системи, а именно: PayPal, Stripe, банков превод, открита сметка при търговеца и наложен платеж [4].

Pay Pal е една от най-безопасните платформи за разплащане в Интернет. Тя позволява извършването на плащания с кредитна или дебитна карта, както и по банков път. Платформата има променлива цена, платима от доставчика, която варира от 1% до 3,4% (+ 0,35 евро на транзакция). Именно поради тези допълнителни разходи, някои доставчици го предлагат с допълнителни разходи от около 1% върху общата стойност на фактурата, въпреки противоречието със законовите норми [5].

Плащането с кредитна карта е метод, който може да се използва и при плащания в платформите PayPal и Stripe. Таксите за плащанията с кредитна карта се определят от банката издател на картата и са различни при различните финансови институции [6].

Банковият трансфер е алтернативен начин на плащане, като при него се излъчва обикновен банков превод, който се характеризира с високи

междубанкови такси и дълъг срок на изпълнение. Поради тази причина се предпочита по-рядко от търговци и клиенти, използващи дропшипинг.

Част от електронните магазини предлагат възможност за създаване на клиентски акаунт, в който всеки потребител може да поддържа наличен баланс, който да бъде използван за депозирането и обработването на поръчки. След изчерпване на средствата по акаунта, потребителите следва отново да запазят своята сметка.

Широко разпространеният метод на плащане в България е наложният платеж, поради високата степен на недоверие на българските потребители в онлайн разплащанията. Въпреки, че този метод е един от най-сигурните за потребителите, тъй като те заплащат стоката при нейното физическо получаване, методът е обвързан с допълнителни такси за обработка - обикновено между 1 и 3%, което го прави значително скъп.

Заклучение

Възможността за развитие на онлайн бизнес и ползите за участниците в онлайн транзакции, нарастват експоненциално. Както потребителите, така и предприемачите си взаимодействат по-лесно чрез платформи за електронна търговия, които заменият традиционните търговски методи. В днешно време електронният бизнес може успешно да идентифицира целевия пазар. Новите технологии и алгоритми за анализ на данни позволяват на всяко предприятие да предскаже поведението на потребителите, да разбере нуждите и да помогне при избора на правилните стратегии. Наблюдава се комбинирането на различни методи за плащане в електронна среда, а търговците възприемат начина на функциониране на новите електронни платежни системи с особена лекота.

Литература:

1. Oprescu, P., Influence of New Technologies in E-Commerce, AEEconomy Informatics vol. 19, no. 1/2019.
2. E-commerce platforms. [Online], Available: <https://ecommerce-platforms.com/ecommerce-selling-advice/killer-places-to-find-products-to-dropship-and-sell-on-your-store#salehoo>.
3. AAAMAZING websites ; 2011-2017; Free vs. Paid e-Commerce Solutions - Which One is Right for You? [Online], Available: <https://www.aaamazing.com.au/86-free->.
4. Best payments for Dropshipping. [Online], Available: <https://www.salehoo.com/blog/17-best-payment-gateways-for-dropshipping>.
5. PayPal payment method. [Online], Available: <https://www.paypal.com/bg/signin>.
6. Online processing payment Stripe. [Online], Available: <https://stripe.com/en-bg>.

Димитрова А. М.,
д-р, главен асистент,
Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България

ТЕОРИИ, ОБОСНОВАВАЩИ ЛОГИСТИЧНИЯ АУТСОРСИНГ

1. Въведение

Съществуват редица теории, разработени от социалните науки, които предоставят обосновка за логистичния аутсорсинг като стратегия за подобряване на организационните резултати. Целта на този доклад е да се разгледат тези теории и подходи, които според проведените научни изследвания имат най-силна връзка с логистичните принципи и практики и тяхната интеграция с управлението на веригата за доставки, както и с ефективността и ефикасността на организацията. От проведеното проучване на специализираната литература могат да се посочат следните теории, които отговарят в най-голяма степен на горепосочените критерии, а именно ресурсния подход, теория на мрежата, теория на системите, теория на транзакционните разходи и теория за представителството.

. Ресурсен подход

Според ресурсният подход фирмата се разглежда като съвкупност от ресурси [1]. За да се подобри оперативната ефективност организацията трябва да осигури от външната си среда ефективна съвкупност и поток от подходящия тип ресурси. Ресурсният подход се концентрира върху изясняване на обстоятелствата, при които ресурсите могат да доведат до устойчиво конкурентно предимство. Той също така твърди, че конкурентното предимство е резултат от притежаването на активи, които не могат да се имитират, от иновации и ресурсни бариери, които позволяват на организацията лесно да подобри пазарната си позиция. Собствеността в този случай се разбира като оперативен контрол върху ресурсите а не като притежание на ресурсите. Тези ресурси са също следва да бъдат ценни, редки, уникални и трудни за замяна [2].

Към ресурсите също спадат ключовите активи като подходящи вътрешни процедури и управленски дейности, включително транспорт, складиране, управление на запасите и свързаните с това проблеми за размера на партидите, обработка на поръчките и обслужване на клиентите. Също така е важно да се отбележи, че ресурсният профил на организациите оказва влияние върху диапазона на аутсорсинг на всички логистични процеси или на определени части от тях. Ресурсният подход е особено подходящ за анализ и оценка на логистичния аутсорсинг, тъй като фирмите по същество използват аутсорсинга като стратегия за получаване на достъп до ценните ресурси на други фирми [3].

Ресурсният подход се използва също в литературата по стратегическо управление за анализ на ефективността и ефикасността на бизнеса.

Способността за ефективно прилагане на стратегията за логистичен аутсорсинг може да се разглежда като нематериален актив, отразяващ методите и подходите, чрез които организациите се самообучава и натрупва нови знания и умения [4].

Ресурсният подход също е подходящ за изследвания на управлението на веригата на доставките и логистиката. В някои литературни източници ресурсният подход се използва за изследване на въздействието на информационния поток върху конкурентното предимство на доставчиците на логистични услуги – третия партньор в логистиката [5]. В други проучвания са изследвани ефектите на логистичните компетенции на доставчика на логистични услуги върху ефективността на организацията клиент [6]. Трета група проучвания установяват, че ресурсният подход е особено подходящ за оценка и анализ на процеса на логистичен аутсорсинг, тъй като фирмите по същество използват аутсорсинга като стратегия за получаване на достъп до ценните логистични ресурси на други фирми [7]. Изводът, който може да се направи е, че ресурсният подход може успешно да се използва като теоретична основа за проучване на влиянието на ефективността на доставчиците на логистични услуги върху ефективността на производствените фирми.

3. Системен подход и мрежови подход

Системният подход се фокусира върху взаимната зависимост на връзките и структурните звена в рамките на организацията. От гледна точка на системната теория, организациите могат да организират сложни дейности, много от които се основават на водещата идея, че бизнесът е система, включваща множество взаимно въздействащи си процеси. Необходимо е различните части на сложните дейности да се разглеждат и анализират като цяло [8]. Системният подход предлага също така, че една система се характеризира с взаимодействията на нейните компоненти и че нелинейността на тези взаимодействия е ключова за нейния успех. Тази концепция се използва, за да обясни, че потоците от материали, свързаните с тях дейности и информацията във и извън фирмите са толкова сложни, че могат да се разглеждат само в контекста на тяхното взаимодействие [9]. Системният подход разглежда аутсорсинга в структурен аспект като взема предвид, че резултатите от дейността на организациите вече не са изцяло зависими от вътрешните процеси и резултати, а до голяма степен те се влияят от колективния резултат на фирмите, свързани помежду си чрез бизнес процеси и взаимоотношения [10].

Мрежовият подход от друга страна твърди, че формите на сътрудничество се основават на ключовите концепции за икономическа мотивация, власт и доверие [9]. Мрежовата теория признава, че фирмите понякога са зависими от ресурсите, контролирани от други организации, което означава, че за да имат достъп до тези ресурси, те ще трябва да взаимодействат с тези организации чрез формиране на взаимоотношения и

впоследствие мрежи в цялата верига на стойността. Това означава, че границите на различните организации се припокриват в процеса на придвижване на крайните продукти до крайния потребител [8]. Инвестирането в средносрочни или дългосрочни взаимоотношения с такива организации е неизбежно, тъй като отделната фирма може да получи достъп до ресурсите на другата организация на базата на тяхното взаимодействие. Освен това фирмата търси постигането на ефективност в рамките на цялата мрежа чрез реципрочни взаимоотношения и въздействие върху отношенията с други фирми в заобикалящата я среда [11]. Това непрекъснато взаимодействие между организацията е важен фактор за развитието на нови ресурси и умения. То изисква преместване на фокуса от начина, по който фирмата разпределя вътрешните си ресурси, към това как тя да взаимодейства с другите организации в рамките на нейното мрежово обкръжение [10].

Логистичният аутсорсинг обединява основополагащите идеи на системния и мрежовия подход, а именно, че производителността на дадена система зависи от съвместните резултати на отделните организации, формиращи системата. Това означава, че логистичният аутсорсинг се разглежда като стратегия за използване на трети страни, чрез които се дава възможност за логистична интеграция и взаимна обвързаност на междофункционални и междуорганизационни бизнес процеси [9]. Изводът, който може да се направи е, че системният и мрежовият подход също могат да се използват като теоретична основа за проучване на ефективността на доставчиците на логистични услуги в производствените и обслужващите отрасли.

4. Теория на транзакционните разходи

Транзакционните разходи могат да се дефинират като трудови и физически разходи, направени в процеса на размяна на стоки и услуги между две или повече страни. Теорията за транзакционните разходи се опитва да обясни причината, поради която организациите избират да предоставят някои от своите дейности на външни организации (аутсорсинг), вместо да извършват тези дейности самостоятелно. Всяка една организация може да се разширява до момента, в който дейностите на организацията се извършват с по-ниски разходи в рамките на организацията, отколкото, ако се доставят от външни доставчици на пазарен принцип на базата на техния аутсорсинг [4]. Транзакционни разходи възникват, когато стоката или услугата преминават през технологично различни граници [12]. Следователно транзакционните разходи възникват всеки път, когато даден продукт преминава от един технологичен етап към друг, за който са необходими нови технологични възможности за неговото изработване.

Има множество фактори, които допринасят за тези разходи. По-важните от тях са поведение, основано на краткосрочни изгоди, търсене на „истинската“ цена и „истинското“ качество на стоките и услугите,

предлагани на пазара, ограничена рационалност, несигурност на средата, както и активите на организацията. Тези фактори водят до увеличаване на външните транзакционни разходи, свързани с производството на стоки и услуги, което повишава разходите на организацията за техния контрол. Следователно, ако организациите преценят, че несигурността на средата е висока, те могат да изберат да не провеждат аутсорсинг или да не обменят ресурси с околната среда [13].

В литературата са представени множество логистични изследвания, основаващи се на тази теория, които са свързани с решенията за физическа дистрибуция и третия партньор в логистиката [14], с източника на технологии и участието на доставчика и разработването на нови продукти [15]. От горепосоченото може да се направи извода, че теорията за транзакционните разходи може да се използва успешно като теоретична основа за проучване на влиянието на ефективността на третия партньор в логистиката върху ефективността на производствените фирми.

5. Теория за представителството

Теорията за представителството още се нарича „Теория „принципал-агент“. Тази теория предполага, че съществува връзка между ръководителите на организацията (агент) и собствениците (принципал) на даден бизнес. Тази връзка произтича от факта, че тези две групи лица имат сходни интереси и цели към съответния бизнес. Следователно съществува възможност за поява на проблеми, когато липсва балансираност между техните цели. Според теорията за представителството, в условията на непълна информация и несигурност възникват два проблема, а именно неправилен подбор и морален риск. Неправилният подбор произтича от това, че принципалът (собственикът, акционерът) не може да установи с достатъчна сигурност, дали агентът (директор или ръководител на организацията) разполага с необходимите качества да извършва работата, за която му се заплаща. От друга страна, моралният риск се отнася до това, че принципалът не може да бъде абсолютно сигурен дали агентът полага максимални усилия при изпълнения на работата, за която му се заплаща [16].

Теорията за представителството се занимава също с проблемите, които възникват, поради това че принципалът не е наясно с действията на агента или му е забранен достъп до такава информация. Например, изпълнителният директор на организацията може да иска да разшири бизнеса, което обаче да не се споделя от акционерите, тъй като това ще означава, че трябва да се пожертва краткосрочната печалба, което те не одобряват. Използването на теорията за представителството позволява да се намерят и оценят основните фактори, които трябва да бъдат отчетени при установяването на съюзи между организациите и техните доставчици на външни услуги, в резултат на аутсорсинг на определени дейности. Това е много важно, що се отнася до установяването на дългосрочни отношения.

По този начин теорията за представителството е тясно свързана с всички цели, които може да установи проучването на влиянието на ефективността на третия партньор в логистиката върху ефективността на производствените фирми. Успехът на възлагането на интеграционните дейности на външна организация в рамките на веригата на доставките, на аутсорсинга на складовите и транспортните дейности, и дейностите по поддържането на запаси, до голяма степен зависи от съюзите, създадени между изпълнителя (производствената фирма) и неговите доставчици на логистични услуги. Производствената фирма в този случай се явява в ролята на принципал, а третият партньор в логистиката като агент. Следователно двамата трябва да се стремят към съгласуване на целите, за да имат ползотворни отношения помежду си. Липсата на еднопосочни цели определено ще повлияе на техните взаимоотношения. Всъщност това проучване заимства много от теорията за представителството, тъй като обяснява някои от основните фактори, които трябва да бъдат взети под внимание в такава връзка.

Теорията за представителството обяснява някои от основните фактори, които трябва да бъдат взети под внимание при такъв род взаимоотношения. От тук може да се направи извода, че тя успешно може да се използва като теоретична основа за проучване на влиянието на ефективността на третия партньор в логистиката върху ефективността на производствените фирми.

Заключение

От проведеният анализ на особеностите на ресурсната теория, теорията на системите, мрежовата теория, теорията на транзакционните разходи могат успешно да се използват като теоретичен фундамент за разработване на подходящ инструментариум за проучване на влиянието на ефективността на доставчиците на логистични услуги върху ефективността и ефикасността на производствените фирми.

За оценяване на правилността на избора на подходяща стратегия за логистичен аутсорсинг е необходимо да се подбере подходяща система от логистични показатели, с които да се извърши оценка на всяка една алтернатива на използване на доставчик на логистични услуги от производствените организации.

Литература:

1. Barney, J. B., Clark, D. N. (2007). Resource-based theory: Creating and sustaining competitive advantage. Oxford University Press on Demand.
2. Barney, J. B. (2001). Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view. *Journal of management*, 27(6), 643-650.
3. Bromiley, P., Rau, D. (2016). Operations management and the resource based view: Another view. *Journal of Operations Management*, 41, 95-106.
4. McIvor, R. (2009). How the transaction cost and resource-based theories of the firm inform outsourcing evaluation. *Journal of operations management*, 27(1), 45-63
5. Lai, F., Li, D., Wang, Q., Zhao, X. (2008). The information technology capability of

third-party logistics providers: a resource-based view and empirical evidence from China. *Journal of Supply Chain Management*, 44(3), 22-38.

6. Yang, C. C., Marlow, P. B., Lu, C. S. (2009). Assessing resources, logistics service capabilities, innovation capabilities and the performance of container shipping service in Taiwan. *International Journal of Production Economics* 122, 4-20.

7. Wong, C. Y., Karia, N. (2010). Explaining the competitive advantage of logistics service providers: A resource-based view approach. *International Journal of Production Economics*, 128(1), 51-67.

8. Bolumole, Y. A., Frankel, R., Naslund, D. (2007). Developing a theoretical framework for logistics outsourcing. *Transportation Journal*, 35-54.

9. McCarthy, I. P., Silvestre, B. S., Kietzmann, J. H. (2013). Understanding outsourcing contexts through information asymmetry and capability fit. *Production planning & control*, 24(4-5), 277-283.

10. Mahnke, V., Wareham, J., Bjorn-Andersen, N. (2008). Offshore middlemen: transnational intermediation in technology sourcing. *Journal of Information Technology*, 23(1), 18-30.

11. Lin, N., Cook, K. S., Burt, R. S. (Eds.). (2001). *Social capital: Theory and research*. Transaction Publishers.

12. Williamson, O. E. (2008). Outsourcing: Transaction cost economics and supply chain management. *Journal of supply chain management*, 44(2), 5-16.

13. McCarthy, I., Anagnostou, A. (2004). The impact of outsourcing on the transaction costs and boundaries of manufacturing. *International journal of production economics*, 88(1), 61-71.

14. Skjoett-Larsen, T. (2000). Third party logistics—from an inter-organizational point of view. *International journal of physical distribution & logistics management*, 30(2), 112-127.

15. Mikkola, J. H., Skjoett-Larsen, T. (2003). Early supplier involvement: implications for new product development outsourcing and supplier-buyer interdependence. *Global Journal of Flexible Systems Management*, 4(4), 31.

16. Mitnick, Barry M., *Origin of the Theory of Agency: An Account By One of the Theory's Originators* (May 30, 2019). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1020378>

**Радева С Й, д.оз,
МУ Варна, България**

ОДИТА, СРЕДСТВО НА УПРАВЛЕНИЕ В ЗДРАВНАТА ОРГАНИЗАЦИЯ

Въведение

В болничната среда процесите се извършват, като се използват ресурси, които имат организационна структура, изграждат се комуникационни канали и се прилагат различни модели и методи за управление. Тя осъществява трудовите отношения на човешките ресурси, изпълнявайки различни роли и функции и взаимодействайки през цялото време. Одитът като метод за контрол може да се прилага на всички нива на управление, в съответствие с хората и структурата, за да доведе организацията до стабилност, да осигури сигурност и развитие.

Изложение

Според Е. Шейн [19], организацията е планирана координация на дейностите на известен брой хора с оглед постигане на общи, ясни формулирани цели и намерения чрез разделение на труда и функциите чрез йерархия на авторитета и отговорностите. Околната среда с нейните фактори влияе пряко на всяка организация, като формира процесите на взаимодействие в и извън нея.

Целта на одита е оптимизиране на процесите, повишаване на ефективността и развитието на качеството на предлаганите продукти или услуги [11]. Одитът се фокусира върху 5 ключови области (структура, хора, процеси, документация, вътрешни и външни комуникации и връзки) във всички звена по структурата и идентифицира ключови фактори за ефективност: Преглед на действащата структура; Преглед на управленските и административни практики – нива на подчинение и докладване, вътрешна комуникация, инструменти за вътрешен контрол; Преглед на структурата на дейностите – връзката между процесите в предприятието; Одит на съществуващите практики за управление на човешките ресурси; Оценяване на мениджъри и ключови служители – оценка на управленски умения, личностни характеристики, развитие на потенциала; Одит на вътрешната комуникация и връзки между отделите и хората и оценка на ефективността на служителя.

Одиторския процес, предоставя на мениджмънта подробен доклад отразяващ настоящата ситуация в компанията, силни и слаби страни, препоръки и план за действие.

I. Одит на структурата: Всяка здрава организация, съгласно нормативно обусловените изисквания изгражда своя структура на управление и дефинира длъжностите, които са необходими. Водещи са законови и подзаконови нормативни актове [1,2,3,6], медицински стандарти за дейност, действащия за дадения период Национален рамков договор за дейности [8]. Структурата на организацията е основния стълб, около който се обединяват процесите на управление, материална и трудова обезпеченост, както и редица компоненти (комуникационни, йерархични, логистични и др.) и относително постоянните връзки между тях, чрез които тя е конкурентноспособна и стабилна [12].

Развитието на организацията се осъществява от организационните цели - специфични, крайни състояния или желан резултат, който структурите се стремят да постигне, като работят заедно. Целите на здравната организация са насочени към задоволяване на здравните потребности на потребителите и постигане на качество на предлаганите услуги. Тясното им формулиране е свързано с редица качествени и количествени показатели, които характеризират спецификата на дейност на съответното лечебно заведение. Основна цел в пазарните условия, в което

Лечебното заведение осъществява дейност е да реализира печалба (положителния финансов резултат е ключов показател за организацията).

Всяка структура трябва да има своя методология за оценка и вземане на решения, да имат разработени планове за действие в извънредни ситуации имащи отношение към различни рискове или внезапно настъпили обстоятелства [13], да изградят и поддържат система за оповестяване [10,13] и управление и да притежават необходимите знания, навици и умения за действие в кризисни ситуации.

II. Одит на процесите: Работната среда в здравната организация е тази, в която се осъществяват лечебно-диагностичните мероприятия, грижи от медицински и немедицински лица за пациенти. Здравословните условия са важни както за пациентите, така и за медиците [3,5].

Процесите се обуславят нормативно, от предмета на дейност на съответното лечебно заведение [2,8]. Всяка дейност има зададена рамка (8,9) на минимални изискуеми насоки за извършване (съгласно съответните Медицински стандарти по професионални направления и медицински специалности). За често изпълняваните дейности са разписани протоколи, технически фишове. Ежедневните задачите са разписани дейности, които се изпълняват в предварително зададен срок. Изпълнението на видовете дейностите се дефинира със длъжностните характеристики. Всяка здравна организация и работните места, които осигурява са уникални и имат специфика, която влияе и се влияе от редица фактори вътре и извън нея. От друга страна, работната среда оказва влияние на начина, по който служителите изпълняват своите задължения [4,7] при постигане на организационните цели. Работното място, особено в здравния сектор, често е източник на физически и психологически стресови ситуации, които предизвикват емоционални разстройства и намаляват ефективността във функционално отношение.

Организацията на работните дейности изисква спазването на правила за техническа безопасност, противопожарни изисквания и микроклимат [2,3]. За да може мениджмънта да ръководи успешно лечебно-диагностичните процеси е необходимо да провежда непрекъснат одит на процесите, чрез прилагане на своєвременни корективни действия, като гарантира качеството на услугите, сигурност на медицинското обслужване [5] съобразно медицинските стандарти и правилата за добра клинична практика. Прилагането на корективи, се извършва на основание информацията от провежданата обратна връзка, от резултатите, от проведените проверки и при проучване на потребителското мнение, както и мнението на служителите.

Процесът на одита (проследяването) в управлението регулира процедурите по уточняване на целите, планиране на дейностите по одитирането, анализ на обектите за одитиране и изпълнение на планираните

дейности, установяване степента на съответствие, програма за последващи корективни действия и мониторинг.

III. Одит на ресурсите: Одитът на човешките ресурси е нова област на знанието, която се свързва с контролиране на параметрите на качеството на този ресурс и възможностите за тяхното постоянно подобряване в съответствие с потребностите на организацията [11]. Одитът на човешките ресурси е систематичен процес, чрез който се събира, анализира, съпоставя информация, по предварително установени критерии предоставя на заинтересованите лица независима оценка относно състоянието на дейността по управление на човешките ресурси [9,10].

Одитът е насочен преди всичко към правилното изграждане на Системата за управление на човешките ресурси [9], за нейното функциониране, способства за предотвратяване на проблеми в управлението на персонала [16]. Компоненти при изграждане на системата за управление на човешките ресурси се отнасят до:

1. Прогнозиране на потребностите, планиране на потребностите, набиране, подбор и назначаване на човешките ресурси;
2. Оценяване на трудовото представяне на човешките ресурси: текущо-ежемесечно или тримесечно, годишно-атестиране на персонала [15];
3. Обучение, професионално и кариерно развитие [18];
4. Управление на възнагражденията - парични възнаграждения и придобивки;
5. Създаване на здравословни и безопасни условия на труд.

Подборът в лечебните заведения се осъществява на базата на нормативно обусловени изисквания [1,2], съобразно спецификата на дейност на структурите. Компетентност означава, че служителите притежават знанията, уменията и способностите за работа в бъдещето [14]

Заклучение:

Подходът в управлението на човешките ресурси има за основен приоритет дефиниране на елементите (дейностите, процесите) в отделните структури, връзките помежду им и взаимодействието им със заобикалящата организация среда – външна и вътрешна. Дейностите изискват познаване на процесите протичащи съобразно профила на лечебната структура (специалност и извършвани дейности по отношение на лечебно-диагностичния процес), документиране (протоколи алгоритми и правила на поведение). Одитът е гарант за своевременност и адекватност на корективните дейности за мениджмънта, организацията и процесите.

Литература

1. Закон за здравето, посл. изм. и доп. ДВ. бр.110 от 29 Декември 2020г.
2. Закон за лечебните заведения, посл. изм. ДВ. бр.11 от 9 Февруари 2021г.
3. Закона за здравословни и безопасни условия на труд Обн. ДВ бр.124 от 1997г., посл. изм. бр.97 от 5 Декември 2017г.

4. Наредба № 1 от 22 януари 2015 г. за придобиване на специалност в системата на здравеопазването, изм. и доп. ДВ. бр.54 от 16 Юни 2020г.
5. Наредба № 18 от 20 юни 2005 г. за критериите, показателите и методиката за акредитация на лечебните заведения, посл. изм. и доп. ДВ бр. 68 от 31 юли 2020.
6. Наредба № 49 от 18 октомври 2010 г. за основните изисквания, на които трябва да отговарят устройството, дейността и вътрешният ред на лечебните заведения за болнична помощ и домовете за медико-социални грижи, посл. изм. ДВ. бр.103 от 27 Декември 2016г.
7. Наредба за единните държавни изисквания за придобиване на висше образование по специалностите „медицинска сестра“, „акушерка“ и „лекарски асистент“ за образователно-квалификационна степен „бакалавър“ (загл. изм. и доп. - дв, бр. 32 от 2016 г.
8. Национален рамков договор за дейности (2020-2022)
9. Пейчева, М. Социален одит и одит на човешките ресурси. АТЛ- 50, Сафия,2015.
10. Пейчева, М. 2014, Риск базиран подход в одита на човешките ресурси, Съвременни проблеми на теорията и практиката на контрола в България. УНСС, Сборник доклади, София, 2014:96-103.
11. Пейчева М. Ключови показатели в одита на човешките ресурси. Одит, 2014;бр.5.
12. Радева С. Внутренняя организационная политика для формирования коммуникативных методов включения персонала в медицинские структуры. Интерактивная наука, 2020;4(50):27-31.
13. Радева С. Управление рабочей среды в медицинской организации в условиях риска. Центр научного сотрудничества „Интерактив плюс“, 2020;7(53):50-56
14. Quijano S, J. Navarro, M. Yepes, R. Berger y M. Romeo. La auditoría del sistema humano (ash) para el análisis del comportamiento humano en las organizaciones. Papeles del Psicólogo, 2008; 29(1):92-106.
15. Radeva S. Theoretical fundamentals of occupational motivation. Knowlege international journal, 2019; 35.5 №5. UDK 37:1621-1624.
16. Radeva S. Challenges before the management of human resources in the health organization. Евразийский союз ученых, 2020;№ 1 (70):54-57
17. Radeva S. Development of human resources in medical institutions. Knowlege international journal, 2019; 4(34): 1141-1146.
18. Radeva S. On-the-job training as a model for adapting to the working environment. Knowlege international journal, 2019; 5(31): 1609-1614.
19. Shein, E. Corporate Culture. Josey-Bass Publishers. 1999.

СЕКЦІЯ 2. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

George Abuselidze
Doctor of Economics, Professor,
Head, Department of Finance, Banking and Insurance
Batumi Shota Rustaveli State University (Georgia)

INTER-BUDGETARY RELATIONS IN GEORGIA: PROBLEMS, CHALLENGES, PERSPECTIVES

Abstract

It is especially important for small open economy countries to develop a methodology for optimal distribution of public finances. Whatever the budget arrangement of the state, the improvement of inter-budgetary relations remains a major challenge due to the different starting economic indicators of the territorial units. It is especially important for Georgia, where budget and tax arrangements do not match and there are budget levels that do not have their own tax revenues. This paper presents the current situation of Georgia's inter-budgetary relations and offers recommendations for its improvement.

Keywords: *Intergovernmental relations, inter-budgetary relations, fiscal policy.*

Results and Discussion

Any government actively uses fiscal policy mechanisms in order to ensure the socio-economic development of territorial units. Its main purpose is to stimulate the development of certain sectors and areas of the economy, to finance infrastructure projects, social protection and etc. According to the current budget legislation of Georgia, territorial (regional) budgets are independent and in theory, the higher government bodies do not have the right to interfere within their competences. In fact, territorial (regional) budgets are significantly dependent on the upper (central) budget. The analysis of the absolute volume and share dynamics of the budgets of self-governing units in 2005-2021 presents a clear picture of the fiscal situation of self-government (Figure 1).

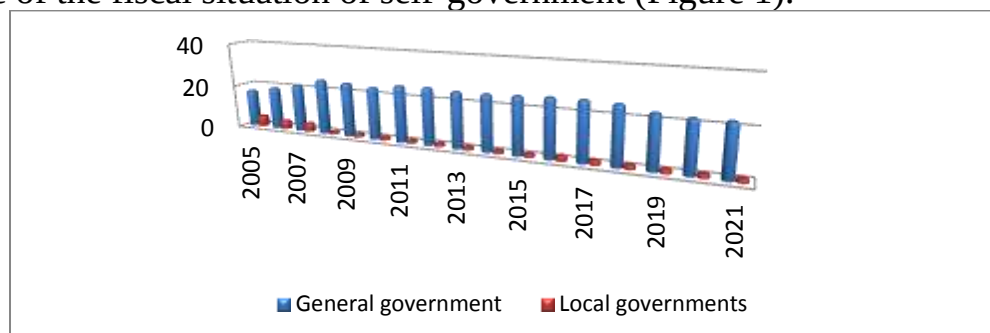


Figure 1. *Dynamics of territorial units and consolidated budgets in 2005-2021*

Source: Compiled by the author based on data from the Ministry of Finance of Georgia

Naturally, due to such allocation of finance between budgets, the role of municipalities in the process of socio-economic development will be very limited. Because of their meager financial resources will not have a significant impact on economic, especially inclusive economic growth. It is very important in the budget system to distribute public finances in such a way that the central government, the autonomous republics and the local self-governments are able to exercise their powers independently with their own revenues. Unfortunately, the budget legislation is limited to listing the sources of revenue for territorial budgets and generally ignored a number of methods and organizational issues in inter-budgetary relations. Everything describe above (but incomplete) is enough to make the following conclusion: in Georgia, it has become impossible to form an optimal model of inter-budgetary relations, which creates conditions for various misunderstandings and conflicts between entities (regions) and the centre. This is when the socio-economic development of a country and its territorial units is impossible without the improvement of financial relations, which should ensure the economic equalization of individual parties. This is possible if a differentiated, protectionist, active regional economic policy will be implemented in our country and one of the main tasks of which will be the reform of the budget system.

Conclusions and Recommendations

One of the most important characteristics of the modernization of the budget system is the regionalization of the economic and social processes of the country. In our opinion, the separation of the financial powers of the centre and the regions can be based on two principles: the first principle is to separate the financial dependence of the centre and the region. First of all, it means that the independent budget and stable sources for each of them. But the problem of maintaining economic balance must be on the agenda, which is a guarantee of state independence and a key factor in the socio-economic development of the country. It is this ideology that outlines the second principle of separation of finance between the centre and the regions, according to which the state must pursue a unified fiscal policy within its territory and thus ensure the financial equalization of individual depressed and low-development territorial units with the national average. As it seems at first glance, these two principles of financial authority are in conflict with each other, but this controversy can be overcome in the conditions of optimal fiscal policy.

References:

1. Abuselidze, G. (2020). Paradigms of the New Economy and Challenges of Financial Stability in Georgia. Proceedings of the Ukraine, Bulgaria, EU: economic, technical and social development trends, pp. 56-59.
2. Abuselidze, G., & Mamuladze, L. (2020). The Peculiarities of the Budgetary Policy of Georgia and the Directions of Improvement in Association with EU. In: Innovative Economic Symposium 2019, (EDP Sciences, vol. 73, p. 01001).

