Міністерство освіти і науки України

Хайфський університет

Поморська Академія (м.Слупськ, Польща)

Національний університет біоресурсів і природокористування України
Кафедра виробничого та інвестиційного менеджменту
факультету аграрного менеджменту
Поморська Академія (м.Слупськ, Польща)
Хайфський університет (Ізраїль)
Центр бізнес інновацій та трансформацій
Skarb&Statok Finance Soft Bank With Hard Skills

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ

IV МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

«ІНКЛЮЗИВНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ, МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНИ ТА РОЛЬ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРУ»

26-27 листопада 2020 р.
Київ, online, Zoom

Міністерство освіти і науки України

Хайфський університет

Поморська Академія (м.Слупськ, Польща)

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
Department of Production and Investment Management
Agrarian Management Faculty
Maritime Academy (Slupsk, Poland)
HAYPH UNIVERSITY (Israel)
Center for Business Innovation and Transformation
Skarb&Statok Finance Soft Bank With Hard Skills

ABSTRACTS OF

OF THE 4 ND INTERNATIONAL RESEARCH AND PRACTICE CONFERENCE «INCLUSIVE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY: GLOBAL TRENDS, OPPORTUNITIES OF UKRAINE AND THE ROLE OF THE AGRI-FOOD SECTOR»

26 – 27 th November 2020
Kyiv, online, Zoom

Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектору [Електронний ресурс]**:** зб. матеріалів IV міжнар. наук.-практ. конф. (26-27 листопада 2020 р.) – Київ: НУБіП України, 2020. - 128 с. PDF-формат; мережеве видання; інституційний репозитарій.

Рекомендовано до друку Вченої ради
факультету аграрного менеджменту
(протокол № 3 від 23 листопада 2020 року)

Збірник укладено за матеріалами IV міжнародної науково-практичної конференції «Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектору», що її провів факультет аграрного менеджменту Національного університету біоресурсів і природокористування України. Наповнення рубрик синхронізовано з основними напрямами роботи конференції.

Видання розраховано на науковців, викладачів, аспірантів, студентів.

The collection is composed of the materials of IV international scientific and practical conference "Inclusive Development of the National Economy: Global Trends, Ukraine's Opportunities and the Role of the Agro-Food Sector", that was organized by Agrarian Management Faculty of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine. Filling of headings is synchronized with the key directions of the conference.

The publication is intended for scientists, teachers, post-graduate students and students.

Редакційна колегія:

Шинкарук Л.В., д. екон. наук, проф., член-кореспондент НАН України (голова); Дєліні М.М., д. екон. наук, доцент, Алексеєва К.А., к.наук з держ. упр., доцент; Биховченко В.П., к. екон. наук, доцент; Власенко Т.О, к. екон. наук; Гаврилюк В.П. к.екон. наук, доцент; Орехівський В.Г., к. екон. наук, доцент; Свердан М.М., к. екон. наук, доцент; Суханова А.В., к. екон. наук; Титарчук І.М., к. екон. наук, доцент; Дергач А.В., к.наук з держ. упр.;

Тези доповідей подано в авторській редакції.
Автори відповідають за достовірність викладеного матеріалу,
за правильне цитування джерел, посилання на них та інших відомостей.
Передруковувати опубліковані в збірнику матеріали
дозволяється тільки за згодою авторів

© НУБіП України,
2020 © Автори, 2020

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ОСОБЛИВОСТІ І РИЗИКИ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID - 19

Аксентюк М.М. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖЕРА АБО ЗАСАДИ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ 9

Дергач А.В., Кухарь Б.С. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ 11

Довгорукий А.А, Орехівський В.Г. КОМП'ЮТЕРНА ПІДТРИМКА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В МЕНЕДЖМЕНТІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19 12

Суханова А.В., Чорнобай О. ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ МІНІ – ГОТЕЛЮ 15

Kateryna A. Alekseieva, Mariia O. Datsenko, CRISIS MANAGEMENT ISSUES IN MODERN CONDITIONS.....17

Riad Mammadli, Orekhivskyi V.G. ORGANIZATIONAL CULTURE AS A SOCIAL FACTOR OF COMPANY GROWTH 18

Pietrek Grzegorz DOSTOSOWANIE POLSKIEGO SYSTEMU AKTÓW PRAWNYCH DO SYTUACJI PANDEMICZNEJ ZWIĄZANEJ Z COVID - 19 20

СЕКЦІЯ 2. МОЖЛИВОСТІ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРУ ТА ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ

Бєляєва Є.Р. ІНКЛЮЗИВНИЙ РОЗВИТОК МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ УПРАВЛІННЯ ПОТОКОМ ЦІННОСТІ.....22

Кривошей Я.О. РАДІОНУКЛІДНЕ ЗАБРУДНЕННЯ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ 23

Суханова А.В., Сорока А. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ.....25

Суханова А.В., Ставничий О. ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЙОГО РОЗВИТКУ 28

Титарчук І.М. ІНКЛЮЗИВНИЙ ПІДХІД В ФІНАНСУВАННІ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ 30

Ткаченко Т.О. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ.....32

Kateryna A. Alekseieva, Anastasiia Y. Zhuk ANALYSIS OF ACTIVITIES OF THE LIMITED LIABILITY COMPANY (LLC) "STARYY PORYTSK" IN OPERATIONAL STRATEGY.....34

СЕКЦІЯ 3. ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Борсенко В.О., Алексеєва К.А. РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ З ВИРОЩУВАННЯ ОГІРКІВ У ЗАКРИТОМУ ҐРУНТІ 37

Макаревич А.М., Алексеєва К.А. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ АВТОМОБІЛЬНИМ ТРАНСПОРТОМ 38

Макаревич Л.В., Алексеєва К.А. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ В СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ 40

Алексеєва К.А., Цоколь О.П. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ 42

Власенко Т.О., Бандура В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ МІНЕРАЛЬНОЇ ВОДИ.....44

Власенко Т.О., Гудим К. БІЗНЕС ПЛАНУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПІДПРИЄМСТВА 46

Власенко Т.О., Рижа Р. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИСКОРЕНОГО РОЗВИТКУ ФЛОРИСТИЧНОГО РИНКУ.....48

Власенко Т.О., Єгорова А. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ 50

Дергач А.В., Рижа Р.В. БІЗНЕС-ПЛАН ВІДКРИТТЯ АГЕНТСТВА ФЛОРИСТИКИ ТА ДЕКОРУ В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ 52

Дятлова Ю. В. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ В УКРАЇНІ 55

Ільїна К.С. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ 58

Качаровська В.В. ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ.....60

Ковальчук А. М. МОТИВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ 62

Майорова Т.В., Шуплат О.М. ІНВЕСТИЦІЇ В АГРАРНІ ІННОВАЦІЇ: ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ФГ «АГРОЕКОТЕХНОЛОГІЇ») 64

Мережко Д.В., Флоньов М.Д. ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 66

Мороз Г. І., Орехівський В. Г. ОЗНАКИ АГРОРЕЙДЕСТВА ТА ЗАХИСТ ІНВЕСТИЦІЙ.....68

Сорока А.М. ОЦІНКА РИЗИКІВ ПРИ ПРИЙНЯТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ 69

Суханова А.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНКЛЮЗИВНИХ ІННОВАЦІЙ ..71

Суханова А.В., Моісеєнко А. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КОМПАНІЇ ПО ВИГОТОВЛЕННЮ І РЕАЛІЗАЦІЇ ТЕРМОДЕРЕВИНИ 74

Шинкарук Л.В., Данилюк О.О. ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 76

Шинкарук Л.В., Миколаєнко М.А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ 78

СЕКЦІЯ 4. СОЦІОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Батченко Л.В., Гончар Л.О. РОЛЬ СУБ'ЄКТНОСТІ В РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....80

Батченко Л.В., Олексюк А.О. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗВІТНОСТІ МІНІМІЗАЦІЇ ВИТРАТ. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД.....82

Биховченко В.П. ГЕНДЕРНИЙ ПІДХІД У ПРОЕКТАХ.....85

Биховченко Л.Р., Товста С.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ НА ДОРОГАХ УКРАЇНІ.....86

Бєлялов Т.Е. ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ: ІНКЛЮЗИВНІ МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА СПІВПРАЦЯ НАУКИ І БІЗНЕСУ.....87

Гаврилюк В.П. ІНКЛЮЗИВНА ЕКОНОМІКА І СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: ПРОТИРІЧЧЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....89

Дергач А.В., Охріменко Я.А. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ІНКЛЮЗИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ 91

Дергач А.В., Руденко В.І. БІЗНЕС-ПРОЕКТ СТВОРЕННЯ ДИТЯЧОЇ ЮНАЦЬКОЇ СПОРТИВНОЇ ШКОЛИ: ПЕРСПЕКТИВИ І МОЖЛИВОСТІ.....92

Дергач А.В., Ерметова М.С. ПЕРСПЕКТИВНІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЗІ СТВОРЕННЯ ПРИВАТНОГО ДИТЯЧОГО САДКА 94

Дергач А.В., Бевзюк Д.О. РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 96

Дергач А.В., Галиця О.О. МЕТОД БЕЗПЕРЕРВНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОЕКТІВ KAIZEN 98

Дєліні М.М. ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СВІТІ ТА УКРАЇНІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....100

Дєліні М.М., Палій В.О. ОСОБЛИВОСТІ ВІДКРИТТЯ МАГАЗИНУ КОСМЕТИКИ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....102

Дєліні М.М., Тагієва В.О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ ВІДКРИТТЯ ФІТНЕС-ЦЕНТРУ.....104

Негоденко С.Д., Дєліні М.М. МІЖНАРОДНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....106

Дєліні М.М., Охріменко Я.А. РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....108

Кендус Д.І. ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА ЯК НОВА ТЕНДЕНЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 109

Лисенко Л.О., Хоменко Є.О. ІНКЛЮЗИВНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ....111

Омельчук Ю.М., Панченко І.В. ІНКЛЮЗИВНА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 112

Orekhivskyi V.G. HUMAN RESOURCES ENGAGEMENT AND IMPLICATION FOR COMPANY COMPETITIVENESS 114

Свердан М.М. ДОМІНАНТИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....116

Сусло Т.А. СОЦІАЛЬНІ ЧИННИКИ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ 117

Суханова А.В., Степанюк В. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ 119

Тучак Т.В., Фіяло І.А. СОЦІОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ, ЯК ОСНОВА ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ 121

Кусаинов Х.Х., Першко Л.А., Козлова О.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....123

Шинкарук Л.В., Унгурян О.У. ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....125

Kateryna A. Alekseieva, Yana Adamska THE IMPORTANCE OF DECISION-MAKING IN OPERATIONAL MANAGEMENT 127

СЕКЦІЯ 1. ОСОБЛИВОСТІ І РИЗИКИ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID - 19

Аксентюк М.М., *к.е.н. , доцент*
Боярський фаховий коледж НУБІП України

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖЕРА АБО ЗАСАДИ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Рік що минає є особливим для більшості компаній в частині переосмислення стратегій бізнесу, переоцінки ризиків та переналаштування контрольних функцій на підприємствах. Пандемія та жорсткі карантинні заходи допомогли усвідомити, що це вже стало новою реальністю та ситуація навряд чи зміниться у найближчі рік-два. З появою нових викликів та ризиків, виникла нагальна необхідність переглянути контрольні функції всередині компаній, а також шляхи комунікації між ризик-менеджерами, головними, проектними менеджерами та керівництвом й власниками.

При перегляді системи менеджменту підприємства, менеджерами повинні враховуватися також такі основні моменти:

основним засобом досягнення загальних цілей підприємства є організація, тобто дотримання такої поведінки окремих підсистем у межах всієї організаційної структури, яке б забезпечувало досягнення всіх цілей підприємства, тобто за рахунок негативного зворотного зв'язку;

наявність постійного динамічного взаємозв'язку між стратегією, структурою і зовнішнім середовищем. Реорганізація організаційної структури відповідно до нової стратегії є одним із вагомих кроків для успішної реалізації стратегії розвитку підприємства в умовах пандемії;

забезпечення екологічної безпеки шляхом взаємопов'язаних дій щодо формування і використанню ресурсів, координація і взаємодія економічної та екологічної сфер суспільства;

наявність висококваліфікованих управлінських кадрів, здатних виконати поставлені завдання, бути адаптивними та професійними;

визнання людини важливим ресурсом, від якого залежить ефективність роботи підприємства. Ще в роботах Ф. Тейлора домінувала думка, що менеджмент повинен забезпечити процвітання підприємства разом із максимальним добробутом кожного працівника;

орієнтація на споживача продукції або послуг.

Головне завдання, яке ставиться перед менеджером,– це постійна готовність до змін, відкритість мислення, швидке прийняття рішень в екстремальних умовах та багато ін.

Для розуміння підприємницьких змін необхідно чітко визначити межі гнучкості, які б повністю охоплювали всі сфери діяльності підприємства. Важливо також усвідомити, що організаційна структура, яка виникла в результаті розробки, не є сталою формою. Істотні зміни в планах можуть вимагати відповідних змін у структурі. При цьому повинна ставитись одна мета – ефективне функціонування створеної організаційної структури для реалізації в повному обсязі поставлених перед підприємством завдань.

При формуванні портфеля стратегій доцільно виділити такі відмінні риси антикризового менеджменту:

1. Вибір загальних напрямів, рух яких забезпечує зміцнення позицій підприємства.
2. Розробка стратегічних проектів методом пошуку
3. Використання узагальненої інформації про різні альтернативи.

4. Вибір орієнтирів як найвищого рівня прийняття рішень.
5. Взаємозамінність стратегій та орієнтирів.

Для підприємств, що розвиваються, цільова спрямованість має зводитись до повної орієнтації на вимоги споживачів, що забезпечить їх подальший розвиток у майбутньому. На цій стадії необхідним є всебічний аналіз критичних факторів успіху підприємства й унікальності його пропозицій.

Таке представлення ключових напрямків розвитку підприємства незаперечно доводить, що успішність виконання підприємством своєї місії в майбутньому напряму залежить від того, наскільки рішення, які приймаються тепер, враховують:

потенційну ступінь нестабільності зовнішнього середовища підприємства;

досягнутий і прогнозований на перспективу рівень зовнішньої та внутрішньої гнучкості стратегічного потенціалу підприємства;

інвестиційні можливості підприємства підтримувати тривалий час високий рівень

Реалії пандемії чи не на перший план поставили в поле зору керівництва те що раніше було не на першому місці, а саме:

1. Ризик безперервності бізнесу.
2. Ризики порушення ланцюга поставок.
3. Ризики щодо охорони праці та безпеки працівників та клієнтів.
4. Заходи зі зниження витрат.
5. Глобальна макроекономічна нестабільність.

Беззаперечно на перший план виходить тотальна діджиталізація бізнесу як рушійна сила, що сприяє його просуванню. Її осно**в**ні переваги:

- економія часу і підвищення продуктивності - автоматизація виробництва та інших внутрішніх процесів компанії;
- оптимізація та покращення комунікацій - як внутрішніх, так і зовнішніх;
- можливості крос-продажів/upsell-продажів - вихід на новий рівень обслуговування клієнтів і заохочення їх до придбання більшої кількості продуктів;
- конкурентні можливості за рахунок поліпшення клієнтського досвіду і загальної оптимізації робочого процесу.

В непростий час ведення бізнесу більшість компаній по різному підгодять до організації як віддаленої роботи так і корпоративної соціальної відповідальності. Саме це і формує їх індивідуальний стиль та лягає в основу антикризового менеджменту компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. https://evergreens.com.ua/ua/articles/business-digitalization.html
2. https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html
3. http://visnykznu.org/issues/2018/2018-econ-4/20.pdf

УДК 330.338.2

Дергач А.В., *к.держ.упр.,*
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м. Київ, Україна)
Кухарь Б.С., *бакалавр четвертого курсу*
факультету аграрного менеджменту,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
(м. Київ, Україна)

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

У 2020 році Україна та весь світ стикнулися із пандемією COVID-19, яка вплинула як на економіку, так і на життя людей в цілому. З однієї сторони, цей рік видався доволі непростим, піднявши у всьому світі багато проблемних питань і для України став своєрідним викликом. Але з іншого боку, 2020 рік можна назвати проривом в питаннях діджитал-розвитку в Україні.

До цього часу можна вважати, що ми не готові були до таких *online* реалій. Карантинні обмеження спричинили реорганізацію нашого життя та в цілому за досить короткийо термін переключитися із звичної для нас *offline* діяльності в *online*: робота, навчання, спілкування, зустрічі – все це в один момент стало відбуватися по іншому.

Далеко не всі компанії були готові зустрітися в нову реальність у вигляді карантину, про що на початку свідчить сповільнення ділової активності та взаємодії між бізнесом та клієнтами. Сьогодні як ніколи помітно, наскільки швидко можуть відбуватися адаптивні процеси. Навчальний процес переходить в режим *online* і відбувається через чати та відео зв'язок. Компанії відійшли від «паперового» формату взаємодії і почали заключати договори за допомогою електронного цифрового підпису, хоча давно було зрозуміло, що це значно дешевший та більш оптимізований спосіб. Ресторани кооперуються зі службами доставки, для того, щоб люди могли куштувати вдома ті самі страви, що і в закладі. За словами Сергія Мільмана, засновника компанії YouControl, діджиталізація – це одна з реальних можливостей перелаштувати свої процеси і адаптуватися до сьогоднішньої ситуації. Ми не знаємо коли завершиться цей карантин, але навички, які ми отримаємо, будуть надзвичайно корисні. Тому задля успішного виходу із ситуації, яка склалася, всім необхідно мобілізуватися і активно користуватися тими сервісами, які дозволяють злагоджено працювати над усіма проектами.

Неможна за наслідки пандемії говорити тільки негативне. Що стосується налагодження більш продуктивної роботи, ми отримуємо і деякі позитивні моменти, один із яких, це набуття нових навичок, хоча необхідні для цього програмні продукти існували і раніше, але простіше було зустрітися, зателефонувати, ніж одразу якісно та чітко поставити якусь задачу [1].

За проведеним влітку 2020 року міжнародною юридичною фірмою CMS опитуванням, метою якого було дослідити цифрове майбутнє у Центральній та Східній Європі (ЦСЄ), компанії у багатьох секторах економіки вважають, що діджиталізація є принципово важливим фактором досягнення цілей бізнесу, таких як скорочення витрат, підвищення ефективності та конкурентоспроможності. В ході опитування, майже дві третини (65%) компаній у регіоні підтвердили, що діджиталізація є пріоритетним напрямком для досягнення цих цілей.

Хоча тенденція до діджиталізації спостерігалася ще до спалаху Covid-19, пандемія, безсумнівно, вивела питання цифрової трансформації на перші позиції порядку денного

бізнесу у ЦСЄ: 38% респондентів завершили або ініціювали нові проекти, у той час як 45% висловили думку, що пандемія сприяла прискоренню реалізації поточних проектів.

Більшість (92%) опитаних вважають, що пандемія прискорить темпи майбутньої цифрової трансформації в їх компаніях і майже дві третини (65%) очікують збільшення IT бюджетів наступного року для підтримки діджиталізації. Сектор фінансових послуг та медико-біологічний сектор є основними секторами, в яких, на думку респондентів, відчуватимуться найсерйозніші зміни внаслідок пандемії, за ними слідують сектори виробництва, автомобільної промисловості та енергетики. Лише 6% компаній відклали проекти з цифрової трансформації через пандемію [2].

Спираючись на дані проведеного опитування, можна зробити висновок, що багато компаній у Центральній та Східній Європі, незважаючи на глобальний вимір та тривалу дію впливу Covid-19, вирішили йти двома шляхами: або прискорювати реалізацію проектів цифрової трансформації, або здійснювати планування виділення більших ресурсів для цього.

Отже, діджиталізація впевнено крокує світом. Зокрема, в Україні, пандемія змусила напрацювати нову систему роботи, за якою ми зможемо надалі вдало працювати. І цілком зрозуміло, що за використанням діджитал-інструментів майбутнє, тому потрібно їх опановувати вже зараз, аби не залишитись осторонь глобального розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Головна задача для влади сьогодні це створити сприятливі умови для бізнесу: Український кризовий медіа-центр. URL : https://uacrisis.org/uk/75310-digitalization-in-pandemia-conditions#.

2. Бізнес у Центральній та Східній Європі (ЦСЄ) активізує діджиталізацію попри непрості часи – результати опитування, яке провела CMS. URL : https://eba.com.ua/biznes-u-tsentralnij-ta-shidnij-yevropi-tssye-aktyvizuye-didzhytalizatsiyu-popry-neprosti-chasy-rezultaty-opytuvannya-yake-provela-cms/.

УДК: 65.011.56

Довгорукий А.А, *студент 3 курсу ФІТ*
Орехівський В. Г., *к.е.н., доцент, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)*

КОМП'ЮТЕРНА ПІДТРИМКА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В МЕНЕДЖМЕНТІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Сьогодні основним чинником створення тривалої конкурентної переваги і зростання інвестиційної привабливості компанії стають оптимальні стратегії управління бізнесом. Ефективне управління – це такий же ресурс, як гроші або матеріальні цінності. Саме цей ресурс допомагає динамічно реагувати на постійно мінливу ринкову ситуацію, контролювати всі сторони діяльності підприємства, оперативно виявляти «вузькі місця» і концентрувати зусилля саме там, де вони найбільш необхідні в даний момент

Отже, підвищення ефективності управлінської діяльності стає одним з напрямків вдосконалення діяльності в цілому.

В теорії прийти до цього просто: керівникам потрібно вчасно отримувати достовірні дані і оперативно приймати управлінські рішення. На практиці лише деякі топ-менеджери можуть сказати, що вони повністю задоволені якістю і швидкістю надання

необхідної інформації. Типовий керівник змушений приймати рішення «сьогодні за вчора» і боротися з наслідками, а не дивитися в майбутнє і вирішувати «сьогодні за завтра», як цього вимагає бізнес. В результаті поставлена мета нерідко стає недосяжною мрією.

Чому так відбувається? Проблема багатьох компаній в тому, що в них накопичено і циркулює дуже багато даних, розподілених по різним інформаційним системам. Щоб отримати потрібні відомості, керівник повинен звернутися з відповідним запитом до посередників - IT-службі і економістам-аналітикам. У відповідь вони принесуть товсту пачку сформованих і роздрукованих паперових звітів або надішлють мегабайти цифр, графіків і розумних слів, в яких швидко розібратися практично нереально. Цілком ймовірно, що інформація в результаті виявиться зовсім не тією, яка була потрібна. В результаті, минає час. Тому, щоб уникнути таких проблем, використовують «Системи підтримки прийняття рішень».

Системи підтримки прийняття рішень (СППР) - інформаційні системи, які використовують обладнання, програмне забезпечення, дані, базу моделей і роботу менеджера з метою підтримки всіх стадій прийняття рішень у процесі аналітичного моделювання.

СППР можуть об’єднувати різні джерела інформації, забезпечуючи інтелектуальний доступ до відповідних знань, допомагаючи процесу структуруванню рішень. Вони можуть також підтримувати вибір серед чітких альтернатив і ґрунтуватися на формальних підходах, таких як методи інженерної економіки, дослідження операцій, статистики і теорії рішень. Вони можуть також використовувати методи штучного інтелекту, щоб розв’язати евристичними методами проблеми, які важко формалізуються. Належне застосування інструментів прийняття рішення підвищує продуктивність, ефективність і надає багатьом фірмам значну перевагу перед їх конкурентами, дозволяючи їм зробити оптимальний вибір технологічних процесів та їх параметрів, плануючи ділові операції, логістику або інвестиції.

Також, програма забезпечує процес прийняття рішень з урахуванням специфіки проблеми. СППР використовується для підтримки різних видів діяльності у процесі прийняття рішень, а саме для:

- полегшення взаємодії між даними, процедурами аналізу й обробки даних і моделями прийняття рішень, з одного боку, й особи, що приймає рішення, як користувача цих систем - з іншого;
- надання допоміжної інформації, особливо для виконання не-структурованих або слабоструктурованих завдань, для яких важко заздалегідь визначити дані та процедури відповідних рішень.
- забезпечення можливості роботи керівників безпосередньо з інформацією без будь-яких посередників, т.д. Без залучення IT-та інших підрозділів, яким можуть допомогти перестати займатися нескінченної підготовкою звітів для керівництва і сконцентруватися на більш якісному виконанні завдань;

При взаємодії з користувачем виділяють три види СППР:

- пасивні, допомагають в процесі прийняття рішень, але не можуть висунути конкретного пропозиції;
- активні, безпосередньо беруть участь в розробці правильного рішення;
- кооперативні, припускають взаємодію СППР з користувачем.

Запропоноване системою пропозицію користувач може доопрацювати, вдосконалити, а потім відправити назад в систему для перевірки. Після цього пропозиція знову видається користувачеві, і так до тих пір, поки він не схвалить рішення.

За способом підтримки розрізняють:

- модельно-орієнтовані СППР, використовують в роботі доступ до

статистичних, фінансових чи інших моделей;

- СППР, засновані на комунікаціях, підтримують роботу двох і більше користувачів, що займаються спільною справою;
- СППР, орієнтовані на дані, мають доступ до часових рядах організації. Вони використовують в роботі не тільки внутрішні, а й зовнішні дані;
- СППР, орієнтовані на документи, маніпулюють неструктурованою інформацією, укладеної в різних електронних форматах;
- СППР, орієнтовані на знання, надають спеціалізовані рішення проблем, засновані на фактах.

За сферою використання виділяють:

- загальносистемні
- настільні СППР.

Загальносистемні працюють з великими СГД і застосовуються багатьма користувачами. Настільні є невеликими системами і підходять для управління з персонального комп'ютера одного користувача.

Завдяки цьому СППР набули широке застосування в економіках передових країн світу, при цьому їхня кількість постійно збільшується. На рівні стратегічного управління використовується ряд СППР, окремо для довго-, середнє- і короткострокового планування.

Незважаючи на відносно значні затрати, пов'язані з впровадженням інформаційних систем, власники великих і середніх підприємств розуміють необхідність і величезну важливість переходу на новий рівень управління підприємством або виробництвом. Незважаючи на деякі інколи невдалі спроби впровадження інформаційних систем, багато компаній по всьому світу серйозно замислюються про створення системи для покращення своєї діяльності. Швидше за все, і це цілком виправдано, що при розумному професійному підході до впровадження інформаційної системи, можна створити інструмент для більш ефективного управління.

Таким чином, впровадження СППР може значно підвищити ефективність прийняття рішень для управління за рахунок надання своєчасної і достовірної інформаційної підтримки особам, що приймають рішення.

СПИСОК ВИКОРИСНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Воронін А.М., Зіатдінов Ю.К., Климова А.С. Інформаційні системи прийняття рішень : навчальний посібник / Воронін А.М., Зіатдінов Ю.К., Климова А.С.– К.: КНАУ, 2009. – 136 с.
2. Mora M. Decision making support systems: achievements, trends and challengers for the new decade / M. Mora, G. A. Forgionne, J. D. Gupta. Idea group publishing, 2003. − 438 p.

Суханова А.В., *к.е.н., доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)*
Чорнобай О., *магістр 2-го року навчання факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна*)

ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ МІНІ – ГОТЕЛЮ

Готельний бізнес традиційно є цікавим і прибутковою справою. Для суб'єктів індивідуальної підприємницької діяльності підійде такий вид підприємства, як міні-готель, бізнес-план якої передбачатиме значно скромніший бюджет, ніж при будівництві великого туристичного комплексу.

Специфіка відкриття готельного бізнесу на курортах передбачає особливо ретельного зважування поетапного сценарію дії.

Готельно-ресторанна справа - одне з найскладніших напрямків у бізнесі. Тут не працює проста купівлі-продажна схема. Від того, наскільки правильно ви визначите цільову аудиторію, наскільки вірно виберете розташування, наскільки грамотно збудуєте рекламну кампанію, і від багатьох інших факторів залежить успішність підприємства.

Невід'ємними супутниками сучасних ринкових економічних відносин на сьогодні є ризики. Жодна економічна діяльність не може уникнути їхніх наслідків та можливих збитків, що, часом, досягають великих масштабів. Особливо, якщо мова стосується інвестиційних проектів, де обсяги фінансування значні, і, відповідно, можливі негативні наслідки від ризиків теж сягають колосальних сум. На кожному етапі реалізації проекти зазнають ризиків, які необхідно вміти правильно виявити, оцінити, та правильно управляти ними. Адже саме правильне управління ризиками – це запорука ефективної реалізації проекту [1].

Управління ризиками є це доволі складною справою, для якої необхідно провести теоретичне обґрунтування, оскільки, щоб прийняти рішення щодо управління ризиками потрібно їх зважити й оцінити.

Для того, щоб мінімізувати вплив ризиків на реалізацію проекту необхідно структурувати можливі ризики, виділити основні фактори, що їх спричинюють та визначити можливі напрями їх усунення чи зменшення.

Ведення будь-якої підприємницької діяльності передбачає наявність певних ризиків. Навіть якщо на чолі компанії стоїть висококваліфіковане керівництво, а стратегія розвитку продумана до дрібниць, зовнішній вплив може внести свої неприємні корективи.

До найбільш поширених і типових відносяться наступні ризики [2]:

- ринковий - може виникнути при зміні економічної ситуації, а також потреб і запитів цільової аудиторії;
- фінансовий - збільшення цін на необхідний інвентар, енергоносії або зростання оплати праці;
- економічний - таїться в змінах економіки в цілому або її окремих фінансових аспектів, наприклад, зміна процентної ставки може мати негативний вплив на фінансовий стан закладу;
- конкуренція - досить конкуренту знизити ціни на послуги або розширити пакет пропозицій, і готель зазнає збитків.

Уникнути багатьох ризиків можна за допомогою ретельно розробленої стратегії.

Наприклад, вплив неприємних змін кон'юнктури ринку можна знизити за допомогою систематичного проведення глибокого маркетингового дослідження. З недобросовісною конкуренцією можна боротися за допомогою звернення до суду, відстеження кон'юнктури ринку та використання маркетингу. Інфляційний процес можна передбачити і значно знизити його негативний вплив, якщо вчасно впровадити розумно обгрунтовану цінову політику. А впоратися з форс-мажорними обставинами можна за допомогою страхування майна.

Взагалі, якщо говорити про структурну стороні підприємницької діяльності, то головним і найбільш важливим елементом є бізнес-план. Правильне і чітке складання завдань, сприяє виробленню якісного бізнес плану готелю з розрахунками. План потрібно складати при відкриття будь-якого бізнесу, в тому числі при створення бізнес плану міні готелю.

Склавши якісно зразок бізнес план готелю один раз, ви позбудетеся в майбутньому від багатьох проблем. Так, наприклад, під час отримання кредиту в банку, у вас зажадають той самий бізнес-план, який ясно, повинен буде розкрити, суть вашої підприємницької ідеї. А ще фінансовий план буде необхідний для залучення потенційних інвесторів.

А також ще політичні ризики: пов’язані з нестабільністю господарської, податкової, банківської політики держави, відсутність державної підтримки [3].

Юридичні ризики: пов’язані з недосконалістю законодавства, не чіткістю оформлення документів, неясністю судових мір у випадку протиріччя між власниками, затягування термінів підрядчиками [4].

Фінансові ризики: пов’язані у першу чергу з забезпеченням доходів, що планується отримати від проведення рекламної компанії, а також з отриманням інвестицій [5].

Отже, кожне підприємство повинно прагнути до розвитку свого інноваційного потенціалу, забезпечуючи виробничі процеси новою технологією, технікою і можливістю випускати нові товари, але при ухваленні рішення про розроблення інноваційного проекту (продукту) треба враховувати і ризики, які неодмінно супроводжуватимуть будь-які інновації на всіх стадіях їхнього розроблення і впровадження. Одним з найефективніших методів оцінки ризику при виборі варіанта інвестування можна вважати метод експертних оцінок ризиків у різних фазах проекту, таких, як: передінвестиційна, інвестиційна, експлуатаційна.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Основні поняття про готельну діяльність. URL:http://pidruchniki.ws/13761025/turizm/zmist_osnovnih_ponyat_gotelnogo_gospodarstva
2. Гнаткович О.Д., Оленчин Ю.Ю., Простоніс Н.Ю., Конкурентна стратегія готельного господарства м. Львова. *Приазовський економічний вісник.* Випуск 5(16) 2019. С. 138-143
3. Що таке готельний бізнес. URL: http://yakkaks.ru/rizne/49407-shho-take-gotelnij-biznes.html
4. Управління ризиками в проектах. URL:http://www.bookz.com.ua/4/9.htm
5. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та механізм їх мінімізації. URL: http://uareferat.com/Ризики_у_зовнішньоекономічній_діяльності_та_механізм_їх_мініміз ації.

УДК:330.322

Kateryna A. Alekseieva,
As.Professor,PhD (Public Administration),
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
(Kyiv, Ukraine)
Mariia O. Datsenko,
Student, specialty "Management"
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
(Kyiv, Ukraine)

CRISIS MANAGEMENT ISSUES IN MODERN CONDITIONS

In modern conditions the global society constantly faces new challenges. Some of the challenges cause crises over the world, but in the very end the global economic and social situation changes upgrading the system to a new qualitative level. In this connection, crises being ruining to some extend at some moment of time can cure the world economy in the long run. That is why research in different aspects of crisis management is relevant in modern conditions.

Crisis management is the process of applying forms, methods and procedures aimed at the social-economic improvement of the financial and economic activities of an individual enterprise, the creation and development of conditions for overcoming the crisis state of the economy of the region or the country as a whole. The main crises which are to be considered in the modern science are first of all the strategic crisis, tactical crisis and crisis of solvency. Besides the researchers discuss different ways of regulating regional or state crises which manifest themselves in the form of a loss of the economy's ability to function in a mode of expanded reproduction, financial stability, ineffective state regulation of economic processes, and a deterioration in the level and quality of life of the population. It any case economic crisis brings a set of problems and at the same time opens new opportunities, using which companies can consolidate their business, ensure competition and strengthen market positioning.

It is a well-known fact that crises can be caused by both internal and external factors. The internal factors are inside the system and can be controlled and prevented using anti-crises management tools. The external factors include the factors of the external environment which cannot be easily controlled by the enterprise management or via different public regulation measures. The problem is that many of the external factors are often unpredictable and can cause an unpredictable crisis.

A situation like the COVID-19 outbreaks has become seriously disruptive to business overall the world and has shaken the world economy having forced to implement the new ways of management inside the companies. There are well known anti-crises measures used by enterprises in their tough time. They are constant monitoring of the financial and economic condition of the enterprise; development of protocols; development of new management, financial and marketing strategies; reduction of fixed and variable costs; increase (stability) of labor productivity; raising funds from founders; staff motivation. All these measures have been being used by business leaders in order to survive in conditions of the pandemics. Simultaneously the business leaders have found it important to develop their anti-crisis strategy by protecting and keeping their teams informed, creating an external communications plan to make their brandfamous, being creative and looking for the new ways to keep promises given to the clients, contributing in terms of improving the mental health of people during their isolation and planning for the future that will inevitably come after the pandemics.

It has become understandable that the trouble times can be overcome in case if the companies feel social responsibility, i.e. people should feel protected when the remote work is

not possible and when the uncertainty cannot be escaped. The managers should focus their attention on their current and potential customers. As people spend more and more time in the Internet a solid communication strategy can let the companies capturing new customers.

The time-management can also become one of the parts of the anti-crisis strategy during the pandemics. People get extra-time they have not had before. Being isolated they do not know how to spend it. For a manager this is the best time to reassess the company's goals, outline what you want to achieve after the crisis is over. This is the best time to plan. So that, there will be more chances for the company's prosperity than decline after returning to the working order when everything returns to normal life.

Thus, different crises occur the economy and economies in different periods of time. They can be caused by both internal and external factors. Internal factors can be controlled by the companies' management in most cases. As for the external factors they cannot be controlled and can cause unpredictable crises. If the crisis occurs the company management should develop their anti-crisis strategy that will include both measures for the company to survive in the conditions of the crisis and measures to protect and to encourage the staff of the company.

References:

1. 2001 - 2020 TopS Business Integrator. Входит в состав «Группы компаний Систематика»; Антикризисное управление [http://www.topsbi.ru/about-the-company/press-centr/publikacii/antikrizisnoe_upravlenie/]

2. Антикризисное управление: как компании преодолевают сложности, связанные с коронавирусом [https://www.thinkwithgoogle.com/intl/ru-ru/future-of-marketing/digital-transformation/coronavirus-crisis-marketing-examples/]

3. З. А. Авдошина https://www.cfin.ru/management/antirecessionary_managment.shtml;

Раздел на сайте «Учебные материалы по специальности Менеджмент» [http://managment-study.ru/category/antikrizisnoe-upravlenie];
[https://ru.m.wikipedia.org/wiki/Антикризисное_управление].

4. Антикризисное управление, эффективность digital-маркетинга, приложения и соцмедиа бренды в эпоху коронавируса [https://vc.ru/marketing/122871-antikrizisnoe-upravlenie-effektivnost-digital-marketinga-prilozheniya-i-socmedia-brendy-v-epohu-koronavirusa]

5. Полгода с COVID-19: как изменились бизнес и потребители [https://reputationcapital.blog/2020/09/polgoda-c-covid-19-kak-izmenilsja-biznes-i-potrebiteli/];

[https://reputationcapital.blog/tag/antikrizisnoe-upravlenie/]

УДК: 658.1:338.439

***Riad Mammadli**, student 4th year, FAM*
Orekhivskyi V.G, Ph.D
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (Kyiv, Ukraine)

ORGANIZATIONAL CULTURE AS A SOCIAL FACTOR OF COMPANY GROWTH

Organizational culture includes an organization's expectations, experiences, philosophy, as well as the values that guide member behavior, and is expressed in member self-image, interactions with the outside world, and future expectations. Culture is based on shared attitudes,

beliefs, customs, and written and unwritten rules that have been developed over time and are considered valid.

Culture also includes the organization's vision, values, norms, systems, symbols, language, assumptions, beliefs, and habits.

Simply stated, organizational culture is "the way things are done around here" [1,126].

While the above definitions of culture express how the construct plays out in the workplace, other definitions stress employee behavioral components, and how organizational culture directly influences the behaviors of employees within an organization.

Under this set of definitions, organizational culture is a set of shared assumptions that guide what happens in organizations by defining appropriate behavior for various situations [2,5]. Organizational culture affects the way people and groups interact with each other, with clients, and with stakeholders. Also, organizational culture may influence how much employees identify with their organization.

In business terms, other phrases are often used interchangeably, including "corporate culture," "workplace culture," and "business culture."

Company leaders must appreciate their role in maintaining or evolving an organization's culture. A deeply embedded and established culture illustrates how people should behave, which can help employees achieve their goals. This behavioral framework, in turn, ensures higher job satisfaction when an employee feels a leader is helping him or her complete a goal. From this perspective, organizational culture, leadership, and job satisfaction are all inextricably linked.

Organizational culture is not stagnant. Members of an organization develop a shared belief around "what right looks like" as they interact over time and learn what yields success and what doesn't. When those beliefs and assumptions lead to less than successful results, the culture must evolve for the organization to stay relevant in a changing environment.

Changing organizational culture is not an easy undertaking. Employees often resist change and can rally against a new culture. Thus, it is the duty of leaders to convince their employees of the benefits of change and show through collective experience with new behaviors that the new culture is the best way to operate to yield success.

While there is widespread agreement that organizational cultures do exist and that they are a key driver in shaping organizational behaviors, pinpointing an exact definition of the concept is a difficult undertaking.

An absolute definition would allow not only for a more rigorous study of organizational culture, but also increase our understanding of how it influences other organizational outcomes such as productivity, employee engagement, and commitment. One thing is undoubtedly known about culture: it is constantly being created, changed, and splintered to ensure the success of its parent organization. This is especially valid for Ukraine, where organizational ethics and companies' values start to play the prominent roles as key social factors for building company competitiveness in a long-term perspective.

LITERATURE:

1. Deal, T.E. and Kennedy, A.A. (1982) Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life. Addison Wesley Publishing Company, Reading, p. 126.

2. Ravasi D., Schultz M. (2006) Responding to organizational identity threats: exploring the role of organizational culture. Online access: https://pdfs.semanticscholar.org/5172/1e7430c06b1720087bb64cd1b176bee9c65d.pdf?_ga=2.263536399.2052026402.1606386931-1872504641.1606386931

3. Schrodt, P (2002). "The relationship between organizational identification and organizational culture: Employee perceptions of culture and identification in a retail sales organization" [189–202].

Pietrek Grzegorz
profesor nadzwyczajny, doktor habilitowany
Katedra Nauk o Bezpieczeństwie
Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku
(Gdańsk, Polska)

DOSTOSOWANIE POLSKIEGO SYSTEMU AKTÓW PRAWNYCH DO SYTUACJI PANDEMICZNEJ ZWIĄZANEJ Z COVID - 19

W Polskim systemie prawnym głównym aktem skierowanym na zdrowie i życie ludzkie w związku z występowaniem chorób zakaźnych i epidemii jest ustawa z dnia 05.12.2008 r. *o zapobieganiu oraz zwalczaniu zakażeń i chorób zakaźnych u ludzi* (wraz z jej nowelizacjami). Ustawa ta określa:

1) zasady i tryb zapobiegania oraz zwalczania zakażeń i chorób zakaźnych u ludzi, w tym zasady i tryb rozpoznawania i monitorowania sytuacji epidemiologicznej oraz podejmowania działań przeciwepidemicznych i zapobiegawczych w celu unieszkodliwienia źródeł zakażenia, przecięcia dróg szerzenia się zakażeń i chorób zakaźnych oraz uodpornienia osób podatnych na zakażenie;

2) zadania organów administracji publicznej w zakresie zapobiegania oraz zwalczania zakażeń i chorób zakaźnych u ludzi;

3) uprawnienia i obowiązki świadczeniodawców oraz osób przebywających na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w zakresie zapobiegania oraz zwalczania zakażeń i chorób zakaźnych u ludzi[1].

W momencie pojawienia się pandemii wywoływanej przez wirusa SARS-CoV-2 bardzo szybko okazało się, że żadne Państwo nie było przygotowane, aby w szybki sposób zapobiec rozprzestrzenianiu się wirusa. W bardzo krótkim czasie rządy wielu Państw starały się wyposażać m.in. szpitale w odpowiednie kombinezony bądź respiratory, które pomogłyby służbie medycznej w przypadku stwierdzenia pacjenta z koronawirusem bądź już nawet z samym jego podejrzeniem. Rozpoczął się również proces doszkalania personelu medycznego odnośnie do procedur postępowania z „pacjentem dodatnim" oraz proces przekształcania szpitali w placówki zakaźne, które są obecnie przeznaczone dla pacjentów, którzy uzyskali pozytywny wynik testu.

Występowanie owego zjawiska skutkowało wprowadzeniem przez rządy Państw wielu restrykcji i ograniczeń wobec mieszkańców danego krajów jak również wobec cudzoziemców. Zostały zamknięte m.in. granice dla obywateli innych państw, co skutkowało zakazem przemieszczania się, a osoby, które zdecydowały się na powrót do kraju objęte były kwarantanną, czyli izolacją trwającą 2 tygodnie. Rząd stale kontrolując i monitorując sytuację rozprzestrzeniania się wirusa na bieżąco wprowadzał nowe wytyczne, a codzienna obecność przedstawicieli organów państwowych m.in. premiera bądź ministra zdrowia z nowymi informacjami przestały kogokolwiek dziwić. Orędzie do Narodu wygłosił w tej sprawie Prezydent RP.

Wytyczne wprowadzone przez organy państwowe dotyczyły m.in. ograniczenia ilości osób w sklepach i kościołach. Pojawiły się również rozwiązania dotyczące zmiany systemu nauczania – ze stacjonarnego na zdalne, dla osób na wszelkich poziomach edukacji. Ograniczona została również ilość osób, mogących brać udział w zgromadzeniach jak również uczestniczyć w wszelkiego typu imprezach masowych bądź nawet imprezach rodzinnych typu wesela. Zamknięto galerie handlowe i salony kosmetyczne. Ograniczono działalność hoteli czy ośrodków turystycznych a także lokali gastronomicznych, aby jak najbardziej zatamować

[1] Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zapobieganiu i zwalczaniu zakażeń i chorób zakaźnych (Dz. U. z 2020 r. poz. 1845)

transmisję wirusa. Wydano zarządzenie odnośnie do maksymalnej ilości osób w transporcie publicznym a nawet ograniczono możliwość przemieszczania się obywateli do sytuacji związanych z pracą, zapewnieniem opieki medycznej bądź ważnych celów życiowych.

Z uwagi na to, że obostrzenia uderzały dość mocno w wiele gałęzi gospodarki, rząd rozdysponował dodatkowe środki finansowe na pomoc przedsiębiorcom, których ograniczenia dotknęły najbardziej. Ponadto występowanie pandemii koronawirusa skutkowało nadaniem nowych uprawnień służbom wchodzącym w skład podsystemu ochrony granicy państwowej m.in. Straży Granicznej jak również Policji. Nadanie nowych uprawnień służbom odpowiedzialnym za bezpieczeństwo Państwa polskiego skutkowało nowelizacją wielu aktów prawnych jak również wejściem w życie nowych. Głównie posłużono się tutaj rozporządzeniami oraz posiadającymi od nich większą moc prawną ustawami.

Wraz z występowaniem Pandemii koronawirusa rządy większości Państw zdecydowały o tym, aby w zależności od ilości zachorowań ludzie zakrywali zarówno usta jak i nos, aby zaprzestać rozprzestrzeniania się wirusa drogą kropelkową.

W okresie od marca 2020 roku do 6.11.2020 do obiegu prawnego w Polsce trafiło łącznie 78 regulacji związanych z COVID - 19. Do tej ogromnej puli zaliczyć należy rozporządzenia, obwieszczenia oraz nowelizacje ustaw.

Jeśli poniższe zalecenia określone w tych aktach prawnych nie przyniosą oczekiwanego skutku w postaci zmniejszenia liczby dziennych zakażeń, rząd nie wyklucza ich zaostrzenia i wprowadzenia, wzorem innych krajów europejskich, lockdownu czyli całkowitego zamknięcia kraju i zamrożenia gospodarki.

Literatura

1. Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. *o zapobieganiu i zwalczaniu zakażeń i chorób zakaźnych* (Dz. U. z 2020 r. poz. 1845).

СЕКЦІЯ 2. МОЖЛИВОСТІ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРУ ТА ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ

УДК 005.95/.966 : 316.334.23/.752-056.26

Бєляєва Є.Р., *аспірантка кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна)*

ІНКЛЮЗИВНИЙ РОЗВИТОК МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ УПРАВЛІННЯ ПОТОКОМ ЦІННОСТІ

Малі та середні підприємства (МСП) є суб'єктами формування інструментів інклюзивного зростання, створення нових робочих місць у регіонах та секторах економіки. Вони мають можливості для розвитку навичок та підтримки в доступності для своїх працівників різних видів соціальних послуг незалежно від статі та віку. Цього принйипу важливо дотримуватись на усіх рівнях виконання поставлених завдань, адже це є значущим фактором для підвищення сукупної продуктивності та сприяння стійкому зростанню.

Вся цінність, вироблена організацією, є кінцевим результатом складного процесу, ряду дій, які називаються потоком цінності. Більше того, замовника, як зовнішнього, так і внутрішнього, цікавить лише вартість, що надходить до нього, а не середньозважене зусилля організації щодо всіх продуктів або вартість, що надходить до інших споживачів. Управлінцям важко вдається зосередитись на потоці цінності кожного товару для кожного замовника, щоб покращити його на користь як споживача, так і організації, що створює цінність [1].

Концепція управління потоком цінності виросла з виробництва, де аналізувались роботи та процеси, а також відбувалась оптимізація діяльності, щоб збільшити цінність для організації та її споживачів. Перехід підприємства на систему заощадливого виробництва передбачає розвиток декількох етапів щодо кожного окремого продукту (рис. 1).

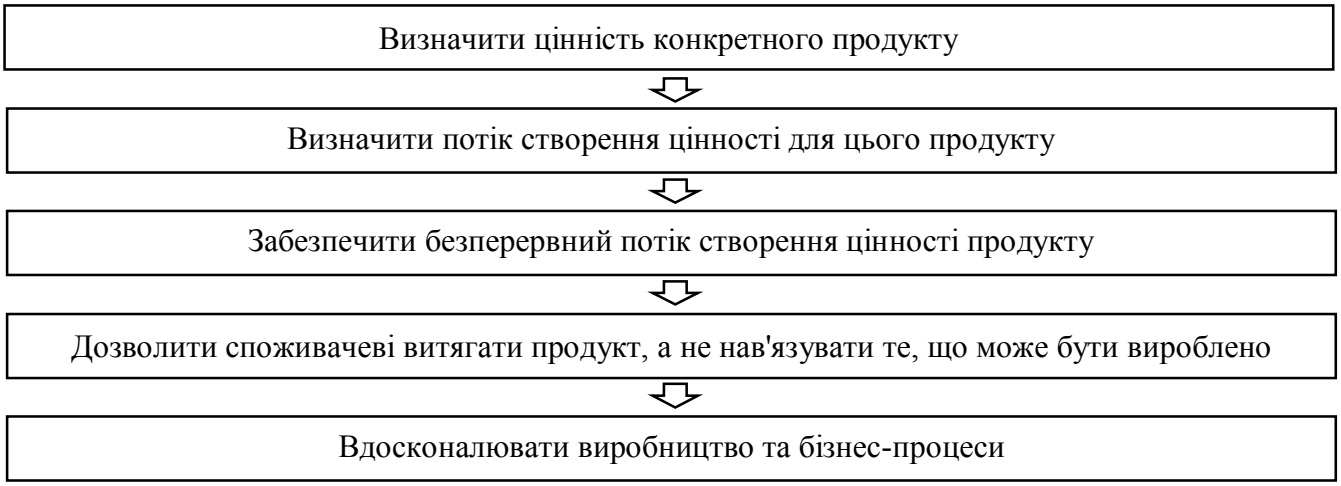

Рис. 1. Етапи переходу підприємства до заощадливого виробництва
Джерело: сформовано автором

Для того, щоб пройти кожен з цих етапів потрібно сформувати карту потоку цінності. Картографування потоку цінності – це метод ощадливого виробництва або

ощадливого підприємства, який використовується для документування, аналізу та поліпшення потоку інформації або матеріалів, необхідних для виготовлення товару чи послуги для замовника [3]. Важливість врахування факторів інклюзивності на кожному етапі обумовлена деталізацією підходів до створення карти потоку вартості для кожного окремого продукту та послуги в діяльності підприємства.

Кожен потік цінності на різних етапах розвитку підприємства являє собою значні інвестиції для підприємства. Тому доцільно застосовувати управління для оцінки ефективності потоку цінності щодо запланованих результатів бізнесу. З цією метою кожен потік визначає набір ключових показників ефективності (KPI), які можна використовувати для оцінки поточних інвестицій у певний потік цінності [2].

Підприємства, які використовують принцип управління потоком цінності та складають карти потоку цінності, можуть структуровано планувати та контролювати успішне впровадження ощадливих виробничих інструментів. Але для продуктивної роботи співробітників МСП повинні створити таке робоче середовище, в якому враховуються індивідуальні особливості кожної особистості, заохочуються різні точки зору і вітається різноманітний досвід. Це має включати здатність залучати висококваліфіковані кадри, намір створити професійну робочу атмосферу, в якій досягти успіху можуть всі співробітники, і прагнення ініціювати зміни як в галузі, де працює МСП, так і суспільстві в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. James P. Womack. Value Stream Mapping [Електронний ресурс] / James P. Womack // SME – Режим доступу до ресурсу: https://www.sme.org/technologies/value-stream-mapping/.

2. The Myriad Benefits of Value Stream Mapping [Електронний ресурс] // Shinka Management – Режим доступу до ресурсу: https://shinkamanagement.com/value-stream-mapping-benefits/.

3. Гайд по Value Stream Mapping (VSM): выгоды, процедуры, ценность [Електронний ресурс] // Gigital Enterprise. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://cleverics.ru/digital/2019/11/gajd-po-value-stream-mapping-vsm-vygody-procedury-cennost/.

УДК 330.341.1

Кривошей Я.О., *магістр 1 року навчання,*
Факультет ЗРБтаЕ, екологічний аудит
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
(м. Київ, Україна)

РАДІОНУКЛІДНЕ ЗАБРУДНЕННЯ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

За останні роки в усьому світі загострилася проблема знищення природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища. Активна діяльність людини призвела до того, що нині наша планета перебуває в критичному стані. Всі наслідки такого халатного відношення до природи значною мірою впливають і на людей, наше здоров'я. Кожна людина має невід'ємне природне право на безпеку свого життя. Яким повітрям ми дихаємо, яку воду п'ємо і чим харчуємось – від цього залежить стан нашого здоров'я. Безпека харчових продуктів – є одним із найважливіших складових безпеки життя, здоров'я населення та збереженню його генофонду. Відомо, що близько 70% шкідливих речовин людина отримує саме через харчові продукти та воду. Ми – те, що ми їмо.

Слід зазначити, що забруднення навколишнього середовища досягло критичного рівня внаслідок інтенсивного розвитку транспорту, промисловості та хімізації сільського господарства. Значна територія України забруднена радіонуклідами після аварії на Чорнобильській АЕС та іонами важких металів внаслідок ненормованої роботи промислових підприємств.

Радіоактивне забруднення харчових продуктів є досить актуальною проблемою сьогодення, адже навіть на даний час Житомирська область відчуває відголоски Чорнобильської катастрофи. Про негативну дію радіоактивних речовин та їх продуктів розпаду знає кожен із нас. Тому, одним із завдань Головного управління Держпродспоживслужби є не допустити обіг продукції з перевищеним вмістом радіонуклідів. Так, наприклад, за 8 місяців 2019 року фахівцями лабораторної мережі Держпродспоживслужби Житомирської області досліджено 129206 проб харчових продуктів на вміст радіонуклідів цезію-137 та стронцію-90. Перевищення допустимих норм цезію-137 зафіксовано у 116 випадках, із яких: 46 (39,7%) молоко, 41(35,3%) – гриби свіжі, 16 (13,8%) – гриби сухі, 7 (6%) – лікарські рослини, 5 (4,3%) – м'ясо дичини, 1(0,9%) – м'ясо великої рогатої худоби. Якщо порівнювати з минулорічними показниками, то за 12 місяців 2018 року досліджено 252954 проби харчових продуктів та встановлено 201 випадок перевищення допустимих норм по цезію-137: 99 (49,2%) – гриби свіжі, 48 (23,8%) – молоко, 40 (20%) – гриби сухі, 10 (5%) – м'ясо дичини, 2 (1%) – риба, 1(0,5%) – м'ясо великої рогатої, 1(0,5%) – лікарські рослини. Із 116 випадків перевищень норм радіонуклідів, основна частина виявлялась в районах області, що постраждали внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС: Народицькому – 53,4%, Овруцькому – 18%, Олевському – 13%, Ємільчинському – 8%, Лугинському – 5% та Малинському – 2,6%.

Тішить той факт, що все більше людей починають розуміти наскільки важливо займатися вирішенням питання «забрудненої продукції». За останні роки сформувався та активно розвивається ринок органічних продуктів харчування. Ці продукти відомі як «екологічно чисті», які містять мінімальну, безпечну, кількість небезпечних речовин (наприклад: мікотоксинів, токсичних елементів, пестицидів, радіонуклідів).

Зарубіжні та вітчизняні фахівці (Ю.Бакун, М.Капштик, М.Грунд, В.Шлапак, О.Орленко, О.Рудницька, А.Галяс ,Б.Шувар, Є.Милованов, Н.Зіновчук, В.Артиш, Є.Калініченко та інші) займались вивченням проблеми розвитку ринку екологічно чистої продукції і зробили вагомий внесок в її вирішення і розвток.

У кожній державі регулюють безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини, та її якість. В Україні діє Закон України "Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини" (771/97-ВР) (Відомості Верховної Ради України, 1998 р., N 19, ст. 98). Цей Закон регулює відносини між органами виконавчої влади, виробниками, продавцями (постачальниками) та споживачами харчових продуктів і визначає правовий порядок забезпечення безпечності та якості харчових продуктів, що виробляються, знаходяться в обігу, імпортуються, експортуються. Також є особливе маркування продукції, що вводиться в обіг та реалізується як органічний продукт. Це здійснюється відповідно до вимог законодавства у сфері органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції. Так, відповідно до Закону України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції». Органічна продукція, що вводиться в обіг та реалізується, повинна маркуватися державним логотипом для органічної продукції. Також популярний логотип українской програми екологичної сертификації і маркування відповідно ISO 14024.

Отже, розв'язання проблеми радіонуклідного забруднення продуктів харчування є важливим як для споживачів, так і для сільгоспвиробників, що реалізують нешкідливу, екологічно чисту продукцію, адже їх продукція буде конкурентоспроможною тільки якщо

користуватиметься попитом. Виробництво екологічно чистих продуктів харчування дозволяє комплексно вирішувати багато економічних, екологічних та соціальних проблем, таких як: підвищення зайнятості населення, стабілізація торговельного балансу за рахунок експорту готової продукції харчування та скорочення споживання енергоресурсів.

Настав час серйозного переосмислення людством ставлення до природи, час об`єднання зусиль у боротьбі за врятування біосфери планети, адже Земля у нас одна.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Скорук О., Зубар І. Ефективність фермерських господарств України в аспекті розмірів їх землекористування. Університетські наукові записки. 2013. № 2 (46). С. 209-218.

2. Нагорний Є.І., Масштаби невдач на ринку нових та інноваційних продуктів. Modern Economics. 2019. № 16 (2019). С. 108-114. DOI: https://doi.org/10.31521/modecon.V16(2019)-16 Гігієна харчування з основами нутріціології / За ред. Циприяна В.І.– К: Здоров'я, 1999. – 577 с.

3. Домарецький В.А., Златов Т.П. Екологія харчових продуктів. – К.: Урожай, 1993. – 188 с.

4. ГУ ДПСС в Житомирській області «Дослідження продуктів харчування на вміст радіоактивних речовин», - 2016-2020р.

Суханова А.В., *к.е.н., доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)*

Сорока А., *студент 4 курсу, 3 група, УІДМП, факультету аграрного менеджменту Національного університету біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна)*

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ

Економічна ефективність одна з найбільш важливих складових економічної науки. Саме на ефективності ґрунтуються всі стадії виробничо- господарської діяльності, одночасно вона є основою побудови кількісних критеріїв прийняття управлінських рішень, які використовуються для формування матеріально-структурної, функціональної і системної характеристики господарської діяльності. Через категорію «ефективність» відображаються майже всі основні характеристики господарської діяльності будь-якого суб'єкта ринкової економіки. Незважаючи на те, що як саме поняття економічної ефективності, так основних складових, що її виражають, досить широко вивчене, з метою формування оптимальної економічної політики в зерновому господарстві, існує необхідність подальшого пошуку нових підходів підвищення результативності агропромислового виробництва загалом і зернового зокрема.

Сучасна економічна думка розглядаючи категорію ефективність спирається на дві основні її складові: результати діяльності (виробничих процесів) та витрати (ресурси чи коштів), що співставляються між собою. В сучасній економічній літературі найбільш поширеним є наступне її трактування: «Ефективність – це співвідношення ефекту (результату) і витрат (ресурсів), що зумовили цей ефект» [1].

Варто звернути особливу увагу на те, що саме по собі поняття «ефективність» має досить багато значень. На неоднозначність тлумачень понять ефекту та результату впливають і різні трактування їх перекладу на українську мову з англійської а також існуванню певних аналогів, що по різному характеризують (пояснюють) одне і теж саме явище чи процес.

Так, українському слову «ефективність» в англійській мові аналогом будуть одразу чотири поняття, котрі згідно зі словниками вважаються синонімічними [2]:

- effectiveness – здатність досягати поставленої мети (незалежно від того якою ціною це було зроблено);
- efficiency – оптимальне співвідношення витрачених ресурсів та отриманих результатів (незалежно від того чи була досягнута мета);

Дані терміни дають змогу здійснити характеристику ефективності з різних сторін, як в вузькому контексті, так і в широкому сенсі. Проте, для позначення ефективності як економічного явища закордонні автори найбільш часто використовують поняття performance.

Економічність – показник, що дає змогу оцінити рівень використання ресурсів. Здебільшого вона розраховується в результаті порівняння кількості ресурсів, що були фактично використані із нормативними показниками, що використовують на підприємстві або інших підприємствах галузі [2].

Враховуючи все вищезазначене можна стверджувати, що категорія результативності є важливою складовою визначення рівня ефективності господарської діяльності в умовах окремого товаровиробника і дає змогу оцінити результати використання різних ресурсів, що є у розпорядженні такого підприємства. Ефективність як категорія більш ширша дозволяє ще й і співставити отриманий результат із затратами ресурсів, що його забезпечили.

Процес класифікації показників ефективності передбачає зіставлення різних показників, що характеризують результат (ефект) того чи іншого виробничого процесу (господарської діяльності) із затратами певних видів ресурсів, що були затрачені в процесі такої господарської діяльності [3].

У нормативних та облікових документах до найбільш поширених показників, що характеризують результат діяльності відносяться: чистий дохід (виручка), валовий прибуток, валова продукція, товарна продукція, чистий прибуток. Саме на основі даних характеристик відбувається розрахунок системи показників ефективності та результативності виробничо- господарської діяльності.

На рівні аграрного підприємства ефективність може набувати різних форм прояву. Хоча у вітчизняних наукових літературних джерелах досліджується частіше за все лише економічна ефективність за одночасного розгляду тих чи інших її видів. В окремих дослідженнях крім класичного виділення економічної ефективності виділяють і соціальну ефективність, а в Ю. Лопатинський і Т. Шкабара, у своїх дослідження крім того, обґрунтовується необхідність самостійного розгляду й екологічної ефективності [3].

Економічна ефективність – надзвичайно багатогранне і містке поняття з різноманітними формами вияву. Це зумовлене, по перше тим, що при її визначенні ресурси і результати можуть бути подані у вартісній або натуральній формах, при чому в різних комбінаціях, а саме [3]:

1) ресурси і результати, виражені у вартісній форму;
2) ресурси – у вартісній, а результати – у натуральній формі;
3) ресурси – у натуральній, а результати – у вартісній формі;
4) ресурси і результати – у натуральній формі.

По друге, ресурси в розрахунках можуть братись як сукупні або ж як окремі елементи. По-третє, в розрахунках ефективності залежно від поставленої мети

правомірно використовувати різні види кінцевих результатів, що істотно відрізняються між собою за економічним змістом [4,с. 397].

Роблячи певні узагальнення можна говорити, що з метою збільшення ефективності підприємство повинно намагатися досягти такого стану виробництва, при якому одиниця затрачених ресурсів дає максимальну кількість готової продукції (у вартісній або натуральній формі). Насамперед, зауважимо, що в даному разі йдеться про вищу ефективність лише з погляду використання одиниці витраченого ресурсу. Такий стан характеризуватиме максимально ефективне використання ресурсів. Збільшення масштабів виробництва під дією закону спадної дохідності призведе до зменшення рівня ефективності використання одиниці ресурсу, але забезпечить для підприємства більшу загальну виручку та, як наслідок, кінцевий фінансовий результат – прибуток. Таким чином, в ситуації, коли перед суб'єктом господарювання виникне питання виробляти з максимальною ефективністю використання одиниці ресурсів чи максимальним показником кінцевого фінансового результату, вибір буде очевидним.

Враховуючи вищенаведене, доцільно розглядати сутність категорії «економічна ефективність» крізь призму багатокритеріальності як понесених витрат, так і одержаних результатів, що зумовлює необхідність системного підходу при оцінці рівня економічної ефективності та визначення шляхів його підвищення.

Тами чином, економічна ефективність виробництва зернових культур – це категорія, яка відображає взаємодію між об'єктами системи, що характеризують відношення між витратами і результатом в підсистемах виробництва, реалізації та переробки відповідної продукції з урахуванням впливу зовнішніх чинників, зумовлених особливостями внутрішньогосподарської галузі рослинництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Економічна енциклопедія: В 3 т. Т.1 / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр «Академія», 2002. – 950 с.

2. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки [Текст] : [колективна монографія] / [О. В. Шубравська, Л. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавер та ін.] ; за ред. О. В. Шубравської. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2014. – 456 с.

3. Лопатинський Ю. М. Формування якості аграрної продукції в нових умовах господарювання / Лопатинський Ю. М., Шкабара Т. Л. // Економічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої агропромислової продукції: Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції. – Суми, 2005. – 78 с.

4 Андрійчук В. Г. Економіка агарних підприємств : підручник / Андрійчук В. Г. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.

Суханова А.В., *к.е.н., доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України*
(м. Київ, Україна)
Ставничий О., *студент 4 курсу, 3 група, УІДМП, факультету аграрного менеджменту Національного університету біоресурсів і природокористування України*
(м.Київ, Україна)

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЙОГО РОЗВИТКУ

В процесі становлення ринкових відносин, реалізації інституційних перетворень в економіці України значуща роль відводиться проблемі формування і використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств і економіки регіонів та держави в цілому. Виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств характеризує максимально можливий обсяг виробництва продукції і послуг при повному та ефективному використанні наявних трудових ресурсів, основних виробничих фондів та природних ресурсів. Він є основною складовою економічного потенціалу суспільства і належить до сфери матеріального виробництва. Вирішальний елемент виробничого потенціалу – людина праці з її рівнем освіти, кваліфікації, трудовими навичками, творчими і підприємницькими здібностями. Від кількості та якості сукупної робочої сили, зайнятої у сфері матеріального виробництва, рівня її організованості, дисциплінованості, трудової активності залежить продуктивна сила всього виробничого потенціалу.

Аналіз економічних аспектів поняття «потенціал» виявляє широкий спектр підходів до його вивчення. Окремі науковці використовують ресурсний підхід, розглядаючи потенціал підприємства як сукупність наявних ресурсів. Інші вчені розглядають потенціал як можливості підприємства виробляти певну продукцію в необхідному обсязі і належної якості. Щодо розуміння категорії потенціал, то найбільш поширеним є його трактування, як сукупності наявних можливостей для досягнення поставленої мети.

Виробничий потенціал – це сукупність вартісних і натуральноречовинних характеристик виробничої сфери, що виражається в потенційних можливостях виробляти продукцію, яка залежить від сукупності факторів соціально-економічного, науково-інноваційного та матеріально-технічного характеру.

Передумовою формування виробничого потенціалу агропромислового підкомплексу є спрямованість на кінцевий результат діяльності – виробництво високорентабельних продовольчих продуктів, чому передує ефективна робота системи заготівлі, транспортування, переробки та реалізації, що має здійснюватись за наступними принципами:

– орієнтація на задоволення потреб населення в харчовій продукції;

– узгодження економічних інтересів підприємств-партнерів на основі застосування ринкових важелів, таких як ціна, попит і пропозиція, конкуренція;

– багатоукладність форм господарювання;

– створення нової системи збуту продукції на засадах товарно-грошових відносин.

У процесі сільськогосподарського виробництва трудові ресурси поєднують матеріальні і земельні ресурси, а також забезпечують їх раціональне використання. На формування виробничого потенціалу впливають багато факторів, які необхідно розглядати в комплексі. В першу чергу, це такі як: виробничотехнологічні, організаційні,

економічні та інформаційно-управлінські.

Управління діяльністю щодо забезпечення конкурентного стилю господарювання підприємств слід здійснювати шляхом:

– науково обґрунтованого прогнозування щодо можливостей появи тих чи інших результатів;

– формування основних напрямів діяльності у відповідності з встановленими цілями розвитку;

– розробки системи ресурсного забезпечення виробництва;

– забезпечення виконання планових завдань з метою реалізації прийнятої стратегії розвитку;

– розробки заходів, які стимулюють усіх учасників виробничої системи до виконання поставлених завдань;

– узгодження дій працівників підприємства, тобто координація їхніх дій відповідно до плану діяльності;

– виконання установлених планових завдань, які направлені на досягнення прийнятих цілей розвитку [1].

Важлива роль у формуванні виробничого потенціалу АПК належить вирішенню проблеми формування повноцінного ринку інновацій. Адже цей ринок має виконувати як функцію постачання у виробництво нової техніки та технологій, так і функції, які в плановій економіці успішно виконували б роль системи підвищення кваліфікації та впроваджень досягнень науки і техніки.

З метою покращення ситуації з формування та відтворення матеріальнотехнічної бази передбачається [2]:

– визначити достовірні параметри (включаючи вартісну оцінку) галузевих основних засобів, показники їх стану і використання шляхом проведення суцільної інвентаризації в рамках Всеукраїнського сільськогосподарського перепису;

– розробити науково обґрунтовані нормативи потреби в основних засобах сільськогосподарського призначення з урахуванням оптимальної спеціалізації регіонів України і світових тенденцій розвитку аграрного сектору з метою визначення обсягів капіталовкладень, необхідних для їх формування;

– реформувати амортизаційну систему з метою її інвестиційного спрямування шляхом розмежування економічної та фіскальної функцій амортизації, лібералізації амортизаційних відрахувань в науково обґрунтованих межах, стимулювання використання нарахованої амортизації за цільовим призначенням;

– сприяти розвитку нетрадиційних відновлюваних джерел енергії і альтернативних видів рідкого та газового палива, передусім біодизелю та біотентанолу;

– розвивати фірмовий технічний сервіс у гарантійний та післягарантійний період експлуатації сільськогосподарської техніки за участю заводіввиробників та постачальників, забезпечити формування ринкової інфраструктури технічного сервісу, зокрема на кооперативних засадах;

– посилити роботу з підготовки механізаторів широкого профілю і підвищення кваліфікації, удосконалити механізм атестації інженерно-технічних працівників.

Основними передумовами ефективного використання матеріальнотехнічних засобів є: забезпеченість основними виробничими фондами відповідно до технічних потреб; врахування загальних вимог до техніки; впровадження високопродуктивних технологій; своєчасне здійснення ремонтних робіт; наявність кваліфікованих спеціалістів, що обслуговують сільськогосподарську техніку

Таким чином, для ефективного розвитку виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств необхідно: впровадження нових технологій виробництва сільськогосподарської сировини у рослинництві та тваринництві;

покращення породного складу тварин та використання нових сортів рослин, більш продуктивних та стійких до хвороб та несприятливих природнокліматичних умов; застосування нових технічних засобів та технологій обробітку ґрунту; впровадження екологічних інновацій, які дають можливість підвищити врожайність (продуктивність), мінімізувати втрати та забезпечити безпеку навколишнього середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гудзинський О. Д. Управління результативністю діяльності підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О. Д. Гудзинський, Н. В. Гайдамак, С. М. Судомир, Т.О. – К.:, 2011. - 175 с.
2. Економічна енциклопедія : [у 3 т.]. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. / голова редакційної ради : Гаврилишин Б. Д. (голова) [та ін.]. Т. 3 / [відп. редактор Мочерний С. В. та ін.]. – 2002. – 952 с.
3. Єрмаков О. Ю. Методологія економічного дослідження організаційних форм виробництва / О. Ю. Єрмаков // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 31-37.
4. Лукінов І. І. Вибрані праці /І.І.Лукінов..– К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 816 с. (Твори: у двох кн./І.І.Лукінов; кн. 1.).
5. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексик О.І. – К: КНЕУ, 2003. – 316 с.

УДК 338.434:336.14:63

Титарчук І.М., *к.е.н., доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна)*

ІНКЛЮЗИВНИЙ ПІДХІД В ФІНАНСУВАННІ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

На сьогоднішній день результативні показники бюджетних програм Мінагрополітики не містять ознак гендерно-орієнтованого бюджетування.

Відповідно до Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки [1] оптимізація бюджетних програм, напрямів використання бюджетних коштів та їх результативних показників має відбуватися на основі стратегічних цілей головних розпорядників бюджетних коштів та видів державних послуг. Система результативних показників має удосконалюватися для чіткого відображення рівня досягнення стратегічних цілей та користі для отримувачів державних послуг, у тому числі шляхом запровадження гендерно орієнтованого підходу.

Мається на увазі гендерний аспект у всіх стадіях бюджетного циклу. Гендерне бюджетування (GRB) спрямоване на реструктуризацію доходів і витрат таким чином, щоб потреби, інтереси та пріоритети як жінок, так і чоловіків, а також жінок і чоловіків серед різних груп суспільства були однаково враховані в процесі розробка державних бюджетів та політики. Оскільки жінки та чоловіки виконують різні соціальні ролі, щоденні завдання, стратегічні та практичні потреби, їхні пріоритети можуть відрізнятися. Гендерно-чутливий аналіз бюджетів та гендерно-чутливих бюджетних процесів дозволить врахувати широке коло питань, що стосуються цих розбіжностей, і таким чином забезпечує основу для реалізації рівних можливостей і рівності у результатах для жінок і чоловіків та забезпечення його сталого розвитку.

Переваги GRB: підвищення економічного зростання та добробуту; підвищення

ефективності державних витрат та державної політики; просування до реалізації прав людини; досягнення гендерної рівності / рівності; скорочення бідності; досягнення належного управління; підвищення підзвітності та прозорості.

Міністерство фінансів України прийняло «Методичні рекомендації щодо реалізації та використання гендерного реагування до бюджетного процесу» [2] для всіх основних розпорядників бюджетних коштів.

Міністерство фінансів України радить впровадити гендерний підхід у бюджетний процес у такій послідовності:

– перегляд нормативно-правових актів та інших документів, що містять інформацію щодо гендерної рівності;
– проводити гендерний аналіз бюджетних програм;
– приймає рішення на основі результатів гендерного аналізу бюджетних програм;
– моніторинг гендерно-чутливих бюджетних програм.

Гендерно-чутлива бюджетна програма - це бюджетна програма, яка розглядає гендерний аспект і містить кількісні та якісні характеристики щодо забезпечення забезпечення гендерної рівності: зменшення гендерних розривів, усунення гендерної дискримінації та пом'якшення негативних тенденцій або посилення позитивних тенденцій у відповідній сфері / з точки зору забезпечення гендерних потреб та задоволення гендерних інтересів. Головний розпорядник коштів повинен прагнути розглянути гендерний аспект при визначенні обсягу та якості всіх державних послуг, що надаються в рамках бюджетної програми.

Ключовими кроками аналізу GRB в аграрному та харчовому секторі є:

Крок 1: Визначення гендерних питань у аграрному та харчовому секторі: аналіз ситуації

Крок 2: Базова лінія: збір інформації про програми, які потрібно проаналізувати

Крок 3: Проведення гендерного аналізу діяльності

Крок 4: Проведення гендерного аналізу відповідних бюджетних асигнувань

Крок 5: Розробка цілей та рекомендацій щодо поліпшення гендерної рівності в секторі

Крок 6: Внесення змін у програми та бюджети

Крок 7: Моніторинг та оцінка прогресу

Таким чином, для окремих програм підтримки аграрного сектору є доречним застосування гендерно-орієнтованого підходу. При цьому може бути використана вищезазначена методологія. Це сприятиме визначенню у відповідних бюджетних документах цілеспрямованості на забезпечення гендерної рівності та дозволить враховувати потреби й особливості різних гендерних груп при планування видатків бюджету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки №142-р від 8 лютого 2017 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80#Text.

2. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо впровадження та застосування гендерно орієнтованого підходу в бюджетному процесі" №1 від 2 січня 2019 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0001201-19#Text.

3. Лівінгстоун К., Корнієнко А., Титарчук І. Огляд державних витрат на аграрний сектор та розвитку села: аналіз та прогнозування. Київ: Проєкт ЄС «Підтримка впровадження сільськогосподарської та продовольчої політики», 2019, 160 с.

УДК 338.43

Ткаченко Т.О., *магістр 1 року навчання, факультет ЗРБтаЕ, Екологічний контроль та аудит*
Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)
Науковий керівник: Свердан М.М., *к.е.н, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, факультет аграрного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Органічне виробництво започаткувалося у першій половині 20го сторіччя з розвитком біохімії, хімічних добрив та інженерії. За останні часи сільське господарство стало стрімко змінюватись з «традиційного» на «промислове» і ГМО виробництво.

Вже на початку 21-го століття, рівновага і принцип стійкого розвитку аграрного виробництва було визнано як ситуація, за якої задовольняються різні рівні потреб населення, зростає добробут і при цьому не зменшуються шанси майбутніх поколінь на гідний рівень життя [1]. Відповідно до цього, пріоритети виробництва сільськогосподарського продукції мають бути зорієнтовані на екологічність та органічність. Органічне ведення сільського господарства дозволить вирішити ряд різнопланових проблем, такі як подальший розвиток сільського господарства, підвищення якості життя населення, попередження забруднення підґрунтових вод та грунтів хімікатами та пестецидами.

Відповідно до регламенту ЄС 834/2007 органічній сертифікації підлягають:

- органічна сільськогосподарська продукція (в т.ч. дикороси і аквакультура);
- дистриб'юція (в т.ч. імпорт, експорт, оптова торгівля);
- органічне виробництво/переробка харчових продуктів;
- органічні корми;
- органічне грибівництво (в т.ч. дріжджі, як харчовий продукт чи корм).

Україна має значний потенціал для вирощування органічних сільськогосподарських культур і є все передумови для того, щоб стати головним експортером органічної сільськогосподарської сировини. Але за часткою органічних сільськогосподарських угідь Україна посідає лише 36 місце через незначну кількість виробників органічної продукції (32 місце), які є середніми або невеликими за розмірами підприємствами [7].

На думку аграріїв, процес розвитку органічного виробництва в Україні пов'язаний з існуванням наступних проблем:

- збитковість господарств: через вимушений простій землі для її відновлення, надмірну кількість гризунів та шкідників;
- низька дохідність господарств через занижені закупівельні ціни комерційних посередників, які здебільшого отримують прибуток;
- складна, тривала та дорога процедура сертифікації земель;

- нестача знань та умінь щодо органічного землеробства, низька обізнаність щодо біотехнологій боротьби із шкідниками;
- нестача органічних добрив через низький рівень розвитку тваринництва.

До проблем, що заважають становленню та розвитку органічного виробництва, також слід віднести такі:

- відсутність відповідної законодавчої та нормативної бази для органічного виробництва та органічних продуктів;
- відсутність урядової стратегії та програми підтримки розвитку органічного виробництва;
- органічне виробництво не має функціонуючої державної системи контролю, яка була б акредитована на національному та міжнародному рівнях та охоплювала контроль як операторів органічного сектора, так і продукцію;
- слабка обізнаність виробників щодо специфіки органічного виробництва та населення – щодо сертифікованої органічної продукції та продуктів;
- наукові дослідження, освіта та надання консультацій стосовно органічного виробництва в Україні знаходяться на початковій стадії;
- інноваційна пасивність більшості виробників та управлінських структур;
- низький загальний рівень технологічної культури українських виробників сільськогосподарської продукції [5].

Для вирішення вищезазначених проблем потрібно здійснити суттєвий перехід аграрного сектору України до органічно-орієнтованої моделі. Така модель має на меті виробництво продукції, яка не шкодить людині та не загрожує навколишньому середовищу, забезпечуючи при цьому економічну стабільність переважно через використання безпечних технологій та альтернативних енергетичних ресурсів.

Для ефективного розвитку органічного виробництва в Україні потрібно:

- об’єднати зусилля всіх господарств, наукових та учбових закладів, переробних та інших підприємств та установ, зацікавлених у виробництві та поширенні здорової, безпечної для споживання продукції;
- поширювати культуру вирощування та споживання органічної продукції застосовуючи досвід високорозвинутих країн;
- сформувати необхідне інституціональне середовище;
- на державному рівні прийняти відповідні підзаконні акти, що дозволять виробникам прозоро проходити процедуру органічної сертифікації не тільки за діючими міжнародними, але й за національними стандартами [6].

Для стабільного розвитку органічного виробництва, у світі є два найпоширеніші підходи державної фінансової підтримки виробництва та реалізації органічної продукції, а саме – американський та європейський [4].

Американський підхід ґрунтується на фінансуванні державою науково-дослідних розробок у сфері органічного виробництва, сертифікації та просування органічної продукції [6]. Цей підхід забезпечує підвищення якості органічної продукції завдяки застосуванню нових методів виробництва, а також збільшення обсягів продажу органічної продукції за допомогою розвитку маркетингу органічної продукції.

Європейський підхід полягає у наданні субсидій виробникам органічної продукції [7]. В результаті підвищується рівень розвитку органічного виробництва та забезпечується сталий розвиток сільських територій.

Через те, що виробництво та реалізація органічної продукції в Україні знаходяться на стадії розвитку, то, з боку держави варто розглядати обидва підходи. Окремим питанням є узгодження українського законодавство із законодавчими вимогами країн Європейського Союзу, що суттєво впливає на експорт органічної продукції [2; 3]. Виявлені проблеми вимагають розробки дієвих заходів державної підтримки щодо

нарощування обсягів виробництва та реалізації органічної продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. В.М. Бутенко. Маркетинг органічної продукції як елемент соціального партнерства в суспільстві.
2. Гаваза Є. В. Особливості адаптації зарубіжного досвіду регулювання ринку органічної продукції до умов України. Вісник Сумського НАУ. Серія «Фінанси і кредит». 2012. № 2. С. 250–254.
3. Єрмоленко О. А. Основні проблеми виробництва та реалізації органічної продукції в Україні.
4. Каблучка А. Виробництво органічної продукції рослинного та тваринного походження. Маркетинг органічної продукції. URL: http://aec.org. ua/pdf/conf1/kablychkaua.pdf
5. Концепція державної Програми розвитку органічного виробництва в Україні // www.organic.com.ua]
6. Наталія Ю. Буга, Ірина Г. Яненкова ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ.
7. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини: Закон України від 03.09.2013 № 425-VII (зі змінами) // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/425-18
8. Veldstra M. D. Alexander C. E., Marshall M. I. To certify or not to certify? Separating the organic production and certification decisions. Food Policy. 2014. Vol. 49. P. 429–436.
9. Horrilloa A., Escribanoa M., Mesiasb F. Is there a future for organic production in high ecological value ecosystems? Agricultural Systems. 2016. Vol. 143. P. 114–125.

УДК 338.4

Kateryna A. Alekseieva,
As. Professor, PhD (Public Administration)
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
Anastasiia Y. Zhuk,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ANALYSIS OF ACTIVITIES OF THE LIMITED LIABILITY COMPANY (LLC) "STARYY PORYTSK" IN OPERATIONAL STRATEGY

Each strategy must provide an advantage to the organization in a competitive environment. The operational strategy is to make decisions related to the development of the production process and the infrastructure needed to support its operation. The development of the process is to select the appropriate technology, scheduling the process over time, determining inventory, as well as to organize this process.

Operational strategy can be considered as an integral part of the overall planning process, which ensures compliance of operational tasks with the objectives of a broader organizational structure. As such tasks tend to change over time, the operational strategy should also be developed taking into account possible future changes in the needs of buyers of the company's products. Thus, the operational capabilities of any enterprise can be considered as a set of capabilities that are best suited to adapt to the demands of consumers of products or services of

the enterprise. And the effectiveness of the chosen operational strategy is determined by the results of a particular enterprise. [2]

A limited liability company (LLC) "Staryy Poryts'k" has been choosen for . Staryy Poryts'k LLC is a modern agricultural enterprise. Its purpose is to maintain and develop organic production. Staryy Poryts'k LLC is the only enterprise in the Volyn region that produces organic dairy products. In 2010, the company abandoned the use of chemical fertilizers and plant protection products, synthesized substances in crop production, and the use of antibiotics and chemical additives in animal husbandry. [3]

The farm operates in two main areas: dairy farming and crop production. Thanks to the introduction of modern technologies at the enterprise and strict control at all stages of production, the highest indicators of product quality have been achieved.

"Staryy Porytsk" LLC has cultivated 1000 ha of land. There are three areas of work in crop production:

- commodity grain production;
- feed production;
- production of legumes, fodder grasses.

Staryy Poryts'k LLC annually undergoes an inspection and confirms the status of an organic operator in Ukraine. In the third year, the farm managed to reach an acceptable yield, completely transformed the dairy farm and changed approaches to keeping cows.

Table 1

Cost and Yield Indicators of Staryy Porytsk LLC (2018 year) [1]

Indicators	Organic enterprise LLC "Old Porytsk"	Inorganic enterprise
Expenses for 1 ha of wheat field	9-10 thousand UAH	18 thousand UAH.
Wheat yield	30-40 c / ha	50-55 c / ha

Therefore, the above figures show that it is more profitable to grow organic products without the use of a large amount of pesticides for the cultivation of the soil and the wheat itself, and most importantly, organic products, which are certified by international certificates. And as a result, the company gets more profit due to spending less on processing.

Based on research, we can see the strengths and weaknesses of the enterprise and, accordingly, find solutions to certain problems. Having analyzed all four points, we can see that the production of the enterprise is quite promising if it continues to develop its production in the same direction.

Table 2

SWOT-analysis of LLC "Staryy Porytsk"

Strengths	Weaknesses
✓ production of organic products (crops and milk production; ✓ a wide range of dairy products (especially cheese); ✓ products are certified by the international certificated organization "Organic Standard"; ✓ grain exports (flax and buckwheat to Switzerland and Germany respectively) ✓ own tillage equipment; ✓ relatively low costs for growing cereals, as opposed to inorganic producers; ✓ modern, high-quality milk processing equipment; ✓ 90% of cheese production is automated	− a relatively small land bank (1000 ha); − badly developed sales of manufactured products; − not high cow productivity (average daily production 17 l per 1 cow) ; − only 25% of milk is processed
Opportunities	**Threats**
• to grow new crops; • to expand the volume of sales of products by regions of Ukraine, large cities; • to open branded stores; • to develop export potential in the field of dairy products to the European market and the Middle East market; • to expand the range of dairy products; • to increase in milk processing volume; • to increase the volume of livestock	☒ competitors- producers of ordinary non-organic products; ☒ low demand, due to an order of magnitude higher product prices; ☒ outdated livestock which can reduce productivity

Thus, the use of operating strategy is a necessary component in the functioning of every enterprise. Analyzing the above company, we can clearly see it, as the activities of this company are quite efficient and successful. To achieve such results, a lot of effort has been put in and the right operational strategy has been chosen. This company continues to develop, achieve new results and set new goals.

References:

1. «Старий Порицьк» рекомендує: як реально отримувати додану вартість на молочній органіці. Access mode: http://milkua.info/uk/post/starij-porick-rekomendue-ak-realno-otrimuvati-dodanu-vartist-na-molocnij-organici
2. Сутність операційної стратегії Access mode: https://pidru4niki.com/1215091053496/menedzhment/sutnist_operatsiynoyi_strategiyi
3. Другий міжнародний конгрес «Органічна Україна 2018». Access mode: https://organicukraine.org.ua/congress/porytsk/

СЕКЦІЯ 3. ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

УДК 005.511 (083.92): 316.37

***Борсенко В.О.**, магістр 2-го року навчання факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна),*
***Алексеєва К.А.,** к.держ.упр., доцент, кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна)*

РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ З ВИРОЩУВАННЯ ОГІРКІВ У ЗАКРИТОМУ ҐРУНТІ

Розвиток тепличних технологій впродовж останніх десять років різко популяризувалась через свою перспективність і окупність. Вирощування овочів закритого ґрунту користується великим попитом серед споживачів, особливо в зимовий період. За даними Міністерства аграрної політики і продовольства, українська продукція, що вирощується у закритому ґрунті, забезпечує всього 20% внутрішнього ринку, в розпал сезону досягає 50%, а решта овочів закуповується за кордоном [1].

В нашій країні лише 5% овочів вирощуються у закритому ґрунті. Низька частка овочів захищеного ґрунту спричинена низькою рентабельністю та легкою доступністю імпортної продукції, особливо у зимово-весняний період [2].

Вітчизняне виробництво овочів за останні рози зросло до 500-600 тис.т у рік. У структурі виробництва майже 50% припадає на огірки та корнішони, 45% - на помідори та решта – на інші види овочів.

Таблиця 1.

SWOT-аналіз проєкту з вирощування огірків

СИЛЬНІ СТОРОНИ	**СЛАБКІ СТОРОНИ**
➢ Зручне географіко-економічне розташування ➢ Наявність під'їзних автошляхів ➢ Висока якість продукції ➢ Гнучка цінова політика ➢ Відсутність конкуренції з боку домогосподарств	➢ Відсутність напрацьованих ринків збуту ➢ Надходження дешевої овочевої продукції з інших регіонів та країн ➢ обмежений доступ до аналітичних даних; ➢ недостатньо глибоко проведені маркетингові дослідження
МОЖЛИВОСТІ	**ЗАГРОЗИ**
➢ Освоєння нових ринків збуту прилеглих регіонів ➢ Залучення нових клієнтів ➢ Швидке зростання ринку тепличної продукції ➢ Розширення асортименту ➢ Створення мережі власних торгових точок ➢ Розширення виробничої площі ➢ Розвиток інтернет-продажів	➢ Технічні проблеми при організації виробництва ➢ Імовірність виникнення нових конкурентів ➢ Зростання інфляції ➢ Нестабільна економічна та політична ситуація ➢ Можливі карантинні обмеження у зв'язку з пандемією ➢ Підвищення тарифів на водо- та електропостачання

Джерело: створено авторами

Таблиця 1. показує, що завдяки зручному географіко-економічному розташуванню та відсутністю конкуренції на місцевому ринку, реалізація проєктів з вирощування огірків є доцільною у наявних умовах. Серед слабких сторін слід відмітити, що існує обмежений доступ до аналітичних даних та недостатньо глибоко проведені маркетингові дослідження, що може вплинути на процес реалізації продукції.

Через політичну та економічну нестабільність, а також, у зв'язку з розгортанням пандемії та впровадженням карантинних обмежень, реалізація продукції безпосередньо покупцям у супермаркетах та на роздрібних ринках потрапляє під загрозу. Хоча це дає можливість для розвитку інших каналів збуту, таких як інтернет-продажі.

Загалом, дослідження свідчать, що необхідно збільшувати частку овочів закритого ґрунту у загальному виробництві. Доцільно створювати власні тепличні господарства для вирощування продукції овочівництва.

Можна зробити висновок, що реалізація інвестиційних проєктів з вирощування огірків у закритому ґрунті є перспективним напрямом для здійснення підприємницької діяльності у сучасних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://agro.me.gov.ua/ua

2. Аналіз ринку тепличних культур в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/teplye-mestechka-analiz-rynka-teplichnyh-kultur-v-ukraine

УДК 330.322 (338.462)

Макаревич А.М., *магістр 2-го року навчання факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна),*

Алексеєва К.А., *к.держ.упр., доцент, кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна)*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ АВТОМОБІЛЬНИМ ТРАНСПОРТОМ

В умовах нинішньої конкурентної боротьби потрібно дбати про високий статус підприємства, безперервно орієнтуючись та досліджуючи зовнішні фактори, проводячи аналіз нових тенденцій в сфері надання транспортно-експедиторських послуг та надаючи клієнту відмінний сервіс. Прибуткова діяльність транспортно-експедиторської компанії залежить від професійності кожного експедитора. Стимулюючи та мотивуючи своїх робітників, компанія може досягти великих здобутків в своїй діяльності. [3]

В наш час питання якості послуг, які надаються транспортно-експедиторськими компаніями є першочерговими. Саме тому вплив мотиваційних факторів на ефективність роботи транспортно-експедиторських підприємств досі досліджується і вивчається.