3. Abuselidze, G. (2020). Mechanism of Transfer of Financial Resources to Territorial Units: A Case Study. *European Proceedings of Social and Behavioural Sciences*, 82, 192-200.
4. Abuselidze, G. & Surmanidze, M. (2020). Analysis of Performance Efficiency of Legal Entities of Public Law and Non-Profit Legal Entities under the Central and Local Government Bodies: in Terms of the Transformation of Georgia with the EU. *5th International Conference on European Integration*, pp. 23-35.
5. Abuselidze, G., & Beridze, L. (2020). Impact of Public Procurement on Stimulating Business Activities and Economic Development. *Economic Profile*, 20, 81-91.
6. Abuselidze, G. (2019). Analysis of the formation and use of budgetary policies ensuring the socio-economic development of territorial units. *Economic Archive*, 2, 3-15.
7. Abuselidze, G. (2019). Анализ На Формирането И Прилагането На Бюджетни Политики, Осигуряващи Социално-Икономическото Развитие На Административнотериториалните Единици. *Народностопански архив*, 2, 3-16.
8. Abuselidze, G. (2018). Optimal Fiscal Policy–Factors for the Formation of the Optimal Economic and Social Models. *J. Bus. Econ. Review*, 3(1), 18-27.
9. Abuselidze, G. (2016). Budgetary Federalism as a factor of overcoming financial economic crisis. In *The International Scientific Conference Challenges of globalization in economics and business*.
10. Abuselidze, G. (2013). Areas of Improvement of Finance Policy in the Process of Advancing of Upgrading the Territorial Economic Activity and Financial Capacity. *International Business Research*, 6(5), 194-200.
11. Abuselidze, G. (2013). Fiscal Federalism and Its Role in Optimization of the Financial System Country. *International Journal of Management and Sustainability*, 2(4), 97-106.
12. Abuselidze, G. (2012). Optimal Tax Burden and Budget System–the Factor of Macroeconomical Stabilization. *Journal of Applied Finance & Banking*, 2(6), 121-130.
13. Abuselidze, G. (2012). Some directions of improvement in budgetary relations from the point of view of post-communist transformation. *Economic Analysis*, 10(2), 181-185.
14. Abuselidze, G. (2011). The prospects of budget revenue in the aspect of optimal tax burden. In *International Scientific Conference “Whither Our Economies”*, pp. 161-166.
15. Abuselidze, G. (2009). About inevitability of budgetary code receiving for fiscal politics. *Economics and Business*, 1, 42-46.
16. Abuselidze, G. (2005). To optimize legal foundations of the budget system. *Journal of Social Economy*, 4, 72-80.
17. Legislative Herald of Georgia, (2020). Law of Georgia on Local Government Budget. <https://matsne.gov.ge/en/document/view/26332?publication=5>
18. Ministry of Finance of Georgia, (2020). The Organic Law of Georgia on Local Self-Government. <https://mof.ge/images/File/laws/The%20Organic%20Law%20of%20Georgia%20on%20Local%20Self-Government.pdf>
19. Ministry of Finance of Georgia, (2020). Budget code of Georgia. https://mof.ge/images/File/budget_legislation/BUDGET_CODE_OF_GEORGIA_ENG.pdf. Accessed: 09.01.2020
20. Ministry of Finance of Georgia, (2020). Law of Georgia on State Budget 2020. <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/4734727?publication=1>
21. The Government of Georgia, (2020). Basic Data and Directions Document for 2018-2021. <https://mof.ge/images/File/BDD/2018-2021/saboloo/BDD-20182021-29.01.2018-saboloo.pdf>

Aleskerova Yu. V.,
Doctor of Economics, Professor,
Vinnitsia National Agrarian University Vinnitsia, Ukraine

INSURANCE IN TOURISM

In recent years, there has been a marked increase in the number of insured cases, particularly serious and costly ones, including deaths and the need to repatriate the body to its place of permanent residence. The insurance environment in a number of traditionally tourist countries has also deteriorated. Also, more and more Ukrainian tourists have recently gone abroad on holiday, but most of them are not sufficiently familiar with the insurance system. Therefore, the topic of the study is relevant.

Insurance is generally understood as the system of economic relations for the protection of the interests of natural and legal person by paying them insurance compensation (insurance payments) in case of certain events (insurance cases) from money (insurance funds) which are formed from premiums paid by these people (insurance premiums) within a certain amount (sum insured).

Tourism insurance is a guarantee that all contingencies related to insurance cases are borne by the insurer. The insurer can only be an insurance company with an appropriate licence. The travel agency insures the tourist and, in turn, enters into a contract (agency agreement) with the insurer. Under the agreement, the insurer undertakes to pay insurance reimbursements to the insured tourists by insured accidents; to provide a tour operator with the necessary insurance forms; and to give him with the necessary information on the insurance terms and rules, and changes in tariffs; advisory services; and so on.

The insurer is a travel company that has to assume the obligation to advertise insurance services of the insurer; insure tourists in accordance with the applicable regulations established by the insurer; inform the insurer of the occurrence of the insurance accident in a timely manner within the period specified in the contract; transfer insurance payments to the insurer without delay.

The insurer pays the travel agent's fee as a percentage of the insurance payments received. In order to encourage travel companies to cooperate for a long time, insurance organizations provide preferential or no-cost policies for management, employees and their families, bonuses, etc. The system of benefits and rewards is gradually being expanded with the extension of the period of cooperation and revenue from tourist insurance by a travel agency.

Tourism insurance is the object of research in this area.

The following types of insurance are applied in the tourism business: insurance of the tourist and his property; insurance of the risks of the tourist firms; insurance of tourists in foreign travel; insurance of foreign tourists; liability insurance; third-party liability insurance for vehicle owners; accident insurance covering medical expenses.

Insurance is voluntary and compulsory. Compulsory types of insurance in accordance with the instruments in force in Ukraine include:

- third-party liability insurance for vehicle owners;
- travel insurance.

Other forms of tourism insurance are voluntary. The insurance of the tourist and his property includes liability for loss or damage to the tourist's property. The contract begins when the insured leaves his permanent residence and ends when he returns. Baggage and personal property that tourists carry may be insured under such an agreement. Baggage is registered and unregistered items of a tourist. In addition, the items on his clothes and body, as well as those purchased during a trip abroad, are insured.

Thus, it can be summed up that the intensive activities of tourists objectively create the need for a high level of production, labour and management in the tourism sector. In this sense, all tourism activities objectively acquire a special, dynamic style. This is why the role of specialists - organizers of all types of tourism activity - is high in this sphere. Tourism insurance is a special type of insurance, providing insurance protection for the property interests of citizens during their tours, journeys, cruises, etc.

Personal insurance for tourists is a risky type of insurance, its most common feature is its short-term nature, as well as the high degree of uncertainty about possible damage in case of insurance.

The main insurance events which personal travel insurance is provided for are: accident, sickness, death or death insurance.

The tourist, as a client of the insurance organization, is interested in receiving assistance as soon as possible and at the appropriate level. The cooperation of the Russian insurer with insurance or service organizations abroad plays an important role. At the same time, domestic insurance companies that sell insurance policies are currently using assistance systems. It means the insurer concludes the contract with the company directly or through an intermediary, specialized in the organization of medical care and other services. The range of services is very varied - before visa renewal and ticket exchange.

Insurance – is a system of economic relations for the protection of the interests of natural and legal people by paying them insurance compensation (insurance payments) in case of certain events (insurance cases) from money (insurance funds) which are made up of premiums paid by these people (premiums), up to a certain amount (insurance sum).

Insurance has four functions: risk, prevention, savings, control.

The risk function of insurance consists of risk recovery. As part of this function, there is a redistribution of monetary value among the insurers in relation to the consequences of accidental insurance events. The risk function of insurance is the main one, since insurance risk, as the probability of damage, is directly related to the main purpose of insurance for the compensation of international losses to victims.

The precautionary function of insurance is the financing from the insurance fund of risk reduction activities.

The savings function of insurance contributes to the accumulation of money for life.

The control function of insurance is to check the earmarking and use of the funds of the insurance fund.

Insurance is voluntary and compulsory. Compulsory insurance includes:

- third-party liability insurance for vehicle owners;
- travel insurance.

Other forms of tourism insurance are voluntary. There are two forms of insurance for tourists.

1. Compensatory.

It provides for the payment by the travellers themselves of all medical expenses and reimbursement only upon return to their home country, which is usually inconvenient, as it obliges the travellers to carry a considerable amount of money for this purpose.

2. Service (assistance).

It provides a list of services (within the framework of the agreement) that are provided at the necessary time in kind or in cash through technical, medical and financial assistance.

References

1. Kozhukhivska R., Sakovska O., Shpykuliak O., Podzihun S., Harbar O. Social customer-oriented technologies in the tourism industry: an empirical analysis. TEM Journal. 2019. Vol. 8. Issue. 4. P. 1371-1383. DOI: 10.18421/TEM84-39
2. Kozhukhivska R., Sakovska O., Skurtol S., Kontseba S., Zhmudenko V. Use of Internet technologies by the tourism products consumers in Ukraine. International Journal of Recent Technology and Engineering. 2019. Vol. 8. Issue 3C. P. 1-6. DOI:10.35940/ijrte.C1001.1183C19
3. Yevdokimova M., Zamlynskyi V., Kuznietsov E., Sakovska O., Hatsko A. Evolution of social responsibility applied to the concept of sustainable development: mainstream of the 20th century. *Journal of security and sustainability issues*. 2018. Vol. 8. Number 1. P. 69 – 78. URL: [https://doi.org/10.9770/jssi.2018.8.1\(6\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2018.8.1(6))

Багацька К. В.,
к.е.н., доцент,
Київський національний
торгівельно-економічний університет, Україна

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Діяльність підприємств комунального сектору останнім часом привертає увагу аналітиків і науковців. Адже ефективність і результативність комунальних підприємств (КП) безпосередньо пов'язана з ефективністю використання коштів місцевого бюджету. Переважна більшість КП є реципієнтами бюджетних коштів і їх керівники мають звітуватися перед місцевою радою про результативність діяльності та про напями використання цільових надходжень бюджетних коштів. Як свідчать дослідження [1, 2], діяльність комунальних підприємств більшості українських обласних центрів є неефективною, причому досить часто ця неефективність буває навмисною, що виявляється в майже нульових показниках рентабельності або збитковій діяльності, відсутності механізмів внутрішнього і зовнішнього контролю за ефективністю використання бюджетних коштів. Зокрема, велика частка КП [3], не використовують конкурентні процедури закупівель.

Проблема ефективності комунальних підприємств не має бути головним болем винятково місцевої влади, а повинна турбувати також і населення. Оскільки мешканці міста чи ОТГ є не лише отримувачами послуг, а і кінцевими бенефіціарами цих підприємств, і саме за рахунок їхніх податків КП утримуються.

Так, від'ємна рентабельність є характерною для компаній, що надають послуги загального економічного інтересу (водо- тепло- і газопостачання, управління будинками, управління побутовими відходами) та громадського транспорту. Вони надають житлово-комунальні послуги за регульованими тарифами та мають високий ступінь зношеності основних фондів. Середній рівень рентабельності активів (ROA) для КП в обласних центрах за 10 років склав 0,03%, рентабельність власного капіталу (ROE) складає в середньому 0,05%, тоді як для компаній у сферах водопостачання, постачання електроенергії і газу і громадського транспорту ці показники є від'ємними і складають від -1% до -5% на трирічному горизонті [1].

Проте, в Україні, через недостатню увагу громадськості до питань формування і використання ресурсів КП, часто присутні непоодинокі факти зловживань з боку КП щодо розподілу коштів міського бюджету [2].

Наведене вище стосується і київських комунальних підприємств, серед яких станом на кінець 2020 року 79 знаходяться в стані припинення, а 130 є діючими і працюють на госпрозрахункових засадах, тобто є

комерційними. Серед цих 130 КП 14 підприємств працюють в сфері утримання зелених насаджень і лісопаркового господарства. Оцінка середніх ресурсних показників рентабельності, а саме рентабельності активів та власного капіталу цієї групи підприємств за період 2017-19 рр. показала, що середня рентабельність активів (ROA) становила 1,41%, рентабельність власного капіталу (ROE) становила 1,65%.

Показники ефективності використання активів цієї групи наведено в табл.1.

Таблиця 1

Показники ефективності використання активів групи підприємств

Підприємство	Оборотність загальних активів			Оборотність оборотних активів		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Голосіївський Зеленбуд	0,04	0,05	0,57	1,20	0,55	6,07
Дарницький Зеленбуд	0,02	0,02	0,02	0,67	0,68	0,53
Деснянський Зеленбуд	0,10	0,04	0,05	0,72	0,76	0,57
Дніпровський Зеленбуд	0,31	0,19	0,14	1,65	1,29	1,11
Оболонський Зеленбуд	0,20	0,10	0,13	0,77	0,38	0,58
Печерський Зеленбуд	0,10	0,12	0,14	0,95	1,65	0,14
Подільський Зеленбуд	0,12	0,09	0,12	0,47	0,49	0,56
Святошинський Зеленбуд	0,24	0,29	0,35	1,05	1,32	1,60
Солом'янський Зеленбуд	0,19	0,14	0,22	0,41	0,30	0,47
Шевченківський Зеленбуд	0,15	0,15	0,06	0,79	0,85	0,43
Дарницьке лісопаркове господарство	0,75	2,90	2,70	3,34	10,31	8,54
Лісопаркове господарство «Конча Заспа»	0,27	1,79	1,77	2,09	17,78	13,78
Святошинське лісопаркове господарство	0,53	1,92	1,89	3,68	8,92	8,42
КиївЗеленбуд	0,01	0,05	0,03	0,19	1,08	0,88
Середнє значення	0,17	0,13	0,14	0,87	0,965	0,73
Середнє за три роки			0,146			0,865

Джерело: розраховано автором за даними [4]

Як видно за даними табл.1, всі показники оборотності загальних активів комунальних Зеленбудів знаходяться на надзвичайно низькому рівні, хоча з роками помітна незначна позитивна динаміка. Причиною низької оборотності є великі площі земельних ділянок, що перебувають на балансах у цієї категорії підприємств. Проте і показники оборотності оборотних активів київських окремих Зеленбудів свідчать про низьку ділову активність підприємств за винятком Голосіївського, Святошинського та

Дніпровського Зеленбудів. Високу оборотність демонструють лісопаркові господарства, хоча динаміка показників оборотності загальних і оборотних активів має нерівномірну динаміку.

Причиною низької ділової активності київських Зеленбудів є недостатня диверсифікація доходів, вірніше відсутність цієї диверсифікації. Всі основні доходи від операційної діяльності ці підприємства отримують як замовлення від КМДА на виконання робіт з благоустрою. Власні доходи Зеленбудів становлять або мізерну частку в структурі доходів, або взагалі відсутні. Тоді як в деяких інших обласних центрах України (Одеса, Луцьк, Запоріжжя, Суми) структура доходів Зеленбудів є більш диверсифікованою. На відміну від Зеленбудів лісопаркові господарства Києва демонструють доволі високі показники оборотності, причиною яких є високий рівень диверсифікації власних доходів поза фінансуванням з бюджету Києва.

Вирішенням проблеми низької диверсифікації доходів Зеленбудів може стати з одного боку запровадження системи стимулюючих КРІ для директорів КП, що дозволить підвищити персональну зацікавленість керівництва в зростанні ділової активності підпорядкованого підприємства. З іншого боку, необхідно посилити заходи фінансового контролю і аудиту з боку КМДА для мінімізації фінансових зловживань керівництвом КП, що також має стати поштовхом для підвищення ділової активності.

Список використаних джерел:

1. Прохоров Б. Як подолати неефективність комунальних підприємств. Центр економічної стратегії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ces.org.ua/municipal-enterprise-ownership-presentation/>
2. Багацька К.В. За крок до банкрутства. Чому більшість комунальних підприємств є неефективними та збитковими і як це можна змінити // Українська правда. 20.10.2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/10/20/666444/>
3. Зеленьак О. Аналіз ефективності закупівель комунальних підприємств. LigaNet [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://blog.liga.net/user/zelenyak/article/38018>
4. Фінансова звітність комунальних підприємств. Портал Департаменту внутрішнього фінансового контролю та аудиту «Київаудит». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: kyivaudit.gov.ua

Біляк Ю. В.,
к.е.н., доцент,
НУБіП України, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ В УМОВАХ КОНФЛІКТІВ ІНТЕРЕСІВ

Сучасні умови функціонування суб'єктів підприємництва аграрного сектору змінюються досить значним чином і достатньо швидко. Несталі характеристики зовнішнього економічного середовища породжують нестабільність результатів роботи та фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності аграрного сектору, що, в свою чергу, обумовлює їх вразливість до негативних зовнішніх та внутрішніх впливів.

Сам термін механізму є складним та багатозначним. Призначення механізму – здійснення перетворень зовнішнього об'єкту (тіла, руху, енергії) реалізується прямим чином, завдяки його безпосередньому впливу [2]. У переносному значенні механізм є системою функціонування, сукупністю проміжних станів, явищ об'єкта/ об'єктів. У цьому випадку мова не йде про існування механізму як матеріальної цілісності окремих ланок (хоча така цілісність не виключається), однак зберігається розуміння його системності та динамізму/ процесності. В залежності від сутності складових механізму, способу їх взаємодії та способу впливу на об'єкт механізм може представляти собою систему різного рівня організації, в тому числі складно організовану чи синергетичну. Оскільки матеріальна складова механізму стає обов'язковим його елементом, то об'єкт впливу не обов'язково є зовнішнім по відношенню до механізму. Більш того, механізм може бути складовою об'єкту та забезпечувати його функціонування. Оскільки об'єктна складова механізму у переносному значенні є ширшою, ніж об'єктна складова механізму у прямому значенні, то і розуміння механізму у переносному значенні є ширшим, ніж розуміння механізму у переносному значенні. Зазначене особливо стосується економічного механізму та економічних систем.

Загалом результати семантичного аналізу терміну «економічний механізм» дають можливість зробити наступні узагальнення:

- семантичним ядром поняття, його емпіричним об'єктом виступає «система» як «сукупність чого-небудь» (75 % аналізованих лексичних одиниць);

- приєднаними емпіричними об'єктами є «методи, засоби, способи (суб'єктивовані структурні елементи системи)» (62,5 % лексичних одиниць) та «економічні процеси, явища, порядок певного виду діяльності (об'єктивовані структурні елементи системи)» (25 % лексичних одиниць);

- властивостями (відносинами), що характеризують емпіричний об'єкт виступають відносини, що складаються в процесі управління, регулювання, узгодження, поєднання (форми процесів впливу) (75 % лексичних одиниць) або взаємозв'язки між об'єктивованими структурними елементами системи (25 % лексичних одиниць).

Фінансовий механізм є співпорядкованою складовою економічного механізму та представляє собою сукупність форм, методів створення і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення потреб державних структур, суб'єктів господарювання і населення. Існує велика кількість визначень фінансового механізму, сформована науковцями з точки зору об'єкта впливу, структури механізму, взаємозв'язків з категоріями фінансів, фінансових ресурсів тощо.

У складі фінансового механізму найбільш часто вирізняють загальні та спеціальні елементи. Загальними вважають методи, важелі та інструменти, використання яких спрямоване на управління визначеною сферою чи/та діяльністю. За типами фінансових відносин між суб'єктом підприємництва та іншими суб'єктами економічного середовища у складі механізму виокремлюють функціональні складові: бюджетну (охоплює сферу відносин суб'єкта підприємництва з бюджетами різних рівнів); банківську (охоплює сферу відносин підприємства з банками з питань кредитних та депозитних операцій, відкриття поточних рахунків, тощо); страхову (охоплює сферу взаємовідносин суб'єкта підприємництва із страховими компаніями стосовно страхування майна, підприємницьких і фінансових ризиків, відповідальності тощо); інвестиційну (охоплює сферу взаємовідносин, які виникають між суб'єктом підприємницької діяльності та іншими суб'єктами, коли перший здійснює інвестиційну діяльність); фондову (охоплює сферу взаємовідносин підприємства, що виникають під час випуску або продажу ним власних акцій, облігацій, векселів, купівлі цінних паперів інших суб'єктів); зовнішньоекономічну (що виникає при взаємодії суб'єкта підприємництва при здійсненні операцій на зовнішніх ринках); грошову (охоплює сферу відносин суб'єкта підприємництва, що виникають при здійсненні ним грошових розрахунків); кредитну (охоплює сферу відносин суб'єкта підприємництва, що виникають при отриманні ним кредитних ресурсів) [1].

До складу механізму управління фінансовою безпекою включають:

- економічні закономірності, цілі і завдання управління, функції, організаційну структуру, принципи, методи, кадри, техніку та технологію управління, критерії оцінки ефективності управління;
- сукупність фінансових інтересів;
- мету, критерії її досягнення, фактори та методи управління, ресурси підприємства (компонентний аспект), сукупність локальних механізмів (структурний аспект);
- суб'єкти, об'єкти, загрози і ризики;

- сукупність відносин між елементами системи управління фінансовою безпекою підприємства «система – процес», «фактор – відгук», «ресурс – суб'єкт споживання», «ціле – частина»;
- сукупність фінансових інтересів підприємства та загроз, функції, принципи та методи управління, організаційна структура та культура, методи та засоби управління, критерії оцінювання фінансової безпеки;
- типи фінансових відносин між суб'єктом підприємництва та іншими суб'єктами.

Функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства відбувається шляхом здійснення певних дій над її об'єктами. Таким чином фінансовий механізм фінансової безпеки суб'єкта підприємництва є складно організованим системним утворенням з ієрархічно структурованими організаційно-економічним, нормативним, інформаційним, фінансовим забезпеченням, форма якого набуває конкретного виду в залежності від специфіки діяльності підприємства та його фінансової політики.

Таким чином, фінансовий механізм фінансової безпеки суб'єкта підприємництва являє собою систему методів, важелів, інструментів, способів функціонування суб'єкта підприємницької діяльності, за якого стало забезпечуються його фінансові інтереси. У вузькому сенсі – це система фінансових методів, важелів, інструментів, способів досягнення такого фінансового стану суб'єкта підприємництва, який характеризується стійкістю до зовнішніх та внутрішніх небезпек та загроз. Більша широта інтерпретації обумовлює сприйняття зазначеного механізму як об'єктивно властивого системного утворення, що виникає в межах функціонуючого суб'єкта підприємницької діяльності. При звуженні інтерпретації фінансовий механізм фінансової безпеки є суб'єктивно-об'єктивним системним утворенням, яке може бути використане для впливу на сталість функціонування суб'єкта господарювання з використанням внутрішньо існуючих закономірностей його розвитку. Загальними функціями зазначеного механізму є розподільна і контрольна, що реалізуються в межах фінансового механізму суб'єкта підприємництва в цілому. Специфічними функціями є стабілізаційна, адаптаційна та захисна, які реалізуються в межах тільки фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва.

Список використаної літератури:

1. Жихор О. Б. Фінансова безпека підприємства як економічна категорія / О. Б. Жихор, А. А. Фоменко // Фінансовий простір. – 2012. № 3 (7). – С. 46-48.
2. Картузов Є. П. Методи оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 10. С. 115-123.

Buriak A.,
Associate Professor of Department of Finance,
National university of life and environmental sciences of Ukraine,
Ukraine

Demianenko I.,
Associate Professor of Department of Finance,
National university of food technologies, Ukraine

PROBLEMS OF BUDGETING FINANCIAL PLANS

The financial plan as an expression of the policy of enterprise development is documented in the quantitative and cost dimension of its program.

In practice, budgeting is manifested in the organization of a certain static form of income and expenses of the entity. By analogy with the public sector of public finances, where this form is the budget, in other areas of public finance "budgeting" takes the form of an estimate or balance of fixed and actual revenues and expenditures, which monitors their movement.

Thus, budgeting is a standardized process based on both generally accepted requirements and self-developed procedures. Legislation establishes the obligation to develop budgets for financial plans only for state-owned commercial and unitary enterprises, in the authorized capital of which more than 50% of shares (shares, units) belong to the state. The development of budgets by other enterprises is not formally regulated by official regulations. It can be carried out in accordance with the decision of the highest governing body of the enterprise or its owner, which in reality depends on accounting standards [1].

From a practical point of view, the budget is a separate functional document that reflects the financial interpretation of the plan of activities of individual structural areas in terms of production parameters and the need for this purpose the necessary resources. Accordingly, budgeting is perceived as the process of current annual management of the entity by distributing the general program between the relevant departments and functional services of specific tasks. These tasks include financial indicators of their activity, on the basis of which, according to the monitoring, the level of success in the implementation of the target parameters of the economic strategy of the enterprise in the planning period is assessed.

The process of budgeting at enterprises includes the preparation of the operational financial plan of individual units and services and consolidated (consolidated) budgets, management and monitoring of budget performance.

In general, budgeting at the enterprise is a purposeful set of actions, which includes:

- development of budgets-tasks to all structural divisions and functional services of the enterprise that promotes improvement of coordination of activity of the enterprise as a whole system;

- ensuring a unified procedure and methodology for preparation, analysis of budget approvals;
- coordination and coordination of the activities of structural units and functional services in the process of developing budgets;
- structured budgets;
- validity of budget indicators by the achieved results, tendencies, economic factors and the set rates of perspective development;
- openness of budgets to changes-adjustments caused by real circumstances.

Based on the conceptual understanding of the essence of budgeting as a technology of financial planning, aimed at the rational and efficient use and increase of financial resources by the enterprise, we consider it appropriate to emphasize the special importance of the following budgeting functions:

- adaptability: timeliness of detection and adequacy of response to changes in the situation in the external environment and the internal environment, which allows to adapt to them and avoid the negative consequences caused by them, or to take advantage of positive opportunities in a timely manner;
- resource: timeliness and rhythm of distribution and redistribution of financial resources between structural units, types of economic activity, investment projects, means and directions of their use;
- optimization: dynamism in choosing the best option for the formation and use and increase of financial resources, as well as the consistency of the balance between income and expenses;
- synergistic: strengthening the growth rate of economic efficiency through a coordinated combination of efforts to implement crucial tasks of general importance;
- stimulating, which is achieved by means of motivating employees to increase the efficiency of production activities on the basis of initiative innovation of technologies, increase productivity, save resources, etc. with a reprimand for success.

The production and financial plan takes the form of a budget after a realistic assessment of the calculated forecast indicators, which is the primary stage of planning, and budgeting - the secondary. It is carried out after making the necessary adjustments to the projected parameters of the long-term plan and is the basis for the formation of budgets, which are directly related to the formation and use of financial resources. Most often, enterprises form the following budgets: revenues and expenditures; financial results (profits and losses) of receivables and payables; cash flow movements; investment, planned balance (property and capital). Auxiliary budgets (individual cost items, structural units, responsibility centers, etc.) can be formed together with a group of basic budgets, which together constitute the so-called master budget of the enterprise (Fig. 1).

Listed in fig. 1 monolithic system of budgets of structural units and functional services as a master budget, which is a single entity, forms an effective

information field. This is the basis for substantiating quality management decisions to generate their own and attract credit financial resources sufficient to finance the program objectives of economic activity of the enterprise. At the same time there is a need to ensure the reliability of each component of the overall organizational structure of the enterprise. After all, the financial structure of the enterprise is built on the basis of organizational structure, the links of which are relatively separate objects of certain types of business and other areas of responsibility for income and expenses and consolidation-internal relationships of relations to achieve overall success.

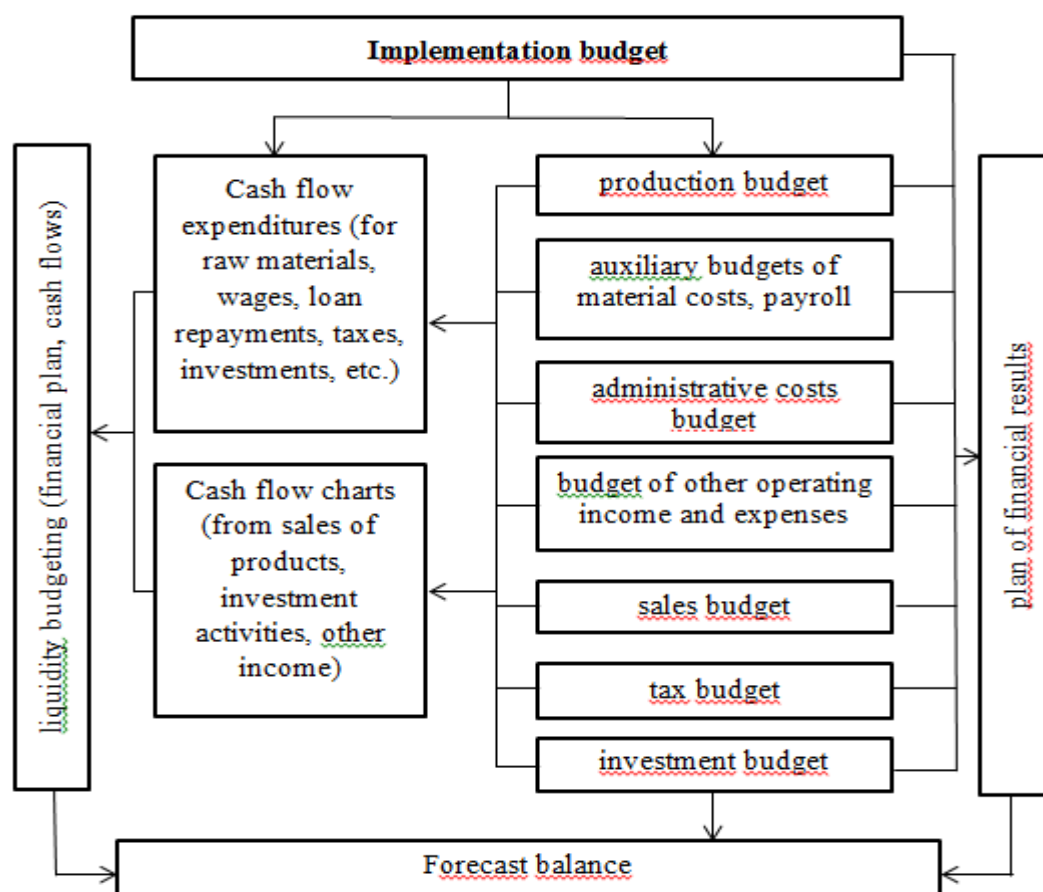


Fig. 1. The system of budgets at the enterprise [3, p. 86].

The following definitions of structural elements are used in the literature, according to which the accounting of activity is conducted: business units; financial responsibility centers (CFR); financial accounting centers (FAC) and management accounting centers (MAC).

A business unit is a separate functional entity that is used for management accounting and reporting, ie it can be both a center of financial responsibility and a center of financial accounting. The following accounting centers are distinguished in the financial system of the enterprise: profit centers, income and expenditure centers, investment centers, etc. It is also possible to combine in one

structural unit of the enterprise (CFR) with responsibility for the performance of functional duties and financial responsibility together.

Given the fact that the financial system of the enterprise is formed on the basis of organizational structure, this structure (organizational) at the beginning of budgeting should be fixed.

In the budgeting system as an organizational measure, the main task is to select key business units that are transferred to the mode of budget activities. The key business units are those structural units that (depending on the specialization of the enterprise) have a decisive influence on the final result of economic activity, expressed in volume, time or cost indicators, and in most cases - the amount of profit. It is obvious that granting a business unit the status of a budget regime - CFR, makes sense primarily in cases where they have responsible competence, providing them with material, labor and financial resources.

Based on the analysis and synthesis of scientific publications, the general classification of CFR is established (Table 1).

Table 1

General classification of centers of financial responsibility
(CFR) enterprises *

Classification features	Types of responsibility centers
Objectives of internal corporate governance	Operational
	Strategic
Management level	Enterprise
	Departments and services of the enterprise
	Some types of production
	Shop
	Production site
	Brigade
Scope of authority and responsibilities	Cost centers
	Income centers
	Profit centers
	Investment centers
	Management and control centers
Tasks and functions of the center	Basic
	Auxiliary
The degree of coincidence with the place of origin of costs	Not matching
	Matching
Place in the hierarchy of centers of responsibility	Horizontal one species
	Horizontal many species
	Pyramidal
Relation to domestic economic mechanism	Analytical
	Self-supporting

* Source [2, p. 176].

In general, the budgeting process in the system of financial planning in enterprises extends to the operating segment. However, this is not unambiguous

for all sectors of the economy, in particular - for the agro-industrial complex (AIC), whose economic activity largely depends on many climatic factors.

If the operational financial plan includes operations of cycle duration for one month or quarter (which should be the completed cycle) and correspond to the budgetary feature of the balance of expenses-income, then according to this expression operations and agro-industrial complex do not meet the requirements of the term "budget". First, a large number of determinants of the production cycle do not have a stable time dimension (start-end, cost-revenue); secondly, a large number of products are produced in one year and sold in another, which increases the time interval "cost-revenue" beyond the standard understanding of the budgets of the operational segment of financial planning.

Thus, in the agro-industrial sector, budgeting in the financial planning system in the operating segment is objectively not only underestimated, but also impossible. In the agro-industrial sector, budgeting of the financial plan is possible only in the segments of long-term, strategic and current annual planning.

In addition to the above, it is important to pay attention to two special forms of budgetary financial planning: budgeting of investment projects and business planning.

Budgeting investment projects is essentially a form of investment: to increase the number of real estate or improve them, or to modernize the technical and technological base of production. Budgeting of investment projects is mandatory in the following cases: when substantiating and developing enterprise development projects; introduction of fundamentally new production technologies and updated types of goods for the market, investment in non-profit projects; assessing the feasibility of merging (or absorbing) activities with other entities, etc. This is due to the fact that the effectiveness of the budget of the planned project is a criterion for evaluating investments as a decisive argument for attracting credit resources, which are always limited in business.