Протягом останніх років спостерігаються істотні трансформації в ролі в транспортному підприємництві експедиторського капіталу та експедиторських послуг в

налагодженні процесу перевезень вантажів. Тому, останнім часом помітно виражається тенденція формування транспортно-експедиційного обслуговування в окрему галузь транспортного комплексу. [1]

Зараз в Україні понад 80% перевезень вантажів різними видами транспорту відбувається шляхом безпосередньої роботи міжнародних експедиторів. Транспортно-експедиторська діяльність займається посередницькими функціями між експортером та імпортером. Експедитори є не лише посередниками поміж перевізниками і власниками вантажів, вони проводять активні маркетингові дослідження ринку транспортних послуг, беруть участь у загальній підготовці вантажів до перевезень, ведуть супровід їх на шляху транспортування, задовольняють виконання вимог відправників щодо доставки вантажів від місця призначення до пункту прибуття, беруть на себе функції операторів під час міжнародних перевезень. [2]

Експедитори можуть спеціалізуватися на виконанні дій з обслуговування тільки одного з напрямів або комплексного, наприклад, імпорту або експорту; вони вміють працювати відособлено чи об'єднуватися в залежності від напрямів діяльності. Ймовірна спеціалізація експедиторської діяльності за видом операцій, приміром консолідація, супровід вантажу, вантаження-розвантаження і так далі. Всі сторони експедиційної діяльності при проведенні міжнародної доставки вантажу отримують ряд переваг, якщо ця діяльність скоординована експедиторами.

Плюси співпраці для експедиторів з іншими учасниками логістичного ланцюга ґрунтуються на тому, що вони [4]:

– одержують економічний ефект від розбіжності між достатньо високою тарифною ставкою на певні партії вантажів, гарантованою вантажовідправниками, і порівняно низькою ставкою, яку експедитор має заплатити перевізникові;

– збирають комісійні збори за свою діяльність в ролі агента вантажоодержувачів (вантажовідправників) компаній інших країн;

– мають комісійні за проведення операцій в області звернення за дорученням вантажовідправників;

– користуються різницею між ставками, що пропонують вантажовідправники, та реальною вартістю робіт по маркуванню, упаковці та зберіганню вантажу.

Формування функцій експедитора складається в ході транспортно-експедиційного обслуговування клієнтів завдяки послідовності та набору виконуваних під час доставки вантажів операцій. До головних функцій експедитора відносяться [5]:

- надання клієнтові інформаційних послуг, пов’язані з доставкою і наданням особливих транспортних засобів;
- розукрупнення та консолідація партій вантажів;
- проведення розрахунків за доставку товару;
- складання товаро-транспортної накладної;
- супровід товару на шляху слідування;
- сприяння митному оформленню товарів;
- координація та узгодження дій сторін транспортного процесу для організації доставки вантажу з найбільшою ефективністю для клієнтів та перевізників;
- комплектація, упаковка, сортування, зважування, навантаження, розвантаження вантажів.

Отож, функції в основному пов’язані з можливостями та обов'язками експедитора, тоді як види експедиційних послуг - більш з точним набором операцій або робіт, які можуть бути запропоновані клієнтові як окремий вид експедиційної діяльності. Функції експедитора не міняються, тоді як види послуг мають схильність до динамічних змін під впливом кон'юнктури транспортного ринку, економічних, соціальних, політичних та

других чинників зовнішнього середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Колот А. М. Мотивація персоналу [Текст]/ А.М. Колот. – КНЕУ, 2002. - 337 с.
2. Кумбс Ф. Мотиватор [Текст]/ Ф. Кумбс. – М.: ГИППО (НІРРО), 2006. – 306 с.
3. Нюттен Ж. Мотивация, действие и перспектива будущего [Текст]/ Ж. Нюттен. – М.: Смысл, 2004. – 607 с.
4. Стрельчук Є.М. Мотиваційний моніторинг та оцінка ефективності системи мотивації [Текст]/ Є.М. Стрельчук, Т.Л. Коваленко// Актуальні проблеми економіки. – 2008.- №8. – С.124-129.
5. Шеметов П.В. Управление персоналом предприятия: [Текст]/ П.В. Шеметов. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. - 312 с.

УДК 330.322 (338.462)

Макаревич Л.В., *магістр 2-го року навчання факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна),*
Алексеєва К.А., *к.держ.упр., доцент, кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна)*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ В СФЕРІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

У ринковій економіці сьогодення якість продукції - це основа конкурентоспроможності підприємства. Одним із найважливіших факторів успіху ресторану є надання високоякісних послуг. Якість послуг та продуктів має спрямовуватися на задоволення потреб споживачів. Як їжа повинна бути приготована належним чином, так персонал повинен бути ввічливим, компетентним та швидким. Саме завдяки якісній їжі та обслуговуванню клієнти будуть повертатись і радити ресторан друзям.[4]

Якісне обслуговування в ресторані – це основа послуг ресторану та умова його успішності. Смакові якості страв, асортимент, дизайн, ціни, імідж, місце розміщення також важливі, але вони ніколи не зможуть компенсувати в очах споживача недбалого й неуважного ставлення з боку персоналу. Ресторан, який зміг надати відвідувачам відмінний сервіс, отримує найсильнішу конкурентну перевагу.

Якість – це комплексне поняття, яке описує ефективність всіх сторін діяльності: маркетинг, розробка стратегії, організація виробництва та ін. Найважливішими складовими всієї системи якості - це якість обслуговування і послуг. [1]

Якість обслуговування – це певна сукупність умов, що гарантують замовнику максимально зручні умови під час отримання послуги за мінімальних витрат часу. Кількісна характеристика особливостей продукції, що входить до складу її якості, називається показником якості продукції. [2]

Якість послуги – це сукупність властивостей послуги, що встановлює її

здатність задовольняти встановлені або передбачувані потреби споживача.

Задоволені клієнти є невіддільною частиною бізнес-моделі ресторану. За даними дослідження Гарвардської бізнес-школи зі Starbucks, задоволення клієнтів має значний вплив на дохід. Starbucks виявили, що задоволений клієнт відвідує заклад 4,3 рази на місяць, витрачає 4,06 доларів США і є клієнтом на 4,4 роки, а дуже задоволений клієнт відвідує заклад 7,2 рази на місяць, витрачає 4,42 дол. США і є клієнтом 8,3 років. [3]

Якість сервісу можна покращити в рамках єдиної системи керування сервісом – системи сервіс-менеджменту. Щоб поліпшити якість обслуговування в компанії, потрібно створити центр відповідальності системи сервіс-менеджменту.

Введення системи включає упровадження усіх нових бізнесів-процесів, потребує уваги й зусиль центру відповідальності.

П’ять способів надання якісного обслуговування відвідувачів ресторану:

Робіть це правильно з самого початку. Привітайте своїх клієнтів тієї ж хвилини, коли вони заходять у зал. Слухайте уважніше та зверніть увагу на те, що хоче клієнт. Будьте уважнішими з меню. Повторіть замовлення, щоб переконатися, що запам’ятали його.

Не змушуйте відвідувачів чекати. Якщо клієнту доведеться чекати надто довго на своє замовлення, то їм вже не буде важливо, щоб ваш бариста зробив найкращу каву або кондитер підготував найкращий десерт, ваш клієнт вже дратується і відчуває голод. Не забувайте, що важко повернути розчарованого клієнта. Минайте розчарування будь-якою ціною. Запевніться, що в кафе достатньо персоналу. Якщо відвідувачі замовили їжу, яка готується довше, то повідомте їх завчасно про це. Будьте готовими та інформативними.

Виправте неполадки негайно. Третій крок у забезпеченні якісного обслуговування клієнтів полягає у тонкості вирішення скарг та проблем клієнтів. Важливо негайно вирішити проблеми. Не допускайте ситуацій коли клієнт виходить із себе. Ось кілька порад стосовно вирішення проблем з клієнтами: прислухайтеся до їх проблеми, не перебиваючи; погодьтесь, що є проблема. Нехай клієнт знає, що вам дуже жаль; будьте спокійні, особливо якщо ви не погоджуєтесь з вашим клієнтом.

Користуйтесь книгою відгуків та пропозицій. Дайте знати своїм клієнтам, що їхня думка важлива і цінна. Коли ви покажете їм важливість їхнього коментаря, вони зрозуміють, що вам не все одно, і що ви завжди намагаєтесь шукати способи вдосконалити їжу та сервіс закладу. Коментарі відвідувача допомагають вам дізнатися про ті сфери, які можуть бути вдосконалені. Ви побачите ваш заклад очима ваших клієнтів, і в кінцевому результаті будете спроможні надати їм кращий сервіс.

Включіть технології. Включення технології, безсумнівно, буде залежати від типу кафе, але є технології, які можуть використовуватись в багатьох кафе. Мати можливість миттєво замовити з онлайн-меню страву дозволяє, з однієї сторони, економити час клієнта, а з іншої дати можливість швидкого обслуговування та планування кількості відвідувачів для кафе. Також це дає можливість клієнтам зручно переглядати, а потім і замовляти страви. Батьки маленьких дітей часто втомлюються після тривалого робочого дня. Дайте перерву батькам, займіть їхніх дітей. Приладнайте ігрові пристрої до столу, облаштуйте ігрові кімнати для дітей.

Отже, покращення якості послуг у кафе є важливим критерієм для задоволення потреб клієнтів. Це є причиною отримання конкурентних переваг на ринку. Застосування різних методів управління забезпечить створення процесу, який допоможе удосконалити якість обслуговування завдяки дослідженню потреб клієнтів, що призводить до конкурентоспроможності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Басовский Л. Е., Протасьев В. Б. Управление качеством. – М., 2000. – 212 с.
2. Круль Г. Я. Основи готельної справи : навч. посіб. – К. : Центр учб. л-ри, 2011. – 368 с.
3. Організація ресторанної справи : навч. посіб. / В. П. Самодай, А. І. Кравченко. – Суми : СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2015. – 424 с.
4. Чудковський В. Н. Ресторанний бізнес / В. Н. Чудковський. – М. : Академія, 2004. – 124 с.

УДК: 334.012.32

Алексеєва К.А., *к.держ.упр., доцент, кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту*
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м.Київ, Україна)
Цоколь О.П., *аспірант кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту*
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Підприємництво – двигун економіки та основа заможності будь-якої процвітаючої країни. Активний розвиток підприємництва сприяє залученню до підприємницької діяльності більшої кількості здібних, комунікабельних людей, кращому використанню всіх матеріальних та суспільних ресурсів, інтенсивнішому розвитку національного господарства, зростанню національного багатства й добробуту нації.

Підприємництво є одночасно причиною і наслідком формування ринкової системи господарювання в Україні. Воно є рушійною силою господарської діяльності всіх суб'єктів ринкових відносин.

Підприємництво в аграрній сфері – складне та багатогранне явище, яке набуває різних форм. Успішне функціонування аграрного підприємництва має завжди супроводжуватись науково-технічною, організаційною і комерційно-науковою творчістю, новими підходами до вирішення завдань ведення ефективного сільськогосподарського виробництва [1].

Разом з тим, трансформація економічних відносин у сільському господарстві обумовила необхідність розвитку підприємництва. Нова організаційно-економічна структура аграрної сфери, в поєднанні з ринковими засадами діяльності, суттєво змінюють зміст та складові економічних відносин. Про сільськогосподарське виробництво все більше говорять як про агробізнес. Тому підприємництво, без сумніву, стає важливою рисою аграрного виробництва [2].

Зауважимо, що принципова відмінність підприємницької діяльності в сільському господарстві пов'язана з історичними традиціями господарювання та з головним засобом виробництва – землею. З огляду на це потрібно враховувати специфічні особливості землі: необхідність постійного збереження й підвищення родючості; неможливість її заміни іншим засобом виробництва; залежність від природних ризиків тощо.

Ринкова економіка передбачає розвиток та конкуренцію різних форм власності – державної, кооперативної, приватної і, відповідно, рівноправних видів господарювання – державних господарств, колективних сільськогосподарських підприємств,

агропромислових об'єднань, фірм, кооперативів, товариств, агрокомбінатів, орендних колективів, особистих підсобних та фермерських (селянських) господарств [3]. Усі форми господарств мають право на функціонування, але в процесі змін, з урахуванням науково-технічного прогресу в сільському господарстві, природних умов, економічних і соціальних факторів, перспективи їх розвитку не однакові.

Переважного розвитку набувають ті форми, які забезпечують найбільш високу продуктивність праці, ефективне використання землі за умови збереження її продуктивного потенціалу.

Сучасне використання земельних ресурсів не відповідає вимогам раціонального природокористування, тому у таких несприятливих умовах може виникнути спад сільськогосподарського виробництва.

Для того, щоб запобігти кризи в аграрній сфері потрібно відновити повноцінний аграрний інвестиційний процес. Для цього потрібно знайти новітні шляхи інвестицій в аграрній сфері та зробити її привабливою не лише для вітчизняних, а й іноземних інвесторів.

На жаль, можливості бюджетних інвестицій в аграрну сферу в Україні надзвичайно обмежені. Відповідно скорочення інвестицій (особливо на розробку ефективних технологій, прогресивної техніки) збільшує залежність нашої країни від імпорту продуктів харчування та закріплює технологічне відставання від розвинутих країн світу. Інвестиційна політика в Україні повинна становити єдину систему державного регулювання розвитку АПК разом з цінами, податками і кредитами, як це практикують у всіх країнах із розвинутою ринковою економікою [4].

Інвестиції в агропромислову сферу роблять шляхом вкладення приватного капіталу (внутрішнього та іноземного), прямих інвестицій із бюджетних коштів; непрямого бюджетного дотування приватних капіталовкладень (за рахунок інвестиційних кредитів і податкових пільг); інвестицій із суспільних і благочинних фондів (переважно на об'єкти соціального призначення).

Щоб створити сприятливий клімат для інвестиційної діяльності в Україні, потрібно вирішити проблему фінансової нестабільності сільськогосподарських підприємств, яка стримує фінансових інвесторів. Заходи щодо фінансового оздоровлення (санації) підприємств АПК повинні стати пріоритетними в державній аграрній політиці [5].

Отже, підприємства в аграрній сфері відіграють велике значення. Вони створюють додатковий прибуток людям зайнятих у цій сфері, беруть участь у формування ринкових фондів. Усі ці підприємства різні за своєю структурою, але вони взаємодіють із природою, і задовольняють людські потреби.

Також варто зазначити, що держава і аграрний сектор мають тісний економічний зв'язок. Тому однією з головних умов подолання негативних для малого бізнесу АПК тенденцій має стати активна та виважена регуляторна політика держави щодо розвитку малого підприємництва з урахуванням галузевих і регіональних особливостей розвитку цього сектору економіки. Необхідно розробити заходи вдосконалення структури виробництва, інтеграційні процеси в АПК, оскільки агропромисловий комплекс залишається непривабливим для інвестування.

Подальший розвиток ситуації у цій сфері без активного позитивного сприяння держави може призвести до згортання цього сектору національної економіки із загостренням економічних проблем і посиленням соціального напруження в суспільстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Алієва Х. Підприємництво, господарство і право: [стаття] / Х. Алієва – К.: 2008. -№ 12. – С. 52-55.

2. Білоус, Г.І. Розвиток малого підприємництва в Україні / Г.І.Білоус / Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 34-36.

3. Воробйов Є. М. Посібник вищої школи : [посібник] / Є. М. Воробйов, А .А.
4. Єрмаков О.Ю., Жибак М.М. Організація виробництва в сільскогосподарських підприємствах. — Тернопіль: Астон, 2009. — С. 21—25.
5. Земельний кодекс України від 25.10.2001 №2768-III / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2768-14

УДК 663.64(477)

Власенко Т.О., *к.е.н., доцент Національний університет біоресурсів і природокористування України*
(м. Київ, Україна)
Бандура В., *магістр 1-го року навчання факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України*
(м. Київ, Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ МІНЕРАЛЬНОЇ ВОДИ

Водні споживчі ресурси є одними з найважливіших видобувних природних ресурсів України. Їх ефективне використання не лише дозволяє забезпечити первинні потреби населення, але й підвищити експортний потенціал країни та сприяє формуванню її позитивного іміджу. В даний час Україна входить в групу світових лідерів за запасами мінеральної води: її ресурси значно перевищують внутрішні потреби. Вона також є однією з лідируючих європейських країн з видобутку мінеральних вод, їх розливу і реалізації. Асортимент мінеральних вод України дуже широкий: на її території виявлено понад 500 джерел різноманітних мінеральних вод, головним чином у межах Українських Карпат, Українського щита, Дніпровсько-Донецької западини.

Ринок мінеральної води доступний та прибутковий, мінеральна вода в надрах практично безкоштовна, природно чиста і корисна для здоров'я людини. Науково-технічний прогрес у сфері виробництва, дистрибуції та комунікацій призвів до того, що виготовляти якісні товари стало значно простіше, ніж їх реалізовувати і домогтися ринкового успіху. Нестабільність політичних умов, суперечливість і непослідовність економічних, соціальних і демографічних процесів гальмує розвиток ринку мінеральної води і не сприяє встановленню тісного співробітництва в сферах зовнішньої торгівлі та інвестиційної діяльності. Недосконала система аналізу споживчого попиту на ринках зарубіжних країн, сповільнені процеси та незначні обсяги залучення іноземного капіталу, неврегульована і мало прогнозована цінова політика функціонуючих підприємств, а також негативний вплив кризових явищ кінця 2000 років не дозволяють сформувати виважену стратегію розвитку вітчизняного ринку мінеральної води та реалізації продукції на ньому. Водночас, доречно зазначити, що нині на ньому представлено доволі широкий асортимент та із значними товарними запасами вибір продукції, але повсякчас відстежуються значні стрибки в об'ємах її реалізації.

Сучасні ринково-економічні процеси в країні перебувають в кризовому стані. Однією з головних причин є спад виробництва в харчовій промисловості в цілому так і в галузі розливу мінеральних вод, зокрема. В результаті даної кризи відбулося зниження експорту українських бутильованих мінеральних вод та скорочення обсягів валютних надходжень в Україну. За даними статистики спостерігаємо, що виробництво мінеральних вод в Україні в 2019 році знизилася на 10%, випуск прокату на 30%, труб на

36%, а коксу на 42%. Враховуючи, що галузь з розливу мінеральних вод є однією з провідних галузей економіки України, що забезпечує 3% ВВП країни та приносить близько 10% валютних надходжень, то відповідно, головним стратегічним завданням постає аналіз наявних проблем та пошук шляхів перспективного розвитку підприємств з розливу мінеральних вод в Україні.

Ринок мінеральних вод України характеризується високою привабливістю, проте варто врахувати, що наявність значного числа гравців цього ринку з великою кількістю торговельних марок і брендів створює високі поріг входження в цей бізнес. Враховуючи орієнтацію розливу води, насамперед, на сировинну базу і відносно сталі переваги населення України, дрібні й нові бренди найчастіше не витримують конкуренції та покидають ринок, витісняючись потужнішими брендами. Тому прогнозний вплив конкурентних факторів відповідає теперішньому [1].

Основними постачальниками компонентів продукції підприємств виробників мінеральних вод є виробники пакувальної тари вітчизняного виробництва. Головними постачальниками обладнання для виробництва є, як правило, закордонні спеціалізовані підприємства, які повністю забезпечують потреби українських виробників мінеральних вод у високопродуктивному автоматизованому устаткуванні.

Вихід нових підприємств на ринку є достатньо низькою. Це зумовлено особливостями галузі, а саме [2]:

- ✓ обмеженість природних ресурсів. Хоча Україна по запасах мінеральних природних вод займає одне з перших місць у світовому рейтингу, ключовим фактором лідерів ринку є розлив води з артезіанських свердловин, розміщення яких обмежене на території держави;
- ✓ вже сформовані основні вподобання споживачів, на які орієнтуються виробники.

На ринку мінеральних вод України проглядається деяка специфіка. Споживач надає більшу перевагу продуктам компаній, як забезпечують більш широкий асортимент, але при цьому мають високий рівень якості та помірну ціну. Збільшення обсягів споживання тарованої води спричинено кількома факторами, зокрема: погіршенням екологічної ситуації; активними рекламними компаніями торгових марок виробників вод; популяризацією в ЗМІ активного та здорового способу життя; високим рівнем обізнаності населення про хімічний склад та корисність мінеральної води; наближенням до європейських норм і традицій водоспоживання тощо. Загалом, ключовими чинниками споживчого вибору на ринку мінеральних вод України виступають смак (28 %), впевненість у якості (20 %), доступна ціна (15 %), лікувальні властивості (14 %), відомість марки (11 %). Найменше споживачів звертають увагу на мінеральний склад (7 %), на зовнішній вигляд і оформлення (3 %) та на інші чинники (2 %). Саме відомість марки, а також впевненість у якості фактично і створюють базис для високої вартості бренду вод, в основу якого, як правило, намагаються закласти усі п’ять чинників

Крім того змінюються канали збуту продукції. На сьогодні найбільшими каналами збуту є супермаркети, гіпермаркети, мінімаркети, але традиційні в цей же час занепадають, зменшується віддача у натуральному і грошовому еквіваленті.

Ринок мінеральних вод України містить у собі великі компанії, які і виступають основними гравцями на ньому. Така ситуація має як позитивні, так і негативні сторони. Через масштаби підприємств вони можуть собі дозволити використовувати сучасне обладнання та зменшувати ціну на свою продукцію, компенсуючи це її кількістю. Але з іншої сторони, поява нових гравців в таких умовах дуже малоймовірна. Вийти на ринок новим підприємствам, враховуючи конкуренцію, майже не можливо. З цього випливає, що у перспективі ми не побачимо нових великих гравці даного ринку. Проте не зважаючи на це, боротьба між великими виробниками мінеральних за споживачів достатньо

серйозна. Тому можна стверджувати, що галузь буде розвиватися, а враховуючи її велике значення для населення, можна з впевненістю стверджувати, що жодного спаду темпів розвитку не передбачається.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Верещака Т. В. Особливості розвитку ринку мінеральної води в Україні . 2017. №4. С. 183 –189.

2. Кушніренко А. М. Проблеми та напрями розвитку сучасних підприємств з розливу мінеральних вод в Україні. Продовольчі ресурси. 2018. №11. С. 103–109.

УДК:330.322.2

Власенко Т.О., *к.е.н., доцент Національний університет біоресурсів і природокористування України*
(м. Київ, Україна)
Гудим К., *магістр 1-го року навчання факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України*
(м.Київ, Україна)

БІЗНЕС ПЛАНУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПІДПРИЄМСТВА

У процесі сучасного розвитку ринку ми можемо простежити, що добробут підприємства безпосередньо залежить від результатів інноваційно-інвестиційної діяльності та науково-технічного розвитку, який є важливим фактором розвитку конкурентоспроможності підприємств. Сьогодні ринок відрізняється динамікою і високим ступенем насичення. Важлива особливість стану ринку сьогодні - це безперервне підвищення ролі інновацій та інвестицій для досягнення успіху підприємств.

Проте на практиці зазвичай зустрічаються ситуації, коли здійснюється інвестиційна діяльність без інноваційного профілю, через що руйнується структура державної економіки, адже розвиток не може спиратися на підґрунті застарілого технологічного устрою. І все це говорить про те, що необхідно детально та відповідально підійти до вивчення інвестиційно-інноваційної діяльності агропідприємств.

Таким чином, інвестиційна діяльність має на увазі:

- капітальні вкладення, пов’язані з придбанням нерухомості, ділянок землі, верстатів, обладнання та ін., а й також з реалізацією цих активів;

- здійснення довгострокових фінансових інвестицій в інші підприємства, випуск корпоративних облігацій, акцій і т.д.

Інвестиційна діяльність тим чи іншим чином пов’язана з кожним підприємством. Чинники, пов’язані з необхідністю з інвестиціями, можуть бути різними, але орієнтовно їх можна поділити на три види: оновлення матеріально-технічного забезпечення, збільшення обсягів виробництва, опанування нових видів діяльності.

Планування, як зазначає Г. Дж. Болт, – це продумане визначення і систематизація факторів, що сприяють успішній діяльності підприємства [1, с. 143].

На сучасному етапі планування інвестиційної діяльності - це процес розроблення системи планів і планових показників із забезпечення підприємства необхідними інвестиційними ресурсами й підвищення ефективності його інвестиційної діяльності в майбутньому [2, с. 125].

Тобто, роблячи висновок із визначення вище, інвестиційне планування - це створення стратегічного плану та дотримання його, що включає в себе процес узгодження цілей та завдань із фінансовими ресурсами.

Бізнес планування інвестиційної діяльності фокусується на визначенні ефективних інвестиційних стратегій відповідно до ризику інвестора та фінансових цілей. Існує велика кількість варіантів інвестицій, включаючи акції, облігації, пайові фонди, банківські депозити, нерухомість та ф'ючерси та опціони.

Основними причинами необхідності бізнес планування інвестиційної діяльності є:

– розробка альтернативних проектів надає перспективу вибору реалізації різних видів інвестицій та бюджет вкладу;

– необхідність обрання із декількох проектів – найефективніший та доцільний;

– продуманий план сприяє зниженню ризиків, а саме можливих втрат та витрат.

Бізнес планування інвестиційної діяльності слід розпочати з обробки та аналізу проблемних факторів та ризиків у стратегії агропідприємства, причини, які не дозволяють реалізувати стратегію. У ринковій економіці джерелом найбільшої невизначеності є ринковий попит. Адже у сучасних умовах, які склались зараз в Україні тяжко спрогнозувати економічне і політичне середовище, інвестиційний клімат. Процес планування інвестицій ускладнений через неможливість простежити навіть короткострокові тенденції розвитку економіки, особливо якщо враховувати той факт, що термін дії більшості інвестиційних проектів – не менше двох років.

Безсумнівно, виконання ряду основних правил дозволяє планувати майбутні капіталовкладення найбільш ефективно.

1. Приймаючи рішення інвестування, необхідно визначити питання, яке буде вирішене в результаті її реалізації. У більшості випадків існує декілька варіантів досягнення мети інвестицій і важливо визначити оптимальний шлях на самому початку планування інвестиційної діяльності.

2. Успіх довгострокових інвестицій повністю залежить від майбутніх подій і їх невизначеності. Недостатньо припускати, що минулі умови і досвід залишаться незмінними і будуть застосовні до нового проекту. Тут може допомогти ретельний аналіз змін окремих змінних, таких як обсяг продажів, ціни і вартість сировини і т.д. Такий аналіз допомагає звузити діапазон майбутніх помилок.

3. Інвестиційний процес завжди пов’язаний з ризиком, і чим довший проект і терміни його окупності, тим він ризикований. У зв'язку з цим, приймаючи рішення, варто враховувати фактор часу.

Інвестиції відіграють важливу роль в економіці не тільки підприємства, а й країни в цілому, оскільки вони є основою для систематичного оновлення та розширення виробничого капіталу, прискорення науково-технічного прогресу і поліпшення якості продукції, структурної перебудови суспільного виробництва та збалансованого розвитку усіх без винятку галузей економіки. Без інвестицій неможливо підготовити та запустити у виробництво нові види продукції, підвищити якість та дизайн товару, використати нові види матеріалів, застосувати енергозбереження тощо [3].

Основною метою бізнес планування інвестиційної діяльності на підприємстві є забезпечення різних форм довгострокового розвитку підприємства і його накопичення капіталу, а поняття інвестиційної діяльності підприємства доцільно визначати як сукупність операцій, пов'язаних з реалізацією інвестиційних проектів для отримання довгострокового зростання його ринкової ціни. Для підвищення якості роботи з планування інвестиційною діяльністю на підприємстві доцільно налагодити процеси інвестиційної діяльності та створити оптимальну систему оперативного управління інвестиційною діяльністю, що буде формуватися з підсистем планування, організації та контролю за інвестиціями, які в свою чергу будуть контролюватися менеджментом

підприємства для забезпечення ефективного і стабільного соціально-економічного розвитку з можливістю в перспективі проводити постійну адаптацію підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Bolt G. Dzh. Prakticheskoe rukovodstvo po upravleniju sbytom. M., 1991. 270 s.
2. Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук.-практ. ст. Харків, 2014. 204 с.
3. Мойсеєнко І. П. Інвестування: навчальний посібник. Київ.: Знання, 2006. 490 с.

УДК: 339.13:635.9

Власенко Т.О., *к.е.н., доцент Національний університет біоресурсів і природокористування України*
(м. Київ, Україна)
Ржа Р., *магістр 1-го року навчання факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України*
(м.Київ, Україна)

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИСКОРЕНОГО РОЗВИТКУ ФЛОРИСТИЧНОГО РИНКУ

Бізнес-план є одним з найпоширеніших інструментів управління як діяльністю вже існуючої фірми, що визначає її ефективність, так і базовим інструментів оцінки можливості створення нової компанії та успішного виведення її на ринок. В умовах ринку і конкурентної боротьби підприємство повинно вміти швидко і адекватно реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі і всередині самого підприємства.

Ринок зрізаних квітів є зростаючим і активно розвиваючим, а також, вкрай прибутковим. Однак даний ринок, як і будь-який інший, має свою специфіку, що не може не відбитися на теоретичному і фактичних підходах до формування бізнес-плану. Крім того, ринок знаходиться на початковій стадії розвитку, наступна за якої, буде консолідація ринку, що посилить конкуренцію.

Продаж квітів – досить популярний вид діяльності. Протягом останнього десятиліття попит на високоякісні квіти помітно зростав щорічно. США залишаються найбільшим споживачем квітів з близько 67% світових квітів продукцію, що продається в цій країні. Великі націнки, відсутність необхідності додаткової освіти, простий механізм роботи роблять квітковий бізнес досить популярним в Україні. Щороку конкуренція в цьому сегменті стрімко зростає, що можна вважати доказом перспективності розвитку цього виду діяльності.

Розвиток флористичного ринку об’єктивно викликав потребу в інтенсивному розвитку інституцій та заміні старих механізмів низькоефективного господарювання в аграрному секторі. Генезис наукових досліджень [1] було покладено в основу класифікації інституцій флористичної галузі, яка представлена на рисунку 1.

Першочергового удосконалення потребують такі інститути, як власність, регулювання ринку та підтримка виробників, організація та розміщення виробництва, договірні відносини, ціноутворення й інфраструктура, землеволодіння та землекористування [2]. Але у зв’язку з тим, що першочерговим завданням розвитку флористичного ринку є імпортозаміщення, тобто самозабезпечення країни власною

продукцією квітникарства (крім екзотичної) з поступовим посиленням вимог до її безпеки для людини і захисту навколишнього природного середовища, на перше місце за значенням поставимо *інститут власності*, завдяки якому регулюються відносини власності на землю та функціонують підприємства різних організаційно-правових форм господарювання.

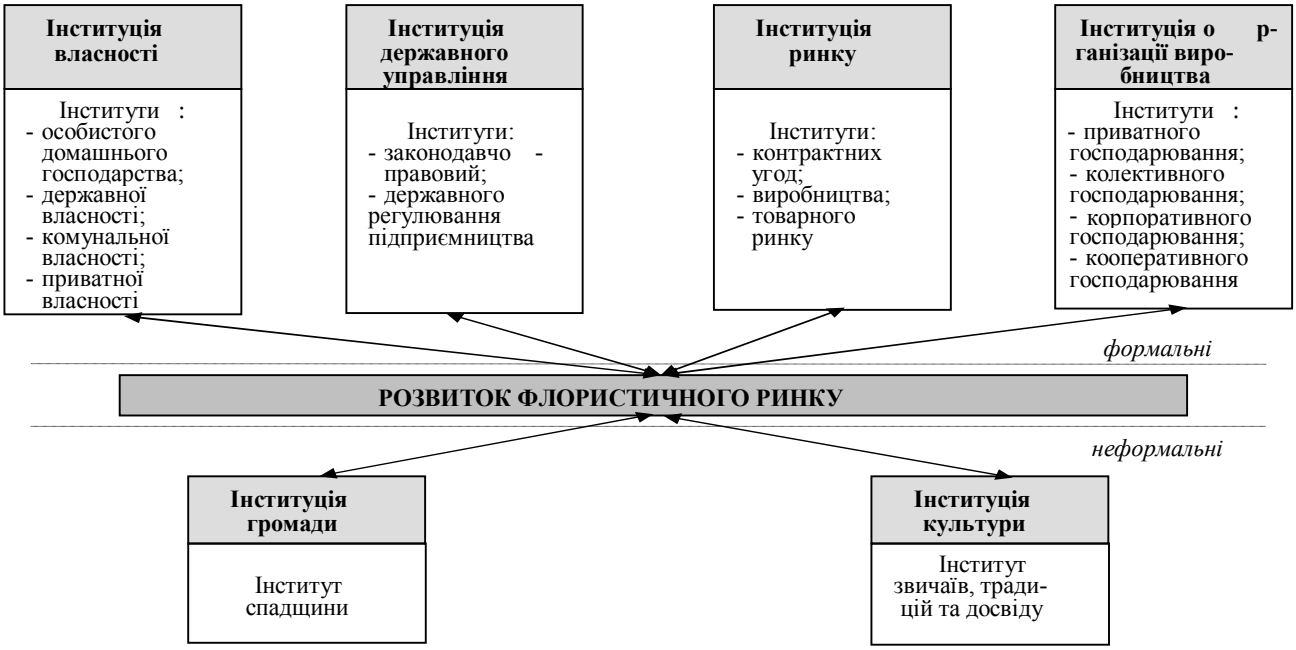

Рис. 1. Структура інституцій флористичного ринку

Джерело: складено за даними [2]

Щодо організаційно-правових форм підприємницької діяльності, законодавство виписано достатньо чітко (за винятком приватних підприємств), а земельне законодавство вимагає суттєвого доопрацювання.

Національні виробники квіткової продукції та агроінвестори стверджують, що недостатня захищеність прав приватної власності є одним із суттєвих факторів, що стримує процес інвестування та розвитку агробізнесу в Україні. Практика європейських країн показує, що надійна система захисту прав власності на землю стимулює формування ринку землі, підвищення його продуктивності та ефективності.

Особливе значення овочівництва та квітникарства закритого ґрунту для стимулювання інвестиційної активності обумовлено такими факторами:

1) галузі мають сильні міжгалузеві зв’язки, в результаті чого інвестиції в їх розвиток стимулюють попит на продукцію суміжних галузей і формують у них власний інвестиційний потенціал;

2) для продукції цих галузей характерний масовий і стійкий попит на внутрішньому ринку;

3) більшість видів продукції рослинництва є конкурентоспроможними, на відміну від інших товарів (особливо технічно складних), не тільки на внутрішньому, але і на окремих зарубіжних ринках;

4) виробничі фонди характеризуються середньою капіталоємністю і середніми термінами окупності капітальних вкладень.

Стимулювання інвестицій у виробництво квіткової продукції варто проводити за рахунок зменшення оподатковуваного прибутку на суму вкладень в інноваційний розвиток, використання податкових інвестиційних кредитів та податкових канікул, удосконалення механізму кредитування квіткарів з урахуванням сезонності виробництва тощо.

Значне місце у підтримці квітникарства належить страхуванню. Йому надається

велика увага у країнах Європейського Союзу, де держави субсидують страхові внески господарств при страхуванні їх урожаїв від стихійного лиха у розмірі від 30 до 100 %. В Україні система агрострахування практично не працює. Потрібен розвиток та удосконалення страхових відносин в АПК замість виплат бюджетної допомоги потерпілим від стихійних лих підприємствам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Лузан Ю. Я. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК . Економіка АПК. 2010. № 3. С. 3–8.

2. Шпикуляк О. Г. Інституціальне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка. Економіка АПК. 2010. № 14. С. 150–157.

УДК:338

Власенко Т.О., *к.е.н., доцент Національний університет біоресурсів і природокористування України*
(м. Київ, Україна)
Єгорова А, *магістр 1-го року навчання факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна)*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ

Часи змінюються, а хліб продовжує залишатися найважливішим соціальним продуктом в нашій країні. Рівень споживання хлібу і хлібобулочних виробів може служити індикатором демографічних і економічних проблем України. Через процеси депопуляції, обсяг українського ринку хлібобулочних виробів має стійку тенденцію до скорочення в натуральному вираженні. Тобто наше населення, яке скорочується, закономірно їсть хліба все менше. Правда цьому сприяє ще й мода на низькокалорійне харчування, але вона не вносить в споживання хлібобулочних виробів такий великий внесок, як зменшення кількості жителів країни. Крім цього, значний вплив на ринок робить існування тіньової складової. Згідно з даних Всеукраїнської асоціації пекарів кожен 3 буханець хліба виробляється нелегально. Перманентне зростання цін на хлібобулочні вироби не сприяє споживчій активності на даному ринку. Причому, в 2018 році подорожчання хліба вдвічі випередило офіційний рівень інфляції. Тому в грошовому вираженні обсяг ринку зростає.

Індекс споживчих цін на хліб росте протягом досліджуваного періоду. За 2019 рік ціни на хліб піднялися на 17,7% в порівнянні з 2018 роком, тоді як інфляція в Україні за рік склала 4,1%, тобто подорожчання так званого «хлібного кошика» відбулось більш ніж в 4 рази швидше зростання середнього рівня цін в країні.

Виробники виправдовують підвищення відпускних цін на хлібобулочні вироби зростанням вартості інгредієнтів і енергоресурсів. Не дивно, що все більше українців воліють купити борошно, цукор, яйця, масло і самостійно приготувати випічку в домашніх умовах, доповнюючи цим неврахований тіньовий сектор ринку.

Багатші споживачі, які проживають у великих містах, формують попит на нетрадиційні види хліба відповідно до рекомендацій дієтологів – білковий, бездріжджовий, з різними добавками. За новими смаками випічки українці і гості країни йдуть в кафе, кондитерські, міні-пекарні, що мають гнучкий асортимент відповідно до

переваг клієнтів.

Всі запити українців в сфері хлібобулочних виробів в основному задовольняються вітчизняними виробниками. Імпорт настільки незначний, що його частка майже не помітна в загальному обсязі ринку. У той же час, експорт українських хлібобулочних виробів збільшується, і, хоч як це не дивно, головним покупцем нашого хліба є США. Аналіз ринку хлібобулочних виробів в Україні показує, що основна маса виробників все ще зосереджена на випуску традиційних соціальних сортів хліба, частка яких становить 80% від загального обсягу. Преміальні і функціональні види займають 5% і 3% відповідно. Виявити справжні параметри ринку заважає наявність значного тіньового сегмента. Поєднання низькорентабельного виробництва з конкурентними перевагами тіньовиків ускладнює діяльність офіційних учасників ринку і перешкоджає модернізації виробництва.

Перспективними напрямками розвитку в даний час є виготовлення напівфабрикатів хліба і випічки для підприємств громадського харчування (фаст-фудів, кав'ярень, кафе та інших), а також пошук і освоєння нових експортних каналів.

Основні тенденції розвитку та проблеми на ринку, проаналізовано виробництво, експорт та імпорт хлібобулочних виробів в Україні, а також основні переваги споживачів на даному ринку.

Хліб і хлібобулочні вироби є одним із стратегічних напрямків держави. Вони складають 40% калорійності раціону українців. Незважаючи на свою значимість, в галузі спостерігаються негативні процеси: протягом останніх чотирьох років обсяги ринку падають через падіння попиту в основному сегменті.

Ринок характеризується тенденцією подорожчання хліба зі збільшенням цін на сировинні складові: борошно, цукор, яйця, олієжирову продукції, а також зростанням цін на енергоносії та паливно-мастильні матеріали [1].

Соціально-економічний розвиток підприємств харчової промисловості, зокрема хлібопекарських, залежить від інвестиційної стратегії, її ефективність визначає загальний вектор розвитку виробництва. Одним з основних напрямків інвестиційної діяльності, з нашої точки зору, це інвестування соціально-господарського розвитку на основі застосування інноваційних технологій та розробці нових інноваційних продуктів, що дають змогу підвищити соціально-економічну ефективність. Під інвестиційною взаємодією розуміється місія, цілі (стратегічні, тактичні, оперативні) та завдання інноваційної діяльності, на які в пріоритетному порядку слід витрачати наявні та залучати додаткові інвестиційні ресурси. Фундаментом розвитку інвестиційної системи вважається правильне розуміння сутності місії підприємства, як «відкритої соціально-економічної системи», тісна взаємодія з навколишнім середовищем. Дана стратегія підприємства, спрямована на вирішення конкретних оперативних завдань, формується під впливом сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів, що утворюють стратегічний інвестиційний імідж підприємства. Слід зазначити, що одним з ключових етапів формування взаємодії інвестиційної системи є застосування маркетингових досліджень для визначення ефективності та пріоритетності, як джерел інвестиційних ресурсів, так і напрямів інноваційної діяльності. В останні роки в галузі багато зроблено щодо вдосконалення технології виробництва хлібобулочних і кондитерських виробів, розширенню асортиментного ряду, модернізації виробництва. Виробники розширюють асортимент за рахунок не скільки використання нових технологій, скільки застосуванням добавок (кунжут, льон, родзинки, спеції, горіхи, кокосова стружка тощо), наповнювачів [2].

Важливим завданням подальшого розвитку ринку хлібобулочних виробів є суттєве поліпшення забезпечення попиту споживачів якісними хлібобулочними виробами промислової випічки за прийнятними цінами, отримання на цій основі достатньої маси

прибутку хлібопекарськими підприємствами та підвищення ефективності їх діяльності.

Стратегічні перспективи галузі пов'язані з посиленням її комплексного розвитку, основними напрямами якого повинні стати технологічне переозброєння підприємств шляхом заміни устаткування та автоматизації технологій; випуск нових продуктів з метою підвищення прибутковості галузі; досягнення максимально ефективного виробництва за рахунок зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції; формування та використання новітніх технологій, що відповідають економічним, соціальним та екологічним вимогам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Навольская Н.В. Исследование рынка хлеба и хлебобулочных изделий Украины. maxriseconsulting.com. Харків, 2019.

2. Соколова Н.Ю., Котузаки О.М., Пожиткова Л.Г. Аналіз проблем хлібопекарської галузі, стан ринку та актуальні шляхи розширення асортименту. Зернові продукти і комбікорми. 2018. Т. 3, вип. 18. С. 51-55.

УДК 330.338.2

Дергач А.В., *к.держ.упр.*
Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)
Ряжа Р.В., *магістр 1-го року навчання факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна)*

БІЗНЕС-ПЛАН ВІДКРИТТЯ АГЕНТСТВА ФЛОРИСТИКИ ТА ДЕКОРУ В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ

Соціально-економічна система розвивається під впливом низки внутрішніх і зовнішніх чинників, а індикатором її росту є якість життя населення як фундаментальна мета функціонування системи. Враховуючи загальносвітові тренди, в умовах глобалізації та процесів інтеграції уряди країн світу, у т. ч. й України, у свої політичні програми вводять поняття «інклюзія», тобто процес залучення людей без будь-яких обмежень до участі у всіх сферах діяльності суспільства. Комісія Інклюзивного Розвитку (The Commission Inclusive Growth) визначає інклюзивне зростання системою, в якій інвестиції в соціальну інфраструктуру є невід'ємною рушійною силою зростання, та в якій якомога більше людей може внести свій вклад у новий вид зростання та отримати від нього користь. Інклюзивне зростання засновано на принципах: 1. Створення спільної місії. 2. Вивчення досвіду зростання, а не тільки його темпів. 3. Бачити зростання як соціальну систему, а не як машину. 4. Бути масштабним гнучким інвестором. 5. Підприємницьке лідерство [1].

В умовах розвитку ринкових відносин наша країна потребує росту підприємницької активності, базуючись саме на принципах інклюзії, оскільки соціально-відповідальний бізнес сьогодні – це запорука процвітання країни завтра. З метою розвитку підприємництва в Україні, реалізації інтелектуального потенціалу, формування кар'єрного шляху та розширення креативності в господарській діяльності вважаємо доцільним відкриття на економічному ринку агентства флористики та декору.

Належне створення, а в подальшому функціонування та розвиток кожного суб'єкта господарювання, потребує детального планування, ефективним інструментом якого є бізнес-план. Розглянемо стислий бізнес-план відкриття агентства флористики та декору в умовах

інклюзивного розвитку за визначеними відповідно до Методичних рекомендацій з розроблення бізнес-плану підприємств розділами [2]:

Мета проекту – відкриття агентства флористики та декору в місті з населенням більше 1 мільйона чоловік. Основне джерело доходу закладу – продаж квіткової продукції та надання послуг декору. Цільова аудиторія квіткового магазину – населення міста у віці від 20 до 70 років із середнім доходом.

Характеристика підприємства. Оптимальним варіантом для організації офіційної діяльності агентства флористики та декору вважаємо реєстрацію індивідуального підприємництва, тобто реєстрацію ФОП на спрощеній системі оподаткування, оскільки така організаційна форма відрізняється простотою реєстрації та ведення бухгалтерського обліку. Основний вид діяльності за КВЕД 47.76 «Роздрібна торгівля квітами, рослинами, насінням, добривами, домашніми тваринами та кормами для них у спеціалізованих магазинах» (основний), а також інші необхідні для здійснення діяльності. Мета бізнесу: отримання максимального прибутку; задоволення потреб населення у квітах та послугах декору (оформлення свят та заходів) за широким ціновим сегментом.

Характеристика продукції (послуг), що виробляється підприємством. Реалізація зрізаних квітів та кімнатних рослин (в асортименті); формування композицій з квітів; доставка квітів; замовлення квітів та декору по телефону та на сайті в мережі Інтернет. Реалізація супутніх товарів: листівок, книг, повітряних кульок, стрічок та інших елементів декору.

Дослідження та аналіз ринків збуту продукції (послуг). Найбільший обсяг виручки від здійснення діяльності з флористики та дизайну приносять свята 8 березня та 14 лютого, їх частка складає 13,5% і 9,4% річного обсягу продажів відповідно. Свято 1 вересня зумовлює 5,6% виручки, інші свята складають 71,5% [3]. До основних каналів реалізації відносять: продуктові ринки і невеликі кіоски (60-70% частка продажів); фірмові квіткові магазини (20-25%); супер- і гіпермаркети (5%); інтернет-магазини.

Характеристика конкурентного середовища та конкурентні переваги. Конкурентами виступають: мережа флористичних магазинів, інших агентств флористики та декору, приватні підприємці, які займаються вирощуванням квітів у теплицях. Конкурентними перевагами бізнес-проекту є інклюзивний підхід до кожного покупця – від молоді до людей похилого віку; асортимент живих та свіжих квітів; креативне оформлення композицій; асортимент кімнатних рослин та рекомендації щодо них; оригінальні вазони для квітів; подарунки, сувеніри та інші супутні аксесуари; безкоштовні консультації флористів та декораторів.

План маркетингової діяльності, який включає планування обсягів збуту, обрання методів стимулювання збуту (а саме – оптова знижка 5% на придбання від 5 одиниць найменування товару; надання знижок постійним покупцям, акції), визначення каналів збуту (корпоративний сайт на безкоштовних майданчиках, сторінки у соціальних мережах Фейсбук, Інстаграм тощо, підтримка та оформлення тематичних подій, ведення блогів, розвиток партнерства з івент-компаніями, фотографами, відеографами, готелями, ресторанами та кафе).

План виробничої діяльності підприємства. Приміщення магазину-офісу з пандусом для забезпечення інклюзії. Канали придбання товарів – вітчизняні садівники та виробники декору. Основні засоби – 2 холодильні камери, 1 кондиціонер, 2 шафи, 3 стелажі, 1 ноутбук, 1 касовий апарат, 1 POS-термінал, 2 лампи денного світла. Інше необхідне обладнання доцільно брати в оренду. Трудові ресурси: директор, який виконує функції бухгалтера, 2 кваліфікованих флористи-реалізатори, 2 декоратори, 2 кур'єри.

План охорони навколишнього середовища. Підтримка вітчизняних постачальників, обмежене використання поліетилену, замість нього позиціонування або відсутності пакування або використання паперу та полотняних стрічок, популяризація сезонних та місцевих квітів, повторне використання декоративних елементів.

Фінансовий план та програма інвестицій. Статутний капітал, тобто ті кошти, які потрібні для здійснення відповідної господарської діяльності, за підрахунками має становити 150 тис грн,

що включає витрати на придбання основних засобів, оборотних активів, оренди та ремонт приміщення, рекламну кампанію. Джерело фінансування- власні кошти засновника.

Аналіз потенційних ризиків. До зовнішніх ризиків віднесемо – посилення конкуренції в галузі; підвищення рівня інфляції; нестабільність і нерозвинутість фінансового й валютного ринків; зміни у законодавстві, наприклад підвищення податкової ставки, введення нових видів податків та зборів; сезонні коливання попиту; політична й економічна нестабільність за регіонами країни; зменшення купівельної спроможності населення; обмежений попит, неналежне сприйняття послуг споживачами. Внутрішніми ризиками є низький рівень ефективності управління; недоліки в організаційній структурі підприємства; низький рівень кваліфікації персоналу підприємства; низький рівень впровадження інновацій; прорахунки в інвестиційній політиці підприємства; зниження якості дебіторської заборгованості; високі відсоткові ставки за кредитами комерційних банків; нестача власних оборотних коштів; відсутність ефективної системи мотивації персоналу; неефективна реклама.

Стаття бізнес-плану *«Бюджетна та економічна ефективність інвестиційного бізнес-плану»* передбачає обчислення бюджетного ефекту (Бt), який розраховується як перевищення доходів відповідного бюджету (Дt) над витратами (Вt) внаслідок реалізації бізнес-плану (проекту).

Стаття бізнес-плану *«Соціально-економічні наслідки реалізації інвестиційного бізнес-плану»* передбачає розрахунок результативних показників реалізації бізнес-плану – зростання обсягу реалізації товарів та послуг, кількість збережених або новостворених робочих місць, покращання умов роботи працюючих, впровадження інновацій.

Таким чином, формування бізнес-плану агентства флористики та декору в умовах інклюзивного розвитку економіки України є складним та багатоаспектним процесом, який, для здійснення якомога ефективнішої діяльності, потребує трудомістких розрахунків та матеріальних і часових витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Inclusive Growth Commission (2017). “Inclusive growth for people and places: challenges and opportunities”, RSA, London [Online], available at: https://www.thersa.org/globalassets/pdfs/reports/rsa_inclusivegrowth-commission-final-report-march-2017.pdf (дата звернення: 02.11.2020).

2. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств : наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 06 вер. 2006 р. № 290. URL: https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=7ebefbc1-f78e-4797-a4c2-282034cce923&title=MetodichniRekomendatsii (дата звернення: 02.11.2020).

3. Аналіз ринку квітів в Україні: які квіти купують частіше і на які свята. URL: https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/analiz-rynka-cvetov-v-ukraine-kakie-cvety-pokupayut-chashe-i-na-kakie-prazdniki (дата звернення: 03.11.2020).

УДК 336.719

Дятлова Ю. В., *д.е.н., доцент*
Донецький державний університет управління
(м. Маріуполь, Україна)

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ В УКРАЇНІ

Розвиток банківського сектору має першочергове значення для економіки України, оскільки, по-перше, створює передумови для розв'язання проблеми фінансування діяльності суб'єктів господарювання різних галузей і сфер, по-друге, він є нагальною потребою з огляду на капіталодефіцитний тип вітчизняної економічної системи з мінливими темпами зростання, по-третє – забезпечує екстерналії для бізнесу та суспільства в ході досягнення стійкості фінансової системи країни. Фінансова система України є банкоцентричною. Звідси роль банківського сектору в фінансовому забезпеченні економічного зростання України є беззаперечною.

Взаємозв'язок розвитку банківського сектору та економічного зростання досліджувався багатьма вченими, і перш за все зарубіжними. Однак однозначного загальноприйнятого наукового погляду на причинно-наслідковий взаємозв'язок між цими процесами до цього часу не сформовано.

Існує наукова думка, що розвиток банківського сектору позитивно впливає на економічне зростання за певних умов. Так, вчені дійшли висновку, що країни з високорозвиненим ринком банківських послуг мають найкращі показники економічного розвитку [1]. Досліджуючи причинно-наслідковий зв'язок між фінансовим розвитком та економічним зростанням у шести країнах Близького Сходу та Північної Африки (Алжир, Єгипет, Ізраїль, Марокко, Сирія та Туніс), вченими встановлено, що фінансування веде до зростання в п'яти з шести країн. Слабкий причинно-наслідковий зв'язок виявлено тільки по Ізраїлю [2]. На обмежений взаємозв'язок між розвитком банківського сектору та економічним зростанням вказано в дослідженнях щодо країн арабського регіону [3].

На відсутність взаємозв'язку в розвитку банківського сектору та економіки вказано в дослідженнях слаборозвинених країн африканського регіону, зокрема Нігерії. Показано, що на економічний розвиток впливають інші фактори (наявність громадянської війни, значний рівень політичної корупції, низький рівень освіти та ін.) [4].

Однак широкомасштабні дослідження (63 країни за 35 років – з 1960 по 1995 рр.) підтверджують наявність позитивного впливу фінансового забезпечення на економічне зростання за умов ефективного правового регулювання. Це сприяло розробленню та запровадженню міжнародних вимог, в тому числі пруденційних, до стійкості фінансових установ та міжнародних стандартів бухгалтерської звітності [5].

На існування двоїстого (параболічного) взаємозв'язку між розвитком фінансового (зокрема і банківського) ринку та економічним зростанням встановлено фахівцями Міжнародного валютного фонду [6]. Так, обґрунтовано, що початковий розвиток фінансового (зокрема і банківського) ринку сприятиме економічному зростанню. На більш високому рівні розвитку вплив послаблюється, а у кінцевому випадку призведе до негативних наслідків для економіки країни. Отже, існує й негативний вплив збільшення обсягу грошей в економіці, що в свою чергу може привести до зростання амплітуди коливань негативних економічних процесів. Аналогічного висновку дійшли й окремі українські дослідники [7].

Узагальнюючи дослідження науковців, можна констатувати, що монетарна та пов'язані з нею інші види політики, які розробляються та реалізуються Національним банком України (НБУ) на даному етапі мають першорядне значення.

Слід наголосити, що результати діяльності банківського сектору залежать від

певних дій НБУ, що відображаються в таких показниках банківської системи, як грошова маса, курс національної валюти, облікова ставка. Їх характеристики залежать від політики, що проводиться НБУ, зокрема монетарної й валютної, механізмами та інструментами яких досягається макроекономічна стабільність.

За результатами кореляційно-регресійного аналізу тренд зміни обсягів грошової маса за 2000-2018 рр. має позитивну тенденцію, яка описується лінійним рівнянням з високим коефіцієнтом кореляції (R= 0,991). Позитивний тренд вказує на подальше зростання грошової маси в Україні.

Протягом аналізованого періоду встановлено тісний прямолінійний зв'язок з високим коефіцієнтом кореляції (R= 0,999) між обсягами депозитів і грошової маси (рис. 1).

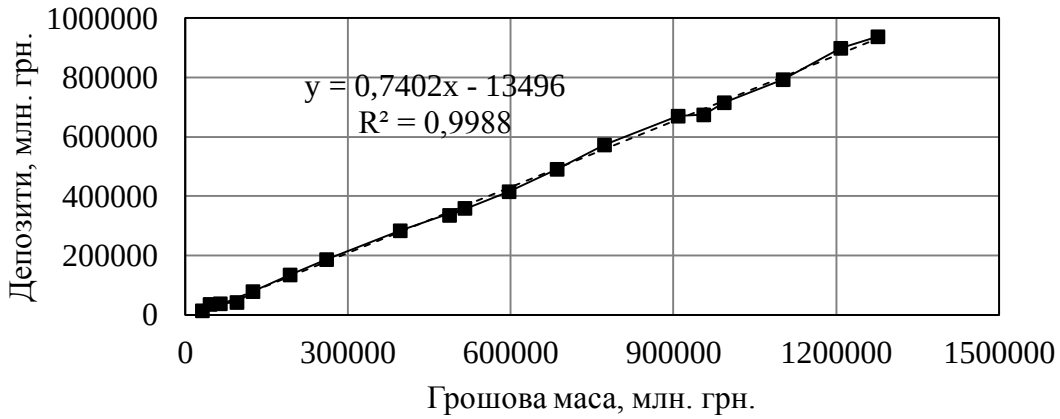

Рис. 1. Взаємозв'язок між обсягами депозитів і грошової маси

Отже, збільшення грошової маси може забезпечити зростання депозитів, і, як встановлено щодо взаємозв'язку, кредитів, що позитивно вплине на розвиток банківської системи і економіки.

Облікова ставка НБУ за аналізований період має значні коливання (рис. 2), що вказує на зміни у грошово-кредитній політиці. Тільки протягом 2018 року облікову ставку підвищено чотири рази (з 14,5% до 18% річних). Це свідчить, що вартість залучених та розміщених грошових коштів для банків значно розрізнялася, а тому унеможливлювала прогнозування доходу банками.

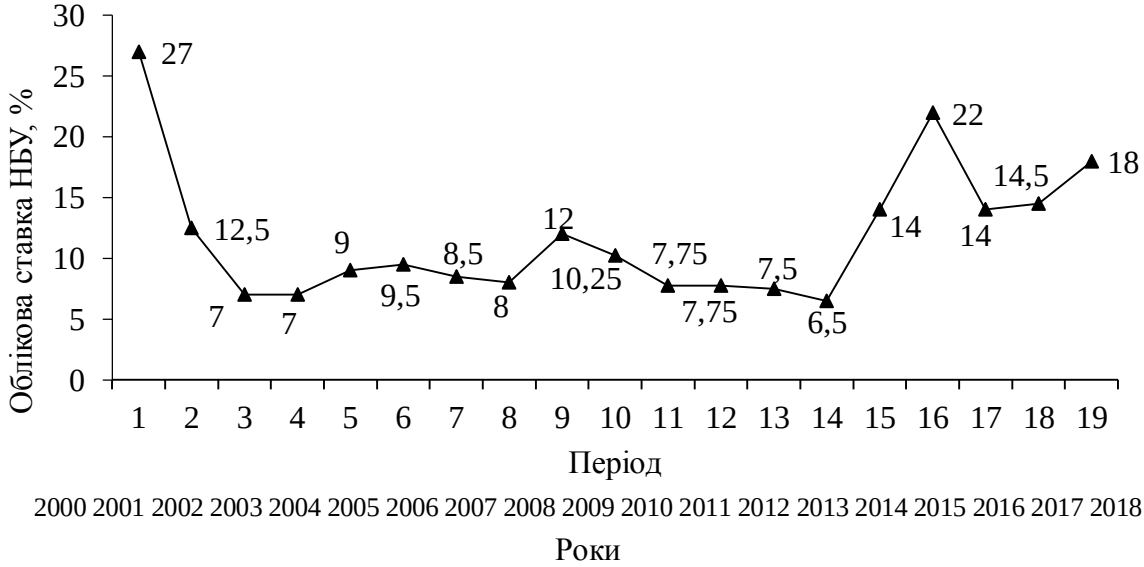

Рис. 2. Динаміка змін облікової ставки НБУ

Зміна валютного курсу за 2000-2018 роки має значні коливання, пов'язані з кризами, через що тенденція описується рівнянням другого порядку (R = 0,958). Валютний курс

впливає на депозитний і кредитний ринки. Через такі коливання математично зв'язок не описується, але графічно свідчить, що при незначних коливаннях валютного курсу обсяги депозитів і кредитів зростають.

Як встановлено, в аналізованому періоді обсяги депозитів, кредитів і валютний курс мають значні розбіжності за темпами росту. Навіть коли коливання темпів росту валютного курсу є незначними (період по 2008 рік), зміни в темпах росту депозитів і кредитів є значними, при цьому можуть бути протилежними. Отже, стабілізація національної грошової одиниці є необхідною для відновлення депозитного ринку, кредитування суб'єктів господарювання і населення та сприятиме економічному зростанню України.

Економічне зростання можна оцінити за динамікою валового внутрішнього продукту (ВВП). За 2010-2018 роки ВВП збільшився в 3,3 рази, що вказує на розвиток діяльності в реальному секторі економіки України. Однак у доларовому еквіваленті прослідковується інші тенденція: політико-воєнні рішення та криза в банківському секторі 2014-2015 років негативно вплинули на реальний сектор, що спричинило зменшення ВВП на 28,1 % і 31,3%, відповідно. Значне зменшення ВВП (у 2015 році в 2 рази порівняно з 2013 роком) за умов високого рівня доларизації економіки, девальвації національної валюти та зменшення чисельності суб'єктів господарювання через воєнний конфлікт обумовили низькі темпи його зростання – навіть в після кризовому 2009 році ВВП був більшим, ніж у 2017 році (117228 проти 112154 млн. дол. США) [8]. Це свідчить про економічну нестабільність в реальному секторі. Стале зростання та підвищення ефективності реального сектору, зокрема пріоритетних галузей, в умовах економічної нестабільності можливо забезпечити за рахунок безперебійного фінансування, основним джерелом якого наразі є банківський кредит. Проблема зменшення непрацюючих кредитів є суттєвою. Її вирішення підвищить прибутковість банківського сектору та збільшить активи, які можуть бути направлені в реальний сектор економіки.

Отже, враховуючи результати наукових досліджень, слід зауважити, що на даному етапі зростання економіка України може бути забезпечено за рахунок розвитку ринку банківських послуг, зокрема кредитного. Досягти та релевантного розвитку ринку банківських послуг та економіки Україні можна за рахунок стабілізації монетарної, валютно-курсової та регулятивної політики. Необхідність підвищення ефективності політики НБУ є очевидним для стимулювання заощаджень та інвестицій і, як наслідок, довгострокового економічного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Abusharbeh M.T. The Impact of Banking Sector Development on Economic Growth: Empirical Analysis from Palestinian Economy. Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking. 2017. Vol. 6. Is. 2. P. 2306-2316.
2. Abu-Bader S., Abu-Qarn A.S. Financial Development and Economic Growth: Empirical Evidence from Six MENA Countries. Review of Development Economics. 2008.Vol. 12, Is. 4 P. 803-817.
3. Khaled A.-Z., Al-Rjoub S. Financial development and economic growth: a new empirical evidence from the mena countries, 1989-2001. Applied Econometrics and International Development. 2006. Vol. 6. № 3. P. 14.
4. Abubakar A., Gani I.M. Impact of Banking Sector Development on Economic Growth: Another Look at the Evidence from Nigeria. Journal of Business Management & Social Sciences Research. 2013. Vol. 2. № 4. P. 47-57.
5. Levine R., Loayza N., Beck T. Financial intermediation and growth: Causality and causes. Journal of Monetary Economics. 2000. Vol. 46. P. 31-77.
6. Sahay R. (et al.). Rethinking Financial Deepening: Stability and Growth in Emerging Markets. International monetary fund. Rethinking Financial Deepening. 2015. May. 41 p.

7. Краснова І.В. Роль та місце банківської системи в забезпеченні економічного зростання в умовах фінансової інтеграції. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 21. С. 63-69.

8. Рекова Н. Ю., Дятлова Ю. В. Розвиток кредитування реального сектору економіки: фокус на АПК як пріоритетну галузь. Фінансовий простір: електронне наукове фахове видання. 2019. № 1 (33). С. 8-17. URL: https://fp.cibs.ubs.edu.ua/index.php/fp/article/view/672.

Ільїна К.С., *студентка 2 року навчання факультету аграрного менеджменту НУБіП України*

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Національна концепція екологічно чистого виробництва як інтегрована система поглядів та ідей узагальнює методологічні засади, спрямовані на поліпшення стану навколишнього середовища, збереження і відновлення природно-ресурсного потенціалу за парадигмою сталого розвитку. Впровадження концептуальних положень екологічно чистого виробництва сприятиме створенню передумов реалізації стратегії постіндустріального розвитку національної економіки на інноваційних принципах підвищення її конкурентоспроможності, зміцнення національної безпеки України. Сучасні масштаби екологічних змін створили реальну загрозу життю і здоров'ю громадян України, її національній безпеці.

Екологічно чисте виробництво передбачає можливість продукування товарів та послуг з мінімальним впливом на довкілля. Воно є не лише екологічною стратегією, а й не заперечує і не перешкоджає розвитку будь-якої сфери людської діяльності. Головна мета — впровадження концептуальних засад стратегії у сфері раціонального природокористування та захисту навколишнього середовища, а також їх практична реалізація з метою сталого економічного та соціального розвитку держави. [1]

На жаль, в сучасних умовах потреби людства значно перевищують можливості їх забезпечення природними ресурсами. Загострення екологічних проблем, які постали врівень із соціальноекономічними, диктує необхідність екологічної спрямованості розвитку економіки. Проблематика екологічно орієнтованого інвестування є актуальною на сьогодні і потребує поглиблених досліджень, адже незважаючи на численні наукові доробки та розроблені міжнародними організаціями концепції, залишаються невизначеними питання обґрунтування та уточнення теоретично-практичних засад екологічного інвестування у формування «зеленої» економіки, особливостей його здійснення на макро і мікрорівнях, визначення аспектів державного регулювання екологічного інвестування у «зелену» економіку. [2]

Фінансування екологічного виробництва на макро-рівні - це фінансування, мотивування і впровадження екопроектів, що здійснюється в межах однієї держави або її частини (земля, штат, 20 регіон, територіальна громада), інституціональну основу якої складає національна (державна) екологічна політика. Реалізація концепції екологічного виробництва на цьому рівні полягає у: розробці і впровадженні нових екологічних стандартів, нормативів, формуванні єдиної системи нормативно-правового забезпечення, створенні систем контролю і екологічного моніторингу, розробці та впровадженні більш досконалого чи нового природоохоронного законодавства. Фінансовими методами є: субсидії, дотації, пільгові кредити та оподаткування, прискорена амортизація

природоохоронних фондів. [3]

Проведення децентралізації дає фінансові можливості і обєднаним територіальним громадам приймати активну участь у розвитку «зеленої» економіки шляхом виділення пріоритетних для них еко-проектів і інвестування у них.

Формування екологічної економіки має передбачати комплексні зміни у всіх секторах економіки України. Первинний сектор, який охоплює сільське господарство, рибальство, лісову та добувну промисловість, вимагає найбільш радикальних змін, оскільки саме тут створюються продукти для задоволення первинних потреб людства. Сільське господарство має переорієнтовуватися на виробництво органічної продукції (без використання хімічних добавок). Федерація органічного руху України у 2019 р. близько 120 фермерських господарств, які виготовляють органічну продукцію. Їх загальна площа перевищує 270 тис. га або 0,7% земель сільськогосподарського призначення. За цим показником Україна входить у двадцятку країн світу. Проте, 90% вітчизняної органічної продукції експортується: продаж продукції на національних ринках має низьку рентабельність - 70%, тоді як реалізація в Європі – 200% . Це підтверджує факт, що «зелена» економіка забезпечує зростання господарства навіть під час кризи. [4]

Озеленення сільського господарства передбачає не лише виробництво органічної продукції, а й вирощування енергетичних культур та їх використання в енергетичних цілях. Крім того, переорієнтація агропромислового комплексу в напрямку «зеленої економіки» дозволить: скоротити зростаюче безробіття у сільській місцевості; перейти на екологічно чисте біопаливо; досягти незалежності від традиційних джерел енергії, та скоротити витрати на їх постачання.

Через те, що в Україні спостерігається нестача інвестицій із традиційних джерел фінансування, поступово починають з’являтися нові інструменти підтримки екопроектів, як от конкурсне та грантове фінансування за рахунок коштів некомерційних організацій, краудфандінг, зелені облігації тощо. У подальшому вони можуть стати об’єктом нових досліджень за цим напрямом і розкрити інші перспективи для реалізації екологічних інвестицій в Україні.[5]

Для спрощення завдання інвесторам в пошуках дійсно екологічно корисних проектів, популяризації зеленої економіки і, як наслідок, природного розвитку фінансових ринків в цьому напрямку уряду України варто звернути увагу на формування «зелених» інвестиційних фондів. Інвестиційні фонди, в яких кошти інвесторів акумулюються для подальшого отримання прибутку через їх вкладення в фінансові інструменти, зелені проекти, інші компанії, які мають відношення до екологічно дружньої діяльності, є екологічно відповідальними і свідомими. Ринок зелених фондів стимулюється країнами, які першими стали відповідальними інвесторами, такими як Франція, і великими фінансовими центрами, такими як Швейцарія і Великобританія. На даний момент тільки в Європі понад 200 різних видів зелених інвестиційних фондів, і у більшості з них основний напрямок діяльності – відновлювані джерела енергії. [6]

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Б. Букриньский «Екологічно чисте виробництво. Наукові засади впровадження та розвитку».

2. 2018 Global Green Economy Index (GGEI) (Глобальний індекс зеленої економіки)

3. Про затвердження Положення про Міжвідомчу робочу групу з розгляду проектів цільових екологічних (зелених) інвестицій та пропозицій щодо здійснення заходів, пов'язаних з реалізацією таких проектів і виконанням зобов'язань сторін Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства екології і природних ресурсів України від 13.02.2015 р .. за № 22

4. Чайка Т. О. Ефективність органічного сільського господарства в Україні / Т. О. Чайка // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011

5. Біляк Т.О. Проблеми фінансового забезпечення екологічної безпеки в Україні. Формування ринкових відносин в Україні; редкол.: І.Г. Манцуров (гол. наук. ред.) та ін. 2016.

6. Вишницька О. І. Екологічні інвестиції: сутність, класифікація, принципи та напрями реалізації / О. І. Вишницька // Вісник Сумського державного університету. - 2013.

УДК 330.338.2

Качаровська В.В., *магістр першого року навчання,*
Науковий керівник: ***Дєліні М.М****. д.е.н. доцент*
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м. Київ, Україна)

ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Україна, як прогресивна, виробнича країна може стати інвестиційно привабливою для іноземних інвесторів. Особливо, це стосується інвестицій в альтернативні відновлювальні джерела енергії (далі – ВАД), які зараз отримують поширення по всьому світу. Згідно з даними Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України, за 2019 рік обсяги виробництва «зеленої» енергетики зросли в три рази. Загальна потужність склала близько 6.8 Гвт. А інвестиції, які були зроблені в сонячні, вітрові та біоелектростанції становили приблизно 3,7 млрд. євро. Таким чином інвестиції дали поштовх для розвитку цієї сфери. Стартом для різкого стрибка інвестицій стали прийняті в 2015 році поправки до Закону України «Про альтернативні джерела енергії». Цими змінами було демонополізовано ринок «зеленої» енергетики й отримано поштовх іноземним інвесторам для інвестицій саме в цю сферу енергетики. [1]

Згідно внесених змін законодавство України гарантувало інвесторам безпеку їх інвестицій, надало один з найвищих тарифів в світі на купівлю енергії, і гарантувало незмінність цього тарифу і умов до 2030 року. Одним з плюсів стало те, що тариф прив’язаний до курсу євро, чим знову ж таки, забезпечили інвесторів відсутністю ризику інфляції.

За даними Держенергоефективності на перший квартал 2020 року близько 4% «чистої» енергії виробляється на приватних домогосподарствах. Налічується 24139 сонячні електростанції. Починаючи з 2015 року на встановлення сонячних електростанцій приватними домогосподарствами інвестовано близько 495 млн євро.

Було створено надзвичайно привабливі умови для залучення коштів у «зелену» енергетику з боку іноземних інвесторів, а також встановленню великої кількості електростанцій на приватних домогосподарствах. Можна виділити ключові позитивні моменти від внесених змін:

- значні іноземні інвестиції в економіку країни;
- висока рентабельність підприємств по виготовленню альтернативної енергії;
- відсутність шкідливих викидів в атмосферу, порівняно з об’єктами теплової генерації;
- легкість у проектуванні, зведенні та обслуговуванні об’єкта «зеленої»

енергетики.

Однак існують також й недоліки, які пов'язані з функціонуванням та затвердженням вартості «зеленого» тарифу на електричну енергію, яка вироблена суб'єктами ВАД. Тариф значно відрізняється від вартості енергії, яка виробляється на державних теплоелектростанціях (ТЕС, ГЕС, АЕС). Варто зазначити, що ВАД виробляють близько 3 % від загальної кількості енергії, але забирають близько 10% грошей з енергоринку. Це наносить велику шкоду економіці нашої країни. Такий стрибок в розвитку ВАД та високий тариф на електричну енергію може спричинити виникнення ризиків пов'язаних з дефолтом енергоринку та в кінцевому результаті, призвести до збільшення тарифів для населення та промисловості.

Так, з 1996 року, на Оптовому ринку електричної енергії сформована величезна кредиторська та дебіторська заборгованість виробників та постачальників електроенергії перед ДП «Енергоринок», які не вирішені та не погашені до сьогоднішнього часу.

Зокрема, на сьогоднішній день, кредиторська заборгованість всіх виробників електричної енергії з різних джерел перед ДП «Енергоринок» складає близько 28 млрд грн, в той час, як дебіторська заборгованість вказаного підприємства від постачальників електроенергії складає близько 31 млрд грн.

При цьому, з 01.07.2019 р. з моменту запровадження функціонування Нової моделі ринку електричної енергії та набранням чинності вимог Закону України «Про ринок електричної енергії» склалась аналогічна критична ситуація пов'язана з розрахунками за вироблену електричну енергію, в т.ч. за «зеленим» тарифом.

Так, на теперішній час заборгованість ПрАТ «НЕК «Укренерго» перед ДП «Гарантований покупець» (державні суб'єкти, які покликані здійснювати компенсацію різниці вартості електричної енергії виробленої за «зеленим» тарифом) складає близько 22 млрд грн. Таким чином, суб'єкти господарювання, яким встановлено «зелений» тариф, не в повній мірі отримують грошові кошти за вироблену електричну енергію з відновлювальних джерел енергії. [2]

При цьому, Заборгованість ДП «Гарантований покупець» перед ДП «НАЕК «Енергоатом» складає близько 9 млрд грн (за компенсацію різниці вартості електричної енергії, яка постачається для населення). [3]

Аналізуючи всі вищевикладені дані, варто зазначити ,що ВАД є дуже привабливими для іноземних інвесторів. Тому що, розвиток «зеленої» енергетики в Україні набирає обертів саме в цей час. Варто також звернути увагу на екологічний фактор. Тому що весь світ бореться за зменшення шкідливих викидів в атмосферу. Провідні країни Європи (Німеччина, Польща і т.п.) відмовляються від викопних видів палива (вугілля) та вироблення електроенергії з атомних електростанцій. Тому, в загальному, ми вважаємо, що альтернативна енергетика може бути в майбутньому одним з ключових інвестиційних об'єктів в економіці України. Але в зв'язку з нестабільною соціально-політичною та економічною ситуацією в країні для представників міжнародних компаній, на даний момент, існують певні ризики з інвестування в українську економіку, а саме, в альтернативну енергетику.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України.Інформаційні матеріали.Режим електронного доступу: //https://saee.gov.ua/uk/content/informatsiyni-materialy
2. Парламент вирішив погасити 31 млрд боргів на енергоринку за рахунок емісії ОВДП.Режим електронного доступу https://glavcom.ua/economics/finances/parlament-virishiv-pogasiti-31-mlrd-borgiv-na-energorinku-za-rahunok-emisiji-ovdp-687586.html
3. Елена Голубева.В долгах и без денег на модернизацию АЭС : Чем чревато

плачевное финансовое положение «Энергоатома». Режим електронного доступу: // https://112.ua/mnenie/v-dolgah-i-bez-deneg-na-modernizaciyu-aes-chem-chrevato-plachevnoe-finansovoe-polozhenie-energoatoma-557264.html

УДК 338.2

Ковальчук А. М. *ст. викладач*
кафедри економіки повітряного транспорту
Національний авіаційний університет
(м. Київ, Україна)

МОТИВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ

У сучасному економічному суспільстві важливу роль відіграє забезпечення оптимального рівня безпеки (зокрема економічної) не лише окремих індивідів та осіб, але й вітчизняних підприємств. Досягнення такого рівня безпеки можливе за наявності системи управління нею, а у сучасних реаліях господарської діяльності, пошуку нових інструментів управління. У нинішніх реаліях здійснення будь-якої діяльності, в тому числі й підприємницької, ми повинні керуватися забезпеченням добробуту не лише для себе, але й для інших членів суспільства. Інклюзивний розвиток економіки суспільства передбачає адаптацію та впровадження нових інструментів забезпечення безпекових аспектів економіки як для індивідів, так і для підприємств. Для успішного досягнення належного рівня економічної безпеки підприємство повинно мати ряд мотивів: від комерційних (отримання прибутку) до соціальних (досягнення соціального ефекту), одним із таких мотивів є досягнення економіки інклюзивного розвитку.

Світовий банк визначає «інклюзивне зростання», як стале зростання швидкими темпами, широко поширене по всім секторам економіки, що залучає значну частину трудових ресурсів країни і характеризується рівністю можливостей в доступі до ринку праці і ресурсів [1]. Rockfeller Foundation визначає інклюзивну економіку як таку, в якій розширюється можливість більш широкого спільного процвітання, особливо для тих, хто зустрічається з найбільшими перешкодами на шляху до їх благополуччя [2]. Відповідно для встановлення інклюзивної економіки та забезпечення інклюзивного розвитку підприємства також мають включатися у ці процеси, жодним із таких «включень» є впровадження мотиваційного управління економічною безпекою.

Rockefeller Foundation у свою чергу виділяє п’ять основних рис інклюзивної економіки [2]:

- участь;
- справедливість;
- зростання;
- стабільність;
- сталий розвиток.

Одна із цих рис, а саме стабільність, передбачає, що особи, спільноти, підприємства та уряди мають мати достатню ступінь впевненості у своєму майбутньому та підвищення спроможності прогнозувати результати своїх економічних рішень. Це також пов’язано з можливістю інвестувати у майбутнє та забезпечити власне стабільне фінансове становище [1]. А стабільність є однією із основних завдань системи управління економічною безпекою на підприємстві. Управління економічною безпекою також сприяє забезпеченню такої риси інклюзивної економіки як сталий розвиток.

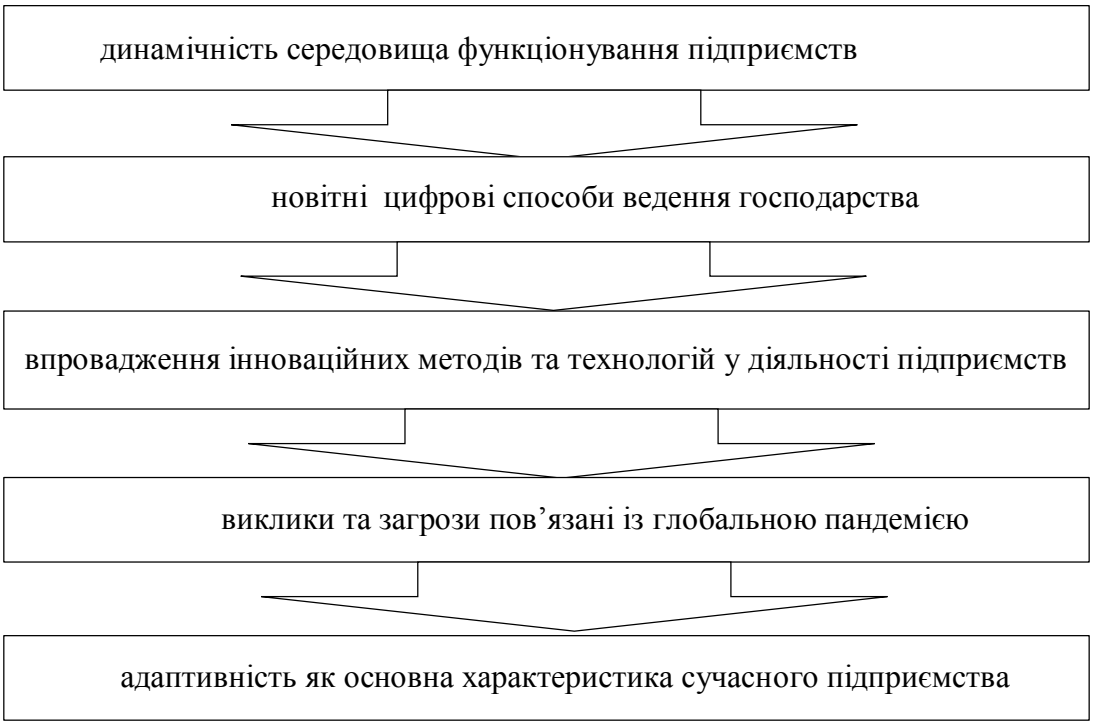

Рис. 1. Чинники впровадження мотиваційного управління економічною безпекою

Мотиваційне управління економічною безпекою підприємства дозволить підвищити рівень розвитку підприємства, оскільки до її забезпечення будуть залучені усі зацікавленні та вмотивовані особи, а не лише керівник чи власник. Саме мотиваційне управління дозволить підприємствам включитись у формування інклюзивної економіки, яка у довгостроковій перспективі сприятиме загальноекономічному зростанню та підвищенню добробуту населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Уніят А. В., Юзвін З. І. Концепція інклюзивної економіки в контексті сучасного сталого розвитку країн. *Ефективна економіка*. 2019. № 2. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6905 DOI: 10.32702/2307-2105-2019.2.55

5. Pacetti-Garr E. (2016) "The Five Characteristics of an Inclusive Economy: Getting Beyond the EquityGrowth Dichotomy", Rockfeller Foundation [Online], available at: https://www.rockefellerfoundation.org/blog/fivecharacteristics-inclusive-economy-getting-beyond-equity-growth-dichotomy/ (Accessed 28, December, 2018)

УДК: 338.436

Майорова Т.В., *д.е.н., професор*
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
(м. Київ, Україна)
Шуплат О.М., *к.е.н., доцент*
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
(м. Київ, Україна)

ІНВЕСТИЦІЇ В АГРАРНІ ІННОВАЦІЇ: ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ФГ «АГРОЕКОТЕХНОЛОГІЇ»)

Найбільш перспективною сьогодні в Україні серед усіх сфер бізнесу є аграрна сфера. Провідні компанії, що займаються рослинництвом та тваринництвом, активно шукають та впроваджують високоякісні інноваційні рішення, які здатні підвищити ефективність та продуктивність діяльності. Над пошуком інновацій працюють селекціонери, біологи, технологи та інші професіонали. За оцінками фахівців Всесвітнього економічного форуму до 2050 року світові продовольчі системи повинні будуть стійко та повноцінно годувати понад 9 мільярдів людей, забезпечуючи економічні можливості, як у сільській, так і в міській громаді.

Проте, наші харчові системи далеко не досягають цих цілей. Потрібна системна трансформація з безпрецедентною швидкістю та масштабами. У той же час, Четверта промислова революція стимулює інноваційні технологічні інновації у багатьох секторах. Сільське господарство та харчові системи повільно отримували вигоду від цих розробок - сектор значно відстає у використанні потужностей технологій. У звіті, розробленому Світовим економічним форумом у співпраці з McKinsey & Company, визначено, що лише нові технологічні інновації можуть сприяти швидкому прогресу в галузі стійкості, інклюзивності, ефективності та впливу на здоров'я систем харчування для досягнення Цілей сталого розвитку [1].

Інновації є засобом підвищення ефективності виробництва, а також адаптації підприємств до змін соціального, економічного та політичного середовища. Однак в Україні формування інноваційної системи в аграрній сфері відбувається за дуже несприятливих умов (недостатнє забезпечення сфери матеріально-технічними та інформаційними ресурсами, втрата висококваліфікованих працівників тощо). Зараз, більшість вітчизняних агропідприємств неспроможні виготовляти високоякісну й конкурентоспроможну продукцію, що є наслідком таких негативних явищ, як: застарілий машинно-тракторний парк, диспаритет цін на продукцію промисловості й сільського господарства, постійне зростання цін на паливо-мастильні матеріали, недосконала кредитно-фінансова система й законодавча база та інше. Ці проблеми особливо загострилися після входження України до структур Світової організації торгівлі, що вимагає від нашої держави постачання на світовий ринок високоякісної конкурентоспроможної продукції. Постала гостра необхідність у переорієнтації наявної державної політики на високоефективну інноваційну.

Не дивлячись на ці проблеми є в Україні фермерські підприємства, які досить успішно реалізують аграрні інновації. Серед таких Фермерське господарство «АГРОЕКОТЕХНОЛОГІЇ» (далі ФГ), що розташоване в екологічно-чистому регіоні Дністровського каньйону в с. Олеша Тлумацького району Івано-Франківської області [2].

ФГ є одним із провідних виробників фруктових та овочевих чіпсів, сухих овочів та харчових порошків на українському ринку. Основною перевагою фруктових порошків є їх натуральність. Тобто, це концентрат, що складається виключно з початкового

продукту, без додаткових домішок. Яблучний порошок багатий певними кислотами і вітамінами, що сприятливо впливають на організм - вони виводять токсини, прискорюють внутрішньоклітинні процеси, налагоджують травлення і обмін речовин.

Фруктовий порошок виготовляється шляхом перетирання сушених ягід і фруктів. Висушуються вони за кількома технологіями, що дозволяє зберегти смакові й хімічні якості продуктів. Натуральна порошкова суміш застосовується в наступних випадках: виготовлення спредів, йогуртів, морозива; для випічки здоби і десертів; для виготовлення біоактивних добавок і лікарських препаратів; для виробництва харчових барвників; для дитячого і спортивного харчування; виготовлення натуральної косметичної продукції.

Тобто, такі порошки – це універсальний продукт для створення різних продуктів здорового харчування. ФГ виготовляє порошки з яблук, груш, малини, шовковиці, слив, інших фруктів і ягід. Вони навіть після сушки та подрібнення володіють всіма необхідними якостями, вітамінним складом і всією кількістю корисних речовин.

Фруктово-овочеві чіпси – новий натуральний десертний продукт з низькою калорійністю і хорошими дієтичними та смаковими властивостями. Немає паралелі з картопляними чіпсами, отриманими шляхом обсмаження в олії. Це виключає в їхньому складі наявність холестерину та канцерогенів тощо. На відміну від цукерок і карамелі, фруктові чіпси не містять цукру, барвників та інших консервантів, які негативно позначаються на здоров'ї людей.

У свіжих овочах і зелені міститься багато вітамінів, мінералів і мікроелементів. Але всі ці переваги можна отримати тільки влітку-восени. Щоб цілий рік харчуватися овочами їх можна сушити і застосовувати під час приготування різних страв. Особливості натуральних сушених овочів широко застосовуються в кулінарії і косметології, завдяки своїм властивостям, а саме:

• покращують обмін речовин і виводять підшкірний жир;

• покращують роботу серцево-судинної системи;

• як антиоксиданти «вбивають» вільні радикали;

• натуральний продукт без консервантів і ароматизаторів;

• сприятливо впливають на стан шкіри і волосся, підходять для приготування масок в домашніх умовах.

В основі технології інфрачервоної сушки овочів, фруктів (ягід) (ІФЧ СОФ) лежить здатність молекул води активно поглинати певний спектр ІФЧ – випромінювання. Інфрачервоне випромінювання - визначеної довжини хвилі поглинається водою, що міститься в продукті, але не поглинається тканиною продукту. При цьому органіка продукту з певною часткою достовірності може вважатися за прозору для ІФЧ-променів. Таким чином, ІФЧ – енергія без втрат повністю передається воді продукту, нагріваючи її по всій поверхні, і примушує випаровуватися.

Перевагами цих технологій є:

- максимально зберігаються природні харчові властивості продукту: не руйнуються клітини, не розкладаються вітаміни, не карамелізується цукор.

- висока щільність інфрачервоного випромінювання активно знищує шкідливу мікрофлору в продукті, роблячи сухопродукт практично стерильним, завдяки чому він може зберігатися тривалий час без погіршення якості.

- низькі температури не гріють сушильне устаткування, тобто немає втрат тепла через стінки, вентиляцію, практично на 100% використовується підведена до сухопродуктів енергія.

- ІФЧ сушка працює за рахунок інфрачервоного випромінювання, випаровуючи воду і унеможливлює тепловий стрес, що отримує сировина під час традиційного сушіння. ІФЧ сушка дозволяє практично повністю зберегти біологічно-активні речовини, смак, природний колір і аромат.

- обезводнений продукт не вибагливий до умов зберігання і стійкий до розвитку мікрофлори. До року може зберігатися без спеціальної тари (при низькій вологості навколишнього середовища), при цьому втрати вітамінів складають 5-15%.

Таким чином, можемо зробити висновок, що навіть за умов обмеженості фінансових ресурсів і державної підтримки вітчизняні аграрні підприємства спроможні реалізовувати інноваційні проекти і виходити на міжнародні ринки із високотехнологічною і висококонкурентною продукцією.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Innovation with a Purpose: The role of technology innovation in accelerating food systems transformation. DOI: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Innovation_with_a_Purpose_VF-reduced.pdf
2. Офіційний сайт ФГ«АГРОЕКОТЕХНОЛОГІЇ». DOI: https://agroecotechnology.com/

УДК 330.341.1

Мережко Д.В., Флоньов М.Д.,
студенти 4 курсу групи ФБ-17-1
УДФС України
Науковий керівник: **Ліснічук О.А,** *к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул*

ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Зважаючи на значну кількість невирішених проблем, пов'язаних із сповільненням темпів економічного зростання національних економік, зростанням бідності населення, поширенням деструктивних демографічних і екологічних процесів, соціального відторгнення населення від отримання суспільних послуг, гендерної нерівності доступу жінок і чоловіків до участі в економічному, соціальному та політичному житті країн, виникла потреба в розробці нових, більш ефективних концепцій «для усіх» (тобто інклюзивних концепцій), спрямованих на забезпечення зростання і розвитку держав. У межах цієї парадигми значний інтерес викликає концепція інклюзивного сталого зростання.

Інклюзія полягає в забезпеченні активної участі усіх зацікавлених сторін у системі для отримання позитивного результату за рівних можливостей та адаптації системи до потреб людини. У рамках інклюзивної моделі люди адаптуються, змінюються, беруть активну участь в економічному, соціальному та політичному житті держави з урахуванням необхідності задоволення потреб кожного члена суспільства. Концепція інклюзивного сталого розвитку передбачає, що кожен суб'єкт економіки є важливим, унікальним, цінним для суспільства і має можливості, щоб задовольнити свої потреби. Інклюзивне зростання економіки є багатофакторним і багаторівневим процесом, основою якого є економіка максимальної зайнятості та взаємодії усіх суб'єктів у контексті гуманного розвитку суспільства[1, с. 85].