Substantially, the investment budget is a calculation of the amount of funds required for project implementation and compliance with its strategic objectives of the enterprise and the level of investment efficiency as a basis for the feasibility of the project as a whole. The calculation of the project budget should reflect its main important indicators: the ratio of risk and return, the impact of the project on the financial condition of the enterprise and other parameters of feasibility study (FS) as a whole and the degree of optimization of investment.

To this end, two main approaches are used to develop a capital investment budget, distinguished by the application of two criteria for evaluating the effectiveness of the project. The first approach is based on the criterion of the value of the project rate of return (IRR), and the second - the value of the net present value of the project (NPV). Preference is given by investors to the project where the internal rate of return on investment is greater than the value of capital invested in the project (SS). That is: $IRR > CC$.

Business planning. In a market economy, the business planning budget serves as a working tool for both existing businesses and start-ups, ie when starting a private business.

Experience has shown that in the economic sector of small and medium-sized enterprises, budgeting in the financial planning system is a limited tool, which ultimately causes the bankruptcy of most businesses that have lost their businesses. After all, the history of bankrupt businessmen shows that in most cases the reason for their failure is to ignore many negative circumstances that could indicate that starting a business in general was impractical due to lack of necessary potential for its life, which could be identified in developing a business plan budget.

The business plan and its budget is a typical unified design solution for a period of 3-5 years. It substantiates the possibility of achieving in the planning period in a certain real sector of the market satisfactory for the businessman economic, financial and other (production, labor, social, etc.) results of sustainable operation of the enterprise. When calculating the business plan is assessed not only the business opportunities and prospects of the enterprise in terms of market patterns, but also specific conditions, especially the experience and knowledge of the entrepreneur. In general, a business plan is a scheme of action, compliance with which (like any road map) increases the chances of successfully reaching the destination.

The budget of a business plan, like any financial planning system, is a balance of the dynamics of expenditures and revenues of a business unit, which reflects the degree of security of own and borrowed funds. Since, in reality, more people want to start their own start-up business, there is not enough or no start-up capital, this leads to the search for investors. Investors focus on the degree of profitability of borrowers, so there is significantly higher competition between borrowers. This prevents the possibility of starting their own business, and low-income businesses to go bankrupt.

This fact leads to pay attention to the control function of financial planning. As can be seen from Fig. 1 budgeting and controlling in the system of financial planning are closely linked, having a single basic basis of manifestation: a single sphere of influence of financing and controlled management processes, which is specified by structural units and centers of responsibility of production.

References

1. Davidenko NM Financial management: textbook. / H.M. Davidenko. - K.: LLC «Zadruga», 2012. - 516 p.
2. Kramarenko GO Chorna OE Financial management: textbook. / Г.О. Kramarenko, OE Black. - Kyiv: Center for Educational Literature, 2009. - 520 p.
3. Tereshchenko OO Financial controlling [Electronic resource]: textbook. way. / O.O. Tereshchenko, ND Babyak. - K.: KNEU, 2013. - 407 p.

Войцехівська С. І.,
аспірант,
НУБіП України, Україна

ПРОЦЕСИ ТІНІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Тіньова економіка має негативний вплив на розвиток країни, оскільки виступає одним із сегментів, який перешкоджає надходженню коштів у бюджет країни, а як наслідок, негативно впливає на соціально-економічний розвиток в цілому. При цьому порушуються правові основи функціонування підприємницького сектору в країні, що викликає появу дезінформаційних явищ у прогнозуванні майбутніх критеріїв розвитку різних суб'єктів.

Фінансова безпека має сприяти адаптуванню більш креативних, творчих та професійних дій стосовно розвитку як країни загалом, так і кожного окремо взятого підприємця. Проте цей процес порушується під впливом наявної тіньової економіки, яка у своїй основі вже виступає носієм негативного впливу на дієвість різних аспектів розвитку країни.

Звернення до чисельних наукових праць свідчить, що проблема такого явища, як тіньова економіка та фінансова безпека країни не є новою, проте потребує постійної уваги, оскільки умовою розвитку нашої країни виступає регульована ринкова економіка. Зокрема, поміж науковців, які досліджують різні аспекти тіньової економіки – А.В. Базилюк, С.О. Коваленко [1], З.С. Варналія [2], М.В. Фоміна, В.В. Приходько, М.Г. Каптуренко [3], І.І. Мазур [4], Н.С. Різник [5] О.В. Турчинов [6] та інші. У своїх працях вони вважають, що однією з основних передумов виникнення і зростання тіньової економіки є адекватна реакція економічних суб'єктів на неадекватні способи регулювання бізнесу державою.

Тіньова економіка включає в себе як кримінальні, так і не кримінальні дії (неформальна та прихована діяльність), які обумовлюють недонадходження податків та зборів до бюджетів всіх рівнів (рис.1).

Незаконна (кримінальна) економіка	Діяльність, яка на пряму заборонена законом
Нелегальна (підпільна) економіка	Виробництво легальних товарів і послуг, але без реєстрації й необхідних дозволів або з ухиленням від сплати податків
Неформальна економіка	Економічна діяльність, що з різних причин не враховується офіційною статистикою і не входить до ВВП

Рис. 1. Види тіньової економіки [7]

Споглядаючи досвід зарубіжних країн світу, можна стверджувати, що процеси тінізації підпорядковані та обслуговують економічні (політичні) інтереси окремих політичних сил чи ділових кіл. Також варто врахувати багатовекторність тіньових відносин:

- процес тінізація виборчої діяльності та механізмів;
- зрощування тіньового капіталу з державним апаратом;
- процес тінізації військової діяльності та проблеми розмежування власності і влади.

Діючи в таких умовах, надзвичайно важливим є усвідомлення того, що тінізація фінансових потоків призводить до:

- загострення проблем фінансової безпеки держави;
- руйнує державний та приватний сектор економіки;
- негативно впливає на інвестиційний клімат в країні в цілому;
- становить перепону на шляху євроінтеграційних процесів, оскільки практично всі умови Маастрихтських критеріїв так чи інакше стосуються тінізації [8].

Сучасні експертні методи не можуть повною мірою врахувати обсяг тінізації за рахунок недостатньої інформації щодо офіційних даних про результати діяльності підприємств, фінансових установ, домогосподарств. Критичним рівнем тінізації економіки є 40% ВВП, в Україні він за останні роки досяг 30% ВВП (рис. 2).

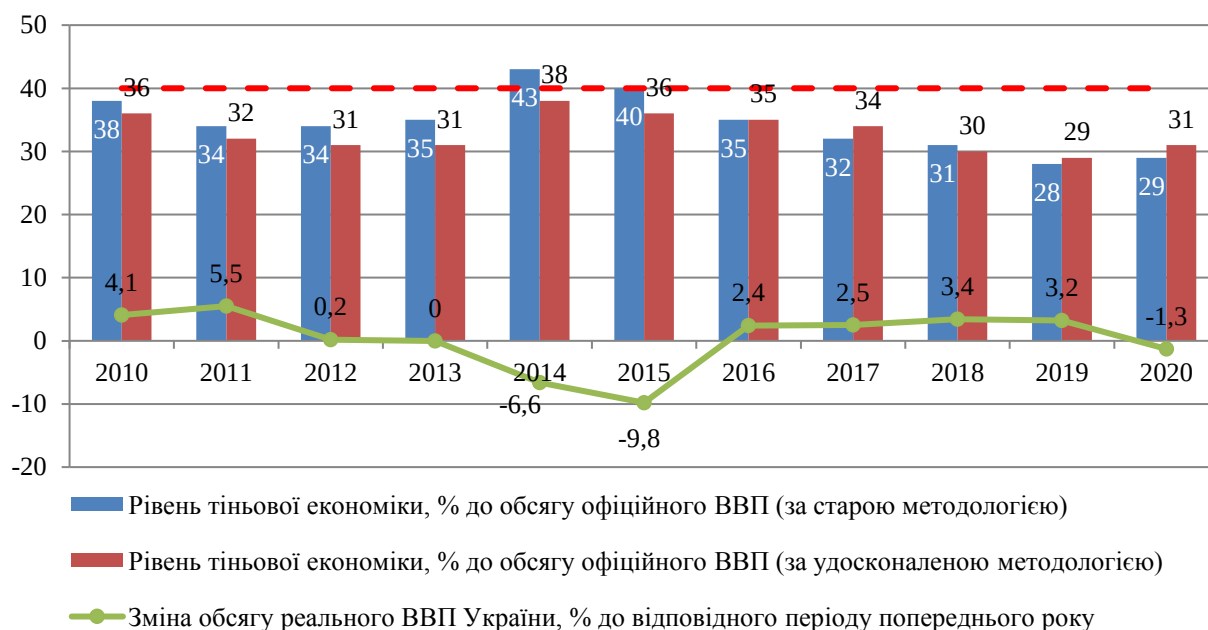


Рис. 2. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від ВВП) і темпи приросту/зниження рівня реального ВВП (у % до відповідного періоду попереднього року)[9]

З рис. 2 видно, що не зважаючи на негативні наслідки від пандемії COVID-19 та зниження рівня реального ВВП на 1,3% за підсумком I

кварталу 2020 року до відповідного кварталу 2019 року тенденція до зниження рівня тіньової економіки зберігається.

Проаналізувавши досвід минулих криз, очікувалося збільшення рівня тіньової економіки, оскільки діючи в умовах із значним рівнем невизначеності бізнес прагне мінімізувати ризики втрати ресурсів.

Відбулось очікуване зниження рівня інвестиційної та ділової активності. Спричинена поширенням пандемії COVID-19 та запровадження карантину, криза має незвичний характер, що в свою чергу впливає на формування нетипового характеру динаміки тіньової економіки, яка має секторальні особливості.

Отже, можна сказати, що процес тінізації має місце у всіх сферах вітчизняної фінансової системи. Не дивлячись на те, що подолання цього процесу було проголошено одним з основних напрямків фінансових реформ, на даний момент залишається невирішеним завданням, оскільки відповідальність за нелегальну діяльність та прибутки від неї, поки що є неспівставними поняттями. Відбуваються поступові процеси трансформації в Державному управлінському апараті, але на жаль, часто самим урядовцям не вистачає політичної волі почати зміни із себе, оскільки незацікавлені та невмотивовані у тому, щоб закрити діючі тіньові канали та тим самим запобігти новим тіньовим схемам.

Список використаної літератури:

1. Базилевич В. Д. Державні фінанси: навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Л.О. Баластрик; за заг. ред. В. Д. Базилевича. — К.: Атіка, 2002. — 368 с.
2. Грищенко Олександр Проблеми боротьби із «відмиванням брудних коштів» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1816>.
3. Єніна – Березовська А. О., Середіна Г. В. Система безпеки держави та загрозові економічні процеси: тонізація і криміналізація економіки // Бізнес інформ. — 2014. — № 9. — С. 41–46.
4. Козак Ю. Г. Міжнародна макроекономіка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://libfree.com/192649728-koonomikamizhnarodna_makroekonomika_kozak_yug.html
5. Пессель М. А. Фінансово – кредитний механізм інтенсифікації громадського виробництва. — М.: Фінанси, 1977.
6. Романюк В. С., ас. Британська Н. Н. Проблеми боротьби з відмиванням „брудних” грошей в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67425.doc.htm.
7. Давиденко Н.М. Вплив тіньової економіки на фінансовий потенціал регіонів. Проблеми та перспективи розвитку фінансової системи в сучасних умовах: збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 09–10 квітня 2020 року). — Полтава: ПУЕТ, 2020. — 167 с.
8. Договір про Європейський Союз [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_029.
9. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

**Воробей Р. Є.,
аспірант,
НУБіП України, Україна**

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛІЗАЦІЯ»

В сучасному світі за умов ринкової економіки в контексті дослідження фінансового стану підприємства, ефективності його діяльності, часто вживається така економічна категорія, як «капіталізація». В світовій практиці «капіталізація» є основним показником за яким визначають вартість компанії.

Незважаючи на те, що на практиці поняття «капіталізація» вживається достатньо часто, єдиного підходу до визначення даного терміну досі не склалось. Саме поняття «капіталізація» є похідним від економічної категорії «капітал», тому доречним є спершу розібратись в сутності такого визначення, як «капітал».

Згідно із введеним в XIX столітті рядом західних вчених-економістів поняттям, капітал - це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг [1].

На думку В. Д. Базилевича, «капітал» - це самозростаюча авансована вартість; певні вкладення або активи, які уможлиблюють отримання доходу [1].

С. Мочерний в «Економічній енциклопедії» визначає капітал як «сукупність виробничих відносин капіталістичного способу виробництва, за яких засоби праці, певні матеріальні блага, гроші, об'єкти інтелектуальної власності та різні види цінних паперів тощо є знаряддям експлуатації, привласнення частини чужої не оплаченої праці» [2].

Таким чином, багатовекторність економічної категорії «капітал» значно вплинула на теоретичні підходи до визначення сутності поняття «капіталізація».

Саму економічну суть поняття «капіталізація» можна розглядати в різних контекстах:

1. Капіталізація, як процес перетворення ресурсів у авансовану вартість для отримання майбутніх економічних вигод.

Такого підходу дотримується відомий український вчений-економіст Гриценко А. визначаючи капіталізацію як перетворення будь-яких ресурсів у вартість, здатну продукувати нову вартість [3].

2. Капіталізація, як процес, що забезпечує зростання капіталу за рахунок новоствореної доданої вартості.

С. Мочерний в «Економічній енциклопедії» визначає капіталізацію як використання частини додаткової вартості на розширення капіталістичного

виробництва, а також процес вкладання частини доходів у цінні папери й отримання на них прибутку в формі відсотка капіталізації [2].

3. Капіталізація, як величина, що є індикатором ринкової вартості компанії.

О. Барановський трактує капіталізацію як показник, що розраховується множенням загальної кількості акцій даного емітента на середню ціну кращих котирувань акції на купівлю і продаж [4].

Узагальнюючи наведені підходи та беручи до уваги відсутність єдиного тлумачення поняття, можна стверджувати, що трактування категорії «капіталізація» потрібно визначати в залежності від контексту в якому аналізується економічна діяльність компанії.

Підсумовуючи вищезгадане, варто відзначити, що відсутність єдиного підходу до визначення поняття «капіталізація» робить неможливим формування загальної методології аналізу капіталізації компаній, в залежності від контексту, є можливим використовувати різні інструменти та методи для оцінки даного показника.

Список використаної літератури:

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.:Знання-Прес, 2007. – 719 с.
2. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1 / [Б.Д. Гаврилишин, С.В. Мочерний, О.А. Устенко та ін.]; відп. ред. С.В. Мочерний. - К.: Видавничий центр «Академія», 2000. - 864 с.
3. Цифровий розвиток: структура, капіталізація та соціалізація / А. А. Гриценко // Економічна теорія. - 2018. - № 4. - С. 5-20.
4. Барановський О. Недокапіталізована економіка / О. Барановський // Дзеркало тижня. – 2003. – 1-7 лист. – №42. Режим доступу: https://zn.ua/ukr/business/nedokapitalizovana_ekonomika.html

**Гречанюк Л. М.,
старший викладач,
НУБіП України, Україна**

ХЕДЖУВАННЯ РИЗИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

За своєю природою сільське господарство є галуззю, де невизначеність є швидше правилом, ніж винятком. Виробники стикаються з багатьма різними формами ризику у процесі прийняття рішень, включаючи виробничий ризик внаслідок погодних коливань, ринковий (ціновий) ризик, викликаний волатильністю цін, інституційний або політичний ризик, викликаний непередбачуваними змінами у політиці та фінансовий ризик, що визначається необхідністю у позикових коштах для

фінансування операцій. У сучасній конкурентній ринковій атмосфері для багатьох сільськогосподарських товаровиробників досягнення успіху значною мірою залежить від того, наскільки ефективно здійснювати управління цими ризиками.

Нині всі учасники сільськогосподарського ринку (виробники, постачальники, експортери та імпортери) все частіше застосовують хеджування для страхування ризиків, які виникають в наслідок коливання валютного курсу та зміни ціни на товар. Наприклад, виробник товару може застрахуватися від можливого падіння ціни на ринку на свою майбутню продукцію, торгова компанія – від зниження цін з моменту закупівлі товару або укладення контракту до моменту продажу. Імпортери, зацікавлені у низькій закупівельній ціні на товар, можуть, у свою чергу, застрахуватися від її можливого підвищення в момент укладання майбутнього контракту тощо [1]. Використовуючи зарубіжний досвід зниження фінансових втрат, які пов'язані зі зміною ринкових цін, валютних курсів та процентних ставок, останнім часом все більше застосовується хеджування сільськогосподарських ризиків вітчизняними підприємствами.

Хеджування – це складні економічні відносини, пов'язані з мінімізацією ризиків, утриманням їх на прийнятному рівні та забезпеченням захисту їх учасників (хеджерів) від фінансових втрат у майбутньому та отриманням прибутку спекулянтами (трейдерами, торговцями). Хеджування здійснюється за допомогою інструментів страхового, фінансового і товарного ринків, у т. ч. деривативів (форвардних контрактів, опціонів та ф'ючерсних контрактів). Ринок деривативів в аграрному секторі України економіки знаходиться на етапі розвитку, порівняно із провідною світовою практикою, через такі фактори: обмежений спектр інструментів (форвардні контракти на зерно); відсутність розгалуженої інфраструктури у вигляді традиційних бірж і електронних торговельних систем, кліринго-розрахункових структур; недосконала нормативно-правова база [4].

Хеджування здійснюється за допомогою похідних фінансових інструментів (ф'ючерсів і опціонів), які використовують як біржові трейдери, заробляючи на зміні ціни, та хеджери, які нейтралізують свої можливі втрати в разі несприятливих для них змін ціни на товар. Велике число учасників ринку забезпечує ліквідність – наявність постійного попиту та пропозиції на ф'ючерси та опціони у великих обсягах. Таким чином, комбінуючи різні фінансові інструменти, які пропонують сучасні банки, торговці сільгосппродукцією та іншими товарами можуть вирішити цілий ряд своїх завдань: отримати фінансування, використовувати такі інструменти як акредитиви, інкасо, гарантії, факторинг, а також – зменшити цінові та валютні ризики [1].

Прийняття рішення сільгоспвиробниками, яку культуру сіяти, залежить від цін та витрат на виробництво. Наприклад, в США, де переважають дрібні фермери, які обробляють 25 – 50 га, беруть до уваги

ціну сої і кукурудзи на біржі. В залежності від того, наскільки різняться ціни на ці культури, формуються і співвідношення площі посівів. В Україні поки що така методика мало ким використовується. На зернові та олійні культури ціни формуються на світових біржах. Є кілька біржових майданчиків, які є драйверами цін – Чиказька біржа (Chicago Mercantile Exchange, CME) і Французька біржа (MATIF). Чиказька є найбільшою за кількістю гравців і ліквідністю, але не має прив'язки товар – гроші, а є біржою фінансових інструментів [5]. Незважаючи на це, саме там формуються ціни, на які орієнтуються всі країни - експортери та міжнародні компанії-трейдери. Індикативами на цій фондовій біржі є ціни на пшеницю, кукурудзу і сою.

Україна є одним із головних гравців на міжнародному ринку торгівлі зерновими. Як свідчать дані Державної служби статистики України (рис.1) значно зросли обсяги виробництва та експорту зернових. Оскільки основною функцією товарних бірж є формування ринкових цін, тому важливим є впровадження біржової торгівлі, яка у світовій практиці застосовуються як загальний індикатор цін.

Без доступних методів управління ризиками українські аграрії: лишаються вразливими до неочікуваних змін ціни на продукцію та неврожайності; мають недостатній доступ до актуальної інформації про ціни на власну продукцію; стикаються з обмеженнями зернової (елеватори, склади) і транспортної інфраструктури [3].

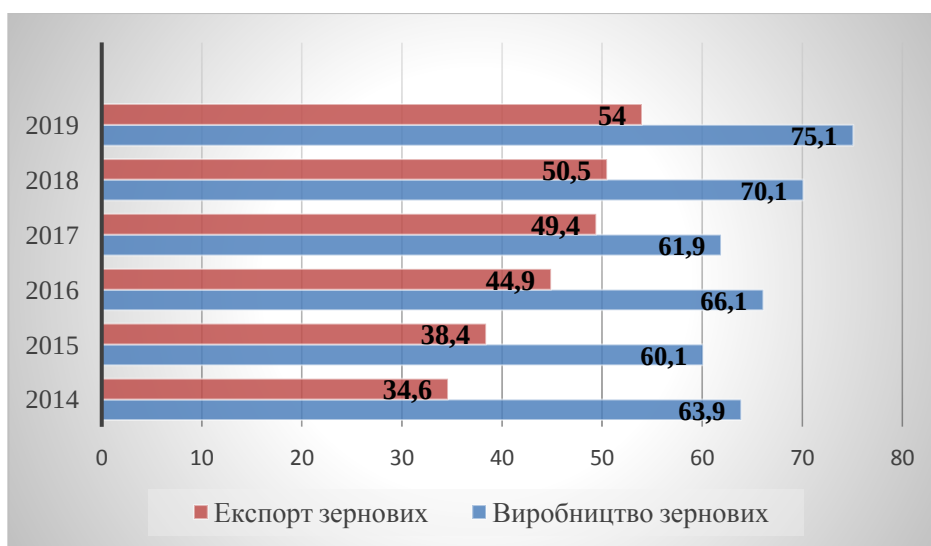


Рис. 1. Виробництво та експорт зернових в Україні, млн.т.

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України

Доступність надійних та ефективних інструментів хеджування цінових ризиків забезпечує такі суспільні та економічні переваги:

- Прозорий механізм ціноутворення на аграрну продукцію, доступність достовірної інформації про ціни.
- Зменшення невизначеності доходів і витрат для виробників і переробників.

- Розвиток фінансування виробничої діяльності та можливості зменшення процентних ставок за кредитами виробникам у результаті зменшення цінкових ризиків (за більшої визначеності доходів виробника). Світовий досвід свідчить, що банки зазвичай готові до зменшення вартості кредитування виробників за умови визначеності їхніх доходів через фіксацію ціни майбутнього продажу аграрної продукції [3].

Отже, своєчасне застосування хеджування за допомогою похідних фінансових інструментів є дієвим механізмом управління ризиками, який дозволяє зафіксувати рівень цін і забезпечує захист від їх небажаних змін, мінімізує витрати підприємств, зменшує вартість залучення й використання фінансових ресурсів, стабілізує доходи аграрного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Експерт назвав переваги аграрного хеджування: веб-сайт Uteka. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-ekspert-nazval-preimushhestva-agrarnogo-hedzhirivaniya>
2. Лупенко Ю. О., Фещенко В. В. Хеджування фінансових ризиків та сучасний ринок деривативів для підприємств аграрного сектору економіки. Фінанси України. 2014. № 11. С. 98-115.
3. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». Перспективи використання деривативів на аграрному ринку України / URL: https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2020/04/grain-market-research_27.4.2020.ukr_.pdf
4. Соломатіна Т. В. Страхування як інструмент хеджування ризиків втрати фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7794> (дата звернення: 07.02.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.4.79
5. Ціноутворення на ринку: веб-сайт Аграрний тиждень. Україна URL: <https://a7d.com.ua/agromoney/25500-cnoutvorenniya-na-rinku-zernovih.html>

Davydenko N. M.,
Doctor of Economics, Professor,
NULES of Ukraine, Ukraine
Wasilewska N.S.,
Doctor of Economics, Professor,
Jan Kochanowski University in Kielce, Poland

DIRECTIONS OF RATIONALIZATION FOR THE SOURCES OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES

Rationalization of financial resources at the enterprise is a significant factor in the financial management process, because the results of the enterprise activities depend on the efficiency of financial resources management. Usually, financial management works badly in domestic enterprises, because of: lack of integrated approach in the management departments, improperly organizes relations system between managers and employee, lack of knowledge in the field of financial management. Financial managers have more theoretical knowledge than practical that has a bad influence on management decisions.

Entities have problems with composition and movement of assets and liabilities for the reporting periods, according to this entities functioning needs support. There is a school of thought that the best option is financing companies using long-term liabilities, and equated to them assets from long-term sources, these definitely have an influence on stability and increase the level of creditors' trust in the enterprise. Another type of receiving resources is financing from retained earnings. If the company has a sufficient amount of its own financial resources, this can ensure its further development. Such financing has a good effect on the state of the enterprise [2].

One of the main factors in the formation of financial resources is a positive financial result of economic activity at the enterprise - profit.

Profit is forming from various sources, such as the sale of products, the performance of works, provision of services; sale of property (tangible and intangible assets, securities owned by the enterprise); non-operating transactions (participation in joint ventures, lease of property, dividends on securities, income from debt, royalties, proceeds from economic sanctions) [1].

According to the example of enterprise let's forecast the amount of profit. According to the last two years 2018-2019 of analyzed period, the private joint-stock company had a profit of 10283 thousand UAH and 33017 thousand UAH, let's forecast the expected profit for the next two reporting periods 2020 and 2021. To forecast net profit, use the method of extrapolation.

The method of extrapolation based on using forecast function which includes all observations of a certain period of time in equal weight. The purpose of this forecast is to find out what results the company can get in the future if it moves in its activities at the same speed or changes as the reporting activity. The

forecast is based on the assumption that all factors and trends will persist for the future.

For a more accurate forecast based on the method of extrapolation, the amount of net profit for the last six reporting periods from 2014-2019 was taken into account. The graph was constructed using Microsoft Excel. After plotting the profit/loss for the reporting periods, set the trend line on the chart, choosing to show the equation on the chart. We obtain a graph with a trend line (Fig. 1).

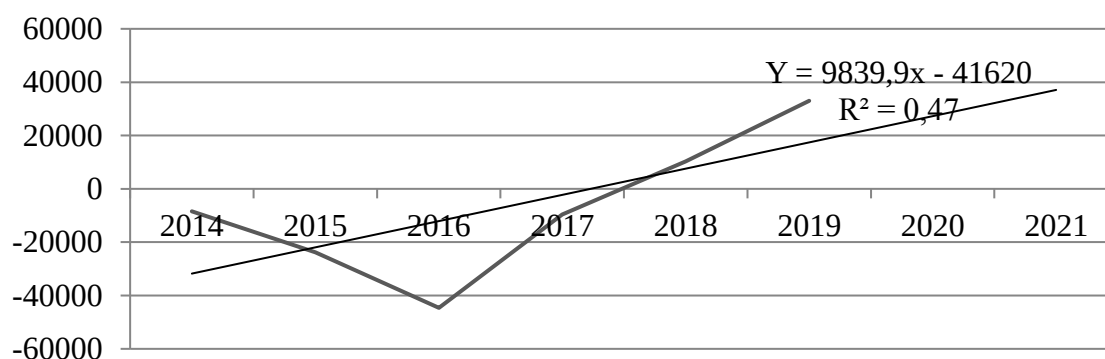


Fig. 1 Forecasting with the help of a linear profit trend of the private joint-stock company.

Source: compiled by the author on the basis of financial statements

The linear profit forecasting function of the private joint-stock company has the form:

$$Y = 9839.9 * x - 41620$$

x - is the observation period.

Based on this, forecast the amount of net profit for the private joint stock company for the next 2 years. Substitute in the equation instead of the independent variable x - the ordinal number of the year.

The in initial data for the trend construction are given in table 1.

Table 1 The forecasting results for the profit indicator of private joint-stock company.

Indicator	Initial data, thousand UAH						Forecast, thousand UAH	
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Profit/loss	-8431	-23751	-44626	-9572	10283	33017	27259	37099

Source: compiled by the author based on financial statements

Based on results according to predictive research, the amount of net profit has a trend to increase. In 2020 the predictive value is 27259 thousand UAH in 2021 - 37099 thousand UAH, which is a positive trend for the company. The disadvantage of this method is that the calculations do not take into account changes in factors affecting profits. If market conditions remain the same, then in

2020 the company will be able to fully cover the losses of previous periods in 31.12.2019 were 26094 thousand UAH.

The main direction during the policy of profitability increasing in the financial management field is financial resources attraction with the most profitable conditions and the lowest expenses for service of the involved resources. At the same time, the optimal structure of liabilities should be saved. The financial activity of the enterprise has an indirect influence on the formation of the company's profit.

To increase the efficient management of the financial resources formation according to sources, for the private joint-stock company it is necessary to propose such actions as:

- 1) Providing new approaches for optimization in financing an enterprise;
- 2) Selection of effective sources for attracting financial resources according to calculating the cost of attracting resources from each source;
- 3) Change the structure of financial resources by sources of their formation;
- 4) Reducing the share of long-term and short-term debt among the sources of financial resources at the enterprise.

Following the recommended actions, the private joint-stock company will be able to rationalize the financial resources according to the sources of formation to improve the financial condition thereby maintain and improve its market position among other major competitors.

References:

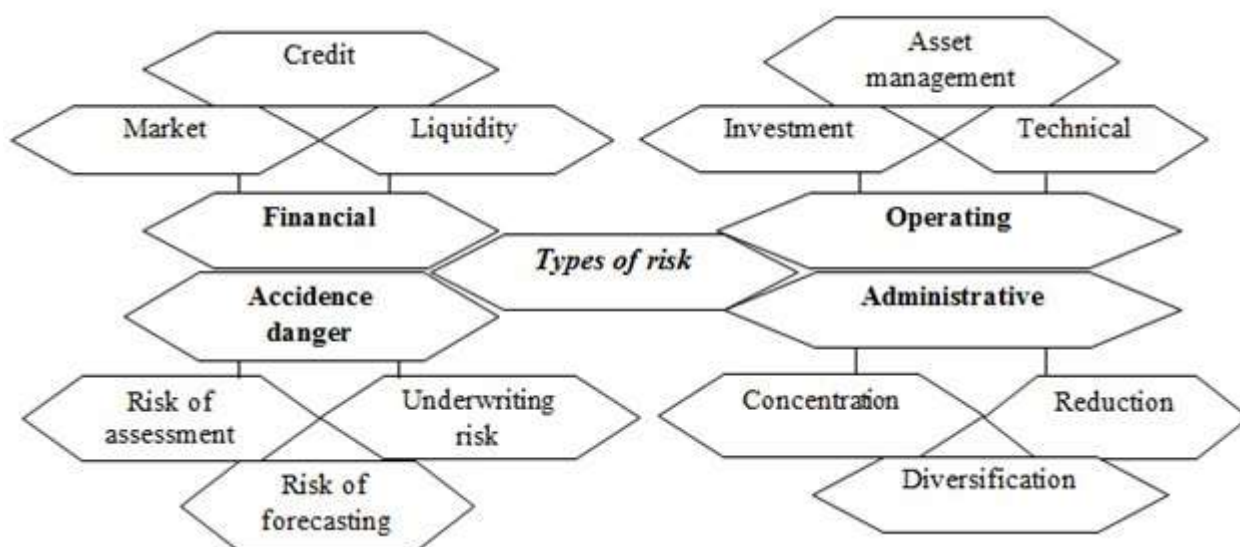
1. Бражнік Л. Фінансові ресурси підприємства: їх формування та використання. Економіка і суспільство, 2018. № 14. С. 778—783.
2. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент: підручник. К.: ТОВ «Задруга», 2012. – 516 с.

Davydenko N. M.,
Doctor of Economics, Professor,
NULES of Ukraine, Ukraine
Viktoriiia Kolodiazhna,
Kateryna Cherkesenko,
master students,
NULES of Ukraine, Ukraine

FINANCIAL SECURITY OF THE INSURANCE SECTOR IN UKRAINE

In modern economic conditions, the activities of enterprises, regardless of the type of activity and organizational and legal form of management, are subject to constant risks and threats associated with the increasing influence of external and internal factors on their functioning. The constant growth of insurance risks (Fig. 1) can lead to a significant deterioration in the financial condition of the enterprise, and in the future - lead to bankruptcy. This condition requires each entity to develop and implement a system of financial and economic security that will lead to the economic security of the entire sector, subject to its mandatory application.

Professor O. Baranovsky defines the financial security of the insurance market as "the level of providing insurance companies with financial resources, which would allow them, if necessary, to compensate for losses incurred in insurance contracts of their customers and ensure effective operation" [1, p. 258].



Source: created by the authors

Fig. 1. Classification of risks in the insurance sector

The purpose of ensuring the financial and economic security of the sector is to achieve the highest efficiency and stability of its operation, as well as to

create conditions for further development by timely detection and prevention of external and internal dangers and threats.

Currently, the issues of regulation and supervision, in particular prudential, of the activities of insurance market participants are especially relevant. In Ukraine, the subject of prudential supervision is the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets. In accordance with the requirements of Ukrainian legislation, state supervision is carried out on the principle of control based on compliance with the requirements of the activity. During the implementation of insurance activities are controlled [1]:

- the appropriate level of the statutory fund and other reserve funds;
- compliance with the appropriate level of net assets and requirements for their calculation based on the fair value of assets;
- placement of insurance reserves in assets of certain categories that meet the requirements of quality and diversification;
- the maximum amount of risk that can be retained by the insurer for one object of insurance (own maintenance) [4, p. 12].