Інклюзивний розвиток передбачає рівномірне зростання добробуту усіх громадян. Рівні можливості передбачають доступ до освіти і медицини, праці. Рівність доступу до результатів праці полягає у достатності доходів домогосподарств, але не за рахунок надання субсидій і соціальних допомог, а за рахунок гідної оплати праці усіх працюючих. Головною передумовою є інвестиції в освіту, боротьба з корупцією та лобіюванням інтересів корпорацій, стимулювання підприємницької діяльності громадян та реалізація

державних інвестиційних програм із високим соціальним ефектом, які призведуть до створення великої кількості робочих місць, що підвищить рівень зайнятості у країні[3, с. 7].

Значимість забезпечення інклюзивного зростання економік підтверджена рішеннями багатьох міжнародних організацій. В Україні концепція інклюзивного зростання знаходиться на початковій стадії впровадження. І хоча в діючому стратегічному документі «Україна – 2020» акцент на інклюзії не зроблено, відповідно до ухвалених 193-ма країнами у 2015 р. На Саміті ООН зі сталого розвитку в Ньо-Йорку 17 глобальних Цілей сталого розвитку (ЦСР) на період до 2030 року, в Україні розроблено проект Стратегії сталого розвитку України на період до 2030 року, в якому передбачено інструменти для забезпечення інклюзивного зростання.

Важливішим заходом для інклюзивного розвитку України у сфері зовнішньоекономічної діяльності є залучення інвестиції в національну економіку, що в свою чергу посприяє збільшенню виробництва та його обсягів, модернізації засобів виробництва, і, як результат, підвищенню рівня ринкової конкуренції, платіжного балансу, розвитку інвестиційної інфраструктури. Поряд із цим, необхідно сформувати чітку зовнішньоекономічну політику зорієнтовану на експорт готової продукції, а також на пошук нових ринків збуту[3, с. 3].

Роль домогосподарств дуже важлива в процесі інвестування, хоча і часто недооцінена. У першу чергу необхідно звернути увагу на ті ресурси, які накопичені у вигляді заощаджень. Проблему трансформації заощаджень в інвестиції варто розглядати як комплекс питань, а саме: формування фонду заощаджень не з метою відкладеного споживання, а спрямованого саме на реальні інвестиції; збільшення фонду заощадження за рахунок більш відповідального споживання при зростанні доходу; вдосконалення законодавчої бази, яка забезпечить рівні права і гарантії для всіх економічних суб'єктів; відновлення довіри до інститутів спільного інвестування; підвищення фінансової грамотності господарюючих суб'єктів; формування відповідних цінностей і звичок у населення з метою більш раціонального використання своїх доходів[4, с. 34].

Підсумовуючи можна зробити висновки про доцільність впровадження в Україні інклюзивної моделі, яка буде основою соціальноекономічного розвитку. Її впровадження дозволить створити унікальну модель, але для цього людям треба надати можливості і ресурси.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Продіус О. І. Інклюзивні інновації в контексті соціальної відповідальності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 2, ч. 2. С. 84–88. –DOI: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/14_2_2017ua/19.pdf.
2. Базилюк А. В., Жулин О. В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. Економіка та управління на транспорті. 2015. Вип. 1. С. 19–29. – DOI: http://publications.ntu.edu.ua/eut/2015-01/019-029.pdf.
3. Пастухова, Н. В. Роль інклюзивного розвитку в організації зовнішньоекономічної діяльності України. –DOI: http://eprints.kname.edu.ua/55956/1/ІНКЛЮЗИВНИЙ_РОЗВИТОК-220-223.pdf
4. Задоя О.А. Трансформація заощаджень домогосподарств в інвестиції як елемент інклюзивного економічного розвитку / О.А. Задоя // Генерування інновацій інклюзивного розвитку: національний, регіональний, міжнародний вимір, - Запорізький національний технічний університет, 2018. – С. 33-35. . –DOI: http://ir.duan.edu.ua/handle/123456789/1620

УДК: 658.114.3/477

Мороз Г. І., *студентка 4 курсу ФАМ*
Орехівський В. Г., *к.е.н., доцент*
Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)

ОЗНАКИ АГРОРЕЙДЕСТВА ТА ЗАХИСТ ІНВЕСТИЦІЙ

Рейдерство - це діяльність котра спрямована на захоплення фізично, юридично, або фінансово готового бізнесу сторонніми групами людей чи організаціями, проти волі його власника.

Фізичне захоплення являє собою рейдерське захоплення шляхом фізичного блокування роботи підприємства його функціональних обов'язків та реалізації його продукції.

Юридичне рейдерство – на законодавчому рівні: через суди, через нормативно-правові акти, закони України, «сірі схеми» тощо.

Фінансове рейдерство – це захоплення та взяття під контроль фінансових готівкових та безготівкових засобів підприємства. Відбувається шляхом захоплення банківських рахунків «сірих та чорних схем».

Рейдерство широко розвинене в нашій країні. Аграрний сектор є однією з найприбутковіших галузей економіки України. Саме тому агросектором цікавляться не лише інвестори, але й рейдери. Така ситуація значно погіршує становище сільгоспвиробника, тому що саме аграрний бізнес є і залишається привабливим для рейдерів.

Агровиробництво в Україні побудоване на оренді землі, а цей правочин не фіксує кінцеве право власності. Це дозволяє рейдерам використовувати злочинні схеми для привласнення чужих прав [1].

Рейдери - це дуже широка група людей, до якої можуть входити і колишні партнери, із якими підприємство не розрахувалось, також у цьому процесі можуть бути задіяні правоохоронні органи, або їх пасивна участь може сприяти.

Основними підставами для рейдерів атакувати є: непогашені борги (кредити); непрозоре, неправильне ведення господарських (бухгалтерських) операцій, порушення у сфері оподаткування (умисне чи з необережності); незареєстровані активи (майнові права); відсутність кваліфікованої юридичної підтримки; відсутність фізичної охорони агропідприємства; відсутність належного захисту конфіденційної інформації, комерційної (службової) інформації, неналежне зберігання статутної документації; відсутність належної комунікації між працівниками та керівництвом підприємства, органами місцевої влади , належної комунікації та соціальних стосунків з власниками орендованого майна.

Вказані підстави дають можливість рейдерам вчинити наступні незаконні дії: підробка документів; внесення змін до державних реєстрів на підставі підробних документів (щодо власників, керівників підприємства); створення штучних боргів підприємства (кредити, позики); відчуження активів в рахунок штучних боргів; змова з керівними органами (менеджментом) підприємства; змова з представниками державної та місцевої влади; силове захоплення підприємств (його активів); арешт активів (на підставі фіктивних або реальних кримінальних справ); знищення продукції підприємства; підкуп, залякування менеджменту [2].

Нажаль, не існує універсального засобу захисту від рейдерів. Проте, можна виконати ряд дій, які б зменшили шанси рейдерської атаки:

1. Розробка алгоритму дій у випадку рейдерської атаки;

2. Забезпечити на підприємстві систему економічної безпеки і охоронив цілому;

3. Структурування управління;

4. Навчання персоналу;

5. Захист документообігу шляхом розробки спеціальної політики доступу до документів та зберігання їх;

6. Контроль за наявністю в установчих документах «антирейдерських пунктів»;

7. Контроль за кредиторською та дебіторською заборгованостями [3]

Вдале рейдерське захоплення практично неможливе без підтримки корумпованих представників правоохоронної, державної чи судової влади.

Прискорена підготовка до запуску ринку землі лише грає на користь особам, які прагнуть заволодіти чужою землею у незаконний спосіб. Саме тому аграрії мають об'єднувати свої зусилля і допомагати один одному у випадках захоплення, що наразі й відбувається в рамках деяких аграрних асоціацій. Також необхідно створювати дієві організації, що впроваджуватимуть системні рішення з попередження та захисту від захоплень та лобіюватимуть необхідні законодавчі зміни у вищих органах державної влади[1].

СПИСОК ВИКОРИСНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:
2. https://business.ua/uk/ahrokradyreiderstvo-v-apk
3. [Електронний ресурс] – Режим доступу:
4. https://biz.ligazakon.net/analitycs/196175_agroreyderstvo-poukranski-yakzakhistiti-svoyu-zemlyu
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
6. https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-rejderstvo-v-agrobiznese-%E2%80%93-kak-zashhititsya

УДК 330.338.43

***Сорока А.М.**, к.е.н., доцент кафедри менеджменту*
Державний університет телекомунікацій
(м. Київ, Україна)

ОЦІНКА РИЗИКІВ ПРИ ПРИЙНЯТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Рішення є безпосереднім продуктом праці керівника будь-якого рівня і рангу. На процес прийняття управлінських рішень впливає безліч факторів. Найважливішими з них є: ступінь ризику – завжди існує імовірність прийняття неправильного рішення, яке може несприятливо впливати на організацію.

Ризик – фактор, який менеджери враховують свідомо або підсвідомо при прийнятті рішення, оскільки він пов'язаний із зростанням відповідальності; час, відведений для прийняття рішення – на практиці більшість керівників не мають можливості проаналізувати усі можливі альтернативи, відчуваючи дефіцит часу; політика організації – враховується суб'єктивний фактор при прийнятті рішення (статус, влада, легкість виконання тощо); ступінь підтримки керівника колективом – якщо порозуміння і підтримки інших керівників і підлеглих не вистачає, то проблему слід усувати за рахунок своїх особистих рис, які повинні сприяти виконанню прийнятих рішень; особисті якості керівника – один з найбільш важливих факторів. До них відносять досвід, професійний

рівень, психічні та психологічні особливості, організаторські здібності тощо.

Стан ризику існує, коли керівник має достатньо інформації для оцінки можливих наслідків реалізації рішень. Результати таких рішень не є визначеними, але імовірність кожного результату відома.

Основні фінансові інструменти компанії включають: грошові кошти та їхні еквіваленти та інші оборотні фінансові активи. Компанія Київстар має різні інші фінансові інструменти, такі як торгова кредиторська та дебіторська заборгованість, передоплачені кредитні залишки, що підлягають поверненню абонентам або можуть використовуватися для оплати покупок в інших постачальників, які виникають безпосередньо в процесі здійснення операційної діяльності. Політика Компанії не передбачає торгівлі фінансовими інструментами. Київстар властиві кредитний ризик, ризик ліквідності і ринковий ризик.

Ринковий ризик – це ризик того, що справедлива вартість майбутніх грошових потоків за фінансовим інструментом коливатиметься внаслідок змін ринкових цін. Ринковий ризик складається з трьох типів ризиків: ризик зміни процентної ставки, валютний ризик та інші цінові ризики. Компанії непритаманний суттєвий ризик зміни процентної ставки, оскільки вона зазвичай залучає позики за фіксованими ставками. Так само Компанії не притаманні інші цінові ризики.

Ризик ліквідності Київстар здійснює аналіз строків погашення активів та зобов'язань і планує свою ліквідність залежно від очікуваних строків погашення відповідних фінансових інструментів. Потреби Компанії в коротко - та довгостроковій ліквідності здебільшого забезпечуються за рахунок грошових коштів від операційної діяльності.

Кредитний ризик – це ризик того, що контрагент не виконає своїх зобов'язань за фінансовими інструментами або за контрактом, що може призвести до фінансових збитків. Компанії Київстар властивий кредитний ризик від операційної діяльності (насамперед, за торговельною дебіторською заборгованістю) і від фінансової діяльності, включаючи депозити в банках і фінансових установах, операції з іноземною валютою та інші фінансові інструменти.

Фінансові інструменти, які потенційно можуть призвести до істотної концентрації кредитного ризику Компанії, складаються в основному із коштів у банку, короткострокових депозитів, а також торгової та іншої дебіторської заборгованості.

Максимальний кредитний ризик для Компанії за 2017-2019 роки відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

Максимальний кредитний ризик для компанії ПрАТ «Київстар» за 2017-2019 роки

Показники	2017	2018	2019
Грошові кошти та їхні еквіваленти (крім грошових коштів в касі)	5 348 387	5 201 943	898 072
Торгова та інша дебіторська заборгованість	1 272 320	909 939	724 294
Поточні фінансові інвестиції	1 679 402	-	-
Інші оборотні активи	410 192	-	-
Разом	8 710 301	6 111 882	1 622 366

Грошові кошти та депозити Компанії розміщуються переважно у великих банках, які розташовані в Україні і мають надійну репутацію. Станом на 31 грудня 2019 року 66% грошових коштів та їх еквівалентів знаходилися на рахунках в одному банку (у 2018 році - 84% та у 2017 році - 63% у трьох банках). Станом на 31 грудня 2019 року 100%

короткострокових депозитів зі строком погашення до 3 місяців було розміщено в одному банку.

Результати таблиці свідчать про мінімалізацію кредитних ризиків компанії ПрАТ Київстар, у зв'язку з високо-кваліфікаційним адміністративним персоналом які вміють ефективно приймати управлінські рішення щодо ризиків з грошовими коштами, а також впливу політичної ситуації – стабільності Українських банків, які дають впевненість на сьогоднішній день в порівняні з 2017 роком, коли грошові кошти компанії були розміщені в трьох банках.

Дебіторська заборгованість у фінансовому звіті за 2019 рік представлена за вирахуванням резервів. Компанія не вимагає застави для торгової дебіторської заборгованості. Станом на 31 грудня 2019 року частина торгової дебіторської заборгованості представлена заборгованістю компаній під спільним контролем у розмірі 10,7% (у 2018 році - 23,7%) та заборгованістю інших пов'язаних сторін у розмірі нуль (у 2018 році - нуль).

Отже, керівництво має розроблену кредитну політику, яка дає можливість вчасно прийняти відповідні управлінські рішення, також потенційні кредитні ризики постійно відслідковують. Оцінку ризику здійснюють за всіма замовниками, які кредитуються на суму, що перевищує певний ліміт. Кредитний ризик, що виникає за фінансовими операціями, знижується шляхом диверсифікації, вибору контрагентів виключно з високим кредитним рейтингом та шляхом встановлення лімітів сукупного кредитного ризику за кожним контрагентом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Консолідована фінансова звітність відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності та звіт незалежного аудитора 31 грудня 2019 року. Електронний ресурс. Режим доступу: https://cdn.kyivstar.ua/sites/default/files/fs_kyivstar_conso_2019_ukr_final.pdf

Суханова А.В., *к.е.н., доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНКЛЮЗИВНИХ ІННОВАЦІЙ

Поступово в наукових колах сформувалася потреба більш широкої парадигми погляду на зростання і розвиток, а водночас нових, більш ефективних концепцій «для усіх» (тобто інклюзивних концепцій). У межах цієї парадигми виникла та отримала значний інтерес і поширення концепція інклюзивного сталого зростання (inclusive sustainable growth). Інклюзія (англ. inclusion – включення, залученість) – це збільшення ступеня участі всіх громадян соціуму у процесі економічного зростання і справедливий розподіл його результатів. Поняття має широке значення і реалізоване в багатьох аспектах, у зв'язку з чим в економічній літературі розглядаються поняття «інклюзивне зростання», «інклюзивні інновації», «інклюзивний розвиток», «інклюзивна економіка» тощо. Інклюзивний розвиток заснований на такому типі економічного зростання, який дає змогу відчути його результати кожному члену суспільства, охоплюючи всі сфери його життя. Питання підвищення якості життя населення на основі інклюзії та інклюзивного розвитку економіки, освоєння інклюзивних інновацій залишаються не досить розробленим аспектом теоретико-методологічних підходів

Вперше методику оцінки інклюзивного зростання було опубліковано колективом науковців у 2013 році за підтримки МВФ. Індекс інклюзивного росту та розвитку (Inclusive Growth and Development Index, скорочено IDI) було запропоновано на Всесвітньому економічному форумі в Давосі (Швейцарія) у 2018 році як альтернативний до ВВП на душу населення показник для загальної оцінки стану економічного розвитку країни [2].

Індекс особливий тим, що враховує одразу 12 різних показників розвитку країни (3групи), зокрема стан її економіки та соціально-політичну обстановку. Раніше індекс включав від 3 до 7 показників у балах. Слабким місцем цієї методики оцінки є врахування різнорідної інформації, що може привести до не завжди коректного результату.

Методологія оцінки інклюзивності зростання МВФ базується на концепції кривої вимірювання концентрації, яка визначає соціальну мобільність і аналізує розподіл доходів серед населення. Підсумкове рівняння регресії містить у собі дані, які характеризують середнє зростання доходів і нерівності за країнами світу за п'ять років, рівень доходу населення за паритетом купівельної спроможності за 5-річний період часу, варіації між країнами, на основі яких дається оцінка інклюзивності економічного зростання.

У межах цієї методології задіяні групи показників – факторів інклюзивного зростання: макроекономічні: ВВП на душу населення, заборгованість щодо ВВП, обсяг інвестицій, рівень інфляції, державні витрати, волатільність ВВП; структурні: відкритість економіки, рівень освіти, фінансова відкритість, обсяг прямих іноземних інвестицій, розвиток інформаційнокомунікаційних технологій, якість інфраструктури, експорт послуг і товарів [3].

Однією з найперших спроб кількісного визначення рівня інклюзивного зростання, що включає найважливіші критерії людського розвитку (добробут, справедливість і розширення можливостей людини, її активна участь у виробництві й розподілі благ) є методика вимірювання індексу інклюзивного зростання. Вперше вона була використана Азійським банком розвитку в межах розроблення Стратегії-2020.

За зазначеною методикою, індекс інклюзивного зростання складається з чотирьох ключових компонентів (економічне зростання; продуктивна зайнятість та економічна інфраструктура; бідність за доходами та загальна рівність; людські можливості та соціальний захист) і передбачає оцінку кожного з них від 0 до 10, розрахунок їх середньозважених значень на основі зазначеної ваги та підсумок отриманих результатів для визначення загального значення індексу країни [4].

Погоджуючись із логікою зазначеного методу, ми пропонуємо алгоритм діагностики, яка передбачає моніторинг інклюзивного зростання в межах його визначальних обмежень. Водночас діагностику проблем забезпечення інклюзивного розвитку, на наш погляд, доцільно доповнити інструментарієм, який враховує наявну методику розрахунку індексу інклюзивного зростання, що дає змогу простежити, як на ВВП впливає розшарування населення, поглиблення бідності, безробіття і боргове фінансування економіки.

На наше глибоке переконання, акцент на продуктивній зайнятості в моделі інклюзивного розвитку дасть можливість забезпечити довгострокову перспективу розвитку економіки та змен шить навантаження на бюджет країни, оскільки перерозподіл доходів як засіб збільшення доходів відчужених груп відійде на задній план на користь більш ефективного інструмента в системі державного управління соціально-економічним розвитком.

Методика ОЕСР фокусується на різних типах ресурсів, які можуть бути виміряні натепер і означати добробут майбутніх поколінь: економічний, природний, людський і соціальний капітали, включаючи в себе три ключових індикатори. Перший індикатор –

багатовимірність – виходить із визначення добробуту населення і включає в себе 11 показників у грошовому і негрошовому вимірі. Другий – вплив на розподіл, – пов'язаний із методом порівняння багатовимірних оцінок добробуту населення. Третій – стратегічна доцільність, – включає доходи домогосподарств і охорону здоров'я [5].

Інклюзивний розвиток передбачає рівномірне зростання добробуту усіх громадян. Рівні можливості передбачають доступ до освіти і медицини, праці. Рівність доступу до результатів праці полягає у достатності доходів домогосподарств, але не за рахунок надання субсидій і соціальних допомог, а за рахунок гідної оплати праці усіх працюючих.

Головною передумовою є інвестиції в освіту, боротьба з корупцією та лобіюванням інтересів корпорацій, стимулювання підприємницької діяльності громадян та реалізація державних інвестиційних програм із високим соціальним ефектом, які приведуть до створення великої кількості робочих місць, що підвищить рівень зайнятості у країні.

Отже, якщо поняття «сталий» та «збалансований» розвиток можна трактувати як синонімічні, то «інклюзивний розвиток» – це вже нова концепція, що має принципові відмінності. Сталий розвиток, який поєднує економіку, екологію і соціальну сферу, формує основи для інклюзивного розвитку, зокрема зайнятості, соціального захисту, справедливості тощо. Інклюзивний підхід до розвитку економіки не просто збільшує ВВП країни, а й формує міцну соціально-економічну систему, де кожен громадянин відіграє важливу роль, бо має можливості, ресурси та інструменти для забезпечення саморозвитку, гідного і якісного рівня життя.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Hoekman B. Trade Policy for Inclusive Growth // Policy Dialogue: Redefining the Role of the Government in Tomorrow’s International Trade. Geneva: UNCTAD, 2012. URL:http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ditcdir2012d1a_Hoekman.pdf.

2. The Inclusive Growth and Development Report 2018 : Insight Report the World Economic Forum. January 2018 [Electronic resource]. Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf.

3. Inclusive Growth: Measurement and Determinants. Washington DC: IMF, 2013. URL: https://www.imf.org/external/pubs/cat/ longres. aspx?sk=40613.0.

4. Хакимов Х.А. Методические подходы к оценке инклюзивного роста / Х.А. Хакимов // Science and world. 2016. № 5 (33). Том II. С. 159–162. URL: http://science ph. ru/d/413259/d/science_and_world_no_5_33_may_vol_ii.pdf.

5. OECD Framework for Inclusive growth. Paris: OECD, 2014. URL: http://www.oecd. org/mcm/IG_MCM_ENG.pdf.

Суханова А.В., *к.е.н., доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)*
Моісеєнко А., *магістр 2 року навчання факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КОМПАНІЇ ПО ВИГОТОВЛЕННЮ І РЕАЛІЗАЦІЇ ТЕРМОДЕРЕВИНИ

Термічна модифікація деревини відбувалося в різних країнах протягом тривалого часу. Так, Alfred J.Stamm вперше у 1946 році спробував підвищити стійкість деревини до дереворуйнівних грибків при обробці в розчині гарячого металу. Buro (1954-1955рр.) вивчав термооброблення деревини в різних газових середовищах. Інші особливості термічної модифікації деревини досліджувались довгий час і інтерес переважно зосереджувався на особливостях технологій сушіння (Schneider 1973р.); зміні хімічної структури деревини після оброблення при високих температурах (Sandermann і Augustin 1963; Kollmann і Fengel 1965; Topf 1971; Tjeerdsma 1998; Д.Н. Лекторський, А.А. Берлин, В.Г. Матвєєв); збільшенні стабільності геометричних розмірів (Kollmann і Schneider 1963, П.С. Серговський, Л.О. Лепарський, Н.Я. Солечник, В.С. Чудінов, Ю.М.Губер) і міцності матеріалу (Schneider 1971, Rusche 1973, а також E. Fruhwald, S. Poncsak, E. Giebeler, Jun Li Shi). У 1973 році Burmester виявив покращення характеристик деревини після її термічного оброблення під тиском. Далі цей процес досліджував Giebeler (1983р.). V. Mцttцnen, M. Bdckstrцm, T. Kdrki вивчали жолоблення термічно модифікованої деревини. M. H. Akyildiz і S. Ates розглядали вплив високих температур на вологовміст деяких порід деревини.

Термодерево - це 100% натуральний масив. Кожна дошка неповторна і унікальна, як і всі, що створює природа. Термообробці піддають різні породи дерев: м'які такі як ялина, сосна, липа, кедр чи тверді породи, такі як, ясен, дуб, бук, саме тому поняття «термодеревина» неповне, потрібно конкретизувати яку саме породу ви хочете та яка пропонується [1].

У бізнес-плані повинна бути максимально відображена інвестиційна ініціатива підприємства, яке потребує фінансування, і чітко викладені всі основні цілі. В попередніх розділах вже вказано, що необхідні зовнішні вкладення від інвесторів. Зовнішнє фінансування означає, що капітал був наданий підприємницької фірмі із зовнішніх джерел.

Для реалізації інвестиційного плану бізнес плану компанії виготовлення та реалізації термодеревини необхідно визначити, скільки необхідно коштів для закупки обладнання, інструментів, інвентарю та інших об’єктів основного капіталу. Цільовим спрямуванням інвестицій буде створення необхідних умов для виготовлення термодеревини та її подальшого продажу тобто реалізації. В табл. 1. відображено витрати, які будуть необхідні для реалізації проєкту по місяцям в перший рік.

Таблиця 1.

Інвестиційний план проєкту

Напрямок інвестиційних вкладів	**Всього**
Проєктування технологічного приміщення	24 500
Закупівля і доставка виробничого обладнання	350 350
Початковий маркетинг і позиціонування компанії	80 850
Інше	22 785
Оборотні кошти	603 883
Інші оборотні кошти	603 883
Всього	**1 082 368**

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Проєктування технологічного процесу підприємства - це складний процес, який включає розроблення і реалізацію технологічних, технічних, організаційних, економічних задач, що в сукупності забезпечать виконання виробничого процесу в певних межах при дотриманні відповідних або вхідних параметрів. [2]

У деяких випадках виникає необхідність в фінансування за для досягнення всіх вищеназваних пунктів. Для цього застосовується фінансування бізнесу - забезпечення наявним грошовим капіталом для використання в комерційних цілях. [3] Потреби компаній в капіталі можуть бути короткостроковими і довгостроковими. Детальна характеристика зображена в табл. 2.

Таблиця 2.

Потреба в фінансуванні

Потреба в фінансуванні	**грн**	**%**
Загальна потреба в фінансуванні	1 082 368	100%
Власні кошти інвестора	1 082 368	100%

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Тобто, фінансування в повному обсязі буде надходити з власних коштів інвесторів.

Можна зазначити, що через 5 місяців після запуску проєкту грошовий потік стане позитивним, тобто більше нуля. Отже, розрахунок терміну окупності 5 місяців.

Розрахунки складені на 2020 рік у гривні, які зображені на рис.1.

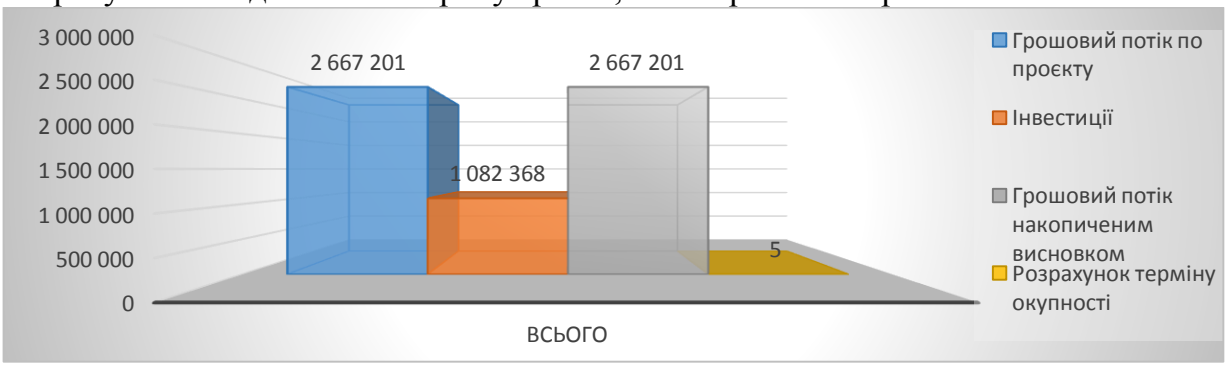

Рис. 1. Грошові потоки без врахування схеми фінансування

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Період окупності інвестицій (PP) є показником, що характеризує економічний термін, за який вкладений капітал принесе великий дохід. [4] Простий термін окупності складає 5 місяців.

Індекс прибутковості інвестицій дає інвестору точне уявлення про необхідність доцільність, тобто окупність вкладень при виборі проєктів. Цей показник показує повний рівень віддачі на вкладену суму інвестицій.

Якщо сума доходів менше за розміри майбутніх інвестицій, то проєкт не окупає себе і не може розглядатися до фінансування чи застосування. Якщо PI > 1, то проєкт може бути прийнятий. [5] У даній таблиці індекс дохідності більше 1, тобто проєкт можна прийняти і він буде прибутковим.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дерево - чудово, але термодеревина - краще! Електронні ресурси: URL: http://tesli.ua/derevo-chudovo-ale-termoderevyna-krashche. (дата звернення: 05.07.2020)
2. Суханова А.В. Інвестиційна діяльність підприємств в Україні // Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. №17. URL: http://global-national.in.ua/issue-17-2017 (дата звернення 16.08.2020)
3. Суханова А.В. Міжнародний досвід фінансування інвестиційних проектів підприємств. Електронний журнал «Східна Європа: економіка, бізнес та управління». 2019. №4(21). URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/21_2019/53
4. Визначення норми дисконтування. Електронні ресурси: URL: https://stud.com.ua/81401/ekonomika (дата звернення 16.08.2020)
5. Коефіцієнт ефективності. Електронні ресурси: URL: http://про-інвестиції.укр/коефіцієнт-ефективності (дата звернення 17.08.2020)

УДК 330.338.2

Шинкарук Л.В., *д.е.н., професор*
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м.Київ, Україна)
Данилюк О.О., *магістр 1-го року навчання факультету аграрного менеджменту*
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м.Київ, Україна)

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розвиток економіки країни безпосередньо пов'язаний з її інвестиційною привабливістю. Для України підвищення інвестиційної привабливості є важливим стратегічним завданням і основою для вирішення соціально-економічних проблем, які стоять перед українським суспільством.

Потрібно зазначити, що Україна володіє величезним потенціалом для залучення інвестицій. Багаті природні ресурси та сприятливі природні умови України значно цьому сприяють. Перспективними галузями для інвестування могли б стати сільськогосподарський, туристичний та енергетичний сектори [1, с. 471]. Якщо проводити аналіз залучення капітальних інвестицій в економічний розвиток України за останнє півріччя, провідними сферами залишаються:

- промисловість – 33,7 млрд. грн.,
- будівництво – 15,0 млрд. грн.,
- інформація та телекомунікації – 14,5 млрд. грн.,
- сільське, лісове та рибне господарство – 9,4 млрд. грн.,
- оптова та роздрібна торгівля;
- ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,6 млрд. грн.,
- операції з нерухомим майном – 3,8 млрд. грн. [2].

Україна є привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь

світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні [3]. Проте, в останні роки ми спостерігаємо зменшення надходження іноземних інвестицій в економіку України на 22%. Станом на 01.10.2019 р. прямі іноземні інвестиції в економіку України становлять 45 152,2 млн. дол. США. Основними причинами, що перешкоджають залученню іноземних інвестицій, на наш погляд, є: економічні та політичні порушення стабільності, що призводять до виникнення процесів, які не підлягають регулюванню: стан неоголошеної війни, у якому перебуває Україна, макроекономічне гальмування, зупинення крупних промислових підприємств на Сході країни, стрімка девальвація та інфляція, зниження рівня споживання, низький рівень довіри до влади, інтенсивне втручання органів державної влади в сектор приватного бізнесу, тіньова економіка, відсутність чіткої стратегії економічного розвитку країни, нестабільність у сфері оподаткування та корупція.

Для покращення інвестиційного клімату в країні та підвищення інвестиційної привабливості, необхідно здійснити низку першочергових заходів, а саме:

– підготувати план дій щодо забезпечення сприятливого інвестиційного клімату у межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку, із- обов'язковим залученням до його розробки та обговорення широке коло експертів, науковців, представників органів державної влади та бізнесу;

– поширити реалізацію обласними державними адміністраціями навчальних програм серед бізнесменів з підготовки інвестиційних пропозицій, складання інвестиційних бізнес-планів;

– передбачити механізми надання державою послуг щодо підвищення кваліфікації та атестації фахівців у сфері інвестиційної діяльності;

– підготувати перелік заходів щодо посилення відповідальності представників органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за вчинення корупційних та інших дискримінаційних дій щодо інвесторів [4].

Здійснення цих пунктів дозволить Україні залучити увагу іноземних інвесторів. При цьому на діяльність суб'єктів, які здійснюють вкладення коштів у розвиток вітчизняної економіки, не повинні впливати зміна політичних команд керівництва держави, метою яких повинне бути забезпечення гарантій захисту ринкових прав і свобод інвестора. За умови проведення урядом економічних, правових та адміністративних реформ покращиться інвестиційний клімат нашої держави, що підвищить імідж країни на світовому ринку та призведе до притоку іноземного капіталу в економіку України. Це, у свою чергу, сприятиме подальшому розвитку держави, адже інвестиції є основою перебудови національного господарства України.

Отже, характеризуючи стан інвестування в економіку України в цілому, його можна визначити як кризовий в порівнянні з динамічними процесами, що відбуваються в міжнародній економіці. Сучасні обсяги інвестицій залишаються недостатніми для кардинального поліпшення економічної ситуації в країні, так за розміром іноземних інвестицій на душу населення Україна поступається навіть Албанії та Казахстану. Реалізація запропонованих заходів щодо державного регулювання і стимулювання інвестиційної діяльності дозволить підсилити інвестиційний потенціал української економіки не тільки в короткостроковому періоді, але і на перспективу, що є важливою умовою переходу української економіки до стадії стійкого росту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом: навч. посібник. Київ: «Фінанси і статистика». 2002. 471 с.

2. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Європейська бізнес-асоціація: веб-сайт. URL: http://www.eba.com.ua/.
4. Інвестиційний клімат України: проблеми формування та заходи поліпшення: веб-сайт. URL: http:old.niss.gov.ua/Monitor/Marrch/12.html

УДК 330.338.2

Шинкарук Л.В., *д.е.н.,професор*
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м.Київ, Україна)
Миколаєнко М.А., *магістр 1-го року навчання факультету аграрного менеджменту*
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м.Київ, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Розвитку економіки України значною мірою має сприяти ефективна інвестиційна діяльність усіх суб'єктів господарювання, оскільки за будь-яких умов вона створює матеріальну базу суспільства і сприяє покращенню добробуту населення. Тому одним із пріоритетних завдань економічної політики нашої держави залишається стимулювання інвестиційної діяльності, яка тісно пов'язана з оцінкою стану та тенденцією розвитку інвестиційного ринку. Актуальним питанням тези та механізму функціонування інвестиційного ринку України, тенденціям його розвитку присвячено праці Л. Дідівської, І. Бланка, А. Бутнярова, О. Гаврилюка, О. Кириченка, П. Гайдуцького, Л. Збразької, В. Ланового. Незважаючи на велику кількість оригінальних і змістових праць з досліджуваної проблематики як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, слід визнати, що практично відсутні фундаментальні дослідження правових, соціальних і економічних умов функціонування інвестиційного ринку України [2, с. 86].

Інвестиційний ринок представляє собою ринок, на якому об'єктами купівлі-продажу виступають різноманітні інвестиційні товари та інструменти, а також інвестиційні послуги, що забезпечують процес реального і фінансового інвестування. Інвестиційний ринок є надзвичайно складною системою, в якій обертаються різноманітні товари та інструменти, що забезпечують інвестиційний попит усіх видів інвесторів. Цей ринок обслуговується спеціальними інвестиційними інституціями, розпоряджається досить розгалуженою і різноплановою інвестиційною інфраструктурою [1].

На сучасному етапі в науковій літературі приділяється значна увага питанням визначення пріоритетних напрямків інвестування, формування інвестиційної привабливості, оцінки ефективності реалізації інвестиційних проектів тощо. Дуже важливим є те, в які ринки спрямовується найбільша частина капіталовкладень, оскільки саме так розставляються пріоритетні акценти щодо розвитку економіки країни, так визначається і реалізується економічна стратегія [3].

Ми вважаємо, що важливою умовою успішної ринкової трансформації економіки України є реалізація її інвестиційного потенціалу, який складається з ресурсного, інфраструктурного, фіскального, регуляторного та економічного факторів. Успішність реалізації інвестиційного потенціалу у стратегічних сферах (де реалізуються національні пріоритети) позитивно позначається на макроекономічній стабільності та економічному розвитку країни. Однак інвестиційні тренди, які склалися в останні роки у багатьох країнах світу, свідчать про існування проблем не лише формування інвестиційного

потенціалу, а й ефективності його використання на внутрішніх і зовнішніх інвестиційних ринках. Підтвердженням цього є збільшення у 2015 р. глобальних потоків прямих іноземних інвестицій на 40%, до 1,8 трлн дол., що не привело до еквівалентного зростання виробничого потенціалу, зокрема у сфері "зеленої економіки", відновлення сталого розвитку у країнах, які отримали інвестиції [4].

Та не менш вагомим аргументом, який істотно впливає на інвестиційну привабливість країни, є інвестиційний клімат. В розрізі макроекономічних показників інвестиційний клімат формують політичні, економічні і соціальні важелі середовища країни. Інвестиційний клімат також передбачає наявність окремих умов інвестування, які для потенційного інвестора є переважними при виборі об'єкта для інвестування.

На думку багатьох експертів в Україні є всі необхідні для формування сприятливого інвестиційного клімату важелі. Це і вигідне географічне положення, і природно-ресурсні можливості, і висококваліфікований та конкуренто-спроможний людський капітал [5].

Сучасні тенденції розвитку інвестиційного ринку України повинні відповідати світовому механізму роботи ринку інвестицій.

Існування ряду стратегічних проблем, таких як невідповідність прямих іноземних інвестицій в Україну потребам модернізації економіки, розвитку наукомісткого виробництва, відсутність дієвих механізмів регулювання, які заохочують інвестування стратегічних напрямків економічної діяльності, в першу чергу, агропромислового комплексу, призводить до необхідності інтенсифікації процесів залучення прямих іноземних інвестицій в Україну в першу чергу, шляхом удосконалення системи інформаційного забезпечення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Данілов О.Д., Івашина Г.М., Чумаченько О.Г. Інвестування: навчальний посібник. Київ : „Комп'ютерпрес". 2001. 364 с.
2. Комашенко Т.І. Інвестиційний ринок України як об'єкт державного регулювання : навчальний посібник. Київ : Економіка та держава. 2009. №9. С. 86-88
3. Лакіш С. М. Організаційно-економічний механізм залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. 2008. С. 225 – 227.
4. Васильєва Т.А., Лєонов С.В., Макарюк О.В. Сутнісний аналіз інвестиційного ринку та його ролі у функціонуванні економічної системи: Харків : Економічні науки. 2009. С.16-22.
5. Вісник. Інвестиційний потенціал України : веб-сайт. URL: http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/9900 (дата звертання 02.11.2020).

СЕКЦІЯ 4. СОЦІОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.2

Батченко Л.В., *д.е.н., професор, професор кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу*
Київський національний університет культури і мистецтв
(м. Київ, Україна)
Гончар Л.О., *к.е.н., старший викладач кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу*
Київський національний університет культури і мистецтв
(м. Київ, Україна)

РОЛЬ СУБ'ЄКТНОСТІ В РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Бути суб'єктом, а не об'єктом.
Бути тим, хто робить, а не тим ким роблять

В теперішній час інклюзивність стає одним із провідних параметрів сталого зростання, розвитку держаних систем – економічних, освітніх, наукових, соціокультурних. Дієва концепція інклюзивного зростання є актуальною і затребуваною. Теоретичні підходи до концептуального бачення проблеми не є адекватними потребам реформування економіки освіти в Україні.

Інклюзивне зростання це, перш за все, інвестиції в людський капітал, який і призведе до інклюзивного розвитку країни. Ще в минулому столітті нобелівський лауреат з економіки Саймон Кузнець говорив про те, що для наукового прориву та переходу до нового технологічного укладу в країні має бути накопичений людський капітал [5].

Розвиток людського капіталу в сучасних умовах – одне із найбільш важливих стратегічних завдань держави, освіти, бізнесу, суспільства і самої людини – її здатності до саморозвитку і до процесів модернізації країни.

Соціокультурна модернізація створення інноваційного суспільства, формування інноваційної, креативної та інклюзивної економіки, підтримка становлення і розвитку людини, здатної до удосконалення соціальних, економічних культурних відносин.

Інклюзивна економіка є одним із пунктів глобальних цілей до 2030 року, які Україна намагається адаптувати до своїх умов. Інклюзивна економіка, при якій в економічних процесах будуть задіяні широкі верстви населення, які зможуть вільно проявляти свої таланти та підприємницьку ініціативу. При створенні інклюзивних моделей і концептів перспективного розвитку економіки одним із напрямків є створення єдиного механізму суб'єктної взаємодії, пов'язати цілі суб'єктів із цілями національного розвитку України. Також створення інфраструктури знань, людського капіталу, включаючи інституції, культурно-ціннісні норми, концепти формування інклюзії як світогляду, як центральної ідеї розвитку сучасної освіти в епоху економіки знань.

Освіта стає всеохоплюючою сферою загального розвитку і для цього необхідно щоб в освіти прийшли наука, бізнес, держава і громадянське суспільство.

Формування механізму ефективної взаємодії таких визначальних суб'єктів вже є актуальною проблемою дослідження на теоретичному експертному рівні не один рік, на

жаль, мало бачимо результатів цієї взаємодії, відсутня їх синергія. Спроба проведення ринкових реформ в Україні не тільки не мала позитивного значення для системи освіти, а навпаки ще більше поглибила проблеми її стану. А тому процес пошуку інноваційних, гнучких, адекватних шляхів реформування української освіти актуалізований і є практична затребуваність в його реальному прискоренні.

Представники бізнесу та університетів, на жаль, по різному бачать перешкоди для партнерства, заклади вищої освіти – в слабкій інформаційній взаємодії, бізнес – в слабкій якісній підготовці кадрів, нерозуміння реалій бізнес-середовища і як наслідок невідповідність програмного забезпечення освіти сучасним бізнес-практикам.

Директор Британської Ради в Україні Мартін Даул називає університети джерелом сили для економіки в XXI столітті [1]. Виходячи з цього твердження, держава повинна стратегічно визначитись, які напрямки бізнесу будуть розвиватися в наступні 20-30 років. Визначення цих напрямків – це спільна турбота держави, бізнесу і університетів, партнерство яких повинно бути постійним і результативним.

Експертним прогнозом вчених до 2022 року частка нових спеціальностей зросте до 27 %, а 75 млн. робочих місць зникне, 54 % співробітників у світі повинні будуть пройти перенавчання. Всі ці процеси безпосередньо впливатимуть як на університети, так і на бізнес. Тому кордони між бізнесом і закладами вищої освіти повинні розмиватися і це можливо прискорити в процесі комерціалізації наукових досліджень не тільки пошукувачів наукових ступенів, а й студентів магістратури, які за магістерськими програмами підготовки здатні проводити наукові дослідження на досить високому фаховому рівні. Проте, на жаль, питома вага впровадження в роботу бізнесу результатів цих досліджень на сьогодні незначна.

Завдання вищої школи і бізнесу – популяризувати науку і досягнення українських вчених, усвідомлення того, що в кожному виробничо-технологічному процесі, в кожному досягненні, в кожному відкритті і в кожному продукті наука в основі основ економіки знань.

Таким чином, Інклюзивний підхід до росту національної економіки України передбачає довготривалу стратегію, яка повинна базуватися:

- на продуктивній зайнятості вчених;
- на створенні наукової екосистеми з залученням вітчизняного наукового потенціалу, який сконцентрований в академічних, галузевих сферах та сфері вищої освіти;
- на формуванні нової парадигми адекватного, гнучкого наукового менеджменту, який був би корисним і цікавим науці і бізнесу і який потрібен державі;

на формуванні нового концептуального бачення науково-практичної проблеми – розроблення теоретико-методологічних та методико-прикладних засад розвитку системи наукової роботи.

Всі суб’єкти процесу виробництва знань (держава, бізнес, наукові організації) повинні формувати ринок економіки знань, дотримуючись «чистоти» функціонування ринку знань, його репутації і довіри, стимулювати організацію попиту на знання та виховувати інноваційну активність.

Пік інноваційної активності знаходиться в точці перетину інтересів держави, бізнесу і наукових організацій. Питання лише в тому, як поєднати інтереси цих суб’єктів. Ідеальних схем і універсальних форматів взаємодії держави, бізнесу і науки не існує. Але є міжнародні практики, які треба вивчати і використовувати в Україні, адекватно оцінюючи ситуацію і наявні тренди. Тільки держава і сам бізнес мають ініціювати наукові дослідження і сфокусувати їх точну практичну направленість.

Доречно відмітити, що в країнах-лідерах, де успішно йде формування нового шостого технологічного укладу з домінантою інтелекту, знань і ідей зростає роль

держави.

Саме держава, через низку регуляторних важелів повинна формувати замовлення досліджень для науки, виходячи із ключових соціально-економічних пріоритетів. Держава повинна діяти в питаннях розвитку національної науки більш послідовно і системно:

– стимулювати попит і участь самого бізнес-сектору в проведенні наукових досліджень і розробок;

– стимулювати інвестиції в наукові дослідження через розробку заходів (податкових, грантових тощо) для їх реалізації;

– орієнтувати наукові дослідження на ринок і кінцевого споживача нових знань;

– мотивувати проактивний підхід зі сторони наукового співтовариства при просування результатів наукових досліджень (прийняття спеціальних державних програм і заходів);

– відновлювати науковий потенціал і репутацію науки і освіти.

Таким чином, науці і освіті в умовах економіки знань відводиться роль основних драйверів росту і розвитку економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Образование за рубежом: Преимущества образования в Великобритании. URL: https://ubr.ua/labor-market/education/obrazovanie-za-rubejom-preimushestva-obrazovaniia-v-velikobritanii-279335 (дата звернення 10.11.2020).
2. Федулова Л. І. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку. *Економіка: реалії часу*. 2016. № 3(25). С. 56–65.
3. Цапко-Піддубна О. І. Принцип інклюзивності у сучасних концепціях економічного зростання. *Проблеми економіки.* 2018. № 3(37). С. 29-36.
4. Kuznets S. *Economic Development, the Family, and Income Distribution: Selected Essays*. Cambridge University Press. 2002. с. 434.
5. Kuznets S. *Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure.* The Belknap Press of Harvard University Press Cambridge, Massachusetts, 1971.

Батченко Л.В., *д.е.н., професор, професор кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу*
Київський національний університет культури і мистецтв
(м. Київ, Україна)
Олексюк А.О., *магістрант групи МГРС-19*
Київський національний університет культури і мистецтв
(м. Київ, Україна)

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗВІТНОСТІ МІНІМІЗАЦІЇ ВИТРАТ. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД

Проблема управління поточними витратами є особливо актуальною для підприємств ресторанного господарства. Її теоретичне і практичне значення визначається тим, що витрати тісно пов’язані з усією виробничо-торгівельною діяльністю підприємства і, насамперед, з формуванням собівартості та цін на продукцію. У своїй практичній діяльності ресторани намагаються працювати так, щоб знизити поточні витрати до мінімуму, максимізуючи при цьому прибутки.

Витрати підприємства - це грошовий вираз використання факторів виробництва для виготовлення та реалізації продукції. Усі витрати підприємств ресторанного бізнесу можна поділити на дві великі групи: контрольовані та неконтрольовані. Контрольовані витрати – це витрати, на які може впливати менеджмент ресторану. Такі як – витрати на закупку всіх товарів (Cost), зарплата персоналу, оплата комунальних рахунків, оплата послуг сторонніх юридичних і фізичних осіб, локальний маркетинг. Неконтрольовані витрати – це витрати, на які менеджмент ресторану впливати не в змозі. Це – оплата оренди приміщення, оплата податків, ліцензій і т.д [2].

Щодо грошових потоків ресторану, то їх отримують завдяки активній реалізації своєї продукції. А всі кошти отримані через касу від гостей – це загальна виручка ресторану. На рис.1 можна побачити як, орієнтовно, загальна виручка розподіляється по витратах.

Рис.1. Схема розподілення витрат в ресторані

Мінімізація витрат на підприємствах – це важкий, багатогранний процес, який підлягає постійному управлінню та відстежуванню динаміки, а значить і потребує системи звітності.

В сучасних умовах функціонування, підприємствам ресторанного бізнесу важливо звернути увагу на такі методи мінімізації витрат:

- циркулярну економіку;
- ланцюжок цінності М. Портера.

На сьогодні існує більше 100 різних визначень циркулярній економіці Проте найчастіше визначення зосереджуються на повторному використанні сировини або на зміні самого підходу до економічної системи, що чітко окреслено моделлю 3-R [1]: (Reduce), тобто мінімальне використання сировини; повторно використати (Reuse), тобто максимальне використання матеріалів та компонентів; переробити (Recycle), тобто високоякісне повторне використання сировини.

Циркулярна економіка є відносно новою економічною моделлю, в якій акцент зроблено на повторному використанні матеріалів, а також на створенні доданої вартості за допомогою послуг та smart-рішень. Циркулярна економіка означає, що ланцюг створення вартості організований так, аби вихідний продукт одного ланцюга ставав вхідним продуктом для іншого, при цьому знижуючи залежність від нових видів сировини.

Головне завдання – це підвищення ефективності використання ресурсів. Мета полягає у тому, щоб циркулярна економіка, яка передбачає легкість переробки, повторного використання, демонтажу та відновлення продукції, замінила традиційну лінійну модель «бери, виробляй і викидай», що домінувала в економіці до цього часу. Так заклади зможуть поєднати два важливих чинника – це мінімізація витрат та забезпечення екологічності.

М. Портер виділяв основні концепції стратегічного управління витратами: ланцюг цінностей, аналіз факторів, що формують витрати, та стратегічне позиціювання [4]. Тут варто виділити принцип роботи ланцюга цінностей. Під час прийняття рішення щодо засобів досягнення окресленої мети в системі стратегічного управління витратами доцільно побудувати вартісний ланцюг підприємства ресторанного господарства для аналізу його діяльності. Модель стратегічного управління витратами не може бути ефективною без удосконалення ланцюга формування цінності усередині підприємства (внутрішнього ланцюга формування цінності), поєднаного з елементами зовнішнього ланцюга цінності (узгодженого з ланцюгами цінностей постачальників і споживачів). Такий ланцюг має охоплювати комплекс видів економічної діяльності, які здійснюються на підприємстві у процесі перетворення сировини на готовий продукт. Для забезпечення ефективності управління операційними витратами у процесі побудови ланцюга формування цінностей усередині підприємства необхідно визначити склад і характер впливу основних витратоформуючих чинників на обсяг і динаміку витрат як загалом на підприємстві, так і при здійсненні окремих видів його господарської діяльності. Такі чинники, як масштаб діяльності, рівень вертикальної інтеграції підприємства, використання виробничої потужності, вартість матеріально-технічних і фінансових ресурсів, організаційна структура виробництва, наявність інфраструктури тощо, будуть суттєво впливати на рівень витрат підприємства.

Аналізуючи ланцюг формування цінності усередині підприємства та порівнюючи його з ланцюгами цінності конкурентів, можна виділити ті види діяльності, які найбільшою мірою забезпечують формування стратегії конкурентної переваги підприємства, визначити стратегічні напрямки розробки і впровадження інновацій, оцінити можливі варіанти оптимізації ланцюга формування цінностей на підприємстві, які в процесі забезпечать мінімізацію витрат загалом.

Таким чином, облік витрат – це одна із основних складових для оптимізації прибутку ресторанів. Це система, яка формує великі обсяги даних, управління якими без інформаційних технологій в сучасних умовах функціонування підприємств неможливе. Враховуючи вищесказані рівні контролю, їх специфіку та структуру, можна сформувати раціональну систему обліку витрат при використанні сучасних методик, що дасть змогу раціонально розподіляти витрати в ресторані та забезпечити їх мінімізацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. What is the circular economy? URL: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/circular-economy/what-isthe-circular-economy.
2. Андрющенко І. С. Класифікація витрат операційної діяльності на підприємствах ресторанного господарства / І. С. Андрющенко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2010. – Вип. 1.
3. Єфімова О.П., Єфімова Н.А., Олефіренко Т.А .; під. ред. Кабушкін Н.І. Економіка готелей і ресторанів: навч. посібник, – М .: Нове знання, 2006. – 392 с.
4. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов/пер. с англ. 2-е изд. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2006. 454 с

Биховченко В.П., *к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України*
(м.Київ, Україна)

ГЕНДЕРНИЙ ПІДХІД У ПРОЕКТАХ

Під проектом ми розуміємо низку заходів, які спрямовані на досягнення чітко окреслених цілей у межах визначеного часового проміжку із певними ресурсами (матеріальними, фінансовими, людськими). Проект повинен мати:

– чітко визначені зацікавлені сторони, включаючи основну цільову групу та кінцевого бенефіціара;

– зрозумілі та безумовно визначені механізми координації, управління та фінансування;

– окреслену систему моніторингу та оцінки (для підтримки управління ефективністю реалізації проекту);

– відповідний рівень фінансово-економічного аналізу, який свідчить про те, що вигоди з проекту перевищують витрати на його реалізацію.

На сучасному етапі розвитку суспільства питання гендерної нерівності посідають не останнє місце за актуальністю. Розуміння та визначення гендерних нерівностей має першочергове/переважне значення, оскільки це дозволяє нам викрити цілу низку видів діяльності, які зазвичай не трактуються як робота тому, що не генерують обмінної/додаткової вартості і які, як правило, переважно притаманні жінкам, такі як домашні клопоти, догляд за членами сім'ї, громадська робота; допомагає виявити різні наслідки, які тягне за собою статевий розподіл праці для чоловіків та жінок та допомагає визначити різні проблеми та потреби, що випливають з їх щоденних обов'язків та зобов'язань; підкреслює взаємозалежність між роботою жінок та чоловіків, метою яких є розуміння коригування обсягу щоденної роботи, коли зіштовхуються зі змінами в робочому чи соціальному середовищі (економічні кризи, міграції, народження дитини).

Застосування гендерного підходу у проектах дозволяє детально ознайомитись та виявити притаманні гендерні відмінності у домогосподарствах чи в громаді загалом; ефективно планувати та свідомо оцінювати вплив, який може здійснити провадження проекту на конкретні ресурси чи надати переваги гендерним групам, тобто оцінити потенційний ефект розширення можливостей зацікавлених сторін.

Жінки і чоловіки цілком можуть мати різні потреби та інтереси, що випливають із зобов'язань та обов'язків, які покладені на них суспільством в якому вони проживають.

Впровадження гендерного підходу сприяє забезпеченню більш справедливому розподілу ресурсів проекту між чоловіками та жінками різного віку, соціального становища та культури. Тому потрібно прикладати зусилля, щоб забезпечити врахування взаємозв'язків зазначених вище при плануванні та реалізації проектів.

***Биховченко Л.Р**, студентка*
***Товста С.В,** викладач*
Ірпінський державний коледж економіки та права
(м.Ірпінь, Україна)

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ НА ДОРОГАХ УКРАЇНІ

Втома водія є однією з найпоширенішою небезпекою дорожнього руху і створює ряд ризиків як для водіїв, так і для пасажирів на дорозі. Втома водія означає, що вони мають менше часу, щоб реагувати на небезпеку, що наближається, оскільки їх пильність і концентрація погіршуються.

Найбільш очевидною причиною втоми водія є недостатній або неякісний сон. Однак існують й інші фактори, які можуть до цього призвести. Втома водія може легко виникнути під час тривалих поїздок, наприклад, коли водії беруть неадекватні періоди відпочинку, щоб розірвати монотонність.

Недостатній сон може проявлятися як у фізичному, так і в психічному стані. Серед фізичних станів здоров’я, пов’язаних із регулярним недосипанням, - діабет, хвороби серця та ожиріння. Варто також зазначити, що люди, які опинились позбавленими сну, частіше вдаються до солодкої їжі та напоїв, надмірне вживання яких також сприяє різним проблемам зі здоров’ям. З точки зору психічного здоров'я, постійно недостатній сон пов'язаний з депресією та тривогою.

Британські дослідники RoSPA зазначають, що молоді чоловіки-водії, робочі зміни та водії комерційних автомобілів (включаючи водіїв вантажних автомобілів) належать до тих груп людей, які найбільше ризикують страждати від втоми водіїв. Близько 40 відсотків ДТП стосуються комерційних водіїв, тоді як 85 відсотків водіїв, які спричинили дорожньо-транспортні пригоди, пов'язані зі сном, - це чоловіки, а третина - у віці 30 років і менше. Той факт, що багато водіїв комерційних транспортних засобів, ймовірно, будуть годинами в дорозі, здійснюючи довгі подорожі, створює для них більший ризик відчути втому. Окрім можливості заснути за кермом, втомлені водії можуть частіше робити неправильно оцінені маневри - наприклад, пізні зміни смуги руху, що може призвести до дорожньо-транспортних пригод [1].

На нашу думку слід регулярно нагадувати водіям, що вони за законом зобов’язані брати періоди відпочинку певної тривалості з певними інтервалами. Для водіїв легкових автомобілів і автобусів це означає перерву не менше 45 хвилин на кожні чотири з половиною години їзди. Однак водії великовантажних авто зобов’язані робити лише півгодинну перерву кожні п’ять з половиною годин у дорозі. Однак відсутність автопарків вздовж трас міжнародного значення зовсім не заохочує водіїв до відпочинку через небезпеку відстою на обочинах трас, а також ризики втрати вантажу.

СТАТИСТИКА СМЕРТНОСТІ В ДТП У ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ
(на 100 тис. населення)]

Швеція	2,49	Франція	4,86	Румунія	7,89
Великобританія	2,58	Словенія	5,75	Польща	7,93
Нідерланди	2,81	Естонія	5,94	Хорватія	8,22
Швейцарія	2,82	Чехія	5,97	Туреччина	8,85
Данія	2,89	Португалія	6,11	Латвія	8,85
Норвегія	2,93	Угорщина	6,22	Чорногорія	9,01
Іспанія	2,94	Сербія	6,38	Україна	9,11
Ісландія	3,24	Болгарія	6,40		
Німеччина	3,54	Бельгія	6,61	Молдова	9,90
Фінляндія	3,73	Люксембург	6,71	Білорусь	11,16
Ірландія	4,01	Греція	7,00	Литва	11,34
Італія	4,72	Македонія	7,02	Албанія	12,32
Австрія	4,74	Словаччина	7,30	Росія	15,85

Вважаємо, що уряд має сприяти будівництву місць відпочинку вздовж трас міжнародного значення. Адже у рейтингу європейських країн найбільший рівень смертності на дорогах в Росії – 15,85/100 тис.; за нею йдуть Албанія (12,32), Литва (11,34), Білорусь (11,16) і Молдова (9,9). Найменший показник смертності в ДТП – у Швеції, Великобританії та Нідерландах – менш ніж 3/100 тис. Україна у загальному рейтингу посідає 131 місце з показником 9,11/100 тис., при цьому дослідники віднесли Україну до країн з «низькою» кількістю смертей у ДТП. Але за цих показників суттєвим є факт, що в країнах ЄС на тисячу осіб зареєстровано 500 авто, а в Україні, за даними Міністерства інфраструктури, 202, що у 2,5 раза менше. Тобто, в Україні, при нижчому рівні автомобілізації, показник смертності у ДТП на 1 млн машин більш як у 5 разів вищий, ніж в країнах ЄС [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. What is driver fatigue? URL: https://www.teletracnavman.co.uk/resources/resource-library/faqs/what-is-driver-fatigue

2. Сагайдак І.С., Биховченко В.П. Соціально-економічний аспект безпеки дорожнього руху в Україні//НАДЗВИЧАЙНА СИТУАЦІЯ плюс//травень-червень 2020 С. 6-11

УДК 658 : [005.96 : 001 + 323.3]-056.26

Бєлялов Т.Е., *к.е.н., доцент*
Київський національний університет технологій та дизайну
(м.Київ, Україна)

ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ: ІНКЛЮЗИВНІ МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА СПІВПРАЦЯ НАУКИ І БІЗНЕСУ

Під впливом процесу глобалізації та інтернаціоналізація на університети покладають нові обов'язки – вони повинні працювати більш з підприємницької точки зору, комерціалізувати результати своїх досліджень та створювати нові, засновані на знаннях підприємства. Університет, як ринок праці, став глобальним, технологічним, інноваційним та конкурентоспроможним, що свідчить про його трансформацію: від інституції, традиційно зосередженої на двох головних цілях – викладанні та дослідженнях, до так званої третьої місії – співпраці між університетом та зовнішні

зацікавленими сторонами.

Основними передумовами для розвитку підприємницького університету є скорочення державного фінансування, що в свою чергу викликає необхідність в диверсифікації джерел фінансових надходжень для забезпечення діяльності. Також приватні підприємства, маючи на меті проведення досліджень щодо інноваційних розробок та можливостей їх використання в своїй діяльності, залучають до співпраці експертів та спеціалістів з різних організацій, проте потенційно можуть реалізовувати дані проєкти в партнерстві з університетами.

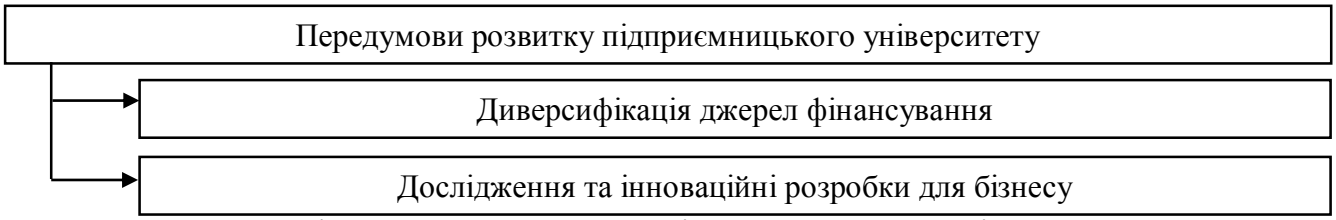

Рис. 1. Основні передумови розвитку підприємницького університету
Джерело: сформовано автором

Підприємницький університет бере участь у партнерстві та співпраці з державними та приватними фірмами, міжнародними донорськими організаціями та урядами різних країн для взаємодії з метою пов'язання освіти, досліджень та діяльності з технологічним, соціальним та економічним розвитком [2].

Одним з прикладів в Україні співпраці між університетами, державними органами владами та іншими інституціями є Проєкт «Підприємницький університет», який є ініціативою Стартап-інкубатору YEP та реалізовується Міністерство цифрової трансформації України, Міністерством освіти і науки України, Дія.Бізнес та Українським фондом стартапів за підтримки Програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України» [3].

На сьогодні до даної ініціативи долучилися 29 міст України, 76 університетів, 154 викладачі та більше ніж 3900 студентів. Візія проєкту полягає у формуванні якісно нового та системного рівня університетського інноваційного підприємництва, яке дозволить створеним стартапам та проєктам реалізовуватися в межах університету та формувати додаткове середовище для розвитку [3].

Університети, бізнес та донорські організації можуть будувати партнерські відносини та бути взаємовигідними учасниками даного процесу. Налагодити співпрацю може бути важко, але завдяки структурованій діяльності з боку університету, увазі до загальних цінностей та гнучкості – ці партнерства можуть принести користь всім бенефіціарам. Зі свого боку університети можуть поліпшити співпрацю, створивши прозору систему для галузевих партнерських відносин. Це включає залучення окремого менеджера, який допоможе бізнес-лідерам зрозуміти процеси та послідовності співпраці з університетом [1]. Також співпраця закладів освіти і бізнесу дає можливість під час навчально-виховного процесу сформувати інклюзивний доступ до умов навчання та допомогти усім без винятку студентам реалізовувати свій потенціал.

Створення міцних відносин та надійної співпраці між всіма зацікавленими сторонами в межах концепції підприємницького університету з самого початку є дуже важливим. Партнерські відносини вимагають закладання фундаменту довіри, а також врахування та розуміння інтересів кожної зі сторін, а закріплення та посилення цих відносин протягом усієї співпраці є однаково важливими.

Успішна реалізація концепції підприємницького університету передбачає впровадження системи заходів на засадах узгодженої діяльності всіх зацікавлених сторін, що в свою чергу дозволить збільшити надходження фінансових ресурсів до сектору вищої

освіти, посилити економічну спроможність університетів, сприятиме розвитку підприємницьких функцій університетів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Jaci Eisenberg. How to build an entrepreneurial university [Електронний ресурс] / Jaci Eisenberg, David Gann, Saemoon Yoon // World Economic Forum. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://www.weforum.org/agenda/2019/09/how-to-build-an-entrepreneurial-university/.

2. The Entrepreneurial University: A Selection of Good Practices [Електронний ресурс] / Donna Fernández-Nogueira, Arantza Arruti, Leire Markuerkiaga, Nerea Sáenz // Journal of Entrepreneurship Education. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://www.abacademies.org/articles/the-entrepreneurial-university-a-selection-of-good-practices-7090.html.

3. Проєкт "Підприємницький університет" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.yepworld.org/ua/uni/.

***Гаврилюк В.П.**, к.е.н., доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України*
(м. Київ, Україна)

ІНКЛЮЗИВНА ЕКОНОМІКА І СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: ПРОТИРІЧЧЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

В сучасному світі все гостріше постає питання побудови соціально орієнтованої економіки. Перспективним варіантом її побудови може бути формування економічних відносин на принципах інклюзивної економіки. Вони сприяють рівному доступу до ресурсів та безперешкодній взаємодії між соціальними групами.

Основний вплив на потенційність економічного зростання здійснюють економічні протиріччя. Їхнє вирішення сприяє розвитку, а ігнорування формує кризові явища, які довгий час можуть заважати знайти правильний вихід із складних економічних ситуацій.

Головним протиріччям в економічному зростанні називають протиріччя між безмежністю людських потреб і обмеженістю ресурсами для їх задоволення. Саме на цій основі виникають особливості господарювання в економічних системах. Кількість суперечностей та їх різноманітність є досить широкою. Вони лежать в основі виникнення диспропорційності ринку, виникнення зовнішньоекономічних суперечностей між країнами. В цілому, протиріччя економічних інтересів веде до нестійкості і втрати можливості виконувати свої функції ринковому механізму. В результаті виникають кризові явища, які не сприяють суспільному розвитку.

В даний час відбувається перехід до нової моделі економічного розвитку, заснованої на знаннях, з високим ступенем соціальної відповідальності економіки. Економіка XX століття формувала середній клас, а економіка XXI століття сприяє розшаруванню суспільства і світовим кризам. Концепція інклюзивної моделі економіки може бути системою перерозподілу, яка спрямована на збільшення доходів, особливо соціально незахищеного населення та збільшення споживання товарів цією категорією населення. Потрібно враховувати, що сучасна економічна модель формує приблизно 4 мільярди людей, яких річний дохід не перевищує 4000 доларів. Майже мільярд людей знаходиться за межею бідності. Тому критично важливим є знаходження інструменті залучення цієї групи до економічної активності [1].

Пріоритети проінклюзивного розвитку економіки повинні бути переорієнтовані на краще подолання небезпеки та нерівності. Головною метою має бути не зростання ВВП, а стійкий, всебічний прогрес, що супроводжується збільшенням доходів населення разом із збільшенням його економічних можливостей, рівня безпеки та якості життя, згідно з доповіддю на Всесвітньому економічному форумі (ВЕФ) [2].

У світлі розвитку інклюзивної економіки кожна людина повинна мати доступ до основних ресурсів для життя: їжі, води, одягу, охорони здоров'я, житла, освіти та ін.

Індекс інклюзивного розвитку IDI базується на 12 показниках, згрупованих у три групи, які оцінюють рівень економічного розвитку:

- зростання і розвиток (ВВП, зайнятість, продуктивність, тривалість життя);
- інклюзивність (середній дохід домогосподарств, бідність та нерівність доходів);
- справедливість та стійкість звя'зків між поколіннями (заощадження, демографія, державний борг та забруднення).

Такий показник відображає більш повну картину економічного зростання. Він дає можливість відстежувати та впливати на постійне підвищення рівня життя населення.

Висновки. Таким чином, міжнародні порівняння показують, що країни з більшою інклюзивністю соціально-економічної системи, в яких пріоритетом є вирішення соціальних проблем у суспільстві та формування політики, спрямованої на соціальний захист та рівність доходів, більше стійкий до зовнішніх загроз та економічних криз.

Можна зазначити, що механізмами та інструментами для збільшення інклюзивності економіки можуть бути:

- Побудова програми соціальної інтеграції та рівності загальних благ;
- Розвиток місцевого самоврядування як гаранта справедливості та соціального захисту;
- Забезпечення пріоритетного розвитку охорони здоров'я та освіти та збільшення загального доступу до продуктів охорони здоров'я, освіти, включаючи додатковий рівень та культуру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е.М.Лібанової. − К.: Інститут демограгфії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2012. − 404 с.

2. Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2018 року. [електронний ресурс]. – Режим доступу: https://roscongress.org/materials/otchyet-o-globalnoy-konkurentosposobnosti-2018-goda/

УДК 330.338.2

Дергач А.В., *к.держ.упр.*
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м.Київ, Україна)
Охріменко Я.А, *магістр 1-го року навчання*
факультету аграрного менеджменту
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м.Київ, Україна)

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ІНКЛЮЗИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Концепція інклюзивного розвитку це є те, що кожен суб'єкт економіки є важливим, унікальним, цінним для суспільства і має всі можливості аби задовільнити свої потреби [1]. В загальному поняття інклюзивність має ціль залучення усіх суб'єктів до економічного ринку в однаковій мірі.

Саме соціально-економічні чинники являють собою основну рушійну силу різних економічних процесів, які чинять вплив на соціально-економічні діяльності у регіонах. Ще з історії розвитку країн нам відомо, як люди на новій землі започатковували певні ремесла, займали різні ніші і починали рухати економіку на новий рівень. Так само із соціумом. Створювалася певна тенденція, яка переростала у дещо більше.

В Європі визначилися дві тенденції розвитку. У країнах на захід від річки Ельби формувалася ринкова економіка. У країнах на схід від Ельби (у Центральній та Східній Європі) визначальним було утвердження феодально-кріпосницької системи господарства, перетворення їх на аграрно-сировинний придаток до промислово-торговельних країн Західної Європи. Цей розвиток відбувався за часу XVI-XVIII ст. і звідси бере свій початок [2]. І поступово соціально-економічні впливи змінювалися і дійшли до певного моменту.

Теоретичним підґрунтям розвитку теорій інклюзивного розвитку і зростання економіки стала концепція «перерозподілу в процесі зростання», яка зародилася в 70-х роках минулого століття та основоположниками якої стали Чечери та Ахлувалія [3].Основна ідея полягає в тому, що політика розумного перерозподілу розширює можливості для ефективного перерозподілу та сприятиме скороченню бідності.

У 2000-х роках виникає теорія «економічного зростання в інтересах бідних» (pro-poor growth), авторами якої були економісти Н. Каквані та Е. Пернія. Сутність теорії полягає в тому, що бідність скорочується за умови зростання всіх доходів з однаковою швидкістю. Послідовники цієї теорії Равальйон та Чен визначили її сутність як зростання, що зменшує рівень бідності [4]. На нашу думку, це сприяє насамперед розвиток певних суб'єктів, які до цього часу могли мати певні соціальні, а найголовніше економічні проблеми з різних причин.

Це є саме невеликі і небагаті країни, які виробляють мало матеріальних благ, а спеціалізуються на продовольстві, сфері послуг і транзиті, а також експорті сировини. Вони мало забруднюють довкілля не тому, що досягли певного рівня розвитку, а через слабку промисловість. Висока частка сфери послуг здатна «вивести» подібну країну за рахунок низького забруднення, самозайнятості чи інших місцевих особливостей на кращі позиції в рейтингах, ніж якби оцінювання здійснювалося традиційно – передусім за обсягом ВВП на душу населення [5].

Концепція інклюзивного економічного зростання виникла через те, що фінансова рентабельність не може бути єдиним критерієм у низці аспектів соціальної сфери, в

екологічних питаннях тощо. І попри спірність доцільності використання індексу інклюзивного розвитку в статистиці, сама концепція інклюзії досить раціональна для України.

Загалом, соціальне підприємство має такі компоненти:

1)соціальна проблема, яка на протязі певного часу створює дискомфорт, ускладнення через нестачу коштів соціальної групи для її подолання;

2)розробка механізму, яка прискорить вирішення цієї проблеми;

3)створення та впровадження цього механізму на ринок.

В нашій країні є свої проблеми з нерівноправним розподілом економіки, соціальних чинників, таких як: бідність, дискримінації однієї частини населення іншою, заниження дієздатності людей з особливими можливостями та ін. І беручи приклади західних країн та їх розвиток інклюзивності завдяки низці чинників, можна зробити цей перерозподіл серед усього населення України і зробити залучення всіх можливих верств населення реальним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ending Poverty and Sharing Prosperity. Global Monitoring Report 2014/15. – Washington DC: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2015. 240 p. URL: http://www.worldbank.org/en/publication/globalmonitoring-report (дата звертання: 05.11.2020).
2. Соціально-економічні чинники : веб-сайт. URL: https://pidru4niki.com/1956082841140/politekonomiya/sotsialno-ekonomichni_chinniki (дата звертання: 05.11.2020).
3. Chenery, H. M. (1974), Redistribution with Growth. Oxford: Oxford University Press.
4. Ravallion, M. (2005), Pro-Poor Growth: A Primer. Retrieved from Development Research Group, World Bank: веб-сайт. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTPGI/Resources/15174_Ravallion_PPG_Primer.pdf (дата звертання: 05.11.2020).
5. Сидорова А. В., Кіосак Я. В. Міжнародна статистика: навч.посібник. Донецьк: Каштан. 2013. 384 с.

УДК 330.338.2

Дергач А.В., *к.держ.упр.,*
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
(м. Київ, Україна)
Руденко В.І., *магістр 1-го року навчання*
факультету аграрного менеджменту,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
(м. Київ, Україна)

БІЗНЕС-ПРОЕКТ СТВОРЕННЯ ДИТЯЧОЇ ЮНАЦЬКОЇ СПОРТИВНОЇ ШКОЛИ: ПЕРСПЕКТИВИ І МОЖЛИВОСТІ

Фізична культура, як складова загальної культури, є важливим чинником здорового способу життя, профілактики захворювань, організації змістового дозвілля та створення умов для гармонійного виховання, фізичного розвитку, повноцінного оздоровлення, змістовного відпочинку і дозвілля дітей та молоді.

Особливу роль у розвитку спорту відіграють спортивні школи, а дитячо-юнацькі спортивні школи (ДЮСШ) – це не тільки місце розвитку дитячо-юнацького спорту, а й початкова ланка підготовки спортсменів для резервного спорту.

Останніми роками спостерігається поступове збільшення кількості дітей, що займаються в спортивних школах України. Тільки в ДЮСШ м. Києва за рік займається понад 37000 дітей, що складає 13,3 % від загальної кількості дітей та молоді міста до 18 років. Також в ДЮСШ працюють 1679 тренерів, з яких 1149 штатних. Найпоширенішими видами сорту в Києві визнано бокс, боротьба вільна та греко-римська, веслування академічне, гімнастика спортивна та художня, дзюдо, легка атлетика, плавання, фехтування, фігурне катання, плавання в ластах, боротьба самбо [1].

Першочерговим завданням на шляху відкриття власної справи будь-якого напрямку є проведення ґрунтовного аналізу ситуації на ринку. У випадку із розробкою бізнес-проекту по створенню ДЮСШ – це аналіз ситуації на ринку надання спортивних послуг, тобто необхідно зібрати інформацію про вже наявні в регіоні подібні установи, з'ясувати їх спрямованість, оцінити попит. За результатами проведеного аналізу, вже можна буде визначитися, за якими видами спорту найбільш вигідно надавати послуги. Для спортсмена вибору не існує, він вчить дітей тому, що вміє сам. Але для досягнення фінансового успіху необхідно вивчити попит і вибрати один або кілька найбільш затребуваних напрямків. У великих містах існує попит на всі види спорту, навіть самі незвичні, а в маленьких містах необхідно враховувати не тільки попит, але і наявність досвідчених фахівців, які зможуть тренувати дітей.

Та як показує практика, бажання відкривати спортивні школи, в першу чергу, належить самім спортсменам. Тому, якщо ви самі володієте будь-яким видом спорту, то напрямок вашої діяльності саме собою визначено.

Як показав проведений нами аналіз, ринок спортивних послуг користується величезним попитом. І беручи до уваги велику кількість уже створених різноманітних спортивних шкіл і клубів, попит на дані послуги в повному обсязі на сьогоднішній день незадоволений. Особливо це стосується і такому напрямку, як спортивна підготовка дітей. Тому спортивний бізнес досить затребуваний, має хороші показники окупності.

Та не дивлячись на існуючий попит, щоб про вашу дитячу спортивну школу дізналося більше людей і ви мали б можливість набрати учнів, необхідно, звичайно ж, про себе заявити. Необхідно розробити дієву маркетингову стратегію. Тому важливу роль при побудові власного бізнесу відіграє реклама. Необхідно постійно рекламувати себе: оголошення в газетах, на радіо, в школах і розвиваючих центрах, поліклініці та інших місцях, які масово відвідують діти та їхні батьки, розклеювання і роздача флаєрів на вулицях, створення власного сайту-візитки і сторінок у соціальних мережах, де ви будете розказувати про досягнення ваших тренерів, учнів та розмістите якісні фото залу і проведення занять. Ідей може бути безліч. Також можна організовувати рекламні акції для своїх клієнтів, такі як, наприклад, надання знижки при покупці місячного абонемента [2].

Відкриття дитячої спортивної школи краще запланувати на початок навчального року. Це найкращий період для максимального заповнення залу юними спортсменами.

Не менш важливим моментом при відкритті спортивної школи є вибір місця розташування вашого закладу, вибір самого приміщення спортивного залу та обладнання, яке необхідне для проведення занять. При виборі школи для занять дітей, батьки орієнтуються не тільки на рівень цін, а й на якість сервісу. По-перше, заклад має розташовуватися в зручному місці; по-друге, це повинно бути просторе приміщення для тренувань з гарною вентиляцією, робочим станом інвентарю і обладнання та достатньою кількістю душових; по-третє, необхідно потурбуватися про забезпечення високого рівня безпеки тренувань та правильного підбору інтенсивності фізичних навантажень.

Але головним чинником в такому бізнесі є професіоналізм і доброзичливість тренерів, бо для багатьох своїх вихованців вони стають прикладом для наслідування. Чим вище професіоналізм тренерського складу, тим краще. Економити на тренерах не можна, більша частина успіху – саме в них. Тому необхідно запрошувати спортсменів з тренерським досвідом і вищою освітою в області фізичної культури і спорту, кваліфікованих професіоналів з реальними досягненнями.

Організація спортивної секції для дітей вимагає великих зусиль і значних матеріальних вкладень. Але при грамотному маркетингу і високому рівні послуг ця сфера може приносити відчутний прибуток. Саме тому, створення сучасної, потужної дитячо-юнацької спортивної школи є не тільки вигідним фінансовим капіталовкладенням, а й внеском у наше майбутнє.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про удосконалення та розвиток мережі дитячо-юнацьких спортивних шкіл міста Києва: Інформаційна довідка. URL : https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:pJv3ymhqd8gJ:https://don.kyivcity.gov.ua/files/2015/12/24/dsu.docx+&cd=4&hl=ru&ct=clnk&gl=ua (дата звернення 19.11.2020).

2. Як відкрити спортивну секцію. Бізнес-план спортивної секції: необхідний інвентар, розрахунок витрат і оформлення документів. URL : https://spainproject.ru/uk/myagkaya-krovlya/kak-otkryt-sportivnuyu-sekciyu-biznes-plan-sportivnoi-sekcii/.

3. Ідея бізнесу: як відкрити школу з футболу для дітей. URL : https://agrosich.com.ua/ideya-biznesu-yak-vidkriti-shkolu-z-futbolu-dlya-ditej-2/.

УДК 330.338.2

Дергач А.В., *к.держ.упр.,*
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
(м. Київ, Україна)
Ерметова М.С., *магістр 1-го року навчання*
гуманітарно-педагогічного факультету,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
(м. Київ, Україна)

ПЕРСПЕКТИВНІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЗІ СТВОРЕННЯ ПРИВАТНОГО ДИТЯЧОГО САДКА

Зростання рівня урбанізації призводить до збільшення чисельності населення міст, зведення в них нових житлових і офісних комплексів, проте темпи будівництва державних навчальних закладів, таких як школи, дитячі садки, центри розвитку дитини, та інших об'єктів, необхідних для повноцінного розвитку молодого покоління, залишають бажати кращого. Тому попит на якісні послуги дошкільних закладів в українських мегаполісах постійно зростає.

Сьогодні у Києві функціонує більше шести сотень дошкільних навчальних закладів різних типів і форм власності. Однак, в найбільш заселених мікрорайонах дитячі садки вже або не приймають дітей, або перевантажені ними. І це не дивно, адже в київських дошкільних закладах перебуває на 14,5 тис. дітей більше, ніж загальна кількість місць в них [1].

Зіткнувшись з проблемою влаштування дитини у дитячий садок, батьки змушені розглядати різні варіанти і часто приходять до висновку, що приватні навчальні заклади можуть дати набагато більш високий рівень дошкільної освіти за доступною ціною. Адже чекати рік або більше поки звільниться місце у комунальному садочку – це не вихід, тому що дитина росте і розвивається, їй потрібно спілкуватися з іншими дітьми, а батькам необхідно заробляти засоби до існування. Допомогти полегшити життя молодим сім'ям зможе відкриття приватного дитячого садка, а місцеві органи влади компенсуватимуть частину витрат на утримання в ньому дитини.

Перед тим, як розробити бізнес-план дитячого садка, варто детально розібратися в основних особливостях та нюансах цієї справи.

Однією з важливих задач є розробка системного опису бізнес-моделі. Отже, розглянемо сутність кожного зі структурних елементів бізнес-моделі приватного дитячого садочка.

*1. Споживчі сегменти.*У цьому структурному блоці визначається, які групи людей і організацій підприємство розраховує залучати й обслуговувати.

Основними споживачами послуг приватних дитячих садочків в Україні є як чоловіки, так і жінки у віці 25-55 років, які мають дітей у віці від 2 до 6 років і які орієнтовані на різносторонній розвиток дитини та отримання якісної дошкільної освіти.

2. Ціннісні пропозиції. Блок включає опис товарів і послуг, які представляють цінність для певного споживчого сегмента.

Цінність пропозиції з відкриття приватного дитячого садка полягає в задоволенні потреб батьків залишити дитину в надійних руках в той час, коли вони мають працювати.

3. Канали збуту. Цей блок описує, як компанія взаємодіє зі споживчими сегментами і доносить до них свої ціннісні пропозиції. Канали зв'язку, поширення (дистрибуції) і продажів складають систему взаємодії компанії зі споживачем. Згідно проекту дитячого садка, продаж послуг буде здійснюватися через офіційний сайт, каналами Telegram та Viber, де можна дізнатись про наявність місць, особливості перебування у дитсадку, необхідні документи та вартість послуг. Крім того, передбачена можливість спілкування батьків з вихователями та директором.

4. Взаємини зі споживачами. Блок описує типи відносин, які встановлюються у компанії з окремими споживчими сегментами.

Взаємини з батьками та дітьми будуватимуться на основі індивідуального підходу до кожного, виходячи з його потреб та уподобань. Для клієнтів ДНЗ буде запропоновано програму лояльності із системою бонусів та знижок для кожної наступної дитини з сім'ї, а також за рекомендації.

5. Потоки надходження доходів. Блок потоків надходження доходу включає матеріальний прибуток, який компанія отримує від кожного споживчого сегменту (щоб отримати розмір чистого прибутку, необхідно відняти з доходів всі витрати).

Дитячий садок здійснюватиме свою діяльність з метою отримання прибутку. Основні доходи ДНЗ отримуватиме від продажу послуг перебування дітей у дитячому закладі. Додаткові грошові потоки садок отримуватиме від оренди приміщення танцювальної зали для дитячих танцювальних гуртків, а також для художньої студії.

6. Ключові ресурси. У цьому блоці описуються найбільш важливі активи, необхідні для функціонування бізнес-моделі.

До ключових ресурсів садочку належать приміщення, спеціальне обладнання, кваліфікований персонал, сучасні методики виховання та розвитку дітей, фінансові ресурси та юридична підтримка.

7. Ключові види діяльності. Блок описує дії компанії, які необхідні для реалізації її бізнес-моделі.

Ключовим видом діяльності дитячого садка є організація процесу перебування

дітей, їх різнобічного розвитку, підготовки до школи та реалізація їх споживачам.

8. Ключові партнери. Ключовими партнерами дитячого садка є відділ освіти міської адміністрації, школа інноваційного розвитку «Вундеркінд», ТОВ «Інтератлетіка», ТОВ «Будинок іграшок» [2].

Приватні дитячі садки – це перспективний бізнес, який за певних зусиль може принести стабільний і достатньо високий прибуток. Зрозуміло, що реалізація даної бізнес-ідеї принесе користь і інвестору – у вигляді прибутку, і суспільству – у вигляді підвищення якості дошкільної освіти. Але успішність реалізації даного проекту безпосередньо залежить від бажання створити зразковий дошкільний заклад, бо головна наша інвестиція в забезпечене майбутнє – це інвестування в наших дітей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Освіта Києва. Моніторинг діяльності: Інформаційні матеріали. URL : https://don.kyivcity.gov.ua/files/2017/1/20/info.pdf.

2. Від бізнес-моделі до успіху. URL : https://www.pressreader.com/ukraine/the-ukrainian-farmer/20190315/284983971052658.

УДК 330.338.2

Дергач А.В., *к.держ.упр.,*
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
(м. Київ, Україна)
Бевзюк Д.О., *бакалавр другого курсу*
гуманітарно-педагогічного факультету,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
(м. Київ, Україна)

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Соціальне підприємництво в широкому розумінні цього слова – підприємницька діяльність, головною ціллю якої є або пом'якшення, або розв'язання соціальних проблем і є одним із сучасних засобів взаємодії влади, бізнесу і громади. Головна ознака соціального підприємництва – це реалізація соціально-інноваційної підприємницької діяльності, значна частина прибутків від якої спрямовується на вирішення соціальних проблем.

Характеристиками соціального підприємництва є:

- соціальні дії, тобто стійкі позитивні вимірювані соціальні результати;
- інноваційність – втілення у життя нових унікальних підходів, що дозволяють якісно покращити соціальну дію;
- самоокупність і фінансова стійкість – здатність соціального підприємства розв'язувати соціальні проблеми до тих пір, поки це необхідно і за рахунок доходів, що отримуються від власної діяльності;
- масштабність – збільшення масштабу діяльності соціального підприємства на національному і міжнародному рівні та поширення досвіду з метою збільшення соціальної дії;
- підхід – здатність соціально-рієнтованого підприємця бачити недоліки ринку, знаходити можливості, акумулювати ресурси, а також розробляти нові рішення, що будуть мати довгостроковий і позитивний вплив на суспільство в цілому.

Головне, що відрізняє соціального підприємця від бізнес-підприємців і навіть від

соціально відповідального бізнесмена – це соціальна місія. Проте, на відміну від звичайної благодійності, соціальні підприємства – це сталі бізнесові механізми, які мають набагато більший вплив на існуючі проблеми та дозволяють ефективніше розподіляти фінансові ресурси. Разом з цим, отримання прибутку, створення багатства хоча і є частиною бізнес-моделі, проте – лише засіб для досягнення соціальної мети, а не самоціль [1].

В Україні перші спроби впровадження соціального підприємництва відбулись на початку 2000-х років. Саме з 2004 року словосполучення «соціальне підприємництво» увійшло до українського лексикону після проведення серії тренінгів з експертами США щодо створення соціальних підприємств громадськими організаціями. На даний час соціальне підприємництво не є достатньо розвиненим видом діяльності в Україні. Однією з причин такої ситуації є недостатній рівень знань як у громадському, так і в державному та бізнес-секторах про сутність соціального підприємства, його відмінність від інших форм підприємництва, роль у розвитку суспільства і місцевої громади.

Розвиток соціального підприємництва в Україні з часом набирає обертів. В XXI ст. в Україні воно набуває все більшої популярності серед громадських організацій. На сьогодні в Україні нараховується близько 700 підприємств, які за тими чи іншими ознаками можна віднести до категорії «соціальне підприємництво». Прикладами цього є Центр підтримки соціального підприємництва, який розпочав свою роботу з жовтня 2010 року на базі Асоціації аналітичних громадських організацій «Соціально-економічні стратегії і партнерства». Соціальним підприємством вважають асоціацію «Світ. Краса. Культура», яка створює робочі місця по всій Україні для малозабезпечених жінок, що перебувають у особливих кризових життєвих обставинах. До цієї категорії підприємництва відносять і Одеську громадську організацію «Дорога до дому», яка видає газету для малозабезпечених, а також забезпечує безробітних роботою у своїх швейних цехах. У Житомирі при громадській організації «Місія Самарян в Україні» теж працює цех з виготовлення виробів з металу. У Вінниці відкрили пекарню, де працюють люди з аутизмом та синдромом Дауна [2].

Таким чином, розвиток соціального підприємництва позитивно сприяє розвитку економіки і суспільства, пропонуючи можливості для створення робочих місць і нових форм підприємництва та зайнятості. Завдяки діяльності таких підприємств можливе працевлаштування людей з обмеженими фізичними і психічними можливостями, тих, хто був безробітним тривалий час та представників груп ризику, що допомагає подолати соціальну ізольованість. Соціальне підприємництво сприяє розвитку широкого спектра соціальних послуг, які, з однієї сторони, так необхідні суспільству, а з іншої нецікаві звичайному бізнесу через малоприбутковість та непрестижність. Соціально-орієнтовані підприємства знижують навантаження на місцеві бюджети у розв'язанні соціальних проблем, що актуально в умовах хронічного дефіциту бюджетних коштів та розширюють структуру фінансування соціальних програм регіону.

Але на даний час існує і низка проблем стосовно розвитку соціального підприємництва в Україні, одними з яких є мала поінформованість суспільства та недостатній рівень підтримки з боку держави. Тому держава має створити законодавчі, організаційні та фінансові інструменти розвитку соціального підприємництва, а місцева влада – всіляко сприяти його впровадженню в суспільне життя на рівні регіонів, міст та громад.

Вимоги сьогодення потребують від нас дієвої концентрації навколо питання розвитку соціального підприємництва в Україні, яке зможе забезпечити розвиток та посилення соціального впливу у суспільстві та створить умови для сталого поліпшення життя. Таким чином, соціальне підприємництво є якісно новим видом діяльності, що поєднує підприємницьке новаторство та соціальну спрямованість з метою вирішення

певної соціальної проблеми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Розвиток соціального підприємництва в Україні та його роль у реінтеграції Донбасу: Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень. URL : http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/111Zapiska-Hodgson-Sots-p_dpri_mnitstvo-zatverdzhene-4cef0.pdf.

2. Сотула О.В. Соціальне підприємництво як інноваційна модель розвитку економіки. Електронний журнал «Ефективна економіка». №4.2013. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1988.

УДК 330.341.2

Дергач А.В., *к.держ.упр.,*
Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)
Галиця О.О., *студентка 1-го курсу магістратури факультету аграрного менеджменту*
Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)

МЕТОД БЕЗПЕРЕРВНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОЕКТІВ KAIZEN

Сьогоднішня світова стратегія економічного розвитку розглядає якість як найбільш важливий фактор для забезпечення конкурентоспроможності компанії. Враховуючи перехід української економіки до ринкових відносин, проблема якості постає майже перед кожним виробником. Для того, щоб вирішити цю проблему, потрібно розуміти, що управління якістю проектів - це дії, спрямовані на встановлення, забезпечення і підтримку необхідного рівня якості проектів в процесі їх розробки, обґрунтування та реалізації [1].