The effectiveness of the financial security system of the insurance market also depends significantly on information support, which is a process of continuous and purposeful selection of information indicators needed to analyze, plan and prepare effective management decisions related to its financial security [3].

In order to analyze the level of financial security of insurance companies, consider a system of indicators of the security of the insurance market of Ukraine during 2018-2020 years.

Table 1

Indicators of financial security of insurance companies

	Normative value	2018	2019	2020 (3 rd quarter)
The level of insurance penetration (insurance premiums to GDP), %	8-12	1,39	1,33	2,85
Indicator of “density insurance” (insurance premiums on 1 person), USD USA	>140	41,50	46,4	48,1
The share of long-term insurance in total collected insurance premiums, %	>30	7,91	8,7	9,4
The level of gross insurance payments, %	>30	26,1	27,1	33,8
Share of premiums due non-resident reinsurers (in relation to gross premiums), %	<25	6,07	6,2	8,2

Source: created by the authors

One of the main macroeconomic indicator of the insurance market development is the indicator of insurance penetration (the ratio of gross insurance premiums to GDP), which according to the calculated data (table 1) in Ukraine remains low, compared to the regulatory level. The insurance rate tends to increase

within the study period and in 2020, it is 2,85%, which is 1,46% more than in the same period of 2018. Nevertheless, this indicator defines the level of financial security of Ukraine in the field of insurance as unsatisfactory. In this regard, we can conclude that insurance can not affect economic development and does not play a significant role in socio-economic relations of the state.

No less important indicator for assessing the financial security of insurance companies is the indicator of "insurance density", which characterizes the amount of insurance premiums per capita and the level of consumption of insurance services. During 2018-2020, the obtained value of this indicator tends to increase, but it remains much lower than its regulatory value, which indicates a low level of distribution of insurance services and insufficient development of the insurance industry of our country.

The share of long-term insurance in the total amount of collected insurance premiums during 2018-2020 does not correspond to the optimal value, which indicates a disproportion in the development of the insurance market of Ukraine.

The indicator of the level of insurance payments in 2018-2019 did not correspond to the optimal value, but already in 2020 its significant growth is noticeable, which corresponds to the normative, which is positive.

The share of premiums owned by non-resident reinsurers corresponds to the optimal, respectively, the state of financial security of the insurance market is at a fairly high level.

Thus, as a result of research it is established that the financial security of insurance companies in Ukraine is at a fairly low level and seeks to further improve it. Therefore, to ensure the financial security of the insurance market, we recommend the following measures: increase the capitalization and capacity of the domestic insurance sector; improve the quality of insurance services, reduce the cost of their provision; establish increased requirements for the activities of insurance companies by creating a regulatory framework that would meet international standards.

References:

1. On approval of the Concept of introduction of prudential supervision of non-banking financial institutions and the Program of development of the system of prudential supervision of non-banking financial institutions: Order of the State Commission for Regulation of Financial Services of Ukraine of July 15, 2010 № 585 [Electronic resource]. – Available at: http://pension.kiev.ua/files/fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf. (in Ukrainian)
2. Baranovsky O. (1999) Financial security: [monograph] / O. Baranovsky. - K.: Feniks, 338 p. (in Ukrainian)
3. Dovbush H.M. (2020) Rol strakhovoho rynku v zabezpechenni finansovoi bezpeky derzhavy [The role of the insurance market in ensuring the financial security of the state]. Problemy rozvytku strakhuvannia v Ukraini :Naukovyi studentskyi zbirnyk. / Zazah. red. prof. Plysy V.I. – Lviv: LNU imeni Ivana Franka, pp. 27-31. (in Ukrainian)
4. E.Bondar (2017) Financial security of the insurance market / Scientific Bulletin of Kherson State University. Ser. : Economic sciences. Vip. 27 (3), pp. 11-13. (in Ukrainian)
5. Papka O. (2012), "The mechanism of functioning of the financial security of insurance companies", Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, vol. 22.8, pp. 292-297. (in Ukrainian)

6. The main indicators of the insurance market. Official site of the National Bank of Ukraine. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#6>

Долінський Л. Б.,
д. е. н., доцент, професор кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ БОРГОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Ефективне функціонування та розвиток вітчизняної економіки потребує формування дієвого механізму управління державними борговими запозиченнями, на підґрунті сучасних методів та нових фінансових інструментів.

Управління державним та гарантованим державою боргом здійснюється Міністерством фінансів України відповідно до Конституції України, Бюджетного кодексу України та інших нормативно-правових актів. Державний та гарантований державою борг за типом боргових інструментів може бути представлений у вигляді кредитів або у вигляді цінних паперів (державних облігацій України). В свою чергу, державні облігації України поділяються на облігації зовнішніх державних позик України, облігації внутрішніх державних позик України, казначейські зобов'язання та цільові облігації внутрішніх державних позик України.

Державні облігації емітуються у бездокументарній формі та переважно розміщуються серед інституційних інвесторів (зокрема, комерційних банків, інших фінансових установ та нерезидентів). На відміну від них, казначейські зобов'язання України розміщуються у документарній формі та зорієнтовані виключно на фізичних осіб. Зазначимо, що за казначейськими зобов'язаннями, окрім отримання грошового доходу також можуть передбачатись розіграші – лотерейний компонент.

Відповідно до річного звіту НКЦПФР за 2019 рік [1], облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) лідирують на вітчизняному фондовому ринку як за кількістю нових випусків так і за обсягом торгів. Зокрема, обсяг торгів становив 630,07 млрд грн., а питома вага торгів державними облігаціями України на ринку цінних паперів у 2019 році склала 80,98%.

Розмір державного та гарантованого державою боргу розраховується у грошовій формі (у гривнях та дол. США), як непогашена номінальна вартість боргових зобов'язань. За офіційними даними Міністерства Фінансів України [2] станом на 31 січня 2021 року державний та гарантований державою борг України становив 2 558,22 млрд грн або 90,74 млрд дол США, в тому числі 58,89% та 41,11% відповідно становили частки

зовнішнього та внутрішнього державного та гарантованого державою боргу. Таким чином, державний борг України характеризується значною часткою зовнішнього боргу, яка значно перевищує середній показник для країн-аналогів за регіоном та регіональних лідерів. Це вказує на порівняно вищу вразливість України до зовнішніх шоків.

Найбільша частина зовнішнього державного боргу сформована випусками облігацій зовнішніх державних позик, номінованих в доларах США. Другий за обсягом валютний борг – борг в євро, який було залучено в основному в межах програм Макрофінансової допомоги Європейського Союзу у 2015-2018 рр. Частка боргу, номінованого в національній валюті, є нижчою у порівнянні з показниками країн-аналогів. Наявність державного боргу в іноземній валюті, підвищує не лише залежність фінансової системи країни від глобальної світової кон'юнктури фінансових ринків але й збільшує валютний ризик.

Крім того, у структурі державних боргових зобов'язань значну частину становить неринковий державний борг, який зокрема включає ОВДП, випущені для капіталізації державних банків та державних підприємств. Частка таких неринкових боргових інструментів є суттєвою та значно вищою у порівнянні з показниками країн-аналогів. Також, загальна сума боргу за кредитами міжнародних фінансових організацій (МВФ, Світовий банк, Європейський інвестиційний банк, ЄБРР, тощо) та іноземних держав складає дуже суттєву частку від загальної величини державного боргу, причому ця частка є значно вищою у порівнянні з показниками країн-аналогів. З одного боку це вказує на значну підтримку України нашими зарубіжними партнерами, але з іншого боку свідчить про збільшення фінансової й політичної залежності від інших держав, що може негативно позначитись на національній безпеці країни.

Міністерством фінансів України розроблено та затверджено Середньострокову стратегію управління державним боргом на 2019–2022 роки [3], відповідно до якої визначено основні цілі управління державним боргом у середньостроковій перспективі. На нашу думку, зважаючи на наведені вище особливості структури державних боргових запозичень, основною метою України в управлінні державним боргом має стати розширення ринку боргових цінних паперів у національній валюті та стимулювання внутрішніх приватних інвесторів до вкладення коштів у державні боргові цінні папери (ОВДП та казначейські зобов'язання). Такі заходи сприятимуть зниженню валютного ризику та поступовому покращенню інвестиційного клімату.

Повністю погоджуємось з думкою А.Ю. Білявської [4], яка стверджує, що розвинений ринок внутрішніх державних цінних паперів забезпечує суб'єктів господарювання високоліквідними та низькоризикованими фінансовими інструментами, а дрібних власників капіталу – додатковими можливостями у сфері інвестування заощаджених коштів, що стимулює

розвиток фінансових інститутів та дає змогу перерозподіляти кошти економічних суб'єктів на фінансування пріоритетних для економіки країни проектів.

Державні запозичення здійснюються з метою покриття дефіциту державного бюджету та рефінансування державного боргу. Разом з тим, відомий вітчизняний науковець С.В. Онишко [5] слушно зауважує, що використання залучених ресурсів не на проведення необхідних економічних реформ, а спрямування їх на фінансування бюджету та погашення раніше одержаних позик, не сприяє економічному розвитку країни, а також негативно сприймається світовою спільнотою.

Вітчизняні дослідники С.М. Еш та О.А. Гнатенко [6] справедливо зазначають, що державний борг є важливим макроекономічним важелем регулювання економіки країни, оскільки, з одного боку, дає змогу здійснити обрану економічну стратегію, залучити кошти для вирішення гострих економічних проблем та фінансування перспективних національних проектів, з іншого боку, – неефективне використання державних запозичень суттєво збільшує навантаження на державний бюджет наступних років.

Наявна в Україні система управління державним боргом дає змогу вирішувати поточні завдання з рефінансування боргових зобов'язань, але її ефективність як повноцінного інструменту стратегічного макроекономічного планування залишається низькою. Найкращий досвід розвинених країн світу підказує, що перспективним напрямком спрямування коштів від державних запозичень є реалізація масштабних національних проектів, розвиток інфраструктури та перспективних галузей економіки. Тому доцільним було б окрім середньострокової стратегії управління державним боргом в перспективі впровадити й довгострокову комплексну стратегію (політику) управління державними борговими запозиченнями та державними інвестиціями.

Список використаної літератури

1. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2019 рік/ Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/document/?id=10666647>
2. Боргова статистика. Державний борг та гарантований державою борг. Режим доступу: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovaniy-derzhavju-borg>
3. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2019 – 2022 роки. Режим доступу: https://mof.gov.ua/storage/files/MTDS_2019-2022_UKR_v11062019_Final.pdf
4. Білявська А.Ю. Оцінка перспектив та ефективності ринку державних внутрішніх запозичень. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 24. С. 334- 338.
5. Онишко С.В. Роль державних цінних паперів у реструктуризації боргових зобов'язань України. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 4. С. 65-70.
6. Еш С.М., Гнатенко О.А. Місце боргових зобов'язань України у державних фінансах. Економічний аналіз. 2014. Т. 16. № 1. С. 195 – 204.

**Євенко Т. І.,
к.е.н., ст. викл. кафедри фінансів,
НУБіП України, Україна**

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

В умовах ринкового трансформування економіки України дуже гострою є потреба в значних іноземних інвестиціях. На сьогоднішній день іноземні інвестори розглядають Україну як потенційного партнера з великими можливостями. В сучасних умовах транспортні підприємства країни потребують значних вкладень інвесторів для підвищення ефективності функціонування та виходу на світовий ринок в умовах високої конкуренції. Однак надходження іноземних інвестицій в Україну відбуваються надзвичайно повільно [1].

Залучення досвіду країн ЄС в інвестиційній сфері є одним з головних чинників стабілізації та економічного розвитку України, а також можливістю наблизитися ще на один крок до європейської інтеграції.

Узагальнення наукових джерел свідчать, що досвід інвестування в країнах ЄС характеризується високою часткою залучених коштів, якими залишаються іноземні інвестиції. На сьогодні одним з головних чинників, який впливає на збільшення інвестиційних потоків до ЄС, є розширення європейської зони. За даними Європейського комітету статистики, 72% прямих іноземних інвестицій з країн ЄС, спрямовуються в економіку держав самого Союзу.

Важливими чинниками, які позитивно впливають на інвестиційні процеси у країнах Європейського Союзу, зокрема у "старих" країнах-членах, є: ефективна структурна перебудова економік країн; зручне географічне розташування країн; місткий внутрішній ринок; експортна орієнтованість господарства країн; упровадження податкових пільг для іноземних інвесторів; невисокий рівень відсоткової ставки за кредити [2].

Можна розглянути досвід Польщі як однієї з найближчих європейських країн. Перші роки трансформації польської економіки не були вдалим періодом для залучення іноземних інвестицій. Польща була не зовсім варта довір'я для партнерів, через відсутність економічної стабільності, неврегульованої справи зовнішнього боргу, кризової ситуації у суспільному секторі.

Однак, послідовне впровадження ринкових реформ та реструктуризаційних процесів в економіці, відчутне покращення макроекономічних показників, а також економічного законодавства, стабілізація зовнішньої та економічної політики, незважаючи на досить часті зміни урядів, змінили негативний імідж Польщі за кордоном.

Поступово, з року в рік, збільшується обсяг іноземних інвестицій в польській економіці

Іноземних підприємців приваблює в Польщі стабілізоване законодавство, високий темп економічного зростання, великий ринок, наявність висококваліфікованої робочої сили, сприятлива інфраструктура і можливість переказу прибутків. Іноземні інвестори отримали право діяти на території Польщі у формі торгових товариств, так званих товариств з обмеженою відповідальністю і акціонерних товариств [3].

Китай багато років поспіль зберігає провідне місце за обсягом залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Сьогодні в міру швидкого і здорового розвитку китайської економіки, постійного поглиблення реформи і розширення відкритості, прискорення процесу глобалізації світової економіки, у сфері залучення іноземних інвестицій в Китаї спостерігалось багато нових обставин і особливостей, в той же час з'явилися і нові шанси і переваги. Втім, незважаючи на те, що інвестиційний клімат в Китаї досить привабливий, посилюється конкуренція з боку країн з економікою, що розвивається (наприклад, Індії та Бразилії), що вимагає від влади Китаю активних рішень щодо створення програм інвестиційного стимулювання, які б враховували нові тенденції світового ринку інвестицій та адаптували до них внутрішній ринок функціонування об'єктів інвестицій. Згідно з дослідженнями, проведеними нещодавно офісом Світового Банку в Пекіні, для підвищення привабливості інвестиційного клімату Китаю необхідно спростити процедури затвердження інвестиційних проектів; підвищити ефективність діяльності державних органів шляхом усунення дублювання ряду функцій і процедур; провести реформу ринку цінних паперів і реформування судової системи [4].

Також дослідження виявили, що Індія обігнала Китай і стала найпривабливішою країною для інвестицій у зв'язку з різким зниженням курсу рупії і відкриттям нових секторів для іноземних інвесторів.

Економіка Індії в останні роки розвивається досить динамічно. Багато в чому це відбувається завдяки зростанню промислового виробництва. Одним з основних факторів, що сприяють зростанню індійської промисловості, є збільшення обсягів іноземних інвестицій в країну.

Перспективи інвесторів в Індії залишаються позитивними, незважаючи на проблеми в економіці, з якими зіткнулася країна. За минулий рік Індія посилila свої позиції у залученні іноземного капіталу, послабивши вимоги до прямих іноземних інвестицій в кількох галузях [5].

Певний інтерес для України складає і австралійський досвід залучення інвестицій в регіони. У штаті Вікторія було ініційовано створення спеціального департаменту, що спеціалізується на залученні іноземних інвестицій. Слабкість конкурентних позицій штату Вікторії, яка мала компенсуватись діяльністю нового департаменту, визначалась віддаленістю від головних закордонних ринків. Водночас конкурентними перевагами

вважались міцна промислова й сільськогосподарська база та достатня забезпеченість якісними трудовими ресурсами. Департаментом із залучення іноземних інвестицій було започатковано цільові кампанії для поліпшення іміджу штату та налагодження відносин з відомими іноземними корпораціями

Німеччина, Кіпр, Австрія та Сполучене Королівство є не лише найбільшими інвесторами серед країн ЄС, але входять і до десяти країн світу, що здійснюють найбільші за обсягами інвестиції в Україну, посівши відповідно перше, друге, третє та четверте місця.

Узагальнюючи досвід зарубіжних країн щодо розвитку інвестиційної діяльності та міжнародного інвестування можна виділити основні чинники, які впливають на їх позитивний розвиток: постійне поліпшення інвестиційного клімату країни, підвищення якості та рівня залучення іноземних інвестицій, розширення відкритості та вдосконалення законодавчого середовища, розвиток зон відкритості, послаблення вимог до прямих іноземних інвестицій, збільшення допустимого обсягу прямих іноземних інвестицій, підвищення рівня життя суспільства [6].

Надаючи такі переваги, країна створює великі можливості для іноземних інвесторів. Сприяння поліпшенню інвестиційного клімату в Україні є одним з найважливіших пріоритетів державної політики на сучасному етапі.

Список використаних джерел:

1. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник / О.І. Рогач – К.: Либідь, 2005. – 720с.
2. Щербата Н.З. Зовнішньоекономічна політика Європейського Союзу в зонах вільної торгівлі : монографія / Н. З. Щербата ; Волин. нац. ун-т ім. Л. Українки. – Луцьк: Волин. нац. ун-т ім. Л. Українки, 2011. – 199 с.
3. Інформація щодо оглядів світових інвестицій [Електронний ресурс] : - Режим доступу: <http://www.unctad.org/wir/index.htm>.
4. Інформація щодо іноземних інвестицій Китаю Bank of Communications [Електронний ресурс] : - Режим доступу: <http://www.bankcomm.com/BankCommSite/en/index.jsp>.
5. Інформація про стан Індії з Багатостороннього агентства по гарантії інвестування [Електронний ресурс] : - Режим доступу: <http://www.miga.org>.
6. Динаміка інвестиційного клімату країн Східної Європи – досвід України - [Електронний ресурс] : - Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua>.

Жмурко І. В.,

к.е.н., доцент,

**Хмельницький навчально-науковий інститут
Західноукраїнського національного університету, Україна**

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах соціально-економічного розвитку одним із основних інститутів соціального захисту населення є система пенсійного забезпечення, яка призначена для запобігання бідності серед пенсіонерів, задоволення їх основних потреб, заміщення втрачених доходів і підтримки звичного рівня життя людини після втрати працездатності.

Система пенсійного забезпечення в Україні являється сукупністю правових, економічних, організаційних інститутів і норм створених державою, метою яких є надання громадянам матеріального забезпечення у вигляді пенсій.

На сьогодні, соціальне забезпечення населення є одним із найактуальніших проблем в нашій державі. На першому місці серед проблем соціальної сфери стоїть проблема пенсійного забезпечення.

Пенсійне забезпечення є основною складовою частиною системи соціального захисту населення, основними завданнями та цілями якого є захист від бідності громадян після настання пенсійного віку, підвищення рівня життя пенсіонерів, встановлення залежності розмірів пенсій від величини заробітку і трудового стажу, забезпечення фінансової стабільності пенсійної системи та заохочення громадян до заощадження коштів на старість.

Пенсійне забезпечення є одним із основних видів соціального забезпечення непрацездатних громадян, єдиним джерелом засобів для їх існування, а також один із видів соціального забезпечення населення, який пов'язаний з виплатою щомісячних грошових виплат – пенсій.

На сьогоднішній день в Україні пенсійна система не виконує своїх основних завдань, оскільки пенсійні витрати щороку зростають.

Основними проблемами у системі пенсійного страхування є: нестабільність у сфері пенсійного забезпечення, пенсійне навантаження на роботодавців, дефіцит Пенсійного Фонду України, низький рівень життєдіяльності пенсіонерів.

Одним із пріоритетних завдань соціальної політики, яке в розвинених країнах постійно знаходиться в полі зору публічного управління, є пенсійне забезпечення громадян. Важливість пенсійного забезпечення полягає в соціальній, економічній і моральній відповідальності держави перед громадянами, які закінчили трудову діяльність у зв'язку зі своїм віком. У сучасних умовах формування оптимальної моделі пенсійного забезпечення,

що враховує соціальні та економічні аспекти життя суспільства, є важливим державним завданням.

Тому, в сучасних умовах розвитку економіки України все більш актуальним стає питання щодо шляхів вдосконалення системи пенсійного забезпечення громадян держави.

Незважаючи на те, що сьогодні в державі здійснено низку важливих для подальшого розвитку пенсійної системи перетворень, функціонування існуючої пенсійної системи не забезпечує пенсіонерів гідними пенсійними виплатами, не відбулася детінізація доходів, а також дефіцит Пенсійного фонду України щороку зростає.

Для того щоб покращити ситуацію в пенсійному забезпеченні держави, обов'язково потрібно й надалі намагатися шукати шляхи її вдосконалення, а саме здійснити заходи щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

На сучасному етапі розвитку і в довгостроковій перспективі України слід стимулювати усі зусилля на запровадження накопичувальної системи. Оскільки запровадження її дозволить: збільшити загальний розмір пенсійних виплат завдяки отриманню інвестиційного доходу; посилити залежність розміру пенсій від трудового вкладу особи; а отже, посилити зацікавленість громадян та їх роботодавців у сплаті пенсійних внесків.

Також зменшиться податковий тиск на фонд оплати праці роботодавців за рахунок перерахування частини обов'язкових пенсійних внесків до Накопичувального фонду, що здійснюватиметься із заробітку працівника, створити потужне джерело інвестиційних ресурсів для підвищення національної економіки, а отже розподілити ризики виплати низьких розмірів пенсій між першим та другим рівнем пенсійної системи і таким чином застрахувати майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій, а також підвищити ефективність управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передачі недержавними компаніями функцій управління пенсійними активами [2, С. 135-138].

Натомість, для забезпечення стабільного функціонування пенсійного забезпечення в Україні потрібне формування ефективної, надійної системи недержавного пенсійного забезпечення, що в змозі розширити напрями інвестування пенсійних активів за наявності сприятливих умов на фондовому ринку, проведення програми добровільного пенсійного страхування, здійснення додаткових заходів щодо захисту коштів учасників системи накопичувального пенсійного забезпечення від знецінення, забезпечити розроблення та виконання обов'язкових професійних пенсійних програм для окремих категорій осіб, а також здійснити заходи щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Щоб певним чином в державі покращити становище потрібно як найшвидше реалізувати дію II рівня пенсійної системи. Запровадження якої

дозволить: збільшити загальний розмір пенсійних виплат завдяки отриманні інвестиційного доходу; посилити залежність розміру пенсії від трудового вкладу особи, а отже, посилити зацікавленість громадян та їх роботодавців у сплаті пенсійних внесків; зменшити податковий тиск на фонд оплати праці роботодавців за рахунок перерахування частини обов'язкових пенсійних внесків до Накопичувального фонду, що здійснюватиметься із заробітку працівника, успадковувати кошти, накопичені на персональному пенсійному рахунку, створити потужне джерело інвестиційних ресурсів для підвищення національної економіки, розподілити ризики виплати низьких розмірів пенсій між I та II рівнем пенсійної системи і таким чином застрахувати майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій та коливань в економічному розвитку держави, підвищити ефективність управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передачі недержавним компаніям функції управління пенсійними активами [4, С. 26].

Отже, для того щоб покращити ситуацію в нашій державі, потрібно перш за все вдосконалити існуючу солідарну систему, запровадити накопичувальну систему, внески, якої сплачуватимуться в різноманітні інвестиційні проекти, що сприятиме піднесенню економіки, а також вдосконалити подальший розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення.

Список використаної літератури:

1. Мельников С.А. Розвиток системи пенсійного страхування України // Актуальні проблеми економіки - 2018. - №5. – С. 231-237.
2. Чеберяко О.В., Капушак Т.С. Запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного страхування // Економічний вісник. – 2018. - №2(20). – С. 135-138.
3. Енциклопедія страхування / В.В. Фещенко та інші. – Київ, Укр. Агентство фінансового розвитку, 2008. – 650с.
4. Безтелесна Л. Соціальна справедливість у солідарній системі пенсійного забезпечення України / Л. Безтелесна, Г. Юрчик // Україна: аспекти праці. – 2018. - №5. – С. 21-27.

Lemishko O. O.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Shevchenko N. Yu.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

THE MAIN IMPACT FACTORS ON TAX REVENUES

Revenues from the taxation of foreign economic operations play a leading role during the formation of the state budget of Ukraine [1].

This function of revenues from the taxation of foreign economic operations is especially important in times of a decline in production [2].

To determine the optimal level of taxation of foreign economic operations, it is necessary to make a detailed forecast of revenues and compare it with actual revenues to the state budget [1].

The possibility of fulfillment of such an analysis and forecast is limited by insufficient information. Practically, these tasks are solved using the method of budget revenue planning, which provides quantitative and qualitative characteristics of all elements of foreign economic activity, and the implementation of these measures in the activities of customs authorities [3].

Quantitative characteristics – the volume of financial resources that come to the state budget from the taxation of foreign economic operations, and qualitative – the state of foreign economic activity [4].

The principle of the method of forecasting the total tax revenue to the state budget depends on the formation of a balanced impact of quantitative and qualitative parts [5].

The forecast of tax revenues from foreign economic operations must be carried out in stages.

According to the results of the research, we have identified the main impact factors in tax revenues. Mainly, it is export and import volumes of products, tax rates, product prices, and the Ukrainian Hryvnia to United States Dollar exchange rate. Also, to determine the efficiency of taxation, complex indicators were calculated, such as the share of tax revenues in the gross domestic product, the ratio of tax revenues to the volume of profits and selling products. Since we analyzed the problems of export value-added tax refunds in our research, such an impact factor as the volume of production of this product was also identified.

The proposed method of tax assessment will allow analyzing tax revenues by quarters and months depending on seasonal factors of foreign trade; the impact of integration processes on tax revenue volumes; increase in the volume of customs duties and taxes for each type of products (in terms of commodity groups) based on the analysis of forecasted import volumes.

References:

1. Choi, K., & Lim, S. (2019). A reappraisal of strategic trade policies with the endogenous mode of competition under vertical structures. *Journal of international trade & economic development*, 28, 11-29. doi: 10.1080/09638199.2018.1482948
2. Kireev, A. (2002). *Mezhdunarodnaya ekonomika. Part I. Mezhdunarodnaya mikroekonomika: dvizhenie tovarov i faktorov proizvodstva* [International Economics. Part I. International microeconomics: movement of goods and factors of production]. Moscow: International Attitude.
3. Shpichak, O. O. (2004). *Opodatkuvannia eksportnoimportnykh operatsii z produktsiiei roslinnytstva* [Taxation of export-import operations with crop production]. Kyiv: NNC IAE.
4. Shevchenko, N. Yu. (2015). *Teoretyko-metodychni aspekty opodatkuvannia zovnishnoekonomichnykh operatsii z produktsiiei ahropromyslovoho vyrobnytstva* [Theoretical and methodical aspects of taxation of foreign economic operations with products of agricultural production]. *Scientific Bulletin of NULES of Ukraine*, 222, 287-290.
5. Shevchenko, N. Yu. (2015). *Osnovni chynnyky vplyvu na podatkovu nadkhozhdzhennia vid zovnishnoekonomichnykh operatsii z produktsiiei ahropromyslovoho vyrobnytstva* [The main factors influencing tax revenues from foreign economic operations with products of agro-industrial production]. *Scientific Bulletin of NULES of Ukraine*, 231.

Маслак Н. Г.,

к.е.н., доцент,

Сумський національний аграрний університет, Україна

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ

Сучасні системи охорони здоров'я потребують забезпечення достатніми фінансовими ресурсами, доступу до медичних послуг, універсального охоплення основними видами допомоги у сфері зміцнення здоров'я, профілактики, лікування і реабілітації населення, підвищення ефективності та зменшення фінансових ризиків, пов'язаних з наданням допомоги, створення умов для того, щоб вартість послуг не стала на перешкоді при їх отриманні, збереження ефективності систем охорони здоров'я в умовах бюджетних обмежень внаслідок фінансово-економічних криз.

Проблемі управління та реформування охорони здоров'я України присвячені роботи великої кількості вітчизняних та закордонних науковців та вчених, проте оригінальні дослідження, які б торкалися комплексного вивчення і запровадження зміни системи фінансування охорони здоров'я в розрізі її основних функцій на теперішній час відсутні, що і обумовило актуальність проведеного дослідження, визначило його мету і завдання.

Метою роботи є обґрунтування та розробка моделі фінансування охорони здоров'я України, яка орієнтована на максимально можливе

забезпечення потреб населення в різних видах медичної допомоги в межах наявних фінансових ресурсів та з урахуванням вимог реформ.

Фінансове забезпечення охорони здоров'я, на погляд науковців, є методом фінансового механізму, що визначає принципи, джерела й форми фінансування суб'єктів господарювання, діяльність яких спрямована на збереження, охорону, зміцнення та відновлення здоров'я громадян [1], [2, с. 26]. На нашу думку, крім цього, воно є механізмом системи фінансування, який включає процес формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, спрямованих на здоров'я людини. Таке розуміння дозволяє виявити залежність між кінцевою метою функціонування системи охорони здоров'я та державною політикою, яка включає всі вектори розвитку даного напрямку.

Дослідження зарубіжного досвіду функціонування системи фінансування сфери охорони здоров'я, та враховуючи дослідження реформ, які відбуваються, Україна обрала шлях до побудови бюджетно-страхової моделі фінансування. Основними джерелами фінансування у даній моделі є бюджет та фонд соціального медичного страхування.

Проте в період переходу до бюджетно-страхової моделі та на початках її існування фінансування недостатнє і медичне страхування - це лише одне із можливих джерел збільшення фінансування галузі охорони здоров'я, тому передбачена можливість залучати додаткові джерела, такі як: кошти, від надання певних платних медичних послуг, кошти добровільного медичного страхування, кошти, отримані на основі спонсорської та благодійницької допомоги.

Концепцією реформи фінансування системи охорони здоров'я України була регламентована нова сучасна модель державного фінансування. Представлена модель, крім чітких прозорих гарантії держави щодо медичної допомоги, фінансового захисту для громадян у випадку хвороби, ефективного та справедливого розподілу публічних ресурсів та скорочення неформальних платежів, передбачає створення системи єдиного національного замовника медичних послуг [3].

Разом з цим, нова модель передбачає надання публічним медичним закладам автономії, що дозволить створити єдиний ринок медичних послуг (єдиний медичний простір), на якому держава, страхові компанії, місцеві бюджети та громадяни зможуть придбати послуги у незалежних постачальників усіх форм власності. Держава при цьому буде оплачувати визначений гарантований пакет медичних послуг, безоплатний для громадян, а постачальники будуть конкурувати за ці кошти. Послуги, які не входять до гарантованого пакету, громадяни зможуть оплатити напряму або за допомогою добровільного медичного страхування.

Аналізуючи зміни у фінансуванні охорони здоров'я України за період 2015-2020 роки, було зроблено висновок, що видатки на охорону здоров'я зросли в реальному вираженні на душу населення на 20,0%, проте це

частково пояснюється зниженням чисельності населення (на 2,9% за період, що аналізується) та відбувається значно повільніше, ніж економічне зростання країни.

Щодо консолідованих видатків на охорону здоров'я у % від ВВП, то відбулося їх скорочення з 3,6% до 3,0%, що свідчить про те, що зростання державних видатків на охорону здоров'я більш повільніше, ніж економіка України в цілому. При збереженні такої тенденції до 2021 року, можна очікувати, зменшення реальних видатків на охорону здоров'я в розрахунку на душу населення приблизно на 8,4%.

З метою досягнення відновлення та забезпечення довгострокового зростання, як економіки, так і фінансування охорони здоров'я, уряд скоротив загальні державні видатки (з 34,2% до 32,9% ВВП), що призвело до фактичного зменшення загального обсягу бюджетних коштів, а також зменшив частку бюджету на охорону здоров'я з 10,4% до 9,2%, у 2015 році та у плані на 2020 рік відповідно.

Слід наголосити, що з 2015 року уряд проводив виділення коштів на охорону здоров'я функціонуючим адміністративним одиницям, використовуючи при цьому механізм субвенції. Усі загальномедичні субвенції до моменту створення НСЗУ, охоплювали профілактичні заходи щодо захворювань, ПМД, амбулаторні та стаціонарні медичні послуги в межах окремих адміністративних одиниць. Майже третина субвенції була перерахована до обласних бюджетів, решта - на громади, райони чи міста. В 2018 році кожна адміністративна одиниця України (1288) створювала пули ресурсів, що фінансувалися з бюджету. При цьому за наявності адміністративної децентралізації та територіального співпадіння, такий механізм розподілу ресурсів призводив до дублювання медичних послуг та, як результат, неефективного використання ресурсів [4].

За даними Державного управління статистики України у 2018 році на загальнодержавні витрати МОЗ України було виділено близько 54,5 млрд. грн., з них медична субвенція з державного бюджету для місцевих бюджетів становила 51,4 млрд. грн..