Управління якістю проектів включає в себе загальні функції управління, а саме: планування якості, контроль та вдосконалення існуючої системи якості.

Планування якості визначає, які стандарти треба застосовувати до того чи іншого проекту, і як досягнути відповідності до них. Забезпечення якості допомогає регулярно оцінювати виконання проекту для того, щоб визначити, чи відповідає проект стандартам якості.

Контроль якості потрібен для того, щоб оцінити результати проекту та встановити їх відповідність вказаним стандартам, а також визначити причини та шляхи їх усунення при неналежному виконанні. Варто зазначити, що у теперішніх реаліях забезпечення якості проекту є актуальним на всіх фазах його життєвого циклу, а кожен учасник проекту повинен розуміти необхідність її забезпечення.

Оскільки управління якістю вимагає системного підходу, існують сучасні стандартизовані системи менеджменту якості, серед яких варто звернути увагу на метод безперервного поліпшення (метод Kaizen) [2].

Метод Kaizen – це система безперервного поліпшення якості, технологій, процесів, корпоративної культури, продуктивності праці, надійності, лідерства та інших аспектів діяльності компанії [3]. Основний фокус уваги даної системи полягає у «якості» персоналу, тому що саме від персоналу залежить якість продукції та послуг, що випускаються. Ця система тягне за собою покращення та розвиток кожного працівника –

від топ-менеджерів до менеджерів нижчої ланки управління. Враховуючи це, топ-менеджеру, на нашу думку, відводиться особлива роль при розробленні і впровадженні системи якості. Тому управління якістю сучасних українських компаній потребує врахування таких складових як

- ставлення топ-менеджерів до проблем якості та спроможність проводити зміни, орієнтуючись на свої лідерські здібності;

- орієнтація на залучення персоналу організації на всіх рівнях управління до побудови системи менеджменту якості через удосконалення мотивації та побудови безперервної системи навчання співробітників;

- орієнтація на командні методи роботи [4].

Як ми бачимо, головними відмінностями підходів Kaizen менеджменту є те, що на відміну від західних моделей вони особливе значення надають людям і процесу виробництва та орієнтовані на процес, а не на результат.

Як показує вітчизняна практика, успішність впровадження Kaizen методу в життя можливо при обов'язковій умові зацікавленості топ-менеджера в цьому. Прикладом є компанія Кока-Кола Беверіджіз Україна, яка у 2007 році розпочала впровадження Kaizen методу.

Зазначимо, що дана система управління якістю складається із 5 ключових елементів [5]:

1. Командна робота – усі працівники працюють як одна команда для досягнення спільних цілей та бажаних покращень у роботі.
2. Персональна дисципліна – кожен працівник повинен підвищувати рівень власної дисципліни у всіх аспектах роботи починаючи від управління власним часом, закінчуючи витрачанням матеріальних та фінансових ресурсів.
3. Моральний стан – керівництво повинно впровадити мотиваційні інструменти, наприклад: хороші умови праці, система заохочень та винагород, оплачувана відпустка, оплата медичних послуг і т.д.
4. Гуртки якості - співробітники мають можливість обмінюватися ідеями, навичками, технологіями та іншими важливими для спільної роботи ресурсами. Обмін інформацією і взаємодія в рамках гуртків якості дозволяє співробітникам оцінювати ефективність своєї роботи на основі порівняння з роботою інших, і тим самим намагатися поліпшити свою діяльність
5. Пропозиції щодо покращення - необхідно дати співробітникам можливість вільно пропонувати поліпшення незалежно від рангу, займаного в системі управління. Пропозиції співробітників можуть бути будь-якими, навіть абсурдними, і всі вони повинні бути враховані і розглянуті.

Вважаємо за доцільне зауважити, що дану систему неможливо реалізувати без дотримання її основних принципів:

- організація робочого місця (за спеціальною методологією 5S);

- усунення невиправданих втрат (рух, очікування, технологія, транспортування, дефекти, запаси, перевиробництво);

- стандартизація (стандарти постійно покращуються для створення основи стабільної роботи) [5].

Враховуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що українським компаніям, які зіштовхуються із високою конкуренцією та вимогами споживачів, Kaizen метод допоможе бути на крок попереду, але варто розуміти, що така система потребує постійної роботи, а покрокові покращення повинні запроваджуватись щоденно. Ця система не підходить для тих компаній, які очікують на миттєві результати адже це повноцінна філософія, яка охоплює кожного працівника компанії без винятку.

Отже, результатом запровадження Kaizen методу на підприємстві є скорочення

кількості персоналу на 20-50 %, а кожен працівник, який залишиться в компанії буде постійно шукати можливості зробити результат своєї роботи краще та буде прагнути створювати та запроваджувати ефективні зміни. Зауважимо, що у більшості випадків такі зміни не потребують фінансових вкладень, а вимагають значної концентрації робітників компанії на своїх обов'язках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Петренко Н. О., Кустріч Л. О., Гоменюк М. О. Управління проектами [текст] : навчальний посібник. Київ : «Центр учбової літератури». 2015. 244 с.
2. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури. 2007. 368 с.
3. Нічітайлова Н. С. Концепція кайзер як мало витратний інструмент впровадження системи екологічного менеджменту. Механізм регулювання економіки. 2009. № 3 (2). С. 157–161.
4. Безродна С. М. Управління якістю : навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей. Чернівці : ПВКФ «Технодрук». 2017. 174 с.
5. Кайдзен. Менеджмент качества : веб-сайт. URL: https://www.kpms.ru/General_info/Kaizen.htm (дата звернення 19.10.2020).

УДК 338.23:316.4

Дєліні М.М., *д.е.н., доцент, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СВІТІ ТА УКРАЇНІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Розвиток соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) в сучасних умовах розвитку світової економіки та поширення пандемії COVID-19 вимагає дослідження, адже підприємства наразі не можуть здійснювати СВБ в тих самих обсягах, як до пандемії. Під загрозою стала не лише СВБ щодо сторонніх зовнішніх стейкхолдерів, але й відносно власних працівників, так як велика кількість підприємств вимушена була перейти в дистанційну форму роботи, зменшити розмір заробітної плати чи зупинити роботу взагалі, що спричинило негативні тенденції на ринку праці України – зросло не тільки офіційне безробіття, але й тіньовий ринок праці зазнав впливу.

Після вивчення літературних, аналітичних та статистичних джерел можна зробити висновки, що СВБ під час пандемії не припинилась, а набула нових форм реалізації. Якщо раніше здебільшого підприємства її реалізовували у формі соціальних програм для розвитку громади, розвитку персоналу, благодійності та ін., то під час нових процесів вона проявляється в формі благодійної допомоги у вигляді купівлі необхідного медичного обладнання, засобів захисту, препаратів чи матеріальної допомоги, яка має цільове призначення – купівля необхідних медичних засобів.

Серед прикладів наведемо спочатку іноземні ініціативи в цій сфері. Так, Джек Ма – засновник гіганта електронної комерції Alibaba – через свій благодійний пожертвував африканським країнам 1 мільйон тест-наборів на коронавірус, 6 млн. масок та 60000 захисних костюмів. Такі самі набори були відправлені у США, країни Латинської Америки та Азійські країни. Серед благодійників можна відмітити й інших гігантів цифрової індустрії: Amazon, Apple, Microsoft, Facebook.

Крім того, промислові підприємства також знайшли можливість здійснювати СВБ для допомоги швидкого подолання пандемії COVID-19. Так, такі автомобільні компанії як Rolls-Royce, Ford, Tesla, General Motors надали свої виробничі потужності для виробництва апаратів для штучної вентиляції легень. Віскікурні в США та ЄС, а також виробники парфумів надали свої потужності під виробництво антисептичних засобів.

Таким чином, ми бачимо, що світові промислові та інші компанії підлаштували різні форми СВБ під потреби та виклики сьогодення.

Серед українського бізнесу можна навести наступні приклади: НАК «Нафтогаз» виділила 12,3 млн. грн. на допомогу медикам: закупівля засобів індивідуального захисту, дезінфектори, медичне обладнання тощо. Крім того, було передано лікарям респіратори, маски, медичні рукавички, окуляри тощо.

ДТЕК Нафтогаз здійснило закупівлю апаратів для штучної вентиляції легень (ШВЛ) для лікарень. «Арсенал Міттал Кривий Ріг» виділив понад 2 млн. грн. на закупівлю апаратів ШВЛ, а також перепрофілював санаторій-профілакторій на обсерваційну базу.

Окремо можна виділити такого представника логістичного бізнесу як Нова Пошта, який з самого початку пандемії в Україні закликав бізнес до підтримки українських лікарів та залучення коштів на подолання пандемії. Окрім надання грошової допомоги українським лікарям, Нова Пошта в координації з Офісом Президента безкоштовно доставляла лікарням медичні товари.

Компанія ROSHEN здійснило допомогу у вигляді закупівлі медикам понад 100000 костюмів індивідуального захисту, 10 портативних рентген-апаратів вартістю понад 10 млн. грн., а також у координації із проєктом «Життєлюб» закупило захисні окуляри, рукавички, продуктові набори для допомого людям похилого віку, які є найбільш вразливою групою від COVID-19.

Київстар, Vodafone Ukraine, SoftServe та інші компанії, які оперують на вітчизняному ринку, також здійснювали СВБ у формі допомоги для підтримки медиків та медичних закладів.

Таким чином, ми бачимо, що СВБ не втратило своєї актуальності під час пандемії, а змінила форми прояву. Підприємства переорієнтували свої екологічні, освітні та інші програми під потреби сьогодення й спрямували свою допомогу на придбання необхідного обладнання, засобів захисту медикам чи здійснювали матеріальну допомогу із цільовим призначенням. Це позитивно характеризує вітчизняні підприємства, адже вони розуміють важливість здійснення СВБ та поширюють ці практики в гострі соціально-економічні моменти.

УДК 39.15:330.341.1

Дєліні М.М., *д.е.н., доцент, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)*
Палій В.О., *магістр 2-го року навчання Факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ ВІДКРИТТЯ МАГАЗИНУ КОСМЕТИКИ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Парфумерно-косметична продукція (ПКП) користується сталим споживчим попитом і на сучасному етапі виявляє тенденції до його подальшого зростання. [1] Тому відкриття бізнесу в цій сфері вбачається достатньо успішним та доцільним. З цією метою нами було проведено дослідження особливостей відкриття магазину косметики.

Планується відкриття магазину косметики та парфумерії у місті Київ. Ми створимо магазин, в якому поєднуватимуться хороший асортимент, відмінна якість товарів, високий рівень сервісу і вигідне місце розташування торгової точки.

Для обліку всіх фінансових і маркетингових ризиків потрібно скласти бізнес-план магазину косметики і парфумерії з розрахунками, де будуть враховані всі основні витрати, вкладення в оренду, інтер'єр, рекламу, вартість торгового обладнання і сума на першу закупівлю. Це необхідно для того, щоб прорахувати рентабельність і термін окупності проекту з відкриття магазину. [2]

Проведемо SWOT-аналіз для магазину косметики, який наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. SWOT-аналіз магазину косметики

Сильні сторони (Strengths) o Наявність спеціальних цінових пропозицій, знижки для постійних клієнтів; o Легкість навігації серед асортименту в магазині; o Якісна продукція; o Можливість замовлень через інтернет; o Кваліфікованість персоналу та швидкість обслуговування; o Реклама магазину.	Слабкі сторони (Weaknesses) o Вузький асортимент продукції; o Середній рівень цін; o Вузька спеціалізація; o Слабкість у створенні нових видів продукції.
Можливості (Opportunities) o Розширення асортименту; o Збільшення обсягу покупки на покупця (за допомогою навчання персоналу активним продажам); o Пошук і відстеження способів зниження вартості оренди, вартості витрат на зберігання товару, на ведення бухгалтерії та інші організаційні витрати.	Загрози (Threats) o Зниження доходу у цільової аудиторії, як наслідок економічного спаду або нестабільності в економіці; o Збільшення витрат за орендну плату; o Поява конкурентів, що продають схожий товар або дешевші товари-замінники.

Джерело: сформовано автором.

Проаналізувавши сильні та слабкі сторони, можливості, а також загрози для магазину косметики, можна сформувати певні висновки.

Для магазину косметики після проведеного аналізу також найбільш значимими і вірогідними виявилися можливості розширення частки ринку, розширення асортименту продукції.

Найбільш підходящою є стратегія диверсифікації. Магазин косметики може почати надавати нову послугу на базі існуючих, наприклад, індивідуальний підбір доглядових засобів. Такі дії приведуть до збільшення прибутку без витрат. Конкурентоспроможність також підвищиться.

Стратегія диверсифікації передбачає додавання нових видів продукції одночасно з освоєнням нових ринків. При цьому товари можуть бути новими для всіх підприємств, працюючих на цільовому ринку, або тільки для даного підприємства.

Така стратегія забезпечує прибуток, стабільність і стійкість фірми у віддаленому майбутньому.

Стратегія диверсифікації - це форма стратегії зростання, яка допомагає зростати бізнесу. Це відкриває нові можливості для організації. Приймаючи цю стратегію, організація не тільки диверсифікує свої пропозиції на цільових ринках, але й розширює свої бізнес-горизонти. Стратегія допомагає організації збільшити обсяг продажів і доходи, зберігаючи при цьому витрати до мінімуму.

Організації, які реалізують стратегію, можуть диверсифікувати свій асортимент, модифікуючи існуючі продукти або додаючи нові продукти до асортименту. Стратегія надає організаціям можливість розвивати бізнес, збільшуючи обсяги продажів існуючим клієнтам або виходячи на нові ринки. [3].

Стратегія скорочення витрат є доцільною. Наприклад, пошук і відстеження способів зниження вартості оренди, вартості витрат на зберігання товару пошук постачальників з більш низькими цінами.

Період окупності вкладень складе близько 9 місяців. З урахуванням того, що на зазначену прибутковість бізнес вийде не відразу, варто очікувати повернення інвестицій через 1 рік.

Роздрібна торгівля косметикою та парфумерією у великому місті - дуже прибутковий бізнес. Незважаючи на високий рівень конкуренції, є всі шанси швидко окупити вкладення, активно розвивати свій бізнес, адже ця сфера має великий рівень попиту. У проекті на рік - відкриття ще 2 таких магазинів по місту. Крім того, для збільшення продажів в майбутньому буде створено інтернет-магазин з доставкою продукції по області. Прибуток при цьому виросте в кілька разів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Світовий ринок косметичної продукції. Режим доступу: http://promoboz.com/journal/2019/4-75-avgust/mirovoj-rynok-kosmeticheskoj-produktsii-i-sredstv-lichnoj-gigieny-tsifry-i-osnovnye-tendentsii/

2. Організаційно-виробничий план діяльності підприємства. Режим доступу: https://pidruchniki.com/12590605/turizm/organizatsiyno-virobnichiy_plan_diyalnosti_pidpriyemstva

3. Стратегія диверсифікації – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ispatguru.com/diversification-strategy/

УДК 769.035

Дєліні М.М., *д.е.н., доцент, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)*
Тагієва В.О., *магістр 2 року навчання кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту Національний університет біоресурсів та природокористування України, м. Київ*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ ВІДКРИТТЯ ФІТНЕС-ЦЕНТРУ

Організація нового підприємства в сучасних умовах вимагає ретельного суб'єктивного підходу до його планування в залежності від специфіку бізнесу. Одним з специфічних видів бізнесу є відкриття фітнес-центру, адже це є сферою послуг.

На даний час фітнес є популярним видом фізичних навантажень. Метою занять фітнесом є поліпшення показників сили, гнучкості та витривалості за рахунок накопичення пластичних і енергетичних речовин. При цьому людський організм функціонує, забезпечуючи повноцінний фізичний і психологічний комфорт. Тому, з урахуванням поширення тенденції здорового образу життя, відкриття центру фітнес послуг є актуальним.

Стрімкий розвиток сфери послуг, що відбувається внаслідок вивільнення робочої сили з матеріального виробництва, доводить перспективність цієї сфери як засобу реалізації численних підприємницьких ініціатив.

Упродовж останніх десятиліть саме конкурентоспроможні послуги забезпечили комерційний успіх багатьох відомих корпорацій. Специфіка послуг дає змогу започатковувати свою справу без значних початкових капіталовкладень і розвивати її, залучаючи нових клієнтів і успішно діючи на ринку.

Однією з найперспективніших галузей у сфері послуг наразі можна вважати фітнес індустрію. Причиною цього є світова мода щодо здорового способу життя, що в свою чергу передбачає правильне харчування, відмова від шкідливих звичок та спорт. В загальному понятті, фітнес - це напрям масової, спортивної фізичної культури, який спрямований на вдосконалення загального стану організму людини, його тренованість, гнучкість та здатність опиратись негативним впливам зовнішнього середовища у результаті виконання простих та комплексних вправ під музичний супровід чи у визначеному ритмі; допомагає в процесі корекції форм та ваги тіла та дозволяє закріпити досягнуті результати.

У це поняття входять не лише спортивні навантаження, але й правильне, раціональне харчування, режим дня та відмова від шкідливих звичок.

За методиками більшості провідних наукових та спортивних інститутів світу, фітнес, як фізична культура поділяється за такими напрямками:

- фізіологія
- комплекс здоров'я
- навички
- спорт

Послуги в даній сфері надаються як і комерційними структурами (фітнес центри та фітнес клуби, основна ціль яких є отримання доходу), так і державними

неприбутковими організаціями (спортивні юнацькі школи, басейни).

Фітнес – програми як форми рухової активності, спеціально організовані в рамках групових або індивідуальних (персональних) занять, можуть мати:

1) оздоровчо-кондиційну спрямованість (зниження ризику розвитку захворювань, досягнення і підтримка належного рівня фізичного стану);

2) спортивно-орієнтовану спрямованість. тобто переслідувати мету, пов'язану з розвитком здібностей до вирішення рухових і спортивних завдань на достатньо високому рівні.

В першому випадку фітнес – програми зорієнтовані на оздоровчий фітнес (найбільш популярні програми). Дані види тренувань відвідує основна частка населення. Їхній широкий різновид забезпечує високий рівень задоволення кожного сегменту. В другому випадку – спортивно-орієнтованого або рухового (конкретні види спорту). Передбачається участь у спортивних змаганнях національного та міжнародного рівнів, підвищення кваліфікації та отримання звання у сфері спорту.

Класифікація фітнес – програм базується:

а) на одному виді рухової активності (аеробіка, біг, плавання.);

б) на поєднанні декількох видів рухової активності (наприклад, аеробіка і бодібілдінг; аеробіка і розтяжка; оздоровче плавання і біг і т.п.);

в) на поєднанні одного або декількох видів рухової активності й різних чинників здорового способу життя (наприклад, аеробіка і загартування; бодібілдінг і масаж; оздоровче плавання і комплекс водолікувальних відновлювальних процедурі т.п.).

У свою чергу, фітнес-програми, засновані на одному виді рухової активності, можуть бути розділені на програми, в основу яких покладені:

- види рухової активності аеробної спрямованості (для покращення діяльності та оздоровлення серцево-судинної системи та кровообігу);
- оздоровчі види гімнастики (розвиток координації, гнучкості, балансу);
- види рухової активності силової спрямованості (розвиток мускулатури тіла);
- види програм щодо підвищення характеристик організму (швидкість, витривалість)
- види рухової активності у воді (плавання);
- рекреативні види рухової активності;
- засоби психоемоційної регуляції (зниження нервової напруги, постановка правильного дихання).

Крім того, виділяють інтегративні, загальні фітнес-програми, зорієнтовані на спеціальні групи населення: для дітей; для похилих людей; для жінок в до- і післяпологового періоду; для осіб з високим ризиком захворювань або тих, що мають захворювання; програми корекції ваги тіла.

З урахуванням вищенаведеного можна сформулювати основні особливості розробки бізнес-плану фітнес-центру. Так, при розробці проєкту відкриття фітнес-центру важливим є орієнтація на поєднанні різних типів програм фітнесу, або розвитку кожної з них. При відкритті бізнесу в цій сфері варто враховувати, що це є сферою послуг, тобто не виробництво готової продукції, а надання послуг, що вимагає іншого підходу до розробки виробничого плану. В даному випадку ресурсами виступають знання та вміння тренерів та вартість послуг, відповідно, формується з вартості оплати їхньої праці та інших поточних витрат, які притаманні будь-якому виду бізнесу. Крім того, конкурентне середовище вимагає формування таких програм, які б забезпечували конкурентні переваги серед інших багаточисельних як великих, так і малих спортивних центрів.

УДК 642.58:796.071.2(477)

***Негоденко С.Д.**, магістр 2 року навчання кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту*
Національний університет біоресурсів та природокористування України,
(м. Київ, Україна)
*Науковий керівник: **Дєліні М.М.,** д.е.н., доцент, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України*
(м. Київ, Україна)

МІЖНАРОДНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У сучасному світі, де все працює за допомогою найсучасніших передових технологій, фермери повертаються до старовинних практик у сільському господарстві для досягнення блага людства на цій планеті. Це було необхідним завдяки новій культурі споживачів, які усвідомлюють стан здоров'я, дедалі більше усвідомлюючи шкідливу дію хімічних речовин та інших добавок у продуктах харчування, фермери зараз повертаються до старовинних методів ведення сільського господарства, щоб виробляти так зване органічне харчування. Від насіння до ґрунту або води та кінцевого продукту, все, що потрібно для того, щоб подати органічну їжу на стіл, є природним та не містить пестицидів, хімікатів та добрив.

Внаслідок застосовуваних застарілих методів отримання органічної їжі займає більше часу і вимагає більшої обережності. Як результат, вони коштують дорожче, ніж інші продукти, які виробляються за менший час із використанням різних хімічних речовин та добрив. Однак споживачі, які вважають здоров'я надзвичайно важливим, не проти виставити трохи більше на органічні харчові продукти. Згідно з доповіддю досліджень ринку прозорості, світовий ринок органічної їжі в найближчі роки, ймовірно, буде розширюватися здоровими темпами, особливо в розвинених регіонах.

Окрім вимогливих споживачів, важливим фактором зростання ринку є турбота про навколишнє середовище. Пестициди, що використовуються для запобігання шкідникам - від бактерій, комах, кліщів і молюсків до птахів і гризунів, які не просто проникають у людський організм, а й накопичуються в грунті та воді. Це шкодить навколишньому середовищу, а отже, споживаючи неорганічну їжу, людина сприяє погіршенню довкілля.

З іншого боку, органічна їжа виробляється фермерами за рахунок багаторазових ресурсів, обмежуючи використання шкідливих пестицидів та хімічних речовин у продуктах харчування. Зазвичай їх культивують у невеликих сімейних господарствах, де збереження якості ґрунту та води є надзвичайно важливим для того, щоб майбутні покоління успадкували родючі землі. Фермери також дотримуються методів сівозміни, щоб зберегти родючість ґрунту. Така форма землеробства зменшує токсичне навантаження на навколишнє середовище. Як результат, уряди багатьох країн фінансують органічне землеробство. Це, разом із багатьма приватними гравцями, які набігають на поле, а також зростаючим тиском населення, на сьогоднішній день значно стимулювало ринок.

Хоча інформації про кількість імпорту та експорту органічної продукції мало, можна припустити, що імпорт відіграє все більшу роль. В Європейському Союзі ринок зростає швидше, ніж площа виробництва. У Данії - один з основних ринків Європи та одна з небагатьох країн, що має дані про імпорт; імпорт збільшився на 180 відсотків між

2008 і 2017 роками; і на 20 відсотків лише у 2016-2017 роках. Можна припустити, що тенденція схожа на інші великі ринки.

Нещодавно Європейський Союз вперше опублікував дані про імпорт до Європейського Союзу, показуючи імпорт у метричних тоннах за країнами та товарами; дані базуються на інформації сертифікаторів. Оскільки доступні лише дані за 2018 рік, поки що нічого не можна сказати про тенденції. Однак дані показують, що було імпортовано 3,3 млн. тонн органічної продукції, і що основна увага приділялась кормовим продуктам, багато з яких - з Китаю та України. Крім того, важливу роль відіграє імпорт тропічних фруктів, переважно з країн Латинської Америки.

У 2019 році Європейський Союз імпортував 3,24 мільйона тонн органічної продукції, приблизно стільки ж, скільки в 2018 році. Китай є провідною країною-імпортером на 433 000 тонн, а органічна соєва мука на корм для тварин є провідним продуктом на 77 відсотків від усього китайського імпорту. Україна постачає десяту частину органічного імпорту ЄС на суму 338 000 тонн, особливо пшениці та інших круп. Завдяки імпорту бананів та інших тропічних продуктів Домініканська Республіка, Еквадор та Перу займають третє, четверте та п’яте місце серед імпортерів.

Продаж органічних продуктів харчування та напоїв перевищив позначку в 100 мільярдів доларів США вперше в 2018 році. Хоча основну частину світових продажів становлять Північна Америка та Європа, їх частка зменшується, оскільки попит на органічну продукцію посилюється в країнах із економікою, що розвивається.

Підвищення обізнаності споживачів про органічну продукцію та розширення доступності є двома основними рушіями глобального зростання. Збільшується розповсюдження органічної їжі в супермаркетах, дискаунтерах, аптеках, аптеках та секторі громадського харчування та харчування. Органічні інгредієнти використовуються у зростаючій кількості європейських та північноамериканських закладів харчування. Великі прикуті торгові точки також беруть на себе зобов'язання постачати органічні продукти.

Що стосується ринків країн, то США мають найбільший ринок органічних продуктів харчування та напоїв. Данія лідирує за часткою ринку, де майже 14% роздрібного продажу продовольства припадає на органічні продукти. Найбільше витрачається органічна продукція у Швейцарії, Данії, Швеції та Австрії.

Це четверте видання цього звіту про ринок органічних продуктів харчування та напоїв було підготовлено шляхом постійних досліджень галузі органічних продуктів протягом майже 20 років. Наводиться експертний аналіз, тенденції та розуміння ринку органічних продуктів харчування та напоїв. Прогнози зростання та прогнози даються для провідних географічних регіонів, а також відкриття бізнесу.

Отже, в Україні, якщо зберегти сучасні тенденції в області органічних сільськогосподарських угідь, кількість органічних ферм а обсяги внутрішнього споживання органічної продукції згодом збільшаться. Однак ми не повинні забувати про існуючий дисбаланс між темпами зростання попиту та пропозиції, що веде до штучного збільшення цін на продукцію.

Серед глобальної пандемічної кризи та безстрокового блокування між країнами споживча промисловість харчових продуктів та напоїв вперше засвідчила високий попит на побутові товари, здорові продукти харчування та витратні матеріали з більш тривалим терміном зберігання. Попит на заморожені харчові продукти, фрукти та овочі, яйця, борошно та цільне зерно, серед іншого, зазнав значного зростання на перших етапах кризи. В даний час більшість підприємств галузі стикаються з низьким споживанням своєї продукції та проблемами ланцюга поставок. Компанії більше зосереджуються на зміні своїх ланцюгів поставок з метою посилення своєї присутності в Інтернеті та заходів доставки, намагаючись адаптуватися до сучасного ділового середовища. Зміни в

поведінці споживачів при покупці та динамічні зміни в напрямку Інтернет-каналів та каналів розподілу D2C можуть мати серйозні наслідки для найближчого майбутнього зростання галузі.

УДК 338.244

Дєліні М.М., *д.е.н., доцент, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)*
Охріменко Я.А, *магістр 1-го року навчання Факультету аграрного менеджменту Національний університет біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна)*

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Важливою рисою розвитку економіки світу останнім часом стало усвідомлення важливості людського фактору при виробництві товарів, послуг й підприємництва в цілому. Людські ресурси стають першочерговими в управлінні проєктами, а інвестиції в людський капітал найбільш ефективними. Соціальна орієнтація ринку стає запорукою сталого та потужного розвитку економіки країн світу, що також сприяє поширенню соціальних інновацій та соціальному підприємництву, яке стає доволі поширеним.

Вперше згадку про «соціальне підприємництво» та «соціального підприємця» можна знайти в 1960-х роках в англомовній літературі з питань соціальних трансформацій. У 1980-х роках ці терміни отримують широкого вжитку завдяки зусиллям Білла Дрейтона, засновника компанії Ашока. До прикладів соціального підприємництва можна віднести Флоренс Найтінгейл, яка заснувала перше училище для медсестер, Роберту Оуена – відомого економіста та засновника кооперативного руху та ін.і [1].

Найбільш поширене визначення соціального підприємця належить Григорі Дізу, по його словам – це прийняття на себе місії створення і підтримки соціальної цінності, виявлення і використання нових можливостей, здійснення процесу інновацій и навчання, рішучість дій, не обмежена розташованими ресурсами та висока відповідальність підприємця за результати своєї діяльності [2].

Враховуючи основні тенденції розвитку соціального підприємництва в Україні, а також загальні тенденції на ринку праці, актуальності набирає питання забезпечення робочими місцями людей з особливими можливостями. Це є важливим питанням не лише для вітчизняної економіки та соціальної моделі, а й для всього розвиненого світу, адже інклюзивний розвиток економіки можливий лише за її збалансованого розвитку, зокрема соціальної складової. Основною проблемою тут є факт, що традиційних підприємців відлякують люди з “особливостями”. І саме вирішення цього питання, одна з найгостріших проблем на даний момент і потребує розв’язку. За прикладом міжнародних підприємців, існує багато прикладів, коли закинуті цехи непрацюючих підприємств трансформуються в офісні центри із працевлаштуванням представників вразливих груп населення, і з прибутками, що спрямовуються на вирішення місцевих проблем. Тому, на нашу думку, в Україні це цікавий приклад для соціальних підприємців через те, що в нашій країні багато будівель, які знаходяться в жахливому стані і на цікаві владі.

Соціальне підприємництво також стає важливою тенденцією та актуалізується за

умов поширення соціальної відповідальності бізнесу, яка спрямована на відповідальність підприємств перед соціумом, що проявляється у різних формах, в тому числі й працевлаштуванню людей з особливими потребами.

Згідно статистиці, наразі в Україні на даний момент перебуває близько 42млн осіб і серед них більше ніж 300 тис осіб інвалідів по зору із яких 40 тис повністю позбавлені змогу бачити [3]. Цим людям потрібна допомога, але державна підтримка зводиться до невеликої пенсії і мізерного переліку "технічних засобів реабілітації", які видають в центрах соціального захисту. Але це не є реальною допомогою, що в змозі вирішити проблему. Й тому одним із шляхів подолання цієї проблеми може стати більш повна соціалізація людей з особливими потребами. Так, це може бути здійснено допомогою різного приладдя, яке допоможе більш повноцінному життю таких соціальних груп. Нами пропонується виробництво навушника з функцією GPS, який буде підключатися до вашого телефону, і буде контролювати кожен ваш рух, поки він буде активний. За допомогою маленької камери, яка знаходиться на кінці пристрою, програма буде бачити перед собою перешкоди, сходинки, бордюри, інших людей і т.д. І, згідно цього, буде передавати вам сигнал про те, що знаходиться попереду вас. І, на нашу думку, це є ідеальним варіантом для людей з обмеженими можливостями, так як сам пристрій малий, не заважає вашому звичайному життю, і все, що для нього треба це сам пристрій і мобільний телефон. Передбачається, що даний пристрій допоможе більшій соціалізації людей з особливими потребами та зробить їх повноцінними учасниками ринку праці України.

Виробництво подібного приладдя є прикладом соціального підприємництва, адже спрямована на розв'язання значущої соціальної проблеми – повноцінного та якісного життя людей з вадами зору та їхнього залучення до ринку праці..

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сотула О.В. Соціальне підприємництво як інноваційна модель розвитку економіки О.В. Сотула // Ефективна економіка. 2014. №4. веб-сайт. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1988 (дата звернення 03.10.2020).
2. Попович Д. В. Соціальне підприємництво як перспективний інструмент вирішення проблем сучасного суспільства / Д. В. Попович, М.-С. Б. Баранова // Молодий вчений. - 2017. - № 5. - С. 701-705. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_5_158. (дата звернення: 04.10.2020 р.)
3. "Как работают предприятия для слепых": веб-сайт. URL: https://112.ua/statji/to-chego-ne-vidyat-lyudi-kak-rabotayut-predpriyatiya-dlya-slepyh-v-ukraine-i-skolko-tam-mozhno-zarabotat-474961.html (дата звернення 03.10.2020).

Кендус Д.І., *аспірант кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту,*
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м. Київ, Україна)

ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА ЯК НОВА ТЕНДЕНЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Мінливість, що склалася сьогодні в світі тенденцій розвитку, і яка посилюється незбалансованістю економічних, соціальних і екологічних трендів робить необхідним формування нових моделей економіки. Таке формування має

відбуватися в рамках парадигми сталого розвитку, яка стала головною для людства в XXI ст.

Все більш поширеним в контексті сталого розвитку стають нові моделі економіки пов'язані з екологічними факторами, а саме: зелена економіка, економіка на основі зеленого зростання, біоекономіка, низьковуглецева економіка та інші. Це спричинено в першу чергу тим, що розвиток, який грунтується на занепаді навколишнього середовища і зношені природних ресурсів не може бути стійким в довготривалій перспективі.

Відповідно до тлумачення Програми ООН по навколишньому середовищу зелена економіка "підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість і при цьому істотно знижує ризики для навколишнього середовища і її деградації".

У найпростішому розумінні зелена економіка - це економіка з низькими викидами вуглецевих сполук, ефективно використовує ресурси і яка відповідає інтересам всього суспільства. В зеленій економіці зростання доходів і зайнятості забезпечується державними і приватними інвестиціями, що зменшують викиди вуглецю і забруднення, підвищують ефективність використання енергії та ресурсів і запобігають втрату біорізноманіття та екосистемних послуг.

Концепція зеленої економіки не замінює собою концепцію сталого розвитку, однак зараз все більш широко визнається той факт, що досягнення стійкості багато в чому залежить від формування «правильної» економіки. У цьому сенсі зелена економіка є основою сталого розвитку, і сама вона заснована на його принципах.

Зазвичай, під зеленою економікою мають на увазі тільки зелений бізнес, який охоплює виробництво різного роду очисного обладнання, утилізацію вторинних ресурсів і відходів, надання екологічні послуги та ін. Але, «зелені» трансформації повинні охоплювати всю економіку, і процеси екологізації мають бути в кінцевому рахунку ефективними не тільки на макрорівні.

Розглянемо основні сектори діяльності та інструменти здійснення, що сприяють «озелененню» всієї економіки:

1. Сільське господарство має поступово перекваліфікуватися на менш водоємні культури, зниження агрохімічного навантаження, комплексний контроль над шкідниками та хворобами, протиерозійні технології.
2. Лісовий сектор повинен бути в більшій мірі орієнтований не на отримання деревини, а на помірну експлуатацію екосистемних послуг.
3. Для запобігання виснаження рибних ресурсів в природних водоймах рекомендується розвиток товарних рибницьких господарств на компактних водоймах, суворе регулювання обсягів вилову на великих водоймах, зариблення, а також інвестиції в розвиток альтернативних джерел існування населення.
4. Безперервне управління водними ресурсами. Сценарій діючих форм водокористування не дозволяє забезпечити потребу в прісній воді. Реформи можуть бути спрямовані на поліпшення інституційних механізмів в землекористуванні, а також вдосконалення систем надання допомоги та виділення коштів. Поряд з цим необхідне зростання інвестицій в системи сільського водопостачання та сільську санітарію.
5. Технології отримання відновлюваної енергії призведе до значного внеску в підвищення рівня життя і поліпшення стану здоров'я населення регіонів з низькими доходами, особливо віддалених від електричних мереж.
6. Розвиток туризму спричинить зростання місцевої економіки і призведе до зниження рівня бідності.
7. Управління відходами та їх утилізації.

Перехід держави до «зеленої економіки» необхідно починати з виховання серед широкої громадськості нової екокультури з охорони навколишнього середовища. Слід формувати серед населення відповідальне і ощадливе ставлення до використання енергії, води та інших природних ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Bioeconomy: the European way to use our natural resources. Action plan. L.: Publications Offi ce of the European Union, 2018.
2. Towards a Green Economy in Europe: EU Environmental Policy Targets and Objectives 2010–2050 / European Environment Agency Report No 8/2013.
3. Бобылёв С. Н., Захаров В. М. Зелёная экономика и модернизация. Эколого-экономические основы устойчивого развития // На пути к устойчивому развитию России. № 60. М., 2012. 90 с
4. Kudryavtseva O. V., Bobylev S. N., Yakovleva E. Yu. Regional priorities of green economy // Regional economy. 2015. No. 2. P. 148–159.

УДК 330.341.1

***Лисенко Л.О.**, студентка*
***Хоменко Є.О.**, студент*
*Науковий керівник: **Терещенко Е.Ю.**,*
к.е.н. доцент кафедри економіки і бізнес-технологій
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна

ІНКЛЮЗИВНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Світова економічна криза продемонструвала значний дисбаланс в моделях зростання світової економіки і викликали завдання переходу до нової, більш гнучкої і збалансованої моделі, яка здатна підтримувати стабільні темпи зростання в довгостроковій перспективі разом із забезпеченням рівного доступу до всіх типів ресурсів.

Таким чином поступово починає формуватися потреба в більш широкому погляді на розвиток та зростання економіки, а разом з тим і необхідність в нових більш ефективних концепціях «для всіх», тобто інклюзивних концепціях. У межах появи такої потреби, виникла концепція інклюзивного сталого розвитку. [1]

Інклюзія – це збільшення важливості участі усіх громадян суспільства у процесі економічного зростання і справедливий розподіл його результатів. Це поняття має широке значення і висвітлюється в багатьох аспектах. Сам по собі інклюзивний розвиток базується на такому типі економічного зростання, який дозволяє відчути його результати кожному громадянину соціуму, беручи до уваги всі сфери його життєдіяльності. Стрімке та тривале економічне зростання це досить важке завдання, але все ж таки воно реальне, що дасть шанс удосконалити якість життя громадян та скоротити бідність.

Визначимо ключові моменти інклюзивного розвитку:

- Більш широкі цілі, а не тільки збільшення доходу чи ВВП
- Всебічний розвиток людського капіталу
- Скорочення бідності та нерівності
- Активна участь в економічному житті
- Вигоду отримують широкі верства населення, особливо жінки, діти та люди похилого віку
- Захист навколишнього середовища та дбайливе використання природних ресурсів [2]

Інклюзивне зростання – це таке зростання, яке дає змогу залучити більшу частину трудових ресурсів до ефективної економічної діяльності, що в майбутньому дозволить

забезпечити більш високій рівень життєдіяльності більшій частині населення. При цьому більшість уваги приділяється розподілу добробуту та збільшенню зростання анти дискримінаційної спрямованості. Громадяни суспільства можуть отримувати певну вигоду від економічного зростання як пасивні учасники, при цьому взагалі не беручи активної участі у збільшенні ВВП чи доходу країни, а лише завдяки політиці перерозподілу. Така практика є достатньо поширеною серед багатьох країн, і не тільки в бідних або в тих, що розвиваються. Загалом різниця між двома аспектами, такими, коли люди – це активні чи пасивні учасники, споживачі чи виробники, не так помітна, як може здаватися на перший погляд, адже інклюзивний розвиток економіки має на меті щоб члени суспільства були активно долучені до процесів економічних, політичних та соціальних змін.

Економічна стабільність, гнучкість розподілу ресурсів та інвестицій – все це є особливістю інклюзивного розвитку економіки. Сказане вище доводить те, що інклюзивна економіка – це економічно правильна форма ведення бізнесу. Що включає бідних в якості споживачів та покупців з одного боку, а з іншого – виробників, працівників та підприємців. Таким чином створюється додана вартість, що є взаємовигідним процесом для всіх його учасників. [3]

Головна мета інклюзивної економіки - забезпечення рівного доступу до економічної незалежності для людей і прямої взаємодії між різними соціальними групами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ємельяненко Л. М., Петюх В. М., Дзензелюк К. В. Інтегральна оцінка інклюзивного розвитку в Україні на національному та місцевому рівнях. Економіка та держава. 2019. № 6. С. 4-10
2. Федулова Л. І. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку. Економіка: реалії часу. № 3 (25). 2016. С. 56–65.
3. Прогнімак О. Д. Інклюзивний розвиток України: перешкоди vs перспективи. Економічний вісник Донбасу, 2018. № 1(51). С. 187–190

УДК 330.341.1

Омельчук Ю.М., Панченко І.В.,
Студентки 4 курсу групи ФБ-17-1
УДФС України
Науковий керівник: ***Ліснічук О.А,*** *к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул*

ІНКЛЮЗИВНА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

За останній час у світі відбулося стрімке зростання нерівності доходів, причому як у країнах, що розвиваються, так і в економічно розвинених державах. Прірва між найбагатшими групами населення й найбіднішими збільшилась, що передбачає загрозу соціальної напруженості та небезпеку уповільнення темпів економічного розвитку. Сьогодні питання інклюзивного розвитку набули великого поширення в науково-практичному дискусі як на національному, так і на глобальному рівнях і розвитку економіки належить таким зарубіжним та вітчизняним ученим, як І. Ансофф, Д. Гвішіані, Г. Мюрдаль, М. Тодаро, А. Базилюк, О. Жулин, Т. Затонацька, С. Кожемякіна, Л. Федулова, С. Філиппова, О. Продіус, І. Тараненко.

Безперечно, питання інклюзивного спрямування та зростання викликає занепокоєння вчених та світових науковців за останнє десятиліття. У країнах Європи

концепція інклюзивного розвитку вже включена до стратегічних програм розвитку кожної країни. В Україні за останні п’ять років концепція інклюзії перейшла зі сфери виключно освітніх послуг на новий загальноекономічний та соціальний рівень. У контексті існуючих проблем глобалізації, таких як прояви серйозних недоліків, нестабільність та турбулентність соціально-економічних процесів, неефективність функціонування економічних та політичних інститутів, які свідчать про відсутність значних змін у розвитку глобальної економічної системи за останнє десятиліття, все більше країн і міжнародних лідерів наполягають необхідність вибору так званої інклюзивної політики глобалізації, яка пропонує шлях до модернізації, перетворення економічного зростання в розвиток країни та збільшення добробуту широких верств населення, що, врешті-решт, дозволить досягти якісних змін, оголошених у програмах економічного розвитку.

Значна кількість дослідників вважає, що темпи економічного зростання залежать від активізації інноваційної діяльності в Україні, яке має надати суспільно-економічному розвитку інноваційного характеру. Сьогодні визнаним та доведеним фактом є те, що ключова мета інновацій – економічне зростання й посилення суспільно-економічного розвитку. Однак, як показує практика, за певних умов інновації можуть також обумовлювати соціальну нерівність та ізоляцію. У цьому контексті при аналізі процесів соціально-економічного розвитку варто виокремити важливу роль впровадження інновацій, спрямованих на забезпечення рівних можливостей і доступності результатів технологічного прогресу. Між тим, слід констатувати, що попередні роки економічних реформ не створили необхідних умов для примноження та зміцнення інтелектуального потенціалу українського суспільства, інноваційного розвитку економіки, освоєння нових високих технологій, подолання структурних деформацій, успадкованих від адміністративно-командної системи [1, с. 7], [2].

Інновації є важливим джерелом економічного зростання та сталого розвитку, однак практика показує, що сучасний розвиток нерівномірний. Швидке зростання економіки ряду країн дедалі частіше стикаються з поглибленням соціально-економічної нерівності. Ці тенденції посилюють проблеми соціальної ізоляції в процесі розвитку. У зв'язку з цим в економічній літературі розглядаються концепції інклюзивного зростання, інклюзивні інновації та інклюзивний бізнес. Основною метою будь-якого інклюзивного проекту повинно бути залучення уразливих верств населення в роботу, інтеграція молоді, жінок, людей з інвалідністю, людей похилого віку в ринок праці, надання їм можливості одержання соціальної й економічної вигоди від участі в проектах. Розвиток інклюзивних ринків в Україні може стати важливим напрямком у забезпеченні зайнятості й скороченні безробіття серед малозабезпеченого населення.

У майбутньому головна проблема України буде полягати не в тому, щоби досягти високого зростання в наступному році або протягом декількох років, а, скоріше, в тому, щоби зробити економічне зростання швидшим, тривалим і більш інклюзивним. Для України єдиний шанс подолання прірви сировинної економіки, залежної від міжнародних фінансових інститутів, – це перехід від екстрактивної до інклюзивної економіки, за якої в економічних процесах будуть задіяні широкі верстви населення, які зможуть вільно проявляти свої таланти й підприємницьку ініціативу. Основними пріоритетами, які сприятимуть інклюзивному зростанню в Україні, повинні стати: гідна оплата праці, доступність і якість освіти й медицини, стимулювання підприємницької активності, формування рівних можливостей для всіх громадян, не залежно від національності, мови, соціального статусу тощо, створення сприятливих умов для інвестування та формування інноваційної моделі розвитку, реалізація програм з масової зайнятості, екологізація економіки, впровадження справедливих і ефективних заходів з розподілу доходів, соціальна згуртованість й активність у суспільстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Карпов В.А., Колодинський С.Б., Котова І.М., Маркитан О.С. Організаційно-економічне забезпечення створення регіональної інфраструктури підтримки інноваційних проектів та технологій: Монографія / Кол. авторів; за заг. ред. док. економ. наук, професора А.І.Ковальова – Одеса: Атлант, 2019. – 198 с. –DOI: https://scholar.google.com.ua/citations?user=tC0p8NwAAAAJ&hl=ru#d=gs_md_citad&p=&u=%2Fcitations%3Fview_op%3Dview_citation%26hl%3Dru%26user%3DtC0p8NwAAAA
2. Ковальов А.І., Павлова Т.В., Котова І.М. Економічний розвиток регіону на основі активізації підприємницької діяльності: Монографія / Кол. авторів; за заг. ред. док. економ. наук, професора А.І.Ковальова – Одеса: Атлант, 2018. –179с.–DOI: https://scholar.google.com.ua/citations?user=tC0p8NwAAAAJ&hl=ru#d=gs_md_citad&p=&u=%2Fcitations%3Fview_op%3Dview_citation%26hl%3Dru%26user%3DtC0p8NwAAAA

УДК: 330.341:338.1

Orekhivskyi V.G, Ph.D
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (Kyiv, Ukraine)

HUMAN RESOURCES ENGAGEMENT AND IMPLICATION FOR COMPANY COMPETITIVENESS

For any human resources scientific and business investigations, employee engagement and its role in the workplace is of major importance. Employee engagement is what is used to measure the sort of loyalty that any given employee has to their job or position, as well as towards co-workers and company culture. Employee engagement is important, as one's loyalty can affect the productivity and wellness of the company. Positive engagement means that company' employees are connected to their job, loyal, and willing to put in the extra work necessary to accomplish company goals.