У 2019 році на охорону здоров'я було виділено з державного бюджету 98,2 млрд. грн. (2,43% від ВВП), фактичні видатки державного бюджету на охорону здоров'я становили 38,6 млрд. грн, у тому числі за загальним фондом - 36,6 млрд. грн. та за спеціальним фондом - 1,9 млрд. грн..

Одним із базових питань в межах функціонування моделі фінансування охорони здоров'я є визначення політики та стратегічного напрямку розвитку НСЗУ, як основного розпорядника бюджетних коштів, щодо закупівлі медичних послуг. Крім того, дослідження взаємовідносин між НСЗУ, МОЗ України, Міністерством фінансів України та КМУ у сферах визначених політики та стратегії на різних етапах реформи. У подальшому актуальним є питання зміни ролі ОМС у фінансуванні системи охорони здоров'я та формування відносин між ОМС та НСЗУ в процесі реалізації

запланованих в межах реформи етапів. І останнє, не менш важливе питання, це формування механізму контролю за результатами діяльності НСЗУ та використанням державних коштів.

Список використаної літератури:

1. Бондар А.В. Фінансування галузі охорони здоров'я в Україні та у зарубіжних країнах. Національний університет «Львівська політехніка». URL: <http://ena.lp.edu.ua> (дата звернення: 25.12.2020).
2. Буздуган Я. Поняття, принципи, форми фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні. *Вісн.* 2008. № 5. С. 26–28.
3. Концепція реформи фінансування системи охорони здоров'я України, лютий 2016. URL: <http://uoz.cn.ua/reforma022016.pdf> (дата звернення: 25.12.2020).
4. Бюджетний простір для системи охорони здоров'я в Україні: програмний документ для підтримки діалогу щодо підготовки бюджету на 2021 рік. URL : https://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0018/425340/WHO-WB-Joint-Report_UKR_Full-report_Web.pdf (дата звернення: 03.01.2021).

Мрачковська Н. К.,
к.е.н., доцент,
НУБІП України, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Світова економічна система на сучасному етапі розвитку суттєво залежна від міжнародного фінансового капіталу. Якщо обсяг запозиченого ззовні капіталу невеликий і ефективно використовується державою для розвитку економіки, то він не є негативним явищем. Разом з тим, високий рівень боргу, хоч і не завжди є показником кризи, але завжди відволікає ресурси країни від більш продуктивних видатків.

В Україні зростання зовнішнього державного боргу спостерігається протягом тривалого періоду, її визначають високі валютні ризики, мінлива ситуація з рефінансуванням боргів попередніх років, а також тиск боргових виплат на державні фінанси. На сьогодні залучення зовнішніх запозичень спрямоване переважно на покриття державного дефіциту, а також погашення вже існуючої заборгованості, що в свою чергу призводить до погіршення матеріального благополуччя населення [1].

Досліджуючи структуру державного боргу зазначимо, що впродовж всього періоду у структурі державного боргу перевищує зовнішній борг. В 2016 році внутрішній борг становив 40,6% від загальної суми боргу, та зовнішній – 59,4%. У 2018 році внутрішній борг складав 40,9 % від загальної суми боргу, проте зовнішній – 59,1%, отже знову зовнішній перевищував внутрішній у 1,4 рази. Таким чином спостерігалася тенденція до збільшення диспропорції між зовнішнім і внутрішнім державним боргом. Зазначимо,

що 2020-й є роком найбільшого економічного спаду через що виникла девальвація та на початку року стався інфляційний шок (рис. 1).

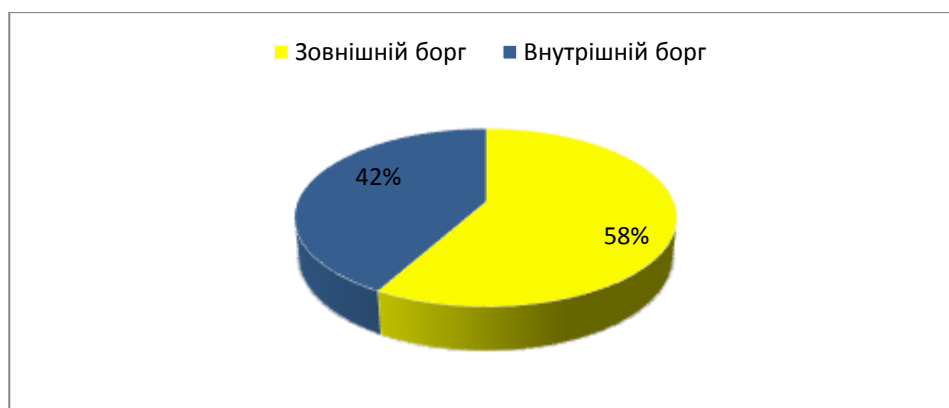


Рис. 1. Структура державного боргу за 2020 р. [9]

Станом на 30.11.2020 р. зовнішній державний борг в Україні дорівнював 51,4 млрд. дол. і складав 61 % від усього державного та гарантованого державою боргу.

Отже, частка зовнішнього боргу України складає дві третини всього боргу держави. Загалом за останні п'ять років найбільші темпи зростання зовнішнього державного боргу спостерігалися у 2017 році (7,4 %) та 2020 році (5,1%). Помітно, що зовнішній борг все-таки залишається на одному рівні.

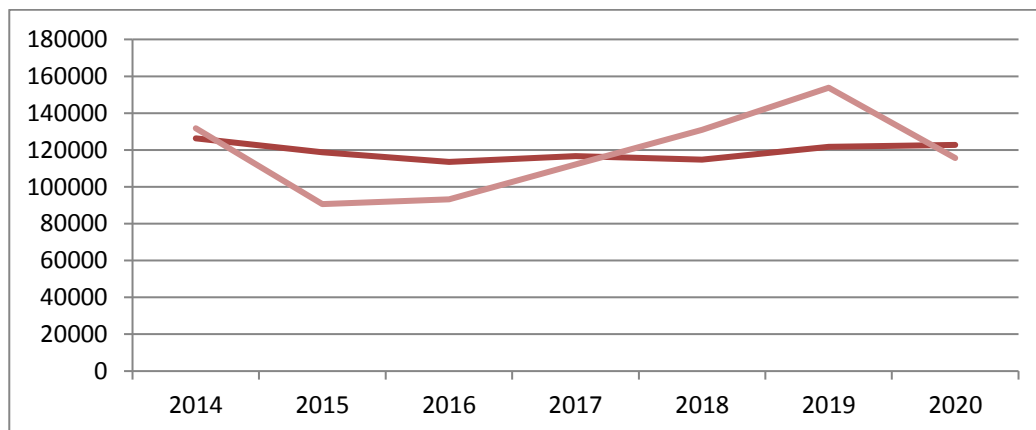


Рис. 2. Динаміка валового зовнішнього боргу і ВВП України за 2014 – 2020 рр. [2]

Обсяг валового зовнішнього боргу України в 2020 році зріс на 0,9% та на кінець 2020 року склав 122,8 млрд дол. США. Зовнішні зобов'язання державного сектору за 2020 рік зросли на 1.4 млрд дол. США – до 52.9 млрд. дол. США (33.9% від ВВП). Борг приватного сектору зріс із початку року на 1.1 млрд дол. США – до 69.9 млрд дол. США (44,8% від ВВП). Зовнішній борг центрального банку в II кварталі 2020 року зменшився на 54 млн дол. США у результаті курсових змін і на кінець II кварталу 2020 року становив 6.9 млрд дол. США (4.5% від ВВП).

Проаналізувавши декомпозицію державного зовнішнього боргу за інструментами (табл. 1) можна зробити висновок, що в основному половина всієї зовнішньої заборгованості в Україні становить заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку, та за зовнішніми позиками.

Україна не має номінального зовнішнього короткострокового боргу – тому що інструменти розраховані в основному більше ніж на 1 рік. Доволі велика частка кредитів у структурі зовнішнього державного боргу спричинена низьким кредитним рейтингом України та слабкістю її фінансових ринків і фінансових інститутів.

Зовнішні зобов'язання сектору загального державного управління збільшились впродовж 2020 року на 1,3 млрд дол. США – до 46 млрд дол. США (29,5% від ВВП), з яких за рахунок зміни курсу гривні – на 0.3 млрд дол. США, СПЗ – 72 млн дол. США.

Таблиця 1

Декомпонізація зовнішнього боргу за інструментами

Показники млрд. дол. США	2016	2017	2018	2019	2020	Структура %
Зовнішній державний борг	36,05	38,50	39,7	39,3	42,3	100%
1. Заборгованість за позиками, одержавними від міжнародних фінансових організацій	13,68	14,70	14,78	12,34	12,18	28,8
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	1,68	1,75	1,80	1,63	1,62	3,8
3. Заборгованість за позиками, одержавними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	0,00	0,00	0,00	0,00	1,35	3,2
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	19,04	20,47	20,47	22,27	23,62	55,8
5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	1,65	1,74	1,79	1,70	1,76	4,2
Гарантований державою зовнішній борг	10,26	10,40	10,7	9,6	9,1	-
Зовнішній державний борг (% від валового зовнішнього боргу)	0,30	0,30	0,30	0,28	0,31	-

Джерело: [3]

Зовнішній борг інших секторів економіки на кінець 2020 року становив 52,4 млрд дол. США (33,7% від ВВП), що на 0,8 млрд дол. США менше, ніж на початок року. Основними факторами є: скорочення заборгованості за кредитами і позиками на 1.3 млрд дол. США переважно за рахунок переоформлення боргу в міжфірмовий; збільшення заборгованості за торговими кредитами на 0.5 млрд дол. США. Обсяг міжфірмового боргу

підприємств, які перебувають у відносинах прямого інвестування, впродовж 2020 року зріс на 1,8 млрд дол. США – до 13,2 млрд дол. США (8,5% від ВВП) [2].

Основною валютою зовнішніх запозичень України станом на кінець II кварталу 2020 року залишається долар США: його частка скоротилася за квартал на 1.9 в. п. та становила 64.5% від загального обсягу зовнішнього боргу. Водночас збільшилася питома вага зобов'язань у СПЗ перед МВФ: з 8.8% до 10.4%. Також зросла частка запозичень у євро: з 18.1% до 19.1%. Частка зовнішньої заборгованості в гривнях скоротилася до 3.8% від обсягу боргу (з 4.5% на кінець I кварталу 2020 року). Зобов'язання у російських рублях протягом кварталу зменшилися на 0.1 в.п. і становили 1.6% від обсягу зовнішніх зобов'язань.

Отже, на сьогодні фінансово-економічна система в Україні перебуває в залежності від різного роду зовнішніх та внутрішніх політичних чинників. Тому важливо вибудувати власну фінансову стратегію, яка дасть можливість стати фінансово стабільними та посісти гідне місце як серед європейських країн, так і в міжнародній спільноті в цілому.

Список використаної літератури:

1. Лубкей Н. аналіз стану боргової безпеки України на сучасному етапі / Н. Лубкей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.tneu.edu.ua>.
2. Глобальна та національна проблема зовнішнього боргу / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://law.chnu.edu.ua/globalna-ta-natsionalna-problema-zovnishnoho-borhu/>
3. Офіційний веб-сайт Національного банку України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>

**Olifer D. O.,
master students,
Titenko Z. N.,
NULES of Ukraine, Ukraine**

FINANCIAL STATE SECURITY CONSOLIDATION BASED ON VENTURE INVESTMENTS

At the current stage of national economic innovation development, venture capital investment is becoming the main means of ensuring the financial security of the state and competitiveness, as well as a decisive factor in improving business efficiency. In order to develop an innovative sphere of activity, especially in an enterprise, it is best handled by venture capital investment, which directly stimulates the positive development of innovation in enterprises and also in business.

The main tool for the future development of venture capital activities in Ukraine might become state support for this sphere, which should guarantee a favourable investment climate for potential investors. If we talk by and large about legal entities and natural persons (who invest).[2]

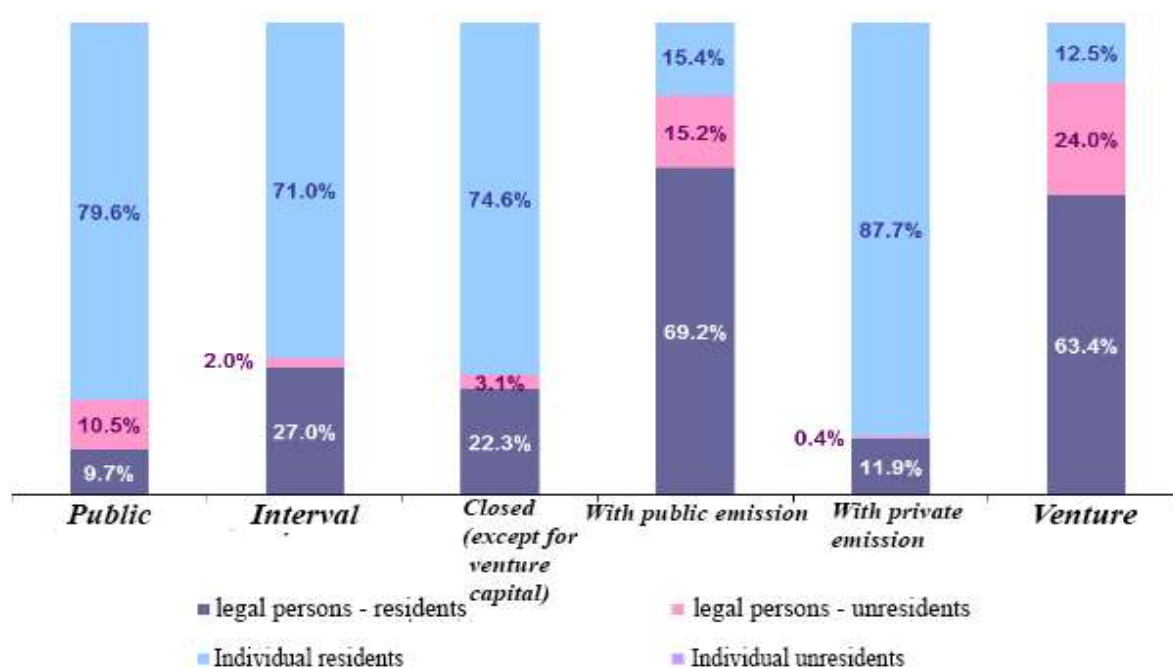


Fig.1 - Investments in institutions of joint investment by category of investors as of 30.06.2019. Share in the value of net assets.

Thus, in April-June 2019, the share of the largest investors of joint investment institutions of resident entities, in the value of the net assets of the funds continued to decline: from 61.7% to 61.0% in the net assets of common investment institutions, in general from 64.5% to 63.4% in venture funds in particular.[1]

In the net assets of other sectors of common investment institutions, by type of fund, the number continued to increase (except for closed to the public, where it has not materially declined) and accounted for almost 10% in open institutions of joint investment of more than 69 % in closed to public investment.(fig.1)

However, total investments of local enterprises in the 2nd quarter decreased slightly only in closed funds (excluding venture capital funds) but much faster than the decline of another category of investors in these common investment institutions, the former even increased its weight in the value of the net assets of this sector of joint investment institutions from 20.0% to 22.3%.[1]

In open joint investment institutions, the combined investment of resident enterprises in Q2 2019 followed a moderately upward trend, and their weight in the value of the sector's net assets increased from 9.4% to 9.7%.

Consequently, the government should take such measures for the long-term development of venture capital and financial security in Ukraine:

1. Direct provision of capital to venture capital funds and their investors, and gives small venture capital for firms in the form of direct investment or low interest loans;
2. Financial incentives for venture capital funds and their investors, small venture capital firms in the form of State loan guarantees, tax exemptions or preferential tax treatment;
3. Changes to the rules defining the scope and boundaries of the permitted contribution of venture capital investors.

References

1. Українська асоціація інвестиційного бізнесу: website. URL: https://www.uaib.com.ua/files/articles/2784/99/2.%20Q2%202019_CII_final.pdf
2. Савченко В.Ф. Проблеми венчурного інвестування в Україні [Текст] / В.Ф. Савченко, Д.В.Шатирко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2019. - №2.

Olifer I. O.,
master students,
Davydenko N. M.,
Doctor of Economics, Professor,
NULES of Ukraine, Ukraine

ANALYSIS OF BUSINESS CYCLES IN THE UKRAINIAN ECONOMY

The economy's existence as a number of resources for infinitely growing consumption has inconstant nature, the economy can not grow constantly, there are periods of growth. Uneven economic development is manifested in the business cycle (Fig. 1). For example, a recession is the 'thin' moment of the economic cycle, which at certain scales can turn into a cyclical crisis. Therefore, it is necessary to assess the dependence of economic indicators on the business cycle, and the ability to predict economic change.

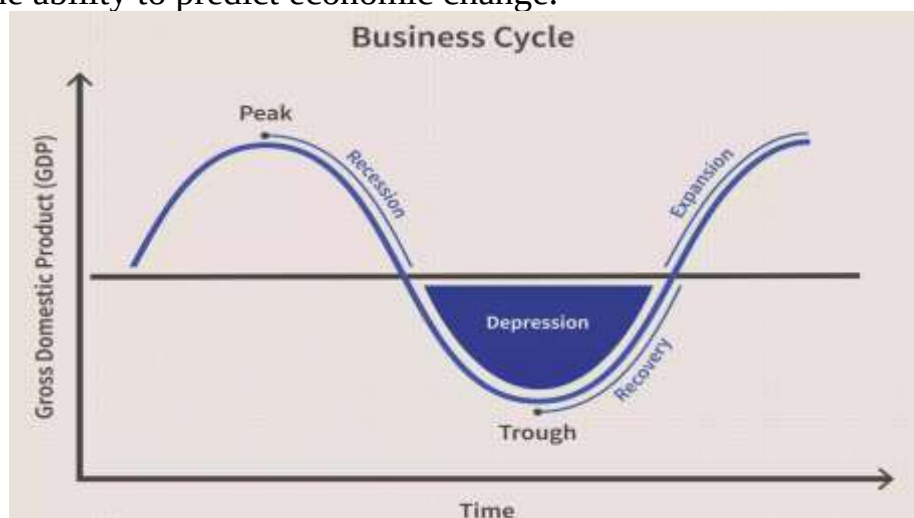


Fig.1. Business cycles in economics [1].

What change the business cycles?

There are different points of view, according to macroeconomic schools.

Keynesianism (John Maynard Keynes): Animal spirit. The reason for economic cycles is the optimism or pessimism of investors. Pessimistic expectations lead to a decrease in money turnover, a reduction in investment injection leads to a decrease in GDP, as a result, leads to an economic downturn. Great optimism, on the contrary, leads to the excess of actual GDP over potential GDP.

Monetarists (Milton Friedman): The reason is the wrong operation of the central bank, the wrong change in the money supply.

Austrian School (Friedrich von Hayek): Similar to monetarists, the basis of the problem is the incorrect operation of the central bank, high lowering the interest rate, which stimulates extraordinary investment activity, then the Central Bank sharply increases the rate.

Real Business Cycle Theory (Finn Kidland, Edward Prescott): economic fluctuations occur due to external shocks. For example, changes in the price of oil, energy, or technological changes.

Modern Keynesianism: cyclicalities are the cause of a large number of small errors at the level of individual firms, manufacturers, citizens. For an individual, the error is insignificant, but the sum of these errors leads to strong macroeconomic fluctuations.

Prediction of moments change of a cycle is possible by means of indicators:

1. GDP - is the least operational indicator, as it takes at least 2 years after the reporting year to fully calculate this indicator.
2. Index of industrial production (synchronous, procyclical) - there is a dynamic similarity with the GDP indicator (Fig. 2).
3. Investment in fixed capital (pro-cyclical).
4. Real monetary income of the population (pro-cyclical) - dynamic fluctuations associated with the algorithm of wages payment (Fig. 3).
5. Retail trade turnover (pro-cyclical) - is determined by the dynamics of real cash income (Fig. 3).
6. Unemployment (countercyclical) - the reaction to changing the moment of the cycle is slow (Fig. 4).
7. Consumer Confidence Index - consumer sentiment materializes very quickly because consumer spending in the GDP structure is more than 60-70%.

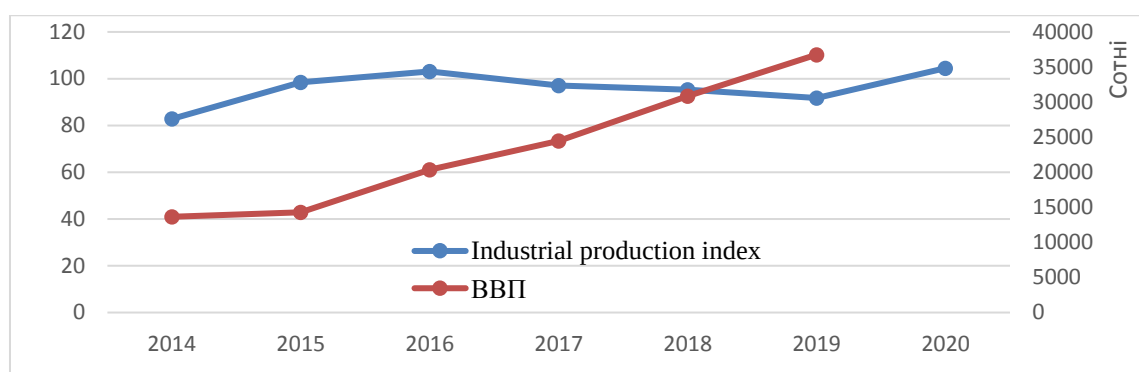


Fig. 2. Index of industrial production and real GDP [2,3].

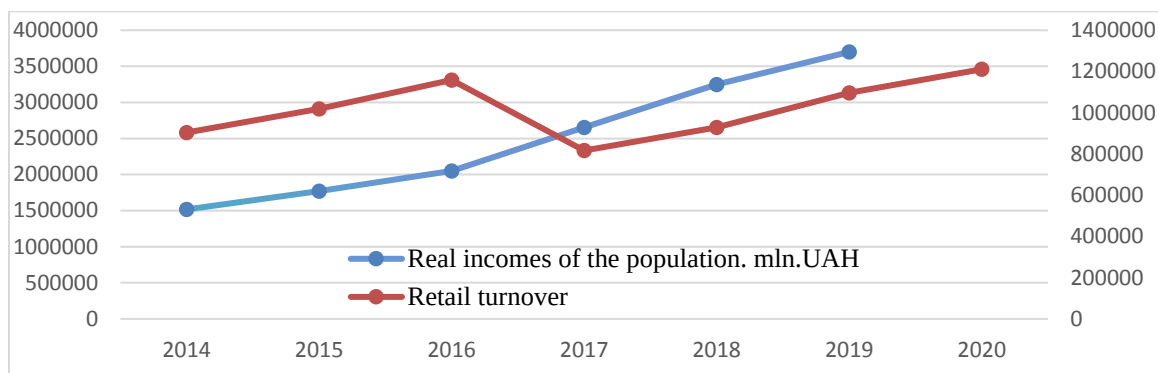


Fig. 3. Real incomes of the population (million UAH) and turnover of retail trade [3,4].

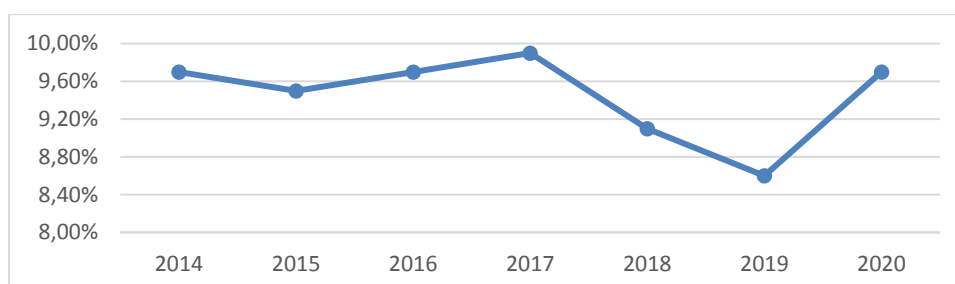


Fig. 4. Unemployment rate% [6].

Similar dynamics are observed between procyclical indicators. Dynamics of the unemployment rate as a countercyclical indicator from 2017 to 2019. characterized by a slow response to changes in cyclical indicators for 2016 - 2017.

In 2021, the consumer sentiment index (CSI) decreased by 5.2 points to 60.7. Optimism about the future is declining, which encourages consumers to buy less, leading to a decrease in money turnover, GDP growth, and lower investment injections.

Based on the analysis of indicators, a long-term increase in most procyclical indicators means an improvement in the economic situation, hence the transition to a better phase of cyclicity, at a given GDP growth rate, and money turnover, under stable external and internal conditions, the peak of economic

growth has not yet occurred, the transition to the worst moment of the cycle, under these conditions - is unlikely.

References

1. Investopedia. Economic Cycle. URL: <https://www.investopedia.com/terms/e/economic-cycle.asp#:~:text=What%20Is%20the%20Economic%20Cycle,stage%20of%20the%20economic%20cycle.>
2. Minfin. Index of industrial production. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/industrial/>
3. Minfin. Gross domestic product (GDP). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>
4. Ukrstat. Incomes and expenditures of the population of Ukraine. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dvn_kv13_u.htm
5. Minfin. Statistics of retail trade in Ukraine. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/trade/retail/>
6. Minfin. Unemployment rate in Ukraine. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/>

Орологопуло К. О.,
студент,
НУБиП Украины, Украина
Олейник Л. А.,
к.э.н., доцент,
НУБиП Украины, Украина

ТЕНДЕНЦИИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

За последние 5-7 лет мировая экономика испытывает различные потрясения, которые влияют на деятельность предприятий и их финансовое состояние, например, торговая война между США и Китаем, COVID-19. Особенно, это все имеет значительное влияние на политическую, экономическую среду Украины. Поэтому в таких современных рыночных условиях предприятия должны анализировать собственную платежеспособность чтобы вовремя предусмотреть финансовый кризис.

Банкротство - признанная хозяйственным судом неспособность должника восстановить свою платежеспособность с помощью процедуры санации и реструктуризации, а также погасить установленные денежные требования кредиторов иначе, чем через применение ликвидационной процедуры [1].

К основным причинам неплатежеспособности предприятий можно отнести:

- инфляция и процессы, связанные с этим;
- нестабильная экономическая и политическая ситуация;

- обесценивание национальной валюты.

Как известно, банкротство предприятия не всегда означает прекращение деятельности и ликвидацию предприятия. Существует вероятность того, что потеря платежеспособности не является постоянным явлением и может быть решена путем введения санации.

Опыт ведущих стран с рыночной экономикой показывает, что банкротство выполняет роль регулирования экономики. Это проявляется тем, что неплатежеспособные и слабые предприятия, которые не имеют перспектив, просто выходят с рынка и закрываются.

Анализ количества судебных процессов банкротства (рис. 1) показал, что пандемия коронавирусной болезни не была самой губительной для украинских бизнесменов на протяжении последнего десятилетия. Согласно данным Министерства юстиции Украины с каждым годом наблюдается постепенное уменьшение количества предприятий которые были ликвидированы, начиная с 2016-го и по 2020-й годы. Поэтому, если брать проанализированы временные рамки, то, к примеру, в 2016 году ликвидировали 1350 учреждений, в 2017-м - 1297, в 2018-м - 804, в 2019-м - 700 и в 2020-м – 271 [2].



Рис. 1. Количество судебных процессов банкротства [2]

Одной из причин, почему разгар банкротства пришелся на середину десятилетия, является "налоговая чистка". В сентябре 2015 года в рамках реформы Государственная налоговая служба внесла изменения в законодательство, обязывающие предприятия платить налоги независимо функционирует учреждение или нет. Таким образом, те предприятия, которые не работали и были заморожены, а владельцы или ФОПы не хотели

за них платить, то обращались об их ликвидации. Именно это и привело к массовому банкротству предприятий.

После реформы на рынке остались в основном действующие платежеспособные предприятия, которые просчитывают расходы и уплату налогов наперед. Поэтому с 2015-го до 2020-го можно наблюдать заметное снижение количества ликвидаций предприятий ежегодно. Именно поэтому, в частности, и во время коронавирусной пандемии, украинский бизнес смог устоять перед экономическими трудностями и обошелся относительно небольшими потерями [3].

Нормы, которые введены Кодексом Украины из процедур банкротства способствуют усилению эффективности процедуры банкротства в Украине, приблизят ее к мировым стандартам и обеспечат надлежащий уровень защищенности прав кредиторов и должников. Этот документ специалисты считают более прокредиторским, так как вся процедура предусматривает скоростной подход к реализации имущества должника и максимальное удовлетворение финансовых требований кредитора, вектор регулирования отношений неплатежеспособности направлено на приоритетную защиту интересов кредитора. Кредитору уже не нужно обеспечивать минимум суммы задолженности и предоставлять доказательства исполнения решения, как это было раньше прописано в законодательстве. Значительно сокращены сроки рассмотрения дел. Если суд в течение 170 календарных дней со дня введения процедуры распоряжения имуществом не вынес постановление о признании должника банкротом или решение о введении процедуры санации, действие моратория прекращается автоматически. Кодекс закладывает основы для продажи имущества по самой высокой цене, в том числе обеспечивает продажу активов на электронном аукционе. Прозрачная продажа имущества банкротов позволит снизить коррупционные риски и сломать распространенные сегодня схемы, по которым должники выкупают за бесценок свои же активы. Вышеуказанное соответствует заявленным целям по повышению позиции Украины в рейтинге Doing Business. Собственно, само название Кодекса задает тон на ликвидацию.

Итак, исследовав основные тенденции банкротства предприятий Украины можно сделать следующие выводы:

1. Для предупреждения банкротства предприятиям следует внедрять систему антикризисного управления, которая состоит из постоянного мониторинга финансового состояния предприятия и проведения необходимых мероприятий на ранних стадиях проявления кризисных явлений.

2. Прежнее законодательство о банкротстве было неэффективным и имело много недостатков, что приводило к большому количеству ликвидаций предприятий в 2015 году.

3. С 21 октября 2019 года был введен в действие Кодекс Украины из процедур банкротства, который приближает Украину к мировым стандартам. Этим законодательным актом предусмотрены ошибки предыдущего законодательства, что способствует большей защищенности прав кредиторов и должников.

Список использованных источников:

1. Кодекс Украины из процедур банкротства: 18.10.2018 № 2597-VIII. [Электронный ресурс]. - <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>
2. Единый государственный веб-портал открытых данных [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://data.gov.ua/>
3. Банкротство в цифрах [Электронный ресурс] - Режим доступа к ресурсу: https://economy.24tv.ua/bankrutstvo-tsifrah-shho-strashnishe-ekonomichni-novini-ukrayini_n1417185

Skrypnyk H. O.,
Ph.D in Economics, Associate of the Department of Finance,
NULES of Ukraine, Ukraine

FINANCING OF REGIONAL DEVELOPMENT PROJECTS OF UKRAINE

The creation of the State Fund for Regional Development (SFRD) is one of the conditions for accelerating the socio-economic development of the regions of Ukraine. Transfer of state instruments of regional development to a new basis, departure from the old practice of financing only the construction of new facilities, especially the budget sphere, which dominated the lists of funding from the subvention for socio-economic development of regions, subventions for socio-economic development of certain territories, state target programs. The creation of the State Fund for Regional Development allows to start financing regional development projects in Ukraine on a competitive basis and in accordance with regional development strategies and action plans for their implementation.

Funds of the State Fund for Rural Development are distributed among the regions in the proportion determined by Article 24-1 of the Budget Code of Ukraine in compliance with the following criteria for distribution between the Autonomous Republic of Crimea, regions and cities of Kyiv and Sevastopol:

- 80 percent of the funds - according to the population living in the region;
- 20 percent of funds - taking into account the level of socio-economic development of regions in accordance with the gross regional product per capita (for regions where this figure is less than 75 percent of the average in Ukraine) [1].

In accordance with paragraph, 6 of the Procedure for preparation, evaluation and selection of investment programs and regional development

projects that can be implemented at the expense of the Fund, investment programs and projects must meet one of the following conditions:

- Compliance with the priorities set out in the State Strategy for Regional Development, regional development strategies and action plans for their implementation;
- Implementation of investment programs and projects as projects of cooperation of territorial communities;
- Support for voluntarily united territorial communities [2].

That is, the project should be developed to implement the action plan for the implementation of the regional development strategy, be developed and implemented by the united territorial community or provide for the cooperation of the united territorial communities. Only compliance with one of these conditions gives the project a reason to participate in the competitive selection.

Applicants for projects can be local and central executive bodies and local governments (owners of state and municipal facilities).

Every year, the state budget must allocate funds in the amount of at least 1% of the projected revenues of the general fund of the state budget for the respective year to finance projects through the State Fund for Regional Development. However, this norm has been suspended since 2016 and the amount of allocated funds does not reach 1%. For example, in 2019, UAH 7,7 billion was allocated, or less than 0,8% of all revenues of the general fund of the state budget. That is, one of the most progressive mechanisms of state financial support for regional development is not co-financed. In total, starting from 2015, UAH 23,1 billion was allocated from the state budget for regional development projects (Table 1).

Table 1

Development of SFRD funds by regions for 2015 – 2020

SFRD, thousand UAH	Year					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Plan for the year, taking into account the changes, UAH million	2900800,0	3000000,0	3500000,0	6000000,0	7670000,0	9415060,4
Sent open allocations for the reporting period (year), thousand UAH	2889668,2	3000000,0	3500000,0	5801419,7	6759000,0	7287578,2
Made during the reporting period (year), cash expenditures, thousand UAH	2377023,3	2694540,9	3089859,9	5287240,1	6670000,0	7161967,3

Volume of unused funds, thousand UAH	512644,9	305459,1	410140,0	712759,9	1000000,0	2253093,1
Percentage of return to the state budget after the end of the year	17,74%	10,18%	11,71%	11,87%	13,03%	23,7 %

**Source: compiled according to the annual reports of the State Treasury Service of Ukraine [3]*

As you can see, in 2015-2020 there is a large percentage of return of funds from the State Fund for Rural Development to the State Budget (in the range from 10 to 23 percent). Based on the data in table. 1 it can be concluded that the problem remains unsolved. In Ukraine, unfortunately, there is no mechanism for redistribution of unused funds among other SFRD projects that have not been competitively selected.

So far (as of May 2019), the Cabinet of Ministers has approved for implementation 623 projects with a total funding of over UAH 31 billion. That is, one project costs the state budget a little more than UAH 50 million on average. The discrepancy between the funds actually allocated from the state budgets to the State Fund for Rural Development and the total amount of project estimates approved by the Cabinet of Ministers for implementation is due to the fact that projects are funded gradually over several years according to the approved schedule.

Each project must provide co-financing from local budgets at the level of 10 percent of its cost. It is worth noting that local governments "try" not to exceed this bar. Among the projects approved for implementation, social projects predominate (mostly - repair of schools, medical and obstetric points). This is especially true for local communities. Communities pay less attention to economic projects. Mostly they are reduced to road repair projects. This may be due to the lack of a strategic vision of local governments for community development in the medium and long term.

Funds of the State Fund for Rural Development in the near future may become the main financial support for the development of communities, and especially formed in the process of decentralization of territorial communities. Because every year with the increase of their number the amount of the subvention for the formation of the infrastructure of territorial communities per one community decreases.

However, in order to "fight" for money with the State Fund for Rural Development, we need heroes - specialists in drafting and supporting projects. Only their involvement will give a real chance to "compete" with regional and city communities for limited state budget funds.

References:

1. Law of Ukraine. On the principles of state regional policy: Vol. 156-19 of 05.02.2015. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/156-19> (access date 06.02.2021).

2. Order of the Ministry of Development of Communities and Territories of Ukraine. Issues of preparation, evaluation and selection of investment programs and regional development projects that can be implemented at the expense of the State Fund for Regional Development. № 80, April 24, 2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0488-15#Text> (access date 06.02.2021).

3. Annual reports of the State Treasury Service of Ukraine. About use of means of the State fund of regional development. URL: <http://www.treasury.gov.ua/> (access date 05.02.2021).

**Titenko Z. M.,
Ph.D., Senior Lecturer,
NUBIP of Ukraine, Ukraine**

FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINIAN ENTERPRISES

In order to increase the competitiveness of domestic goods and services, both on the national and international markets, the issue of accelerating innovation processes at Ukrainian enterprises is becoming increasingly important. The development of innovations greatly contributes to the more efficient use of production resources of enterprises and attract capital investment, in turn, it contributes to improving the efficiency of economic entities and economic growth of the country as a whole. In modern conditions, the solution of this issue is impossible without adequate financial support. This is due to the fact that in modern conditions, companies lack their own financial resources, along with high interest rates on bank loans in Ukraine and the difficulty of attracting additional investment.

Increasing the innovative activity of economic entities and accelerating the production of innovative products is a condition for economic stability of each state. Innovative activity is a key driver of increasing production efficiency, one of the components of the process of successful operation of the enterprise, so the intensification of the dynamics of economic growth of Ukraine's economy involves innovative entrepreneurial activity.

In today's challenges, innovation is an integral or even crucial component of the economic growth of any country in the world. The experience of leading countries [1, p.160] shows that only with the widespread introduction of innovative developments it is possible to fill both Ukrainian and world markets with competitive products of domestic production. In this regard, the process of innovation replacement is extremely necessary, as the development of the national innovation system largely depends on the ability of the state to mobilize its internal innovation potential in a timely manner.

Innovation is one of the most important factors of economic development, and the development of innovation has become the main condition for ensuring

the competitiveness of the economy. In Ukraine, there is a growing understanding of the unique role of science and innovation in the national economy in the context of European integration guidelines. However, despite the general recognition of the high importance of innovation processes for the national economy, the current state of the system of their financial support, as one of the key factors of innovation, indicates an inability to create the necessary conditions for realizing the existing innovation potential. The lack of adequate financial support, concentration and efficient use of available financial resources hinders the process of intensification of innovation and reduces the importance of the impact on the effectiveness of economic innovation [2, p.67].

Innovative businesses face challenges related to intellectual property rights. In most countries of the world, the state insures the risks of new innovative companies, but does not claim income from their activities, instead, the state receives income from taxes paid by enterprises created on the basis of innovation. In Ukraine, the tax burden on innovative enterprises increases as their profitability, which is negative and complicates innovation.

Innovative development of enterprises involves not only product and technological innovations, which due to lack of resources have a number of problems in their implementation, but also management, marketing and organizational innovations. It should be understood that in today's conditions, this type of innovation can be a prerequisite for sustainable development of enterprises, as well as accelerate the growth of components of innovation potential, which will ensure the innovative development of the enterprise.

Strengthening the innovative development of economic processes in world practice is achieved through the commercialization of research and development, which is provided by stimulating all participants in innovation. The decisive role in this direction belongs to public funding in the combination of direct and indirect instruments to stimulate innovation.

The success of innovation is largely determined by the forms of its organization and methods of financial support. As new scientific developments and technologies become fundamental components of the national security of the state, developed countries find various opportunities to support and develop innovations. At the same time, a variety of methods of financing innovation and a range of measures to indirectly support innovation is spreading.

According to Art. 18 of the Law of Ukraine «On the innovative activity», sources of financial support for innovation are [3]: state budget funds; local budget funds; own funds of specialized state and municipal innovative financial and credit institutions; own or borrowed funds of innovation entities; funds (investments) of any individuals and legal entities; other sources not prohibited by law.

In the developed countries of the world, funding for innovation comes from both public and private sources. However, in Ukraine there is a completely

different dynamic, the main source is the company's own funds, is the company's net profit.

Analysis of the current state of innovative development of Ukraine's economy revealed that there is an imbalance between the objective laws of social development and the conditions for obtaining and implementing innovations. This conclusion is confirmed by a number of factors: directly related to the innovation process, in particular the insufficient level of economic conditions, the suboptimal structure of innovations and their financing; inconsistency of certain components of financial support of innovative economic development; lack of regulatory principles in the implementation of financial support, etc.

Despite the existence in Ukraine of a number of concepts and programs for the development of science and innovation, as well as periodic discussion of innovation and scientific and technical activities at the parliamentary level, the adopted recommendations are mostly not implemented, and financial, credit, tax, customs and other development of innovative activities do not work. This is the main reason for slowing down the process of transferring research results from research institutions to real sector enterprises. In Ukraine, there are virtually no common mechanisms in developed countries to support the transfer of research results.

References

1. Marchenko O.V. Determination of necessary and sufficient conditions for innovative development of the enterprise. *Current Problems of Economy*. 2008. № 6. pp. 158–164.
2. Ptashchenko L.O., Sasko V.V. Problems of financial support of innovation activity in Ukraine Economy and region. 2014. № 6. pp. 67–74
3. Law of Ukraine «On the innovative activity» № 40-IV of 04.07.2002. [Electronic resource]. UPG: <http://portal.rada.gov.ua/>

**Titenko Z. M.,
Ph.D., Senior Lecturer,
NUBIP of Ukraine, Ukraine
Sukach I.,
Nahorna V.,
master students,
NUBIP of Ukraine, Ukraine**

FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Effective management of financial resources of the enterprise is the basis of sustainable growth and financial stability of the country's economy. Ukraine's economy, which is in the process of active integration into the world economic system, is becoming increasingly dependent on external risks and threats. Lack of competent management of financial resources increases the level of business risks, worsens the financial condition of economic entities, reduces the ability to raise capital.

At the present stage, economic changes are taking place in Ukraine, as well as the mechanism of enterprise management is changing. Economic changes, as well as reforms, have also led to some changes in the area of financial relations.

The main task of modern management is to study the experience and methods of enterprise management in leading economically developed countries and to develop the positive foundations of management, which were inherent in the administrative-command system [1].

Successful business is often associated with efficient management of financial resources. This management can be aimed at achieving the following goals: 1) creating a competitive base of the enterprise; 2) leadership among competing firms; 3) avoidance of bankruptcy; 4) growth of production and sales; 5) increase in profits; 6) increase in the market value of the firm [2]. The choice of the enterprise of this or that purpose depends on branch in which works, on a market position.

Financial resources largely characterize the financial potential, namely the ability of the enterprise to incur costs in order to generate income. Financial resources in combination with labor and material are an important part of the resource security of enterprises. Not all financial resources of the enterprise are reflected in the balance sheet: it shows only the retained earnings, while the real resource is the total amount of net profit. That is why the amount of dividend payments should be reflected as an investment of financial resources.

It can also be noted that the management of financial resources is divided into three main areas [3]: 1) general analysis and planning of property and financial condition of the enterprise, within which the general assessment of enterprise assets and sources of funding; 2) providing the company with financial resources in sufficient quantities, ie the management of sources of formation of

financial resources of the enterprise; 3) optimal distribution and use of financial resources, which is carried out within the policy of capital management, asset management and investment policy of the enterprise.

The financial resources management system consists of the following main stages: 1) problem definition; 2) appeal to the experience of managers regarding the management of financial resources; 3) identification of alternative solutions; 4) making management decisions; 5) its implementation, 6) evaluation of the results of implementation of decisions [2].

Financial resource management is a cyclical process and therefore needs constant improvement to improve results.

At the first stage of the financial resources management system, the managers of the enterprise identify problems and unrealized opportunities, which are carried out on the basis of evaluation of previous decisions.

In the second stage, managers analyze the emergence of such problems and use the experience gained in current opportunities.

In the third stage, the main thing is to study and consider various possible options, choosing one that will provide maximum effect.

The fourth and fifth stages interact closely with each other. At the 4th stage, the manager must analyze the possible consequences of alternative solutions, options and choose the one that best meets the goals of the enterprise.

In the fifth stage, the decisions are implemented. The best mechanism of which is careful action planning, staff training.

At the sixth stage, the results of the implementation of the decision are evaluated. This process involves interviewing employees, the process of inspections, monitoring the implementation of tasks, assessing the satisfaction of employees, customers, suppliers. Evaluation of the results of the solution is a continuous process.

Improving the system of financial resources management is one of the key factors in improving the efficiency of production and economic activities, it depends on the stable operation, dynamic development, the company's position in the market and more. In order to be competitive in the market, you need to effectively manage financial resources. This necessitates their further research and determination of the main methods of managing the financial resources of the enterprise.

References:

1. Bedrynets M.D. Finance of enterprises: textbook. way. Kyiv: Center for Educational Literature, 2018. 292 p.
3. Opachynsky D. Methods for determining the growth of financial resources of the enterprise, areas and efficiency of their use. Economist. 2006.
2. Tkachenko P.I. Management of financial resources of enterprises: management of efficiency of formation and use [Electronic resource] UPG: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2013/12.pdf.

Yavorska V. O.,
PhD in economics, Associate Professor of the Department of
Entrepreneurship Organization and Exchange Activities,
NUBIP of Ukraine, Ukraine

FUNCTIONAL PURPOSE AND DEVELOPMENT OF EXCHANGE-TRADED FINANCIAL DERIVATIVES MARKET

Exchange-traded financial derivatives market in the world plays an important organizational, economic, financial and social role through supporting the functioning of the economic environment.

In the face of new challenges today, humanity has felt the direct impact of globalization. The speed of Covid's spread on our planet has once again emphasized the great interdependence of all countries and continents at different levels of social life and human existence.

Today, the economic stability and prosperity of any nation depends on the economic situation and the speed of adaptation to new conditions of all derivatives' market infrastructure.

Global financial crises and price volatility are only strengthening the role and impact of risk factors. Financial institutions are beginning to use more innovative tools of financial engineering – derivatives, which brings stock exchange activities to a qualitatively new level of evolutionary development.

In a pandemic, Internet technology has penetrated even deeper into all spheres of human functioning. Informatization and cardinal technological changes have long affected stock exchange activity. Nowadays, it is not surprising that an investor wants to buy investment-attractive shares in the American or Asian stock exchange market.

Fast and convenient Internet trading technology has brought investment flows to the global level and intensified competition between global stock exchanges. As a result, it is possible to observe the consolidation of commodity and stock exchange platforms not only at the country level, but also on an intercontinental scale.

The role and importance of financial derivatives trade in market conditions can be clearly demonstrated on the basis of the main functions provided by modern stock exchanges. Professor Mykola Solodky in his works gives the following important for economic growth functions of financial derivatives markets [1]:

- concentration in the places of supply and demand;
- establishment of special conditions for the accumulation and transfer of free financial capital;
- ensuring transparency and openness of financial derivatives trade;
- formation of competitive financial derivatives prices;
- providing investment activities for market participants;

- price risk management through the hedging mechanism;
- effective price forecasting in domestic and international financial assets markets.

As we can see, the functional purpose of exchange-traded financial derivatives is important for many areas and sectors of the economy. The importance and multi functionality of financial derivatives market require serious attention to its condition and problems on the state and professional self-regulatory organizations level. Models of regulation of exchange-traded financial derivatives market are differing, but the principle of regulatory influence by the state and associations is the same everywhere. It is strict control and monitoring that can ensure equality of rights for stockbrokers and, in particular, protect investors in the financial derivatives market.

A striking example of effective state regulation of exchange-traded financial derivatives market is the US experience, where there are two state regulators for the commodity market – The Commodity Futures Trading Commission and for the stock market – The Securities and Exchange Commission. Both regulators are designed to protect the interests of participants in the commodity and financial segment.

The above example proves that the formation and development of exchange-traded financial derivatives market cannot be a spontaneous and uncontrolled phenomenon, which can be observed in Ukraine.

The lack of stock exchange trade clear rules, state regulation and stimulation of the domestic exchange-traded financial derivatives market development leads to irrational transfer of investment financial capital.

Delaying the reform of exchange-traded financial derivatives market in our country leads to the impossibility of domestic market pricing. You can constantly observe price distortions, which are artificially created and lead to negative consequences.

At the same time, the current state of domestic exchange-traded financial derivatives market is often fragmentary and does not meet the requirements of international level.

Given the importance and necessity of the exchange-traded financial derivatives market in a market economy, it is necessary to reassess the directions of reforming the stock exchange market in the country and identify clear mechanisms that will be effective in our case. At the same time, the international experience of formation and evolution of exchange-traded financial derivatives market has a long history, so it can be useful in developing the concept of organization of exchange activity in the domestic exchange-traded financial derivatives market. Priority measures should be:

- reform of the exchange-traded financial derivatives market regulatory system in Ukraine;

- consolidation and universalization of exchange-traded financial derivatives market through the merger and reduction of anomalous number of commodity and stock exchanges;

- formation of a clearing system for effective exchange-traded financial derivatives market;

- promoting the entry of large investment players, such as pension funds;

- ensuring the protection of investors' rights;

- consistency, rationality and constant presence of state regulators in the domestic exchange-traded financial derivatives market.

References:

1. Solodkyj M. O. (2010). Exchange market. Kyiv: Agroosvita. [Online], Available at: <http://www.agroosvita.com/sites/default/files/libery/economik/BR.pdf>. (Accessed 28 February 2021).

СЕКЦІЯ 3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ: НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ І СВІТОВІ ТРЕНДИ

Долженко І. І.,
к.е.н., доцент,
НУБіП України, Україна

РЕАЛІЗАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПЛАНУ BEPS ТА АВТОМАТИЧНОГО ОБМІНУ ІНФОРМАЦІЄЮ В УКРАЇНІ

Обмін інформацією між податковими органами різних держав посідає найважливіше місце серед міжнародних інструментів боротьби з транскордонними схемами ухилення від оподаткування та викривлення конкурентного середовища, а обмін інформацією між різними органами влади в межах країни є ефективним механізмом боротьби із податковими правопорушеннями всередині країни. Існує кілька форматів обміну інформацією: за запитом, спонтанний обмін та автоматичний, де перший та другий вид передбачають документальну форму обміну та несистемний характер надання інформації, у той час, як автоматичний обмін передбачає використання засобів електронного зв'язку та систематичний характер її надання.

Слід зазначити, що кількість запитів податкових органів України до податкових органів інших країн на отримання інформації, останні роки знижувалась (рис. 1). У той же час, кількість запитів, що надходили від іноземних податкових відомств на отримання інформації у той же період часу – збільшувалося.

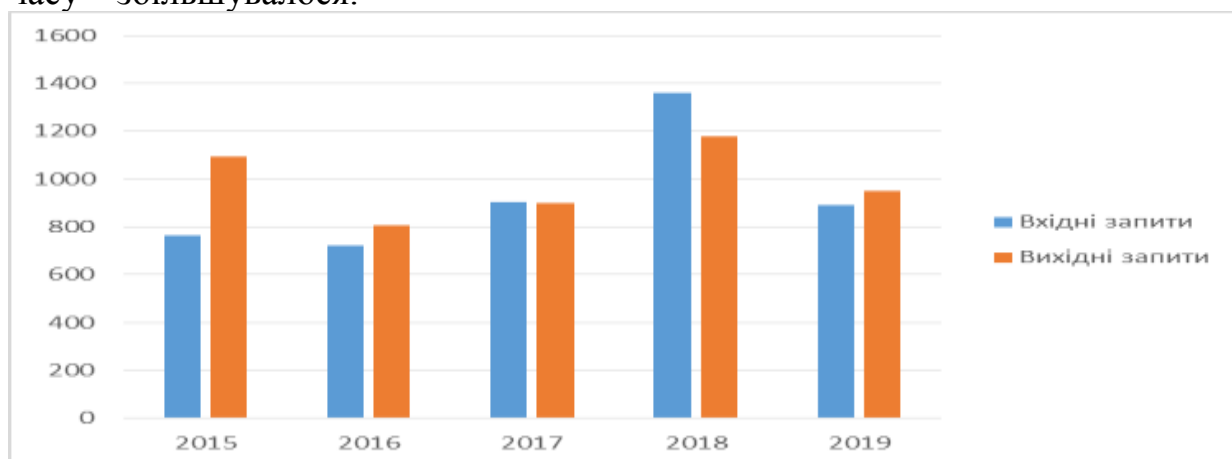


Рис 1. Обмін інформацією між компетентними органами України та країн світу за запитом у 2015-2019 рр.

Джерело: Складено за даними [1]

У 2010 році в США був прийнятий Закон FATCA (скор. від англ. Foreign Account Tax Compliance Act) [2], суть якого полягає в тому, що

зарубіжні країни надсилають регулярні звіти в американську податкову службу про всі рахунки американських громадян в цих країнах. Правила FATCA закріплюються двосторонніми договорами і якщо країна відмовляється від цього, то всі доходи, отримані резидентами такої країни на території США, обкладаються податком на репатріацію доходу в розмірі 30%. Головною особливістю закону FATCA стала автоматична відправка звітів, тобто без попередніх запитів.

У 2014 році ОЕСР разом із країнами G20 та у співпраці з ЄС, а також іншими зацікавленими сторонами розробили Стандарт автоматичного обміну інформацією в податкових цілях (CRS – Common Reporting Standard, який є глобальним міжнародним проектом, що наслідує підходи Закону [4]. Ідея Стандарту полягає в тому, що банки та інші фінансові установи повинні відігравати вирішальну роль у наданні інформації про доходи та активи платників податків податковим органам у всьому світі. На відміну від FATCA, що передбачає надання країнами світу регулярних звітів в американську податкову службу про всі рахунки американських громадян в цих країнах на основі двосторонніх договорів, CRS має глобальний міжнародний характер і призначена для взаємного обміну податковою інформацією між країнами, що долучилися до угоди і мають взаємні зобов'язання.

За даними Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes у 2019 році близько 100 країн світу здійснили автоматичний обмін інформацією, що дозволило їх податковим органам отримати дані про 84 мільйони фінансових рахунків, які відкриті резидентами офшорних країн, на загальну суму 10 трильйонів євро [5]. Зростання відбулося за рахунок збільшення кількості юрисдикцій, що отримують інформацію, а також більш широкого обсягу інформації, якою обмінюються.

Для українського бізнесу виконання вимог FATCA або CRS передбачатиме необхідність надання банку додаткової інформації для підтвердження відсутності в структурі бізнесу контролерів-нерезидентів.

Для міжнародного бізнесу з контролерами – резидентами України важливого значення набуде правильна класифікація іноземних компаній групи для цілей визначення підзвітних рахунків. Від цього залежатиме, який обсяг інформації про банківські рахунки іноземних компаній буде передано в Україну в майбутньому [6].

Таким чином створення ефективного інформаційного простору в податкових цілях та ефективне включення до неї України сприятиме забезпеченню прозорості податкової системи та ефективності податкового контролю, побудові його на ризикоорієнтованих принципах.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/> (дата звернення: 26.03.2021).

2. Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) / IRS. URL: www.irs.gov/businesses/corporations/foreign-account-tax-compliance-act-fatca (дата звернення: 26.03.2021).

3. Про ратифікацію Угоди між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки для поліпшення виконання податкових правил й застосування положень Закону США «Про податкові вимоги до іноземних рахунків» (FATCA) : Закон України від 29 Жовтня 2019 р. № 229-IX URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/229-20#> (дата звернення: 26.03.2021).

4. Multilateral Competent Authority Agreement on Automatic Exchange of Financial Account Information. URL: <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/international-framework-for-the-crs/> (дата звернення: 26.03.2021).

5. International community continues making progress against offshore tax evasion URL : <https://www.oecd.org/tax/international-community-continues-making-progress-against-offshore-tax-evasion.htm> (дата звернення: 26.03.2021).

6. Долженко І.І., Олейнікова Л.Г. Удосконалення податкового контролю в Україні на основі реалізації інструментів плану берп та автоматичного обміну інформацією. *Наукові праці НДФІ*. 2020. № 3. С. 79-94.

Kotseruba N.,
Ph.D., Associate Professor,
Vinnitsia Trade and Economic Institute KNTEU, Ukraine

ANALYTICAL-METHODICAL METHODS OF CRISIS- MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The recent increase in crisis threats in the global economic environment increases the role of crisis management in the enterprise management system, directing management to urgently assess operational and financial risks and make decisions to prevent the undesirable effects of crisis factors.

Theoretical and methodological aspects of anti-crisis strategy are reflected in the fundamental works of domestic and foreign scientists [1, 4, 7, 8]. Most experts associate the crisis with inflation, as a result of certain economic changes in the external environment, and internal factors that determine the financial condition of the enterprise. This approach leads to the fact that the main focus is on the issues of rehabilitation and bankruptcy of the enterprise, as well as issues of financial risk management, the growth of which leads to bankruptcy [1, 4, 8]. Operating risks are either not considered at all or are considered as a component of financial risks: the operational risk of non-receipt or incomplete profit is wrongly related to financial risks.

Crisis management methodology determines the need and place of application of appropriate control and analytical methods. In a crisis, the priority role is played by internal control, the effectiveness of which is based on the involvement of analytical procedures. The use of the latter allows to determine the boundaries of safe operation of the enterprise and make informed management

decisions. However, a number of indicators that determine operational and financial risks are directly related to the type and scope of the enterprise, which makes it impossible to use them in crisis management without appropriate adjustment of generally accepted evaluation criteria. Thus, the coefficients of financial stability depend on the volume and nature of placement in equity assets. Since the placement of equity begins with the formation of non-current assets, its entry into circulation will depend on the complexity of production technology and the cost of equipment that provides this technology. At this stage, it is important to take into account that the criterion for estimating the real value of fixed assets (the share of fixed assets in total assets of the enterprise) depends not only on the type and scope of activity and technology used, but also on the full use of production capacity. capacity of the enterprise, the lower, other things being equal, should be the value of the coefficient of real value of fixed assets.

As for working capital, its volume depends on the speed of turnover of current assets: the need for working capital will be less the faster the current assets. That is, enterprises with a short technological cycle generally need less equity with equal volumes of activity than enterprises with a long cycle. Based on this, the use in crisis management of such indicators as coefficients of autonomy, capital multiplication, financial leverage, maneuvering, real value of fixed assets and others, can not be based on average generally accepted regulatory criteria, which are given in the literature. Exceptions are solvency ratios, which characterize the coverage of current liabilities by various types of current assets, and profitability ratios, the positive value of which indicates the profitability of activities (return on income and / or expenses) and efficiency of assets and equity (return on total or current assets and return on capital). Among the crisis factors, the evaluation criteria that do not require further refinement, should be mentioned indicators calculated on the basis of the payment calendar, which is developed for the month in detail according to the information needs of management by days, weeks or decades. The control criteria in this case are the indicators of deviation of the actual values of receipt and expenditure of funds from similar indicators of the payment calendar. If entrepreneurs report on cash flows to assess crisis risks, it is also possible to offer coefficients of efficiency, liquidity and adequacy of cash flow, which characterize the structure of cash flow and the evaluation criteria of which also do not require adjustment.

It is important to note that the need to clarify and substantiate the criteria for assessing crisis factors is not the only problem in building a system of relevant indicators of crisis management of most trade enterprises. The large number of different economic indicators, which significantly duplicate the evaluation results, in our opinion, creates difficulties of selection and makes it impossible for them to apply to small enterprises, among which micro-enterprises predominate, and significantly complicates the application for medium-sized enterprises, most of which are close to small businesses. At the same time, the existing methods of crisis risk assessment are focused on application in large enterprises. It is large

companies that have an internal audit service, which generates the information necessary for crisis management, and if necessary, can turn to consulting audit firms and marketing agencies.

It should be noted that at present large enterprises account for less than one percent of the total number of trade enterprises in Ukraine [2, 3], so the vast majority of business entities have some difficulties in applying modern methods of crisis risk assessment, due to limited information, advisory and software, as well as insufficient staff skills.

Given that the development of small business in Ukraine is one of the priorities of regional policy, the article proposes a methodology that offers a system of key indicators for assessing operational and financial risks, which does not contain duplication and can be applied in crisis management of any enterprise regardless from the professional level of its staff.

References:

1. Blank, I.A. (2006). *Anti-crisis financial management of the enterprise*. K .: Nika-Tsentr. [in Ukrainian].
2. Brigham, Y. (2012). *Fundamentals of financial management*. M.: Molodezh. [in Russia].
3. Vasilenko, V.O. (2005). *Anti-crisis management of the enterprise*. Teaching. The method. 2nd ed., Corrected. and ext. K.: Center for Education. I-ri. [in Ukrainian].
4. Glushchenko, V.V. (2008). *Introduction to crisisology. Financial crisisology*. Crisis management. M.: IP. [in Russia].
5. Kotseruba, N.V. (2010). Assessment of operational and financial risks in the system of crisis management of the retail enterprise. *Current problems of economics*. №2 (104). K. 120 - 128. [in Ukrainian].
6. Kotseruba, N.V. (2010). Criteria for assessing crisis risks in the audit of the financial condition of retail enterprises. *Accounting, analysis and audit: problems of theory, methodology, organization..* Special issue. №4. K. 89 - 96. [in Ukrainian].
7. Skibitsky, MO (2009). *Anti-crisis management: Textbook. Manual*. K.: Center for Educational Literature. [in Ukrainian].
8. Tkachenko, A.M. (2010). *Conceptual approaches to crisis management in modern business conditions: a monograph*. Zaporizhzhia. Zaporozhye State Engineering Academy. [in Ukrainian].

Сидорович О. Ю.,
д.е.н., професор кафедри податків та фіскальної політики
Західноукраїнський національний університет, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ОПОДАТКУВАННЯ В ЦИФРОВОМУ ПРОСТОРІ

Сучасний етап розвитку економічних відносин, що зумовлюється використанням цифрових інформаційно-комунікаційних технологій, в тому числі в сфері фіскальних взаємовідносин, ідентифікує настання нової ери цифрової економіки, якій властиві: мобільність нематеріальних активів, користувачів та клієнтів при анонімності пошуку та використання інформації та мобільність інтернет-функцій розширення бізнес-структур, які спроможні розподіляти окремі частини операційної діяльності між юрисдикціями з найбільш сприятливими умовами діяльності. Поширення цифрових комунікацій та широке використання цифрового продукту характеризується: отриманням доступу до персональних даних користувачів, сформованих у великих масивах інформації, обробка та аналіз яких не може здійснюватись традиційними засобами; сітковими ефектами, поява яких зумовлює розміщення програмного забезпечення на мобільних пристроях, що розширюють інфраструктуру мережі для подальшого продажу товарів чи надання маркетингових послуг [1].

Перевагами поширення цифрових технологій є: полегшений доступ до нових товарів і послуг, можливість отримання нових джерел доходів, спрощений вихід на глобальний ринок, здатність пришвидшеного доопрацювання продукту відповідно до потреб та вимог його споживачів, мінімізація вартості товарів та послуг (передусім за рахунок зниження витрат на просування товару), доступність державних та комерційних послуг для широких верств населення.

Однак, розширення цифрової економіки зумовлюють появу низки ймовірних викликів і загроз законодавчого, економічного, технічного, інформаційного, кадрового та ін. характеру, до яких можемо віднести:

- перенесення процесів створення доданої вартості в економіки тих країн, які розвивають цифрову економіку;
- наявність застарілих норм законодавства, що не відповідають умовам і засадам нового технологічного укладу;
- відтік грошових та інвестиційних потоків в держави з розвиненими цифровими ринками;
- виникнення нового різновиду нерівності на національних та глобальному ринках праці – фахової, поява якої спровокована розривами в компетенціях фахівців, їх спроможності використання цифрових технологій;

- низька технологічна освідченність населення; ризик зростання неефективності та перехід в розряд безнадійно збиткових активів тих підприємств, які внаслідок технічних, економічних чи кадрових причин неспроможні перейти на новий формат функціонування, запровадити нові цифрові сервіси тощо;
- поява структурного безробіття в одних країнах та відтік трудового потенціалу з інших;
- масове віртуальне піратство інформаційних продуктів та технологій; ймовірність появи масштабних кіберзагроз за умови недостатнього рівня захисту інформаційних продуктів;
- труднощі соціально-економічного характеру, під впливом яких реалізація повноцінного 4G та e-governance, потужна державна підтримка та сприяння розробці цифрових технологій на фоні кризових явищ практично у всіх сферах функціонування держави значно гальмує реалізацію інноваційних стратегій розвитку.

Індикатори технічної основи інформаційного майбутнього трансформують існуючі принципи та засади здійснення електронної комерції з одночасною зміною традиційних бізнес-моделей, та сприяють формуванню нової парадигми управління як в середовищі суб'єктів господарювання, так і в сфері державного управління. В цьому контексті, функціонування фіскальних інституцій в умовах діджиталізації ідентифікує необхідність зміни існуючих правил оподаткування шляхом забезпечення відповідної інфраструктури, інформаційних програм, новітньої політики реалізації державно-управлінського впливу в сфері фіску, цифрових технологій та відповідно підготованих висококваліфікованих фахівців, здатних забезпечити досягнення фіскальних цілей держави з врахуванням економічних інтересів платників податків при мінімальних трансакційних витратах та втратах.

При цьому, трансформація процесів оподаткування в умовах діджиталізації та цифровізації не може зводитись лише до заміни існуючих форм подання податкової звітності з паперової на електронну, та способів її передачі з засобів поштового до електронного зв'язку, а повинна охоплювати формування новітніх підходів до формату взаємин з платниками податків, визначення об'єктів оподаткування та механізмів здійснення податкового аудиту на дистанційній основі.

Погоджуємось, що основні цілі-вектори діджиталізованої податкової політики повинні націлюватись на: ефективне адміністрування податкових надходжень бюджету, — максимізацією доходів бюджету із одночасною мінімізацією видатків на власне процеси адміністрування; здешевлення операційної діяльності фіскальних органів через застосування електронних декларацій, звітності, процедур; вдосконалення форм і методів податкового контролю та зростання його ефективності; застосування системи заходів щодо протидії та мінімізації обсягів ухилення і уникнення від

оподаткування внаслідок додаткових засобів аналізу податкової інформації та випадкових помилок у ній; вплив на економічну, екологічну та соціальну поведінку платників податків через інструменти оподаткування; систематизація статистичної інформації (Big data, Open data) про громадян, підприємства, економіку для майбутнього планування, обліку та аналізу [2].

Економічно розвинуті країни світу кілька останніх десятиліть досить активно використовують сучасні інформаційно-комп'ютерні технології в процесах оподаткування впродовж всього функціонального циклу управління оподаткуванням: починаючи зі стадії реєстрації платника податків та завершуючи нарахуванням податкових зобов'язань і виконанням податкового обов'язку. В Україні також здійснено низку заходів з метою прискорення запровадження інформаційних технологій в сфері фіскального адміністрування, зокрема: Кабінетом Міністрів України схвалено «цифрову стратегію» держави на найближчі роки, та погоджено імплементацію мінімального стандарту Плану дій по розмиванню податкової бази і виведенню прибутку з-під оподаткування – BEPS (окремою складовою якого стала комплексна оцінка процесів оподаткування цифрової економіки) на основі яких окреслено напрями вдосконалення податкового законодавства на національному та міжнародному рівнях [3]; запровадження електронного кабінету платника податків, використання якого значно спрощує механізми взаємовідносин між платниками податків і фіскальними органами, усуваючи при цьому людський чинник.

Тому, з метою прискорення впровадження інформаційних технологій невідкладними є здійснення системи заходів нормативно-правового, економічного, технічного, інформаційного, кадрового та ін. характеру, здатних забезпечити розвиток, впровадження і технічний супровід інформаційних, телекомунікаційних систем і цифрових технологій в митній та податковій справі, автоматизації митних та податкових процедур, контроль за повнотою та правильністю виконання митних формальностей, впровадження електронних сервісів для суб'єктів господарювання тощо.

Список використаної літератури:

1. Base erosion and profit shifting. URL:<http://www.oecd.org/tax/beps/>
2. Синютка Н.Г. Трансформація оподаткування та податкових процедур в інформаційному суспільстві: теоретичний концепт // Облік і фінанси. – 2019. – № 3 (85). – С. 100-106.
3. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020) Концептуальні засади . URL: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>

Шевчук К. В.,
к.е.н.,
НУБіП України, Україна

ЗМІНИ ОБЛІКОВИХ ОЦІНОК ЗА ПРАВИЛАМИ ПСБО І МСФЗ

Значну роль в організації облікових процесів на підприємстві відіграють облікові оцінки, які застосовуються для відображення всіх об'єктів в обліку і є складовою частиною облікової політики будь-якого підприємства.

Відповідно до вимог НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності, підприємство має висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису: принципів оцінки статей звітності; методів обліку щодо окремих статей звітності [1].

Облікові оцінки становлять частину бухгалтерської системи підприємства, вони переважно враховують норми, що ґрунтуються на досвіді роботи самого підприємства. На українських підприємствах облікова політика і облікові оцінки встановлюються самостійно з врахуванням вимог чинного законодавства.

Облікова політика є категорією більш високого порядку і не зводиться до використання лише облікових оцінок. Як вірно зазначає Лоханова Н.О., справа не лише в достовірності інформації, яка наводиться в бухгалтерській звітності в результаті застосування певних облікових оцінок і процедур в межах інформаційного підходу, але й в тому, що за рахунок вибору окремих методів обліку так чи інакше досягається вплив на реальні процеси відтворення капіталу суб'єкта господарської діяльності, а це вже виходить далеко за межі інформаційних аспектів [2, с. 150].

Визначення облікової оцінки наведено в П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [3]: облікова оцінка - це попередня оцінка, що використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами.

Для підприємств, які застосовують міжнародні стандарти бухгалтерського обліку основним стандартом, що застосовується при обранні та застосуванні облікових політик, обліку змін в облікових політиках, змін в облікових оцінках та виправленні помилок попереднього періоду є МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки».

В міжнародних стандартах бухгалтерського обліку відсутнє чітке визначення облікових оцінок. Так, МСБО (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» надає тільки поняття «зміни в облікових оцінках».

Зміна в обліковій оцінці - коригування балансової вартості активу або зобов'язання чи суми періодичного споживання активу, яке є результатом

оцінки теперішнього статусу активів і зобов'язань та пов'язаних з ними очікуваних майбутніх вигід і зобов'язань. Зміни в облікових оцінках є наслідком нової інформації або нових розробок та не є виправленням помилок [4].

Прикладами облікової оцінки є, зокрема, встановлення:

- строку корисного використання (експлуатації) об'єктів необоротних активів;
- ліквідаційної вартості об'єктів необоротних активів;
- порядку класифікації дебіторської заборгованості за строками її непогашення.

До змін облікових оцінок також слід відносити [5]: зміну методу амортизації об'єктів необоротних активів; зміну вартісних ознак предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів.

Облікові оцінки мають бути переглянуті, якщо змінюються обставини, на яких базувалася ця оцінка, або отримана додаткова інформація, чи настала певна подія. Наслідки зміни облікових оцінок включають до Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) в тому періоді, в якому відбулася зміна, а також у наступних періодах (якщо зміна впливає на ці періоди).

Зміни в облікових оцінках завжди відображаються перспективно. Перспективне визнання впливу змін в облікових оцінках означає, що зміна застосовується до операцій, інших подій або умов з дати зміни в оцінці. Зміни в облікових оцінках є наслідком нової інформації і не є виправленням помилок. При перегляді облікових оцінок коригування нерозподіленого прибутку на початок року і повторного надання порівняльної інформації не здійснюються.

Всі наслідки таких змін слід включати до тієї ж статті Звіту про фінансові результати, яка раніше використовувалася для відображення доходів і витрат, пов'язаних з об'єктом такої оцінки. Підприємство повинно розкривати зміст і суму змін в облікових оцінках, які мають суттєвий вплив на поточний період або, як очікується, суттєво впливатимуть на майбутні періоди.

Отже, зміни в облікових оцінках не спричиняють ретроспективного перерахунку відповідних показників фінансової звітності та перегляду облікової політики в цілому. У зв'язку з цим в практичній діяльності підприємству потрібно чітко визначитися з тим, яка подія відбулася: перегляд облікової політики чи зміна в облікових оцінках. Якщо виконати це неможливо, то, як наказує п. 14 П(С)БО 6, таку зміну слід розглядати як зміну облікових оцінок.

Серед прикладів зміни облікової оцінки в Україні у 2020 р. стало внесення змін до Податкового кодексу України. З 23.05.2020 було збільшено граничну вартість матеріальних активів, які можуть бути віднесені до основних засобів. Ці зміни, насамперед стосувалися платників

податку на прибуток, які зобов'язані коригувати бухгалтерський фінансовий результат на податкові різниці (зокрема на амортизаційні різниці), а також підприємств, які прийняли рішення про їх застосування.

В МСБО 16 «Основні засоби» не передбачено вартісної межі для зарахування активів до складу основних засобів. Тобто зміна облікової оцінки є прерогативою управлінського персоналу, який встановлює вартісну межу основних засобів виходячи із зміни обставин, на яких ґрунтувалася оцінка (зміна податкового законодавства).

Отже, суб'єкт підприємницької діяльності з 23.05.2020 р. може застосовувати нову вартісну межу основних засобів у звітному періоді та в наступних звітних періодах і не здійснює ретроспективних коригувань фінансової звітності попередніх періодів, при цьому зміну вартісної межі визнання основних засобів необхідно зазначити в наказі (положенні) про облікову політику підприємства.

В практичній діяльності досить часто мають місце випадки, в яких досить складно відрізнити зміну облікової політики та зміну облікових оцінок. В даному випадку необхідно керуватися пунктом 35 МСБО 8 в якому передбачено, що якщо складно розрізняти зміну облікової політики та зміну облікової оцінки, зміна вважається зміною облікової оцінки. Аналогічне твердження має місце і в П(С)БО 6.

Зміни облікової політики та облікових оцінок мають різні наслідки в бухгалтерському обліку. Облікові оцінки є частиною бухгалтерської системи підприємства, здебільшого вони враховують норми, що ґрунтуються на досвіді роботи самого підприємства, тому важливо контролювати єдність підходів щодо застосування облікових оцінок.

Список використаної літератури:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ, Положення від 07.02.2012 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/z0336-13> (дата звернення: 01.02.2021).
2. Лоханова Н.О. Інтеграційні процеси в обліку в умовах інституціональних перетворень: [монографія]. Херсон: Грінь Д.С., 2012. 400 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/3949> (дата звернення: 20.02.2021).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»: Наказ, Положення від 28.05.1999 № 137. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/z0392-99> (дата звернення: 20.02.2021).
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»: стандарт від 01.01.2012 № 929_020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/929_020 (дата звернення: 20.02.2020).
5. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ, Рекомендації від 27.06.2013 р. № 635. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/card/v0635201-13> (дата звернення: 20.02.2020).

СЕКЦІЯ 4.

СУЧАСНІ ДОСЛІДЖЕННЯ В СФЕРІ ГУМАНІТАРНИХ І ЮРИДИЧНИХ НАУК В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Братко І. В.,
к.ю.н., доцент,
Київський університет імені Бориса Грінченка, Україна

ЗАХИСТ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ COVID-19

Кліматичні зміни торкаються всіх країн без виключення та збільшуються у геометричній прогресії протягом останніх десятиліть. Однією з причин кліматичних змін є діяльність людини та безконтрольне використання природних ресурсів на всій планеті. Кліматичні зміни значною мірою впливають на суспільні відносини та формування правових інститутів нового рівня, спрямованих на забезпечення прав і свобод людини. Вирішення проблем зміни клімату ускладнюється пандемією COVID-19 та ставить нові виклики перед міжнародним співтовариством.

За умови подолання пандемії право на життя та сталий розвиток людини в екологічно чистому середовищі стає одним з пріоритетних завдань людства. Цією проблемою повною мірою опікуються спеціалізовані міжнародні організації системи ООН. Рада з прав людини ООН та Управління Верховного комісаріату з прав людини ООН привертають увагу до прав людини, пов'язаних зі зміною клімату через резолюції, доповіді та тематичні заходи. З цією метою пропонуються застосовувати системний правозахисний підхід, що дозволить продуктивно формувати державну політику кожної країни у контексті забезпечення екологічних прав людини, а також встановлювати керівні принципи та стандарти екологічної сталості, дотримуючись Загальної декларації прав людини та основних універсальних договорів у сфері міжнародних відносин. [1]

Важливою складовою міжнародних відносин у сфері захисту довкілля є справедливий розподіл відповідальності між державами за збереження та захист довкілля. Зміна клімату підкреслює та посилює нерівність між країнами, виявляє справжню взаємозалежність країн у світі. Це обумовлює необхідність появи нової парадигми сталого розвитку, заснованої на нагальній потребі розширення та передачі зелених технологій та підтримки низько вуглецевих стратегій сталості, а також залученні всіх країн до реалізації зусиль, спрямованих на пом'якшення наслідків зміни клімату.

В умовах подолання пандемії COVID-19 держави проходять випробування на міцність їх економіки та соціальної політики. Суттєві ризики стосуються людей, що не мають постійного доходу та/або самозайнятті, оскільки саме ці категорії населення не отримують повного

соціального захисту.

Політологи зазначають, що сучасна економічна та соціальна криза розвивається на фоні найсильнішого економічного спаду з часів Другої світової війни. За оцінками фахівців Світового банку 176 мільйонів людей потраплять до категорії людей, що потерпають від крайньої бідності та у результаті кризи будуть виживати на 3.20 доларів США на день. [2]

Перед кожною державою, не залежно від рівня її економічного розвитку, постало питання врятувати економіку країни та обрати таку модель відновлення, яка дозволить пережити складні часи та захистити населення країни від зубожіння. Обговорення сучасної моделі розвитку в умовах економічної кризи, викликаній багатьма різноплановими факторами, активно проводиться спеціалізованими міжнародними організаціями системи ООН та неприбутковими міжнародними організаціями.

Найгірший сценарій, за яким можуть розвиватися події надалі, це сценарій, при якому люди, що живуть в злиднях, будуть платити тричі - як особи, що найсильніше страждають від економічної кризи, як соціальна група, що підпадає безпосередньо під негативний вплив при переході на більш екологічні моделі господарювання, і, нарешті, як платники податків, споживачі або користувачі соціальних послуг, що фінансують відновлення економічного рівня країни. У проміжній доповіді Спеціального доповідача з питань крайнього зубожіння ООН Олів'є де Шуттера зазначається про недоцільність перенесення основного тягаря кризи на незаможні верстви населення, оскільки це означатиме провальний політичний крок та порушить державні міжнародні зобов'язання. [3]

Загальне бачення провідних фахівців шляхів розв'язання цієї багатокомпонентної кризи зводиться до прийняття макроекономічної та податкової політики, спрямованої на захист незаможних верств населення й вдосконалення систем соціального захисту. Проте, у сучасних умовах пошук моделі подолання кризи виходить за межі традиційних стратегічних та тактичних рішень, що застосовувались у минулому. Так, попередній досвід жорсткої економії показав свою неефективність при врегулювання фінансово-економічної кризи 2008-2009 років. Крім того, слід звернути увагу на те, що характер та причини сучасної кризи мають іншу соціальну та економічну природу.

Проблема досягнення балансу сталого економічного розвитку в умовах кризи, викликаній пандемією COVID-19, та пошук відповідного сценарію лежить у площині збереження природного багатства планети та поваги до біорізноманіття. Ключові сфери господарства, такі як енергетика, будівництво, виробництво продуктів харчування, транспорт, мають розвиватись на основі потрійної вигоди, що одночасно дозволяє зменшувати екологічні наслідки діяльності людини, створювати додаткові робочі місця для низкокваліфікованих працівників та забезпечувати доступність населення до життєво необхідних товарів та послуг. Проте, така модель

потребує поставити у центр державної політики концепцію боротьби з нераціональним споживанням природних ресурсів та продуктів споживання.

Досягнення балансу між економічним відновленням та захистом навколишнього середовища це ключове питання кліматичної та соціальної справедливості. Поняття кліматичної справедливості у цьому контексті стосується захисту працівників та спільнот, яких це безпосередньо торкається, має відкривати нові можливості економічного розвитку та сприяти захисту прав людей, що живуть у злиднях. На нашу думку позитивний результат можливий лише за наявності спільного інтересу між учасниками суспільних відносин. Утім, саме в інтересах різних соціальних формацій містяться протиріччя від подолання яких залежить ефективне відновлення позицій сталого розвитку та які мають враховуватись при подоланні наслідків пандемії COVID-19.

На думку Спеціального доповідача з питання крайньої бідності та прав людини Олів'є де Шуттера оптимальна модель подолання сучасної постковідної кризи та забезпечення сталого екологічного розвитку, що базується на основі інтересів більшості соціальних груп, має базуватись на наступних принципових положеннях:

- зміцнення мінімального рівня соціального захисту, що відповідають потребам людей, які живуть у злиднях;
- надання бідним верствам населення можливості отримувати вигоду від переведення економіки на «зелені» рейки економічного розвитку на основі інструментів економічного стимулювання;
- фінансування відновлення економічного та соціального рівня за рахунок впровадження прогресивних моделей оподаткування та шляхом забезпечення того, щоб ТНК платили податки там, де вони отримують прибуток. [3]

На нашу думку це найбільш оптимальний сценарій, сумісний як з імперативними нормами дотримання прав людини, так і з Порядком денним в сфері сталого розвитку на період до 2030 року.

Список використаної літератури:

1. Права человека и изменение климата. Резолюция, принятая Советом по правам человека ООН, 12 июля 2019 года // A/HRC/RES/41/21. URL: <https://undocs.org/ru/A/HRC/RES/41/21>
2. Daniel Gerszon Mahler and others. "Updated estimates of the impact of COVID 19 on global poverty"/ World Bank blog, 8 June 2020. URL: <https://blogs.worldbank.org/opendata/updated-estimates-impact-covid-19-global-poverty>
3. Крайняя нищета и права человека. Промежуточный доклад Специального докладчика Оливье де Шуттера. Резолюция Генеральной ассамблеи ООН, A/75/181/Rev.1. URL: <https://undocs.org/ru/A/75/181/REV.1>

**Горіславська І. В.,
к.ю.н., доцент,
НУБіП України, Україна**

ОКРЕМІ ПИТАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В МЕДИЧНІЙ СФЕРІ

Категорія «здоров'я» – інтегрована, змістовними ознаками якої одночасно є: фізіологічне, психічне, духовне благополуччя людини. В умовах, коли формується соціально орієнтоване суспільство та враховується диспозитивність приватного регулювання у сфері охорони здоров'я, послідовно відбувається лібералізація приватноправового сектора, хоча останні події у світі, що стосуються біологічних загроз та поширення COVID-19, цей процес призупиняють.

Глобальна стратегія щодо людських ресурсів для охорони здоров'я: робоча сила 2030 року (Global Strategy on Human Resources for Health: Workforce 2030) ставить за мету – поліпшити результати здоров'я, соціального і економічного розвитку за допомогою забезпечення наявності, доступності, прийнятності, охоплення і якості трудових ресурсів охорони здоров'я з допомогою відповідних інвестицій в зміцнення систем охорони здоров'я та здійснення ефективної політики на національному, регіональному та глобальному рівнях.

Медичні працівники, в зв'язку зі здійсненням професійної діяльності, несуть цивільно-правову, кримінальну або адміністративну відповідальність. Ці види юридичної відповідальності закріплені в ст. 80 Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я». Основною умовою настання відповідальності є порушення законодавства про охорону здоров'я, тобто в діях медичного працівника складу цивільного правопорушення. В такому випадку відшкодування шкоди здійснює або особа, або лікувальний заклад [1].

До підстав, що можуть виключити застосування відповідальності у досліджуваній сфері, відноситься категорія «медичний ризик». Його «особливості» у медичній діяльності полягають у тому, що він не завжди є негативним явищем. Наприклад, серед особливостей договору про надання медичних послуг є неможливість стандартизації самої медичної послуги через існування непередбачуваних факторів (ризиків), що пов'язуються і з об'єктом такого договору – організм людини, а також існуванням поняття «обґрунтований медичний ризик», який необхідно відрізняти від медичної помилки. Під обґрунтованим медичним ризиком, розуміють професійні медичні дії медичного працівника, проведені з добровільної інформованої згоди пацієнта, що не відповідають чинним в Україні професійним медичним стандартам і застосовуються у винятковому випадку для порятунку життя і здоров'я пацієнта [2, с. 313].

Судова ж практика досить зрідка стає на бік пацієнта, або йому складно довести наявність лікарської помилки, наприклад, у справі № 522/21210/13-ц, що розглядалась Апеляційним судом Одеської області 16.06.2015 року [3], ОСОБА_2 звернувся з позовом до клініки «Інто Сана» про відшкодування матеріальної та моральної шкоди. Позивач просив зобов'язати «Інто Сана» відшкодувати йому витрати на лікування в сумі 46 035,5 грн., стягнути з відповідача заподіяну моральну шкоду внаслідок лікарської помилки в результаті якої він припинив займатись адвокатською практикою в розмірі 500 000 грн. – йому було відмовлено. Суд визначив, що лікарська помилка - сумлінна помилка лікаря в діагнозі, методах лікування, виконанні операцій тощо, що виникла внаслідок об'єктивних і суб'єктивних причин, таких як недосконалість медичних знань, техніки, недостатність знань у зв'язку з недостатнім досвідом роботи.

Новим у судовій практиці є розгляд справи про визнання у діях ветеринарних лікарів та медичного персоналу помилки та відшкодування моральної шкоди власниці собаки (Справа № справа № 522/11768/19 від 16 вересня 2020 року, Приморський районний суд м. Одеси [4]). При цьому суд не знайшов підстав неправомірності дій відповідача під час здійснення лікування тварини, існування безпосереднього причинного зв'язку між діями відповідача та шкодою, завданою позивачу у вигляді загибелі тварини, а у в діях відповідача будь-яких порушень вимог законодавства в сфері надання послуг.

Доцільно у межах надання медичних послуг здійснювати ефективне розмежування договірних ризиків, відмежування їх від ризиків, що пов'язані із особливістю медичної діяльності, медичних помилок. Що сприятиме захисту прав та інтересів не лише пацієнтів, а медичних працівників, ефективному застосуванню механізмів цивільно-правової відповідальності.

Список використаної літератури:

1. Відповідальність медичних працівників. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_35697 (дата звернення 02.03.2021).
2. Майданник Р.А. Аномалії в цивільному праві України: навч-практ. посібник. 2-ге вид., перероб та доп. / за заг. ред. Р.А. Майданника. Київ: Юстініан, 2010. 1008 с.
3. Справа № 522/21210/13-ц, що розглядалась Апеляційним судом Одеської області 16.06.2015 року. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/45440468> (дата звернення 03.03.2021).
4. Справа № справа № 522/11768/19 від 16 вересня 2020 року, Приморський районний суд м. Одеси. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/92022024> (дата звернення 03.03.2021).

Domina V.,
Doctor of Pedagogical Sciences,
Head of Department of English Philology,
NULES of Ukraine, Ukraine

PROBLEM OF BILINGUALISM AND BILINGUAL OF PERSONALITY IS IN PEDAGOGICAL SCIENCE

The processes of globalization, change of values, swift development of science, tendencies, in education put society before new realities. In these problems of maintenance of national culture and understanding of cross-cultural communication of representatives of different cultures specifications put a question about the necessity of forming of personality, possessing the developed culture of bilingual communication, apt at the adequate understanding of cultural values it and other people, ready to build a structural dialogue with the representatives of other cultures.

In this connection in the system of education the task of forming of bilingual competence of personality goes out on the first plan, as exactly a teacher is a key figure in transitional periods of development of society, by the factor of national safety, becoming of world view of rising generation.

Key words: bilingualism, bilingual communication, bilingual personality, cross-cultural communication, Pedagogics.

The processes of globalization promote combination of different cultures and encourage young people to the study of foreign language as means of cross-cultural communication. Knowledge of features of bilingual personality assists mastering of norms and values as major reference-points of ethic communication and is basis for successful adaptation to the world informative processes. In the light of the newest progress of education trends there is a requirement in bilingual specialists able to carry out successful personality and professional co-operation in a multicultural sphere. It substantially influence on realization of speech politics and influences on requirements to modern education, that it is related to the all-round study of problems bilingualism.

In connection with foregoing the aim of the article there is illumination of problem of bilingualism and bilingual personality in pedagogical science.

Many scientists exploring the concept of "bilingualism", which has been made in the second half of the twentieth century in the period of global social renewal, commitment to open society and integration into the European cultural and educational space. Revealing the new bilingual educational opportunities, methods and means of forming the individual components bilingual cultural identity dedicated work U. Weinreich, E. Venyevtseva, M. Mikhailov and others. The development of integration components of culture in the process of education, multicultural education and language training did E. Vereshchagin, G. Dmitriev.

Based on the analysis of research E. Vereshchagin, U. Weinreich, M. Mikhailov definition of bilingualism can be reduced to possession of two different languages and their use at a level that provides communication in one or two areas of communication, which means master expertise native and foreign languages, bilingual identity is formed and is its integration into European and world culture, information and communication space [1].

In pedagogical and linguistic literature terms are bilingual and bilingual identity bilingual taken by scientists to determine the identity, able to use language to communicate the two systems. E. Slepova uses the term "bilingual person" and defines it as one that has formed skills and intercultural communication skills and bilingual speech consciousness, based on objective bilingual speech code and world view of the two peoples. [3]

V. Safonov, V. Furmanov, L. Tarnaeva explore native and foreign language dialogue of cultures and focus attention on the fact that bilingual using a foreign language not only forms the basic integrative and communicative skills of intercultural interaction and communication, but at the same time immersed in another culture becomes subject and object of acculturation - the process of learning and individual approach cultural elements typical of the ethnic community, the culture of their ethnic community [3].

As a result, the bilingual person acquires the qualitatively new traits and characteristics which make it possible to define it as bilingual [2].

Thus, the bilingual culture of personality is a system of internal resources needed to implement an effective bilingual communication in situations of personal and professional interaction and self-realization. The main indicator of formation of bilingualism believes the ability to use foreign language system for communication, which is the main condition for the formation and development of the individual and is defined as a multidimensional process of formation, maintenance and implementation of intergroup and interpersonal interaction during joint activity of people aimed at the exchange of information, experience, knowledge, skills and abilities through various means of communication [1].

Based on the definitions of bilingualism, bilingual personality, they are interpreted as a basic condition of forming and development of bilingual communication, in basis of that are knowledge of features of foreign language, understanding of foreign subject speech code and objective pictures of the world of two nations.

In terms of expansion of social interaction becomes particularly relevant study of culture of interethnic communication, covering the totality of relations between various nations and nationalities, during which people belonging to different ethnic communities and religious denominations, exchanging experiences, material and spiritual values.

Thus, the concept of bilingualism, bilingual personality distinguishes as the main components of the concept of bilingual culture of communication and can define it as a system of moral aiming skills, communication skills and strong-

willed properties bilingvocultural personality necessary for the formation, maintenance and implementation bicultural interaction and the exchange of information between bilingual individuals for professional and domestic activity by means of native and foreign language.

References

1. Bochenkova M. Bilingualism and bilingual habitat are sociocultural and psychopedagogical phenomenon / M. Bochenkova // Electronic Scientific-methodical journal "concept." - 2016 - Vol 2. - P. 591-595.
2. Panasyuk L. Diglossia: bilingualism for analysis category. [Electronic resource]. - Access: <http://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/2099> ISSN 2075146X. The origins of pedagogical skills. 2016 Issue 14 27
3. Sleptsova A. Pedagogical aspects bilingual the formative culture of the future teacher's personality: dissertation. ... Candidate Pedagogical Sciences: 13.00.01 "General History of pedagogy and pedagogy" / Sleptsova Eugenyey. - Ryazan, 2011. - 221 p.

**Панькова Л. О.,
к.ю.н., доцент,
НУБіП України, Україна**

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОГО РИНКУ

У світі відмічається зростання попиту на продукти харчування, питну воду, енергоносії та послуги. Зокрема, у 1960 році планету населяли три мільярди людей, споживання м'яса тоді становило близько 70 мільйонів тонн, але вже у 2018 році, коли населення Землі виросло більше ніж удвічі, а саме до 7,6 мільярда людей, споживання м'яса зросло в сім разів - до 350 мільйонів тонн [1]. За даними британського медичного видання The Lancet у світі зростає споживання алкоголю, так у період з 1990 по 2017 рік глобальне споживання дорослим населенням алкоголю на душу населення збільшилось з 5,9 л до 6,5 л, за прогнозами, до 2030 року сягне 7,6 л [2].

Щодо ринку послуг, то спостерігається нарощування споживчого ринку більш досконалими технологіями і ретельно розробленими системами сервісу, що відповідають найвибагливішим запитам споживачів.

Для України питання правової регламентації споживчого ринку обтяжується факторами подолання історично сформованих підходів до регулювання ринкових відносин, які характерні для пострадянських країн.

Закон України «Про захист економічної конкуренції» визначає, що ринок товару (товарний ринок) - сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція [3].

Поняття «споживчий ринок» в українському законодавстві відсутнє, але тісно пов'язане з поняттям «споживач». В Україні і у Болгарії захист

прав споживачів регламентується на рівні окремого нормативно-правового акту, а саме Закону України «Про захист прав споживачів» та «Закон за защита на потребителите».

Український закон вказує, що споживач - фізична особа, яка придбаває, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити продукцію для особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника [4].

Наукові погляди щодо сутності споживчого ринку також не мають спільної сталої позиції. Як справедливо зауважують окремі автори: «споживчий ринок часто ототожнюється з ринком споживчих товарів, що є науково некоректним» [5, 25], у цьому випадку не враховується ринок послуг, як сегмент споживчого ринку.

Цікавим є визначення споживчого ринку наведене О. Зверєвою, яка пропонує визначити споживчий ринок, як сукупність відносин між виробництвом та особистим споживанням, що здійснюється безпосередньо або за участю роздрібних та оптових торговельних мереж, де знаходять задоволення потреби усіх учасників через відповідні товари та послуги певної властивості або характеристики [6, 342]. Автор також пропонує прийняти Закон «Про ринковий нагляд», що є доволі дискусійним.

Центральним органом виконавчої влади, що здійснює контроль за додержанням законодавства про захист прав споживачів є Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів (Держпродспоживслужба). Держпродспоживслужба відповідно до покладених на неї завдань здійснює моніторинг причин і кількості звернень споживачів (користувачів) про захист їх права на безпечність продукції, проводить перевірки характеристик продукції, в тому числі відбирає зразки продукції та забезпечує проведення їх експертизи (випробування) та ін. Тому, на сьогоднішній день Держпродспоживслужба має всі повноваження для ефективного ринкового нагляду.

Динаміка споживацьких відносин потребує оновленого погляду на права споживачів, що виходить за межі традиційних норм про захист прав споживачів. Права споживачів мають бути розглянуті у комплексі з питаннями регламентації електронної торгівлі, вирішення споживчих спорів та організаційної структури споживчого ринку, дотримання санітарних норм та ін.

Перш, ніж приймати певний нормативний акт необхідно мати чітке уявлення про предмет регулювання, у даному випадку споживчий ринок. Має бути сформована структура споживчого ринку, визначений статус споживачів і всі ці аспекти мають бути у контексті європейського ринкового порядку та ринкової інтеграції. Під час розроблення та прийняття законодавчих актів необхідно врахувати такі міжнародні документи, як Керівні принципи ООН для захисту прав споживачів, Хартія основних прав

Європейського Союзу, відповідні директиви ЄС, зокрема Директиву № 2005/29 / ЄС Європейського парламенту та Ради ЄС про недобросовісну комерційну практику по відношенню до споживачів на внутрішньому ринку (Директива про недобросовісну комерційну практику) (Страсбург, 11 травня 2005 року) [7].

Вказана Директива спрямована на забезпечення функціонування внутрішнього ринку і досягнення високого рівня захисту прав споживачів шляхом уніфікації законодавчих, підзаконних та адміністративних положень держав-членів ЄС, які зачіпають економічні інтереси споживачів у сфері недобросовісної комерційної діяльності.

Враховуючи вищевказане, вбачаємо за необхідне розробку нової Концепції споживчого ринку, адже Концепція вдосконалення функціонування ринків з продажу продовольчих та непродовольчих товарів схвалена Постановою Кабінету Міністрів України від 13 грудня 2001 р. та Концепція державної політики у сфері захисту прав споживачів на період до 2020 року [8], схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29 березня 2017 року [9] не у повному обсязі реалізовані нині.

Нова Концепція має дати чіткі відповіді на питання, хто є учасниками споживчого ринку, які органи здійснюють контроль і нагляд за споживчим ринком, який інструментарій використовується для регулювання споживчого ринку.

Список використаної літератури:

1. Споживання м'яса у світі зросло всемеро// Онлайн-ресурс AgroPortal.ua Режим доступу: <http://agroportal.ua/ua/news/mir/potreblenie-myasa-v-mire-vyroslo-v-7-raz/>
2. Jakob Manthey, Kevin D Shield, Margaret Rylett, Omer S M Hasan, Charlotte Probst, Jürgen Rehm. Global alcohol exposure between 1990 and 2017 and forecasts until 2030: a modelling study//The Lancet, 393(10190), 2493-2502 - May 2019 [https://doi.org/10.1016/s0140-6736\(18\)32744-2](https://doi.org/10.1016/s0140-6736(18)32744-2)
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції»// Сайт Верховної ради України. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>
4. Закон України «Про захист прав споживачів»// Сайт Верховної ради України. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
5. Філюк Г., Шевчук О. Тенденції розвитку споживчого ринку України // Товари і ринки. 2011. № 1. С. 24-36. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tovary_2011_1_5
6. Зверєва О.В. Споживчий ринок: поняття та учасники // Держава і право. 2010. № 47. С. 338-343.
7. Директива № 2005/29/ЕС Европейского парламента и Совета ЕС о недобросовестной коммерческой практике по отношению к потребителям на внутреннем рынке (Директива о недобросовестной коммерческой практике) (Страсбург, 11 мая 2005 года). Сайт Верховної ради України. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_b43.
8. Про схвалення Концепції вдосконалення функціонування ринків з продажу продовольчих та непродовольчих товарів// Сайт Верховної ради України. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1662-2001-%D0%BF#Text>

9. Про схвалення Концепції державної політики у сфері захисту прав споживачів на період до 2020 року// Сайт Верховної ради України. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/217-2017-%D1%80>

Oksana Chaika (Čajka),
PhD (linguistics), Assoc. Professor,
NULES of Ukraine, Ukraine

INTERCONNECTEDNESS OF FINANCIAL, BANKING AND LEGAL TERMINOLOGY IN POLYLINGUAL AND POLYCULTURAL CONTEXTS FOR FUTURE EDUCATORS

Ukraine among the other European states makes no exception with integration into the global frameworks of international economic activities. Thus, it becomes undoubtedly clear that any cross-boundary communication occurs with the design, good practice and the highest possible performance of cross-national and/or multinational teams. Among such players is the local regulator, in our instance the National Bank of Ukraine (NBU), which performs many functions of monitoring, controlling and supervising, in particular, in relation to banks and other financial institutions. The central bank is in charge of designing Monetary Policy Guidelines as one and the major of its core responsibilities lies with the development, implementation and control of monetary policy in Ukraine. Next, it analyzes the influence of monetary policy on the socioeconomic development of the state and modifies the domestic regulation to bring proper improvements. The development of the banking system and banking regulations is as well within the role and responsibilities of the said body and aims at alignment with the international best practices and introduction of the required changes into the domestic law.

To do so, it is compulsory to follow the international banking regulations, their implementation not only in Eastern Europe and in the EU, but also globally. The matter of compliance with the relevant regulations is mandatory for the NBU, respective state authorities, e.g. tax and AML offices, domestic and foreign investment banks etc. This is where the specific terminology steps in. That is not the banking domain of knowledge and its linguistic corpus in a determined language, which may be appealing to experts and the professional community. Financial terminology along with the pool of legal and compliance domains would come hand in hand. Therefore, it may hardly be possible to look at the banking terminology solely in any language pair for the purposes of cross-border communication at any level: personal, legal entity's level, state and global levels or that of the system. It definitely includes economic, financial and legal terms. Moreover, the terms *financial law* or *banking law* are a bright example.

That said the current research sets some objectives. One of them relates to the mention of certain regulatory documents for international banking, under which Ukraine is obliged to perform the required. On the other hand, another objective connects to the list of challenges, which the Ukrainian experts would face while working with the proper laws, legislation and the EU directives as such that are set out in English. In particular, linguistic challenges come to the front as the literary and/or improper translation of the terminology may mislead and cause misrepresentation of data, result in submission of inaccurate and untrue information in financial statements, AML and audit reports, and filing other requested forms of reporting with the explanations / clarifications / notes other than requested.

Thus, all banks should comply with certain requirements, restrictions and guidelines under the bank regulation. That would allow for market transparency between banks, physical and legal entities and other financial institutions, as they conduct business together. With cross-border transactions, it is desirable all bank employees, especially those that work for foreign-owned banks, speak professional English.

That is about interconnectedness of understanding the matters, expertise in finance, banking and law, and fluency in a language, which is critical for all engaged parties to be on the same page. From this perspective, let us have a look at some significant part of the international regulations mandatory for banks. For example, *Basel Accords* designed as a set of banking supervision regulations set by the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) are subject to modifications from time to time. Thus, according to Corporate Finance Institute, they aim at an international regulatory framework, which would enable to manage credit and market risks. It is crucial to ensure that banks may meet their financial obligations and “survive in financial and economic distress” (CFI) as well as the Basel Accords “aim to strengthen corporate governance, risk management, and transparency” (ibid.).

Another regulation, which influences banking on the territory of Ukraine, is FATCA. Domestic and foreign-owned banks have to comply with the requirements set out in the document. FATCA stands for the Foreign Account Tax Compliance Act. Legally speaking, Ukrainian financial institutions, non-financial entities, banks etc. should report on the foreign assets held by their U.S. account holders or be subject to withholding on withholdable payments. More regulatory frameworks arrive with the GDPR as data protection regulation, BEPS as a regulation on base erosion and profit shifting, PSD and PS 2 – payment service directives (EC EU) etc.

The main challenges arrive with linguistics and translation gaps where if only all the properties were followed and the lexical, semantic and grammatical weights remained. For instance, set term clusters in the English, Portuguese and Bulgarian languages EN *enjoy choice and transparency of payment services*, PT *usufruir da escolha e da transparência dos serviços de pagamento* and BG *на*

избор и прозрачност на платежните услуги clearly demonstrate the translation shifts at the grammatical level. What looks ordinary at first sight, in future may lead to misinterpretation of information. This relates to noun modifiers in the Germanic, Romance and Slavic languages. As a rule, modifiers in preposition to the head noun speak of the general fact and a stative phenomenon as opposed to the modifier in the post-position to the noun. Please see EN *payment services* and PT *serviços de pagamento*, UA *платні послуги* (platni posluhy) and BG *платежните услуги* (platežnite uslugi). Moreover, the highest risk may be found with the countries, which languages are not available on the EU directives list. The list is exhaustive and includes only 15 languages: Bulgarian, Czech, Spanish, Danish, German, Estonian, Greek, English, French, Croatian, Italian, Latvian, Lithuanian, Hungarian, Maltese. As we can see, no Ukrainian is on the list, nor many other European and non-European languages.

The examples are innumerate and both varied and complicated in their nature. The research findings take to conclusion that the hypotheses in order to see whether or not true require more in-depth study into the matter aiming to facilitate the cross-border communication, alignment of terminologies and compliance at all levels.

References

1. Bank for International Settlements. Retrieved on February 9, 2021 from: <https://www.bis.org/> (BIS).
2. Basel Accords. A set of banking supervision regulations set by the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS). Retrieved on February 9, 2021 from: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/basel-accords/> (CFI).
3. Directive (Eu) 2015/2366 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015. Retrieved on February 9, 2021 from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN-BG/TXT/?from=EN&uri=CELEX%3A32015L2366> (eur-lex.europa.eu).
4. Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA). Retrieved on February 9, 2021 from: <https://www.irs.gov/businesses/corporations/foreign-account-tax-compliance-act-fatca> (www.irs.gov).
5. Payment services (PSD 2) - Directive (EU) 2015/2366. Retrieved on February 9, 2021 from: https://ec.europa.eu/info/law/payment-services-psd-2-directive-eu-2015-2366_en (ec.europa.eu).

Жечева Х. К.**д-р, гл. асистент****Университет "Проф д-р Асен Златаров"-Бургас, България****МОДЕЛИРАНЕ НА МОТИВАЦИОННА СРЕДА ЗА ЕКСПЕРИМЕНТИРАНЕ ПО
ХИМИЯ**

Съвременните разбирания за моделиране на процеса на обучение са свързани с използване на възможностите на мотивационните стратегии като инструмент за повишаване на неговата ефективност и ефикасност в сферата на формалното и неформалното образование. Засиленият интерес към генериране и усъвършенстване на технологичните решения (модел), провокира към планиране на учебни ситуации, които улесняват ученето и формират личността. Особено голямо е предизвикателството за конструиране на образователна среда, която въздейства емоционално и предизвиква ценностно отношение към природните науки и загриженост към опазване на околната среда. Голям потенциал за моделиране на обучение със засилени мотивационни аспекти има интегрирането на учебен химичен експеримент в образователната среда.

Целта на статията е да се разкрият възможностите за моделиране на мотивационна среда за експериментално изследване на химични обекти и явления. Това би допринесло за мотивиране на студентите, които придобиват учителска правоспособност по химия да използват потенциала на химичния експеримент за повишаване на интереса и емоционалната ангажираност на учениците към химията като природна наука.

Въпросът за дидактическото моделиране е обект на задълбочено изследване в специализираната литература. Моделирането като метод, процес и дейност се свързва с изучаване на съществените признаци и съдържателни аспекти на обекти и явления, които се илюстрират и концептуализират с помощта на дидактически модели. Обзорът на публикациите по темата показва голямо разнообразие във вижданията на авторите за конструирането и адекватното прилагане на различни дидактически модели в зависимост от различната мотивация, стилове на учене, интереси, познавателно равнище, специфичен контекст, на педагогическата компетентност на учителя като модератор в отворена учебна среда и в разнообразни учебни ситуации според К. Flechsig [1], на сравнително разглеждане на модели на общата дидактика и на образователния дизайн според К. Zierer, N. Seel [2].

У нас методическите аспекти на моделирането са разгледат от Р. Пейчева-Форсайт [3], Цанков [4] и др. Проучването на литературата за повишаване на познавателния интерес чрез интегриране на експеримента в образователното пространство на висшето и средно училище разкрива значимите традиции на българската методическа школа и позволява да се

посочат приносите на редица български автори като Д. Лазаров [5], В. Ангелова, З. Малчева, Л. Генкова [6], В. Найденова [7], Л. Боянова [8], Св. Бенева [9], Б. Матеева, Е. Гергова, М. Миневска, Й. Димова [10], Л. Недялкова [11], Л. Антонова [12], Ст. Манев [13], Б. Тошев [14], И. Митков [15], Т. Ойкова, Д. Алексиев [16], В. Шивачева [17], А. Тафрова-Григорова [18], М. Павлова Е. Бояджиева, М. Кирова [19], П. Галчева [20], Т. Терзиева [21], В. Хаджилиев [22], А. Ангелачева [23], А. Генджова [24] М. Монова [25], Р. Драганова-Христова [26] и др.

Съдържателният аспект на понятието дидактическо моделиране се основава на въпросите "защо и какво", свързани с целите на обучението и подбора на учебно съдържание. Психологическият компонент на дидактическото моделиране се отнася до начините и средствата за преподаване и учене (въпроси "как"). Особеното внимание върху процеса на моделиране на учебни събития е тясно свързано с технологията на обучение и образователния дизайн (Instructional Design – ID и Instructional Systems Development – ISD). Технологията на моделиране на мотивационна образователна среда с интегриран експеримент предполага следване на взаимосвързани *етапи*:

- *Анализ на субектите на експериментиране* и техния мотивационен статус – учебни потребности, равнище на познавателен опит и социокултурни компетентности, индивидуални психологически характеристики, интереси, мотивационни дефицити, отношение.
- *Анализ на контекста и средата* относно системата за осигуряване с ресурси, техния мотивационен потенциал и причините за съществуващото разминаване между желаните и съществуващи мотивационни състояния.

Дефиниране на мотивационните цели на основата на нормативни документи (учебен план, учебни програми), учебно съдържание. Зададените цели определят избора на мотивационни стратегии, подходи и методи, които е необходимо да се планират и проектират, като се спазват съответните дидактически принципи.

- *Определяне на учебното съдържание* (съобразно учебната програма), което се отнася до усвояване на съответното познавателно равнище на научни знания (факти, основни понятия, закони, закономерности, теории, принципи) на основа на експериментиране.

- *Проектиране* на мотивационни стратегии и инструменти за привличане и поддържане на внимание, за активно участие в процеса на експериментиране, за стимулиране на научно любопитство у субектите. Конструира се гъвкава мотивираща среда, която включва обучаващи процедури, фокусиращи върху мотивирането, поддържането на високо равнище на емоционална и когнитивна ангажираност, удовлетворение, акцентирание върху ценностните, етичните и естетически измерения.

- *Подбор и създаване на медии*, свързани с избора на здравно- и екологосъобразни химични експерименти и създаването на средства за комуникация за стимулиране на познавателния интерес, научното любопитство на субектите на експериментирание.
- *Оценяване на ефективността на модела* с използване на форми и методи на оценяване на постиженията, включително за експериментирание.
- *Рефлексия* с цел подобряване на модела – осъзнаване, ревизия и усъвършенстване на цели, стратегии, подходи, методи, средства, форми.

Заклучение

Представеният вариант за технологично моделиране на мотивационна образователна среда с интегриран експеримент е приложен в реална педагогическа ситуация в условията на стажантска практика и Държавен практико-приложен изпит за придобиване на квалификация учител по химия (2019 – 2021) на студенти-бъдещи учители по химия. Направен е опит за надграждане на българските традиции в експериментирането от гледна точка на актуалните разбирания за моделиране на мотивационна образователна среда в средното и висше училище. Получените резултати позволяват да се заключи, че дидактическото моделиране с интегриран химичен експеримент и съответните концептуализирани модели могат да се разглеждат като образователен инструмент за повишаване на ефективността и ефикасността на обучението по химия. За това е необходимо систематично анализиране на педагогическите ситуации, на чиято основа да се извършва внимателен подбор на оптимален вариант за дидактически модели и тяхното адаптиране към динамичните условия или да се моделира образователна среда съобразно конкретните цели и условия. В последния случай разработените модели трябва да са основани на научнообосновани изследвания, което допринася в най-висока степен за професионално-личностното развитие на бъдещите педагогически специалисти по химия и опазване на околната среда.

Литература

- [1] Flehsig, K. (1996). Kleines Handbuch didaktischer Modelle. Bonn.
- [2] Zierer, K., N. Seel (2012). General Didactics and Instructional Design: eyes like twins A transatlantic dialogue about similarities and differences, about the past and the future of two sciences of learning and teaching. SpringerPlus 1, 15
- [3] Peytcheva-Forsyth, R. Based on the Communal Constructivism Course Design – an Attempt to break up the Transmission Model of University Teaching, pp. 47.
- [4] Цанков, Н. (2013). Компетентност за познавателно моделиране (дидактическа конкретизация и развитие). Издателство „Авангард Прима”, С.
- [5] Лазаров, Д. (2003). Изследователският подход и химичният експеримент, Химия, 12(3), 163 – 165.
- [6] Ангелова, В., З. Малчева, Л. Генкова (1994). Методика на обучението по химия, УИ Св. Кл.Охридски, С.
- [7] Малчева, З., Л. Генкова, В. Найденова (2000). Методика и техника на учебния химичен експеримент. УИ. Н. Рилски, Бл.

- [8] Боянова, Л. (2010). Към въпроса за качество на образованието по Химия и опазване на околната среда: образование, ориентирано към личността на ученика. *Химия*. 19(1), 9 – 21.
- [9] Бенева, С. и колектив (2019). Възможности за атрактивност при обучението по химия в средното училище. 48-а Национална конференция на учителите по химия с международно участие „Актуални тенденции в химическото образование“. Резюмета на доклади и научни съобщения, с. 29.
- [10] Матеева, Б., Е. Гергова, М. Миневска, Й. Димова (1993). Методическа подготовка по химия. ПУ „П. Хилендарски“, Пл.
- [11] Недялкова, Л., Активизиране на учебно-познавателната дейност на учениците в обучението по химия, Народна просвета, 1984.
- [12] Антонова, Л. Нагледността в обучението по химия, Народна просвета, С., 1987.
- Недялкова, Л., Активизиране на учебно-познавателната дейност на учениците в обучението по химия, Народна просвета, 1984.
- [13] Манев, Ст., Д. Лазаров (1998). Повишаване интереса на учениците към химията, *Химия*. 7(4), 195 – 199.
- [14] Тошев, Б. (2020). Училищната химическа лаборатория: получаване на кислород. *Химия*. 29(4), 488 – 495.
- [15] Митков, Ив. (1971). Повишаване ефективността на опитите по химия. Народна просвета, С.
- [16] Ойкова, Т., Д.Алексиев. Ръководство за химични демонстрации, Университет “Проф. Д-р Асен Златаров”, Бургас, 1999.
- [17] Шивачева, В. (2011). Личностноориентирано обучение в училище. Г.
- [18] Тафрова-Григорова, А., М. Кирова, Е. Бояджиева (2012). Възгледи на учителите по наука за конструктивистката учебна среда в българското училище. *Химия* 21(3), 375 – 389.
- [19] Кирова, М, Е. Бояджиева, В. Иванова (2011). Активно и интерактивно обучение по "Химия и опазване на околната среда" 7. и 8. клас. Педагог 6, С.
- [20] Galcheva, P., S. Ismailova, K. Dimitrova (2016). Opportunities of extracurricular activities to enhance students' interest in the subject. Fourth student scientific conference „Ecology and environment“ 22 – 23 April, p.37 – 48.
- [21] Терзиева, С., Радонова, И., Илиева, М. (2010). Учебните задачи за саморегулиране на ученето – методически курс, сп. Посоки, бр. 1, с. 2 – 12.
- [22] Хаджилиев, В. (2009). Химията като учебен предмет в системата на висшето медицинско образование в България, *Химия*, С., 18(2), с. 125 – 129.
- [23] Ангелачева, А. (2020). Експериментът и наблюдението в обучението по химия, Пл., Макрос.
- [24] Генджова, А. (2011). Лесни, интересни и безопасни опити по химия у дома, С.
- [25] Monova T. (2009) Methods and tools of the Teaching Chemical Experiments: A University Subject and Its Instructional Design. *Chemistry*, 18 (222).
- [26] Драганова-Христова, Р. „Учене чрез правене“ в неформалното обучение по химия в VII клас. 48-а Национална конференция на учителите по химия с международно участие „Актуални тенденции в химическото образование“. Резюмета на доклади и научни съобщения, с. 28.

Атанасова М.
д-р, Професор
Департамент Демография,
Институт за. изследване на населението и човека-БАН
София, България

ПРОДЪЛЖАВАЩО ПРОФЕСИОНАЛНО ОБУЧЕНИЕ И ДИГИТАЛНИ УМЕНИЯ НА ЗАЕТИ В МАЛКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ

В условията на нарастващи изисквания на трудовия пазар към работната сила темата за продължаващото професионално обучение на заетите е традиционен елемент в политиките за развитие и усъвършенстване на уменията като предпоставка за заетост и икономическа активност. [1, 2] Устойчивата заетост се свързва с редица фактори, сред които се откроява системното актуализиране на знанията и уменията в съответствие с настъпващите промени в бизнес-моделите, навлизането на новите технологии и дигитализацията на работните процеси. Ускореното навлизане на съвременните технологии и дигитализацията на организационните процеси са предпоставка за непрекъсната динамика на изискванията за усъвършенстване на дигиталните умения на заетите. В този контекст се откроява ролята на продължаващото професионално обучение и развитие на дигиталните умения на заетите в малките предприятия², което е във фокуса на настоящия доклад. Във връзка с това се акцентира върху ролята както на работодателите така и на заетите лица като се посочват предимствата на разнообразни форми и методи за обучение на персонала в организационен контекст и тяхната роля за постигане на желаните високи нива на трудово изпълнение [3, 4]. **Основната цел на изследването** е да се анализират тенденции на предоставяните в малките предприятия обучения за развитие на дигиталните умения на персонала и да се очертаят перспективи в тази област. **Източник** на информация в настоящото изследване са официални данни на Евростат (Eurostat, ICT usage in enterprises) и Националния статистически институт (Бизнес статистика) като се използват показателите: „Предприятия, които предоставят обучение за развитие на ИКТ уменията (Enterprises that provided training to develop/upgrade ICT skills of their personnel) и Нефинансови предприятия по групи според броя на заетите в тях лица и по групи предприятия в България.

² В съответствие с възприетата в Евростат методика малките предприятия имат от 10 до 49 заети лица.

Данните³ показват, че в рамките на ЕС през периода 2015- 2019 г. се очертава нарастване на относителния дял на малките предприятия, предоставящи обучение за развитие на дигиталните умения на заетите (от 16% през 2015- на 19% през 2019 г.) като след това през 2020 г. стойността на този показател намалява до 15%- под нивото от 2015 г. , което може да се проследи от информацията в таблица 1.

Таблица 1. Малки предприятия, които предоставят обучение за развитие на дигиталните умения на персонала

	(% предприятия)					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ЕС - 27	16	17	16	17	19	15
Белгия	27	29	29	30	31	26
България	6	6	7	7	8	5
Чехия	14	15	16	18	17	18
Дания	24	23	21	22	25	25
Германия	23	24	22	25	25	18
Естония	9	9	8	9	13	13
Ирландия	26	26	26	26	27	22
Испания	18	19	19	17	18	16
Франция	17	16	15	15	18	11
Хърватска	20	18	19	19	18	18
Италия	10	10	11	14	17	13
Кипър	19	19	22	22	27	22
Латвия	9	8	7	7	14	13
Литва	7	6	8	5	8	10
Люксембург	19	24	23	22	22	16
Унгария	12	12	14	13	13	12
Малта	20	18	21	21	22	23
Австрия	28	32	25	22	14	13
Полша	7	7	8	9	9	13
Португалия	19	20	16	15	25	19
Румъния	4	3	3	4	5	4
Словения	22	22	21	22	23	21
Словакия	13	15	12	12	12	10
Финландия	32	29	32	30	31	32
Швеция	21	20	23	19	27	27

Източник: Eurostat, ICT usage in enterprises (isoc_e), Enterprises that provided training to develop/upgrade ICT skills of their personnel, Extracted on 27.03.21

Бележка: В таблицата са включени страни, за които са налични данни без през прекъсване за периода. Поради тази причина не са включени Гърция и Нидерландия.

През периода се очертават страни с относително нисък (в сравнение със средните за ЕС стойности на този показател) дял на малките предприятия предоставящи обучение за развитие на дигиталните умения на

³ Основен източник на данни е Евростат- ежегодното проучване на използването на ИКТ в предприятията, ICT usage in enterprises (isoc_e), Enterprises that provided training to develop/upgrade ICT skills of their personnel

заетите, където се открояват Румъния и България. Делът на малките предприятия в България, предоставящи обучение за развитие на дигиталните умения на заетите през периода нараства от 6% през 2015- на 8% през 2019 г. , а след това през 2020 г. стойността на този показател намалява до 5%- под нивото от 2015 г. Очертаните тенденции в обучението за развитие на дигиталните умения на заетите в малките предприятия показват, че в контекста на относително ниските (в сравнение със средните за ЕС нива) стойности на показателя през периода за България се очертава спад през последната година, което трябва да се има предвид при систематизиране на перспективи за изграждане и бъдещо усъвършенстване на компетенциите на работниците и служителите в малките предприятия. Според наличните данни на Националния статистически институт през 2019 г. в малки предприятия работят 494071 човека, което е над 1/5 от заетите в нефинансови предприятия в страната. (Таблица 2)

Таблица 2. Нефинансови предприятия по групи според броя на заетите в тях лица и по групи предприятия в България за 2019 г.

	(брой)					
	ОБЩО	До 9	10-49	50-249	МСП	250+
Предприятия	419 681	388 980	25 204	4 738	418 922	759
Заети лица	2 210 488	691 496	494 071	467 303	1 652 870	557 618

Източник- НСИ Бизнес статистика, Годишна бизнес статистика, 30.03.2021

Бъдещото нарастване на дела на малките предприятия предоставящи обучения за развитие на дигиталните умения на заетите се разбира като значим фактор за навлизане на дигитализацията на бизнеса и работните процеси в сектора на малките и средните предприятия. Резултатите от специализирано изследване [5; 62] показват, че малките и средните предприятия в България свързват своето бъдещо развитие чрез дигитализация в редица направления: реклама онлайн в социални мрежи; използване на повече информационни и компютърни технологии, включително софтуер; електронна търговия/ продажби он-лайн; внедряване на системи и решения за цифровизация на управлението на бизнеса; внедряване на системи или решения за автоматизация на производствени процеси; сътрудничество с ИТ компании и платформи, за използване на нови технологии и решения; онлайн разплащания; киберсигурност. Традиционен фактор за успешно навлизане на новите технологии в бизнеса и работните процеси е ускореното развитие на компетенциите на заетите. Във връзка с това изграждането и актуализирането на дигиталните умения на заетите е значим фокус в проекта на Национална стратегия за малките и средните предприятия 2021- 2027. В подготвения план за действие (област на въздействие „Дигитализация и умения,“) се предвиждат редица конкретни мерки за подкрепа за придобиване на дигитални умения чрез: редовни оценки на потребностите от обучение, внедряване на дигитални приложения и аналитични решения в процеса на мониторинг и оценка на потребностите

от обучение, провеждане на обучения за подобряване на умения в областта на дигитализацията, ИКТ, сигурността и др.[6;106-111]

В заключение може да се обобщи, че настъпващите промени в бизнес-моделите и навлизането на информационните и компютърни технологии формират среда, в която непрекъснато трябва да се усъвършенстват дигиталните умения на заетите в организациите. В основните направления за бъдещо развитие на цифровата икономика в България, заложен в Стратегия за цифрова трансформация на икономиката сред основните насоки за развитие се откроява: „Изграждане на човешки, научен, организационен и институционален капацитет за развитие на Индустрия 4.0 в България, чрез повишаването на цифровите умения и адаптиране на системите за квалификация към новите технологични предизвикателства“ [7;18] Това формира редица предизвикателства както пред работодателите така и пред работниците и служителите за ефективно прилагане на разнообразни форми за продължаващо професионално обучение. Целенасоченото усъвършенстване на дигиталните умения на заетите е предпоставка за нарастване на професионалната квалификация и възможности за заетост в условията на дигитализация на работните процеси.

Литература

- 1.Борисова-Маринова, К. и кол. (2018).Демографско развитие, работна сила и трудови ресурси в България. В: ИИНЧ-БАН. Мерки за преодоляване на демографската криза в Република България, т. 4. С.,Издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“.
- 2.Христова, А. (2020). Продължително безработни и обезкуражени лица в България през периода 2003-2017. *Население*, Том 38, Кн. 1, с. 75-93. Издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“
- 3.Атанасова, М. (2015). Обучение и развитие на човешките ресурси в организациите- теория и практика, Изд. Авангард, София
- 4.Данаилова, Ир.(2020). Мотивация за учене и развитие на човешките ресурси. ИК УНСС. София
- 5.Състояние на малкия и средния бизнес в България и перспективи за развитието му; Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия;2020, София https://www.sme.government.bg/uploads/2020/07/SME_desk-research_report_May-2020-BG-2-converted-1.pdf
- 6.Национална стратегия за малките и средните предприятия 2021-2027 (проект) , Портал за обществени консултации,<https://www.strategy.bg/PublicConsultations/View.aspx?lang=bg-BG&Id=5807>
- 7.Цифрова трансформация на България за периода 2020-2030, София, 2020, Портал за обществени консултации, <https://www.strategy.bg/StrategicDocuments/View.aspx?lang=bg-BG&Id=1318>

СЕКЦІЯ 5. СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ТЕХНІКИ, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЕКОЛОГІЇ

Koleva Y.
PhD, Assoc. Prof.
University 'Prof. Assen Zlatarov'-Burgas, Bulgaria

STYDYING THE ENVIRONMENTAL FATE OF 2- METHYLTHIOPHENE

Introduction

In recent years, as the largest deposits of light and low-sulfur hydrocarbon raw materials have depleted, the proportion of extracted and refined heavy high-sulfur oils and gas condensates in the total oil production in the Russian Federation has significantly increased. As a result, the total sulfur content in the residues of processing of such feedstock will increase, and therefore, today certain problems are facing the world both in the recycling of oil and gas condensate residues and in their use as fuels. It should be noted that in the course of refining more than 60% of sulfur compounds goes into the fuel oil, which is widely used as boiler fuel in electric power plants. Fuel oil ranks fourth after oil, gas and diesel in Russia's export structure [1].

However, the widespread use of fuel oils with high sulfur content in the power industry involves some problems. Fuel oils for power plants contain from 3 to 5% of total sulfur [2-4]. Combustion of sulfur fuel oils contributes to the intensive ash fouling of boiler heating surfaces and corrosive and aerosive wear of its heat-recovery surfaces. The ash fouling results in a decrease of boiler capacity by 20%. At the same time, heat losses with the outgoing gases increase by 25%, which results in an increase in the specific fuel consumption by 10% and in the doubled electric power consumption for blast and draft [3, 4].

The result of the combined effects of these toxic compounds are a soil acidification, corrosion of buildings and facilities located in the area adjacent to power plants, and harmful effects on flora and fauna. In this regard, fuel oils with high sulfur content must be cleaned from sulfur before burning in boiler furnaces. The main classes of sulfur compounds contained in fuel oil are alkylaryl sulfides, diarylsulfides, thiacyclanes, benzothiacyclic groups, dibenzothiacyclanes, thiophenes, benzothiophenes, dibenzo, and naphthothiophenes [5].

The purpose of the work was to predict environmental fate of 2-methylthiophene from petroleum by the CompTox Chemistry Dashboard.

Experimental

Compound. The 2-methylthiophene [6] is an organosulfur compound with CAS number 554-14-3. The structural formula is as follows (Figure 1):

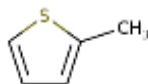


Figure 1. Structure of 2-methylthiophene.

CompTox Chemistry Dashboard. The Dashboard is a freely accessible web-based application and data hub providing access to data associated with chemical substances. It accesses data from nine component databases housing generic data types. The Dashboard also integrates data from other platforms (specifically PubChem and PubMed) via web services and visualization widgets. The Dashboard represents a first step in building a comprehensive chemical substance-centric informatics architecture to provide flexible access to data, models and analysis tools in support of EPA's research programs [7,8].

Environmental fate and transport. The environmental fate and transport tab contains experimental and predicted properties sourced from online databases or predicted using EPI Suite, NICEATM, TEST and OPERA models. Included are properties such as the adsorption coefficient, atmospheric hydroxylation rate, biodegradation half-life, fish biotransformation half-life, as well as parameters to assess bioaccumulation potential, such as bioaccumulation factors (BAF) and bioconcentration factors (BCF). The properties are predominantly predicted values derived using OPERA models. EPI Suite models also are available for predicting bioconcentration and bioaccumulation factors, as well as the adsorption coefficient, and TEST and NICEATM models are available for predicting BCF. Experimental values for fish biotransformation half-life, BAF and BCF, were taken from the curated PHYSPROP database [7,8].

Results and Discussion

Fate and transport refers to how contaminants move through, and are transformed in, the environment. Fate and transport are interdependent processes. *Transport* involves the movement of gases, liquids, and particulate solids within a given medium and across interfaces between water, soil, sediment, air, plants, and animals. *Fate* refers to what eventually happens to contaminants released to the environment—some fraction of the contaminants might simply move from one location to the next; other fractions might be physically, biologically, or chemically transformed; and others still might accumulate in one or more media [9].

In the present work to predict the fate of 2-methylthiophene in the environment was used the CompTox Chemistry Dashboard. The results of the prediction (environmental fate) of 2-methylthiophene are presented in Table 1.

Table 1. Predicted properties (environmental fate) for 2-methylthiophene

Property	Experimental average	Predicted average	Experimental median	Predicted median	Experimental range	Predicted range	Unit
Bioconcentration Factor	-	6.53		6.53	-	5.98 to 7.08	-
Atmospheric Hydroxylation Rate	-	4.68e-11			-	4.68e-11	cm ³ /molecule*sec
Biodegradation Half-Life	-	5.12			-	5.12	days
Fish Biotransformation Half-Life (Km)	-	6.68e-2			-	6.68e-2	days
Soil Adsorption Coefficient (Koc)	-	38.2			-	38.2	L/kg

Experimental data for 2-methylthiophene are not available for the studied properties. The average value (6.53) of the bioconcentration factor of 2-methylthiophene was predicted. Predicted range of 2-methylthiophene is from 5.98 to 7.8, as the value of TEST model is 7.08 and the value of OPERA model is 5.98.

The value of the property (Atmospheric Hydroxylation Rate) of 2-methylthiophene was predicted (4.02e-11 cm³/molecule*sec) by OPERA models.

The biodegradation half-life of 2-methylthiophene is estimated by OPERA models. Its predicted value is 5.12 days.

The environmental properties (Fish biotransformation half-life (Km) and adsorption-coefficient (Koc) on soil) of 2-methylthiophene is estimated by OPERA models. Predicted values are 6.68e-2 days and 38.2 L/kg.

Conclusion

The share of processed heavy oils and gas condensates high-sulfur content in total oil production has increased significantly. All this has led to a number of problems in the refining of petroleum products, as well as environmental pollution. There are no experimental data for environmental fate and transport for a large part of sulfur-containing organic compounds in oil. For this reason, alternative methods, such as the CompTox Chemistry Dashboard, are used to assess their toxicological behavior.

References

1. O. Andrienko, N. Kobotaeva, T. Skorokhodova, E. Marakina and V. Sachkov, A removal of sulfur-containing compounds from fuel oils using a naturally occurring iron oxyhydroxide, AIP Conference Proceedings 2101, 020009 (2019).
2. A. A. Gaile and A.V. Kostenko, Tech. Fuels Oil 4: 3 (2005).
3. N. I. Verkhovsky, Combustion of High-sulfur Fuel Oil in Power Plants, Energy, Moscow, p. 447 (1970).

4. B. S. Beloselsky and V. N. Pokrovsky, Sulfur Fuel Oil in the Energy Sector, Energy, Moscow, p.420 (1969).
5. G. F. Bol'shakov, Organic Sulfur Compounds of Petroleum, Science, Novosibirsk, p.247 (1986).
6. ChemIDplus Advanced: <http://chem.sis.nlm.nih.gov/chemidplus/>.
7. USA EPA; CompTox Chemistry Dashboard: <https://comptox.epa.gov/dashboard/>
8. A. J. Williams, C. M. Grulke, J. Edwards, A. D. McEachran, K. Mansouri, N. C. Baker, G. Patlewicz, I. Shah, J. F. Wambaugh, R. S. Judson and A. M. Richard, The CompTox Chemistry Dashboard: a community data resource for environmental chemistry, Journal of Cheminformatics 9: 61 (2017).
9. <https://www.atsdr.cdc.gov/hac/phamanual/ch5.html>