The concept was first introduced nearly 30 years ago, by psychologist William Kahn (Boston University, USA) in a 1990 study titled "Psychological Conditions of Personal Engagement and Disengagement at Work". In his research, Khan studied two different workplaces: a very structured and formal architecture firm and a casual summer camp. From his observations, the author defined engagement as "the harnessing of organization members' selves to their work roles; in engagement, people employ and express themselves physically, cognitively, and emotionally during role performances" [3, 693]

Besides that, employee engagement has been a chief concern for human resources and leaders within any given company, the concept gets an outstanding impact on the business' strategy no one could predict before.

In Ukraine the studies on organizational behavior and managing of organizational effectiveness based on individual level factors being on the preliminary phase. However, understanding social perception and putting more efforts and resources to managing human resources diversity would uncover companies' competitive advantages [1].

As human resources departments serve as the main facilitator of employee engagement due to its role as a mediator between workers, managers, and executive leadership, it is important to know what the plans and goals for employee engagement will be. The employees of HR structures need to know why employee engagement is important, what helps it to work, how to measure engagement, as well as what HR staff can be do to improve engagement. Once this knowledge is acquired, HR staff can then communicate its benefits to executives, managers, and

employees as to why it's important, and what can be done to ensure a better working atmosphere in day to day business [2].

Based on our practice and experience, the following approaches can be implemented:

- The effective ways of ensuring positive employee engagement is finding the best fit for the job or position. When interviewing candidates for a position, HR managers need to consider each candidate's "cultural fit" with the company. A cultural fit includes seeing if the prospective candidate will be able to complement the culture of the company, and this can be determined during the interview process. Once the candidate is hired, it is important that the employee stay dedicated to the company culture. To make sure of this, HR staff serve an important role in liaising between management and employees to ensure achievement of company goals, as well as continuously communicate company values to employees.
- As well as upholding company culture to promote employee engagement, HR staff can also promote engagement by creating a culture of recognition and rewards at the company. HR managers play an important role in determining whether or not an employee is recognized for a job well done, so it is their responsibility to report to management the positive contributions of individual employees or teams. Engagement surveys can serve as a valuable tool in finding where employees stand when it comes to performance, and recognizing employees regularly can provide a general good feeling at the office, as well as motivation for other employees to improve their performance. HR staff should encourage employees to show appreciation for their co-worker's contributions in order to create better personal as well as working relationships in day-to-day business.

By taking these measures to ensure employee engagement, Ukrainian managers in agricultural field will play an instrumental role in improving the productivity of day-to-day business and demonstrate its commitment to help the company achieve success.

The correlation among people engagement and companies' competitiveness has been shown by our research on managing group level factors as well. Combined with the modern tendency of impact investing (which should be respectively supported by the State on a regional level), managing organizational behavior based on humanistic principles seem to be essential for social and economic rural growth. One of the outstanding examples may serve new business-startups in the format of public impact investing, like the network of restaurants, which disseminate their 80% of income for social projects of the community [4]

Developing teamwork and being a team player, building trust, investigating group problem-solving techniques also would sufficiently facilitate Ukrainian farmers with their ability to build agricultural cooperatives and unions.

LITERATURE

1. Бородіна О.М., Прокопа І.В. Інклюзивний сільський розвиток: науковий дискурс. [Електронний ресурс]. –Режим доступу:
2. http://eip.org.ua/docs/EP_19_1_70_uk.pdf
3. Kappel M. How to establish a culture of employee engagement [Електронний ресурс]. Режим доступу:
4. https://www.forbes.com/sites/mikekappel/2018/01/04/how-to-establish-a-culture-of-employee-engagement/?sh=7266a5538dc4
5. William A. Kahn, Psychological Conditions of Personal Engagement and Disengagement at Work. The Academy of Management Journal, Vol. 33, No. 4 (Dec., 1990), pp. 692-724
6. "Urban Space 500", Impact-investing project, 2020. Online access: http://urbanspace500.com.ua/uk#idea

УДК 336.02

Свердан М.М., *к.е.н., доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, факультет аграрного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)*

ДОМІНАНТИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

В умовах активізації глобалізаційних процесів та трансформаційних перетворень у фінансово-економічній сфері особливої актуальності набуває вироблення нових підходів до функціонального призначення державного управління сферою фінансово-економічних відносин. Фінансова система – один з найбільш регульованих секторів економіки. Важливим елементом державного регулювання у фінансовій сфері є вироблення специфічного механізму, адекватного завданням стратегічного розвитку країни. Принциповим напрямом є координація розподілу ресурсів фінансової системи.

На сучасному етапі розвитку фінансових відносин доцільним є визначення напрямів економічного регулювання, пріоритетів фінансової політики виходячи з основоположних засад соціально-економічного розвитку країни на середньо- та довгострокову перспективу. Перерозподіл валового внутрішнього продукту через фіскальну систему держави відіграє вагому роль в суспільному розвитку. Фінансова політика має здійснюватися із врахуванням тенденцій соціально-економічного розвитку держави та відповідного досвіду країн з розвинутою та трансформаційною економікою.

Серед пріоритетних заходів вдосконалення фінансової політики слід виділити подальше реформування системи державних фінансів, спрямоване на досягнення довгострокової макроекономічної стабільності. Фінансова політика є дієвим інструментом регулювання соціально-економічного розвитку суспільства. В умовах трансформаційних перетворень постає необхідність посилення впливу інструментів державної фінансової політики на економіку, вдосконалення механізму економічного зростання.

Сучасний стан економічних перетворень зумовлює необхідність посилення впливу державного фінансового регулювання на економічні процеси, вдосконалення фінансового механізму економічного зростання. Доцільним є врахування відповідного зарубіжного досвіду в частині посилення ефективності бюджетного впливу на соціально-економічний розвиток країни, якісного рівня фінансово-бюджетного прогнозування, державного фінансового контролю, проведення дієвої грошово-кредитної політики.

З метою покращання рівня результативності розробки та реалізації грошово-кредитної політики, на етапі трансформації економіки доцільним є аналіз збалансованості показників грошової маси із заходами щодо фінансової стабілізації та стимулювання економічного зростання країни. Важливим є забезпечення фінансовим регулятором належних умов для залучення строкових депозитів у національній валюті, розвитку інститутів фінансового посередництва, посилення дієвості інструментів довгострокових заощаджень. Доцільним є проведення виваженого валютного регулювання, спрямованого на підтримку стабільності валютного курсу національної грошової одиниці.

Пріоритетними напрямами фінансової політики на середньострокову перспективу мають стати вдосконалення інституційного середовища фінансового регулювання, підвищення дієвості фінансово-бюджетного планування і прогнозування, поступове та виважене зростання показника монетизації, вдосконалення механізмів валютного регулювання, утримання стабільного рівня цін, посилення взаємозв’язку фінансового

регулювання із циклічністю економічного розвитку, забезпечення макроекономічної збалансованості. Вагомим є подальше зміцнення ролі фінансової складової розвитку суспільства в забезпеченні збалансованого економічного зростання.

Важливим інструментом євроінтеграції України є здійснення трансформацій її фінансової системи. Це передбачає формування сучасних фінансових інститутів, що сприятимуть відновленню позитивної динаміки економічного зростання за умов поглиблення інтеграційних процесів. При цьому має бути досягнуто покращення інвестиційного клімату; удосконалення державного управління та управління державними фінансами; розширення соціальної спрямованості реформ.

Пріоритетами державної політики при регулюванні фінансової сфери можна вважати: припинення нарощування боргів; соціальна спрямованість бюджету, формування нового типу управління державним бюджетом; забезпечення належного рівня та якості суспільних послуг; забезпечення оптимального рівня децентралізації процесу прийняття фінансових рішень.

Сьогодні існує широке розуміння того, що стабільність, фінансова інтеграція, цілісність та захист прав споживачів є не тільки сумісними, але й взаємодоповнюючими. Це сприяло появі категорії фінансової інклюзивності. Призначенням фінансової інклюзивності є підтримання інклюзивного зростання, яке сприяє загальному економічному розвитку, підтримує соціальну згуртованість і зменшує нерівність в доходах. Також, отримало визнання ролі інклюзивності фінансової системи в стимулюванні економічного зростання, створенні робочих місць та стійкості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Cullis J. Public finance and public choice: analytical perspectives; 3rd ed. / edited by John Cullis and Philip Jones. – Oxford; New York: Oxford University Press, 2009. – xxvii, 531 p.
2. Hillman A.L. Public finance and public policy: responsibilities and limitations of government; 2nd ed. / edited by Arye L. Hillman. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2009. – x, 859 p.

УДК 330.341.1

Сусло Т.А., *магістр*
Науковий керівник: Биховченко В.П., *к.е.н., доцент*
Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)

СОЦІАЛЬНІ ЧИННИКИ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Економічне зростання держави, що є результативним показником економічного розвитку, втілює в собі синергетичний ефект функціонування всієї сукупності соціалізованих суб'єктів ринку, а також все більше оцінюється за критеріями, що відображають якість життя людей. На даний момент відбувається переосмислення змісту категорії «економічне зростання» як із позицій, джерел, що створюють його на мікрорівні, так і формованих кількісних та якісних характеристик і одержуваного кінцевого результату на макрорівні. Взаємодія між бізнесом і владою, а також приватним підприємництвом і державою означає, що рішення сформованих соціально-економічних проблем можливе лише у взаємозв’язку з великими суб'єктами вітчизняного бізнесу, які поділяють відповідальність за постійне відтворення та якісне накопичення людського

капіталу. Саме тому, зараз зростає значимість впливу соціальної відповідальності бізнесу на формування інклюзивного економічного зростання, а також обґрунтування заходів держави щодо стимулювання соціально відповідальної поведінки підприємств. Інноваційна політика нашої країни носить переважно технологічний характер та впровадженню інновацій в соціальній сфері приділяється недостатня увага[1].

Інноваційна діяльність становить одну з головних та рушійних сил розвитку виробництва та суспільства загалом. В поняття «інновація» означає нововведення, і далеко не завжди та не всі інноваційні рішення приносять безпосередній економічний результат. Ефект може бути, соціальним, екологічним, що приносить у результаті користь суспільству в цілому. На сучасному етапі формування теорії інноваційного розвитку стався якісний стрибок у розумінні значення інновацій. Зараз інновації сприймаються як засіб для прискореного розвитку підприємств, галузей, регіонів, країн. Інновації охоплюють не лише нові продукти, послуги, а й і соціальну сферу, стратегії, бізнес-моделі. Інновації сприяють економічному прогресу та поліпшенню добробуту різних груп суспільства. Проте, іноді, інновації можуть посилювати соціальну нерівність та ізоляцію, саме тому все більш актуальним стає питання про «інклюзивні» інновації, спрямовані на поліпшення добробуту малозабезпечених і маргінальних груп, зокрема з погляду їх доступу до основних державних послуг (освіти, інфраструктури, охорони здоров'я). Під інклюзивними інноваціями розуміють створення і виведення на ринок нових якісних продуктів або послуг, які розроблені для і/або тих, хто позбавлений гідного рівня життя (наприклад, для осіб із низькими доходами, інвалідів, мігрантів, пенсіонерів та ін.). Такі інновації здатні покращити життя «виключених» груп людей, забезпечити їх більш повноцінне включення в життя суспільства. Тобто інклюзивні інновації мають на меті поліпшити життя та соціальний стан певних соціальних груп людей. На жаль, в нашому суспільстві є досить багато людей, які є малозабезпеченими, і більшість інновацій в техніці, науці, культурі є недоступними для них. Що, в своє чергу, розбиває суспільство та породжує соціальну нерівність, яка в свою чергу, може призвести до негативних наслідків для людей та держави в цілому. Введення інклюзивних інновацій допоможе людям, які не мають можливості користуватись надбаннями науки та техніки, розвиватись та жити як більшість інших людей. Особливо це важливо для людей, які мають якісь вади та проблеми зі здоров’ям. Введення інклюзивних інновацій може допомогти таким людям вести соціально активний спосіб життя.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Продіус О. І. Інклюзивні інновації в контексті соціальної відповідальності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. № 14. С. 84-87.
2. Федулова Л.І. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку / Л.І. Федулова // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 3(25). – С. 56–65.
3. Затонацька Т.Г. Фінансове забезпечення інклюзивного зростання та подолання бідності в Україні: існуюча практика та перспективи / Т.Г. Затонацька // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – Вип. 1(28). – Т. 2. – С. 102–112.
4. Тараненко І.В. Модифікація глобалізаційно-інноваційної моделі світової економіки на засадах сталого розвитку: нові виміри конкурентоспроможності / І.В. Тараненко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – Вип. 1(12). – С. 172–185.
5. Базилюк А.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку / А.В. Базилюк, О.В. Жулин // Економіка та управління на транспорті. – 2015. – Вип. 1. – С. 19–29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/ UJRN/eut_2015_1_5.

Суханова А.В., *к.е.н., доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України*
(м. Київ, Україна)
Степанюк Владистав, *студент 4 курсу, 3 група, УІДМП, факультету аграрного менеджменту Національного університету біоресурсів і природокористування України (м.Київ, Україна)*

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ

Національна конкурентоспроможність є головним показником, який відображає стан економіки країни та рівень її економічного розвитку. Конкурентоспроможність країн значною мірою визначається спроможністю національних економік генерувати, впроваджувати та пропонувати нові технології. Проте процеси глобалізації у світовому господарстві призвели до того, що посилилась глобальна конкуренція між державами.

Комерційний успіх та конкурентоспроможність значною мірою визначається спроможністю до інновацій, просування на ринок нових товарів та послуг, покращення якості існуючих товарів.

Наразі питання конкурентоспроможності та її інноваційної складової залишається не вирішеним. Інновації впливають на конкурентоспроможність країни, проте й досі серед учених не існує загальноприйнятої думки, щодо впливу інновацій на конкурентоспроможність та її вимір. Також не існує загальноприйнятої думки щодо визначення того, як інноваційна складова впливає на конкурентоспроможність.

Для оцінки конкурентоспроможності національної економіки застосовують кількісні (hard data) та якісні (survey data) (експертні та соціологічні) методи. Кількісні – базуються на використанні математичних і статистичних методів для аналізу показників. Це здебільшого стосується обсягів ринку в грошовому чи натуральному вираженні, цін, витрат і факторів, які на них впливають. Даний метод використовують у своїх дослідженнях, передусім, консалтингові фірми, які оцінюють конкурентоспроможність різних країн світу та роблять конкретні техніко-економічні обґрунтування різних методів і підходів до їх підвищення. Кількісний аналіз доповнює якісний, оскільки не всі фактори та механізми зростання конкурентних переваг нагромадження потенціалу конкурентоспроможності можна виміряти. Цей метод є точним, хоча й дає можливість оцінити явище через певний проміжок часу [1].

Саме слово «інновація» походить від латинського «інноваре» («відновлення», «оновлення»). Англійське слово та поняття «innovation» відповідає нашому як «введення нового» чи «введення новацій». Тобто практичне використання новації з моменту її виробництва та розповсюдження у якості нових продуктів або послуг є нововведенням (інновацією). Під новацією розуміється новий порядок, новий звичай, новий метод, винахід, нове явище (відкриття) [2].

Найбільш відомими центрами з вивчення конкурентоздатності країн є: Інститут стратегії й конкурентоздатності при Гарвардському університеті США (протягом багатьох років очолюється професором М. Портером), Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD) (Лозанна, Швейцарія; нинішній президент – професор Дж.Р. Уеллс); Всесвітній економічний форум (ВЕФ, Word Economic Forum, Давос, Швейцарія). У Гарвардському університеті вивчають конкурентоспроможність переважно в корпоративній площині, а два швейцарські центри переводять дослідження у більш

широку площину – розраховують рейтинги конкурентоспроможності країн і регіонів. Кожний із центрів використовує власну методологію дослідження й дотримується своїх критеріїв під час складання шкали конкурентоздатності країн і регіонів [3]. IMD для складання рейтингу здійснює оцінювання більше ніж за 320 критеріями і використовує інформацію 52 дослідницьких інститутів світу .

Відповідно до дослідження ВЕФ, за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2014–2018 рр. [4] перше місце зайняла Швейцарія, яка стабільно утримує лідируючу позицію з 2010 р. Друге місце зайняли США, Сінгапур спустився на третє. У десятку найконкурентоспроможніших країн також увійшли Нідерланди, Німеччина («локомотив Єврозони»), Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія, Фінляндія (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси конкурентоспроможності України за 2012–2018 роки

Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності	2012-2013 (з 144 країн)	2013-2014 (з 148 країн)	2014-2015 (з 144 країн)	2015-2016 (з 140 країн)	2016-2017 (з 138 країн)	2017-2018 (з 137 країн)
Україна	73	84	76	79	85	81
Грузія	77	72	69	66	59	67
Туреччина	43	44	45	51	55	53
Росія	67	64	53	45	43	38
Польща	41	42	43	41	36	39

Джерело: складено за даними Всесвітніх економічних форумів 2014–2018 рр.

Європейські країни продовжують переважати в першій половині рейтингу серед найбільш конкурентоспроможних економік світу. Порівняно з минулим роком Україна піднялася на чотири позиції і посіла 81-е місце. Сусідами стали Бразилія і Бутан (у 2014–2015 рр. – Словаччина і Хорватія, у 2015–2016 рр. – Гватемала і Таджикистан, у 2016–2017 рр. – Намібія і Греція). Україна програє середнім оцінкам розвинених країн ЄС за всіма складниками конкурентоспроможності (рис.1).

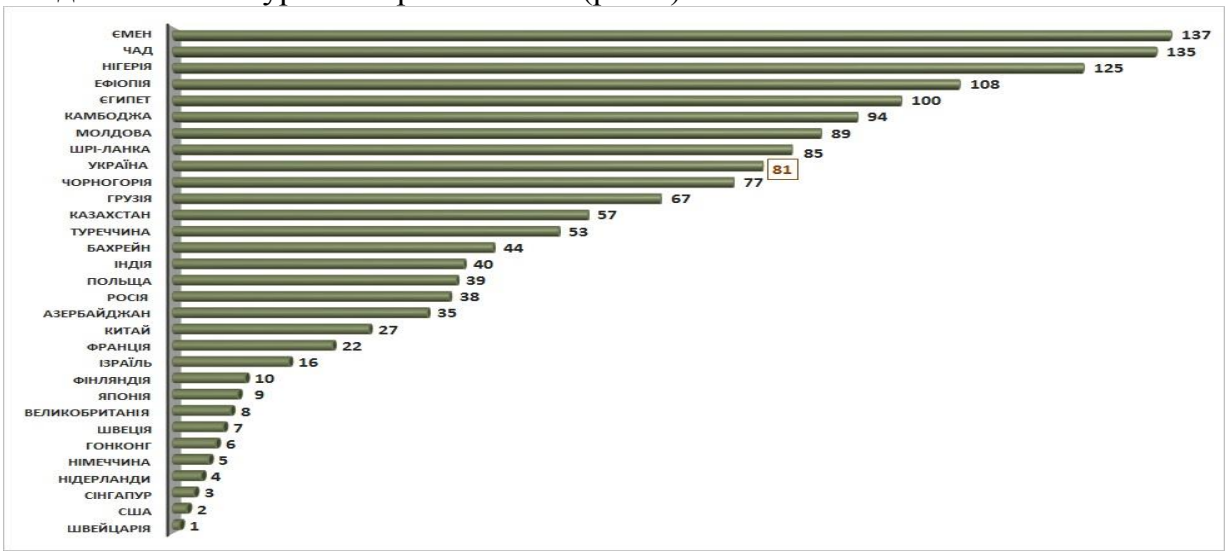

Рис. 1 Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності

Джерело: складено за даними Всесвітнього економічного форуму 2018 р.

Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з більш ніж 100 змінних,

що згруповані у 12 контрольних показників («Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Відповідність бізнесу сучасним вимогам» та «Інноваційний потенціал»), які об'єднані 3-ма основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення» [5].

Згідно з даними дослідження, Україна погіршила свої позиції у 4 з 12 основних показників. Найбільше втрачено (мінус 13 пунктів) за складовою «Ефективність ринку праці». Тенденція до погіршення цього показника спостерігалася і в минулорічних дослідженнях, при чому в торішньому ми погіршили за ним свої позиції на 17 пунктів [5].

Отже, підводячи підсумок, можна сказати, що Україна останнім часом регресує за більшістю показників Індексу глобальної конкурентоспроможності. Це пояснюється невирішеними внутрішніми та зовнішніми проблемами, до яких, зокрема, належить збіг об'єктивних обставин: світова фінансова криза, політична криза органів влади.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дікань В. Л., Савчук В. І. Управління конкурентоспроможністю корпорацій в Європі: Підручник. — К.: Знання. 2004. — 207 с.

2.Воронов Д.С. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. [Електрон. ресурс] - Режим доступу: http://www.kpilib.ru/article.php?page=207

3.Берднікова, Т. Аналіз та діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства [Текст] : навч. посібник / Т. Берднікова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 72 с.

4.The Global Competitiveness Report 2017–2018 / World Economic Forum. 2017. URL: http://www.weforum.org.

5. The Global Competitiveness Report 2017–2018 / World Economic Forum. 2017. URL: http://www.weforum.org.

УДК 330.341.1

Тучак Т.В. *к.е.н., доцент кафедри податкової політики*
Університету державної Фіскальної служби України
(м. Ірпінь, Україна)
Фіяло І.А. *студентка*
Університету державної Фіскальної служби України
(м. Ірпінь, Україна)

СОЦІОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ, ЯК ОСНОВА ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Економіка - найважливіша умова існування соціуму і будується вона на взаємовідносинах людей. Якість цієї взаємодії багато в чому буде визначатися якістю та кількістю інститутів, які відображають цю взаємодію. Результативність, безпеку економіки, справедливість розподілу продукту набувають більш якісний характер, якщо взаємодія господарюючих суб'єктів відбувається в згуртованому суспільстві.

Кардинальні зміни в технологіях четвертої промислової революції, проривний розвиток цифрової економіки породжують, з одного боку небувалі можливості для підвищення добробуту всіх членів суспільства, а з іншого боку - безліч складних викликів

і загроз. Якщо не сформувати інклюзивний інституційний режим, то не буде передумов для згуртування суспільства в пошуках таких норм і правил поведінки, які б дозволили йому справедливо скористатися новими шансами і забезпечити високий рівень життя всіх членів суспільства, а не тільки його окремих верств. Якщо не сформувати згуртоване суспільство, то неможливо буде запобігти ризикам та загрозам, знайти гідні відповіді на виклики часу.

Інституційні зміни повинні стати такими ж кардинальними, як і технологічні, але при цьому соціальними, щоб витягти з нового типу розвитку суспільства найбільший результат, мінімізуючи при цьому ризики і загрози.

Неминуча перспектива появи і прийняття спільнотою глобальних норм і правил, обов'язкових як для всіх країн, так і для громадян кожної країни. Вони повинні бути спрямовані на подолання суперечностей та створення передумов для згуртування всього людства задля збереження життя на землі, подолання ризиків та загроз знищення цивілізації.

Бідність, нерівність, відсутність стабільної зайнятості та соціального захисту населення, - генерують основу для соціокультурної економічної дестабілізації, виникнення як внутрішніх, так і зовнішніх загроз стійкого розвитку держави. Низький рівень соціальної згуртованості базується на розшарованості суспільства, а його небажання співпрацювати, формує відповідний рівень відчуження.

Концепція соціальної згуртованості сьогодні розглядається як пріоритетний напрям розвитку суспільства, що орієнтується на підвищення ступеню соціальної справедливості, соціокультурної інтеграції, стирання соціально-економічних кордонів всередині соціуму з метою досягнення стабільності і гомогенності [1, с. 261].

Формування згуртованості є однією з цілей Ради Європи, яку слід розуміти, як здатність суспільства забезпечувати благополуччя всіх членів суспільства, мінімізуючи диспропорції в розвитку та уникаючи маргіналізації людей [2].

Люди стають згуртованими, коли спільними зусиллями справляються з існуючими викликами і суперечностями. Можливість індивіда брати участь в соціальному і економічному житті держави, робити внесок, який оцінюється оточуючими, змістовно розкриває алегорію соціальної інклюзії. Інклюзія розглядається як властивість згуртованості суспільства.

Економічна сутність поняття «інклюзивність» складається в адаптації системи до потреб людини. Концепція інклюзивної розвитку передбачає важливість, унікальність, цінність, кожного суб'єкта економіки [3, с. 3].

ОЕСР розглядає соціальну згуртованість через три фактори:

1. Соціальну інклюзію, де всі члени суспільства беруть участь в економічної, соціальної, політичної життя.

2. Соціальний капітал, який трактується як довіру між людьми, довіру до інститутів.

3. Соціальну мобільність, яка визначається як рівність можливостей для зростання і розвитку [5].

Ігноруючи питання соціальної згуртованості, уряд ризикує зіткнутися з соціальною нестабільністю та приймати неефективні рішення. Тому, виникає необхідність розглядати соціальну згуртованість не тільки як мету, а й як засіб, так як досягати мети в роз'єднаному суспільстві викликає труднощі [5, с. 46].

Рішучі заходи в області фінансової політики, ринку праці, заробітної плати, соціального захисту, освіти, гендерної та міграційної політики, громадської участі, являють собою особливу важливість. Так, наприклад, інститути ринку праці і соціального захисту необхідно розглядати не тільки в термінах їх ефективності, але і з точки зору запобігання, або значного скорочення сегментації суспільства. Підвищувати рівень

довіри між членами суспільства можна тільки на основі інклюзивної освіти, виховання і розвитку.

Експерти переконані, що соціальна згуртованість буде посилюватися завдяки інклюзивної політики, яка дає право голосу всім акторам – від тих, хто реалізує заходи державної політики, до самих благоотримувачів [4, с. 17].

На переконання аналітиків ОЕСР, законопроекти, програми та окремі заходи повинні підлягати експертизі, оцінці під кутом зору соціальної інклюзії, довіри, громадської участі та соціальної мобільності. Можливості громадянської участі можна розширити і використовувати за допомогою спеціальних механізмів, серед яких важливу роль відіграють такі ключові соціальні інститути, як освіта та право, система соціальної підтримки, а також поширені в культурі цінності і норми, відповідно до яких будується взаємодія і відбувається взаєморозуміння людей

Список використаних джерел:

1. Гриненко А. М. Ціннісні орієнтири в формуванні соціальної згуртованості суспільства. URL: http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/197/1.pdf (дата звернення: 20.11.2020).

2. На пути к активной, справедливой и социально сплоченной Европе. Доклад Специальной рабочей группы высокого уровня по вопросам социальной сплоченности в XXI веке. СЕ, Страсбург, 26.10.2007.

3. Федулова Л. І. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/inklyuzivnye-innovatsii-v-sisteme-sotsialno-ekonomicheskogorazvitiya/viewer (дата звернення: 20.11.2020).

4. A new strategy for Social Cohesion. European Committee for Social Cohesion (CDCS). Revised strategy for Social Cohesion approved by the Committee of Ministers of the Council of Europeon 31 March 2004. URL:http://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/RevisedStrategy_en.pdf (дата звернення: 20.11.2020).

5. OECD 2012. Perspectives on Global Development 2012. Social Cohesion in a Shifting World. OECD Publishing, 2011. URL: http://www.oecd.org/site/devpgd2012/49067839.pdf (дата звернення: 20.11.2020).

УДК 330.1

Кусаинов Х.Х., *д.э.н., профессор*
Актюбинский региональный государственный университет им. К.Жубанова
(г. Актобе, Казахстан)
Першко Л.А., *к.э.н., доцент, с.н.с.*
ЧВУЗ «Институт экологии экономіки и права»
(г. Киев, Украина)
Козлова О.А. *аспирант*
ННЦ «Институт аграрной экономики»
(г. Киев, Украина)

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Государственная инновационная политика - это составная часть социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к инновационной деятельности предприятий, определяет цели, направления, формы деятельности органов

государственной власти в области науки, техники и реализации достижений науки и техники как Республики Казахстан (РК) так и Украины. Она представляется в разрабатываемых правительством концепции социально-экономического развития страны на долгосрочную перспективу и программе социально-экономического развития на среднесрочную перспективу.

В результате реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития на конец 2020 года Казахстан должен достичь следующих экономических показателей:

- прирост объемов произведенной продукции предприятий обрабатывающей промышленности на 43% в реальном выражении;
- рост валовой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности не менее чем в 1,4 раза в реальном выражении;
- рост производительности труда в обрабатывающей промышленности в 1,4 раза в реальном выражении;
- рост стоимостного объема несырьевого (обработанного) экспорта предприятий не менее чем в 1,1 раза;
- снижение энергоемкости предприятий обрабатывающей промышленности не менее чем на 15% [1].

Государственная инновационная политика Казахстана и Украины [3] формируется и осуществляется исходя из следующих основных принципов:

- признание приоритетного значения инновационной деятельности для повышения эффективности уровня технологического развития общественного производства, конкурентоспособности наукоемкой продукции, качества жизни населения и экономической безопасности;
- обеспечение государственного регулирования инновационной деятельности в сочетании с эффективным функционированием конкурентного механизма в инновационной сфере;
- концентрация государственных ресурсов на создании и распространении базисных инноваций, обеспечивающих прогрессивные структурные сдвиги в экономике;
- создание условий для развития рыночных отношений в инновационной сфере и пресечение недобросовестной конкуренции в процессе инновационной деятельности;
- создание благоприятного инвестиционного климата при осуществлении инновационной деятельности;
- активизация международного сотрудничества РК в инновационной сфере;
- укрепление обороноспособности и обеспечение национальной безопасности государства в результате осуществления инновационной деятельности.

Политика в области инновационной деятельности как элемент системы государственного регулирования предприятий имеет:

- четко определенные цели и приоритетные направления инновационной деятельности;
- органы управления, реализующие функции, которые обеспечивают достижение сформулированных целей;
- информационную систему, формирующую информационный образ объекта регулирования, достаточную для реализации функций управления;
- инструменты регулирования и поддержки, с помощью которых органы государственного управления воздействуют на предприятия и среду в рамках выполнения своих функций.

На расширение масштабов инновационной деятельности в Казахстане направлены основные положения Закона РК «Об инновационной деятельности» [2] и «Программ по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике

Казахстан».

Закон РК «Об инновационной деятельности» регулирует отношения в сфере инновационной деятельности и определяет основополагающие принципы, направления и формы реализации государственной инновационной политики. При этом особое внимание обращается на быстроразвивающиеся направления, в частности, информационно-телекоммуникационные технологии и электронику.

Целью «Программы по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан» является построение национальной инновационной системы, обеспечивающей повышение конкурентоспособности экономики за счет создания системы управления инновационно-технологическим развитием, инновационного развития отраслей и регионов, создание условий для развития высокотехнологичного малого и среднего бизнеса и повышения научного и инжинирингового потенциала страны.

Список использованных источников:

1. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы, утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 01.08.2014. URL:https://www.enbek.kz/ru/node/96 (дата звернення: 15.11.2020).

2. Национальный инновационный фонд (НИФ): итоги года. URL: www.nif.kz(дата звернення: 15.11.2020).

3. О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине: Закон Украины от 16.01.2003 г.. №433-IV. *Ведомости Верховной Рады Украины*, 2003, №13. - С. 354-358.

УДК 330.341.1

Шинкарук Л.В., *д.е.н., професор*
Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)
Унгурян О.У., *студентка 1-го курсу магістратури факультету аграрного менеджменту*
Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

В останні роки посилюється увага до соціальних процесів, все більшу значимість набуває соціальна ефективність інвестиційних проектів, які відображають не тільки національні особливості кожної країни, а й висвітлюють нагальні проблеми, які необхідно вирішити.

Існує два аспекти соціальної ефективності. Перший аспект пов'язаний з одержанням деякого соціального ефекту при інвестуванні в комерційну діяльність, коли ставляться завдання збільшення доходів фірми, маси прибутку і одночасно як результат впровадження нових технологій поліпшення умов праці на підприємстві, скорочення шкідливих викидів у навколишнє середовище. Другий аспект пов'язаний з вкладеннями в некомерційну діяльність, економічний ефект тут може бути відсутнім. Відмінність в тому, що в першому випадку соціальний ефект виступає як побічний, головне - економічний

ефект, у другому – він головна мета проекту.

Найбільш відомими методиками в теорії і практиці інвестиційного менеджменту є: методика «UNIDO» (United Nations Industrial Development Organization - запропонована Організацією Об'єднаних Націй з промислового розвитку); методика «ЄБРР» (методика Європейського банку реконструкції та розвитку); методика «TACIS» (Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States технічна допомога Співдружності Незалежних Держав) [1].

Методика «UNIDO» бере свій початок від методу «витрати-вигоди», який вперше з'явився у Франції в XIX столітті. У цій методиці, крім комерційної ефективності, оцінюється також соціальна ефективність реалізації інвестиційного проекту. Ще одним стандартом бізнес-планування є методичні рекомендації, розроблені «TACIS». Її мета – підтримувати ініціативи партнерських країн, спрямовані на розвиток суспільства в умовах політичної свободи і економічного процвітання. Методика бізнес-планування, пропонована «ЄБРР» має схожість з методикою «UNIDO», проте в другому більша увага приділяється показниками підприємства, тоді, як оцінка галузі здійснюється тільки на рівні аналізу ринку. Методика «ЄБРР» є найбільш короткою, що відкриває простір для ідей та планів.

Під час вибору соціального інвестиційного проекту доцільним є аналіз умов його реалізації. Етапи реалізації інвестиційного проекту за програмою організації ООН з промислового розвитку (UNIDO) складаються з передінвестиційного, інвестиційного та експлуатаційного етапів. Передінвестиційний етап має наступні стадії: визначення інвестиційних можливостей, аналіз альтернативних варіантів і попередній вибір проекту [1].

Інвестиційний етап включає в себе встановлення правової, фінансової та організаційної основ для здійснення проекту, придбання і передачу технологій, детальне проектне опрацювання і укладання контрактів, придбання землі, будівельні роботи і встановлення обладнання, передвиробничий маркетинг, набір і навчання персоналу, здачу в експлуатацію та запуск.

Етап експлуатації розглядається як у довгостроковому, так і в короткостроковому плані. У короткостроковому плані вивчається можливе виникнення проблем, пов'язаних із застосуванням обраної технології, функціонуванням обладнання або з кваліфікацією персоналу, а в довгостроковому плані до розгляду береться обрана стратегія та сукупні витрати на виробництво і маркетинг, а також надходження від продажу [2].

В той час у різних країнах світу також користуються національними класифікаціями фаз управління проектами [3]. Наприклад, у Німеччині переважає підхід, що ґрунтується на основній діяльності – аналізі проблеми, розробці концепції та детальному поданні проекту; використанні результатів його реалізації; ліквідації об'єктів проекту.

Найбільш ризиковим для залучення фінансових ресурсів із традиційних джерел слугує передінвестиційний етап соціального інвестиційного проекту, коли лише формується його ідея та здійснюється аналіз потенційної цільової аудиторії. Тому у цьому випадку залучення фінансових ресурсів безпосередньо з державного бюджету здійснюється лише для реалізації стратегічно важливих для держави проектів. Проте, незважаючи на національні специфіки, класифікацію є необхідність залучення оптимальної структури фінансових ресурсів для реалізації кожного етапу соціального інвестиційного проекту із використанням широкого спектру технологій.

При написанні соціального проекту ми маємо орієнтуватись на результат. Результатом є корисний ефект – соціальне благо, яке є наслідком використання зацікавленими сторонами продукту даного проекту. Оцінка соціальних результатів проекту передбачає, що він повинен відповідати соціальним нормам, стандартам та

умовам дотримання прав людини [4].

Соціальний ефект інвестицій вимірюється за такими показниками: зростання кількості дітей у сім'ях, підвищення освітнього рівня населення, зменшення безробіття, збільшення народжуваності і зниження смертності, задоволеність соціальним статусом або фінансовим становищем [4]. Тобто цілком зрозуміло, що основним показником соціального розвитку країни є підвищення якості життя людей. Тому інвестиції саме в соціальний розвиток є вельми актуальними та необхідні для динамічного розвитку суспільства в сучасних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. European Commission: Social Investment: веб-сайт. URL: https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1022&langId=en (дата звернення 21.10.2020)
2. How social investment projects started making sense for big companies: веб-сайт. URL: https://theconversation.com/how-social-investment-projects-started-making-sense-for-big-companies-62229 (дата звернення 30.10.2020)
3. International Finance Corporation: Inclusive Business Models: Guide to the Inclusive Business Models in IFC's Portfolio: веб-сайт. URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/inclusive+business/resources/publications/pub_002_inclusive+business+models+guide+to+the+inclusive+business+models+in+ifcs+portfolio (дата звернення 1.11.2020)
4. Соціальне інвестування як форма реалізації соціальної відповідальності бізнесу: веб-сайт. URL: http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/8_berzhanir.htm (дата звернення 28.10.2020)

УДК 351:659(477)

Kateryna A. Alekseieva,*As. Professor, PhD (Public Administration)*
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
(Kyiv, Ukraine)
Yana Adamska,
Student 3 course of Faculty of Agricultural Management
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
(Kyiv, Ukraine)

THE IMPORTANCE OF DECISION-MAKING IN OPERATIONAL MANAGEMENT

Decision-making takes one of the main places in operational management of organization. Considering the organization as a tool of management, many scientists and experts in management theory, starting with M. Weber, directly associate its activities primarily with the preparation and implementation of management decisions. The effectiveness of management is due to the quality of such decisions.

There are many approaches to selection of different stages and stages of decision-making processes. Most of the differences arise over the inclusion of the decision into the process of operational management. In many foreign and domestic sources, the whole decision-making process in the organization is seen as a function of the problem solving by manager taking into

consideration different alternatives. From the point of view of A. Prygozhyn [2, p.147], it takes into account the degree of contribution of the subject of the decision to organizational transformation. All management decisions in the organization can be divided into:

Rigidly determined (determined)

- includes a standardized solution
- the qualities of managers do not affect the nature of decisions

Weakly dependent on the subject of the decision

- includes an initiative decisions
- the qualities of managers affect the nature of decisions

Fig.1 Scheme of classification of management decisions
Created by author on the basis of [2, p. 148]

Factors influencing the quality of decisions in operational management include staff competence, business and personal qualities of the leader, his role (job, functional, group, civil, family) position.

A large place among these factors is given to the problem of information reliability, organization of communication, obstacles that arise during the transmission of information.

No less important in the theory of operational management is the problem of rationality of decisions. A serious problem related to the effectiveness of the organization is also the problem of implementing decisions.

Each operational management decision possesses three stages.

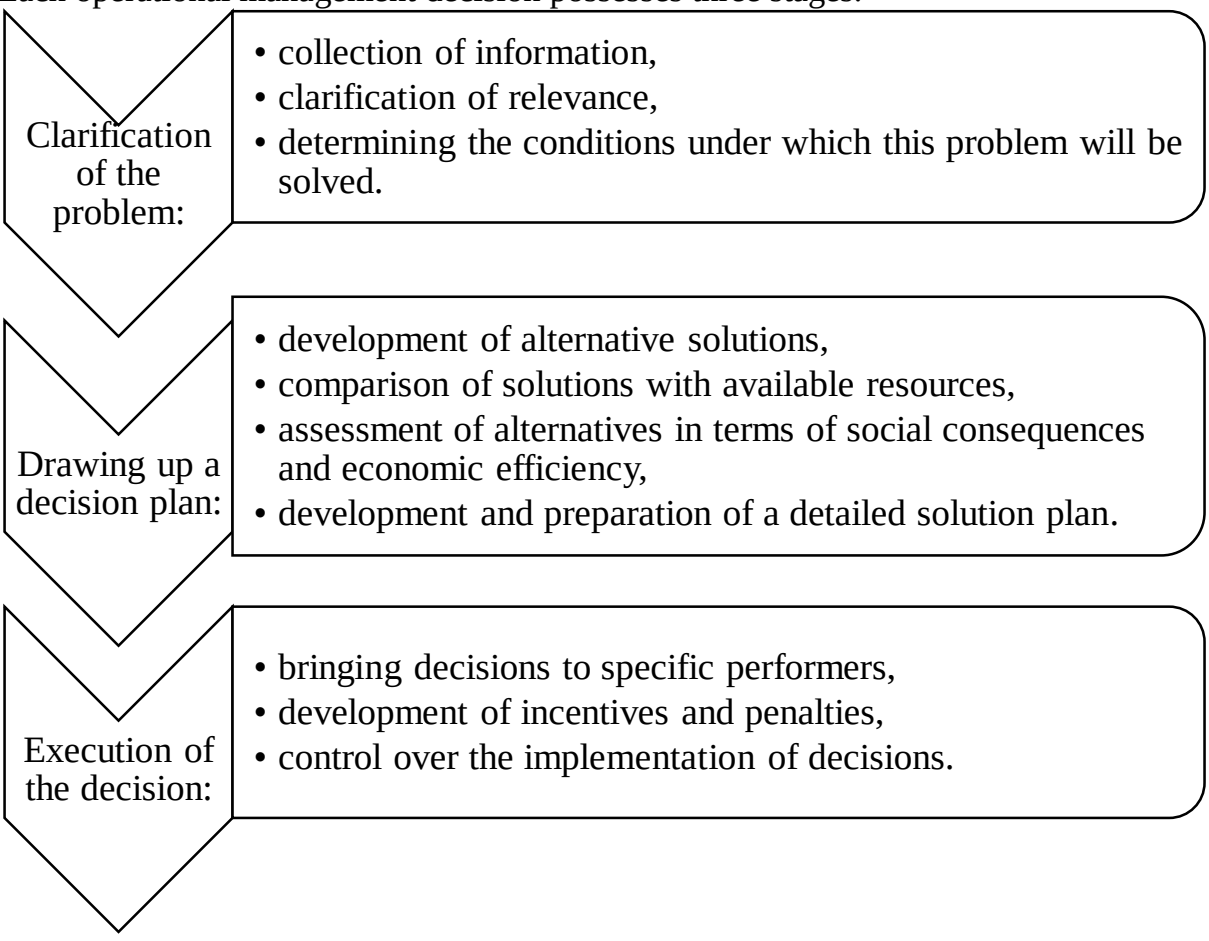

Fig.2 Stages of operational management decisions
Created by author on the basis of [3, p.48]

The stage of studying the situation is aimed at recognizing or not recognizing the existing problem in the organization. Recognition of the problem is a necessary condition for its solution, because if the problem does not exist for the decision maker, the decision will not take place. If the production task completed by 70 %, then it is obvious to its manager, that the problem exists and the problem must be solved.

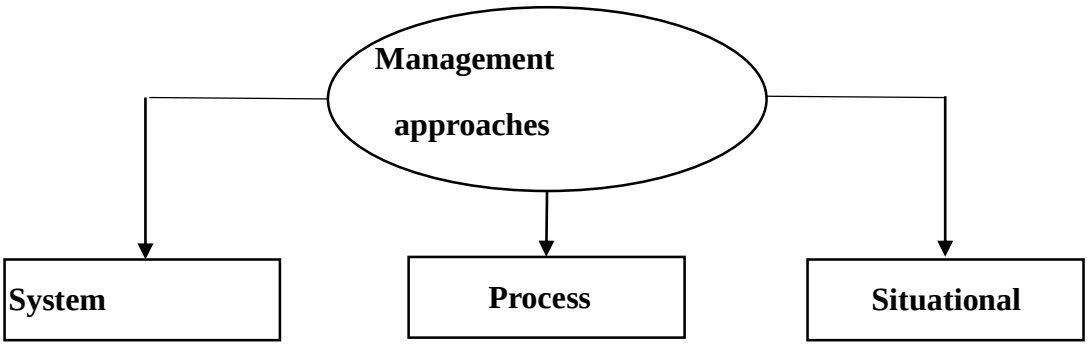

Fig.3 Approaches to choosing an alternative
Created by author on the basis of [1, p.41]

So that, choosing an alternative is a kind of top in the decision-making process in operational management. At this stage, the manager is forced to assume certain obligations for the future course of action. A good preliminary analysis of alternatives allows the operational manager to sharply narrow the scope of future choices. It is impossible to ignore such an important issue as management decisions. Management decision is a creative act aimed at eliminating problems that have arisen in the subject of management. The basic principles of technology are the basis for planning the activities of the organization. The process of implementing the decision is associated with the implementation of a special plan, which is a set of measures aimed at achieving the goals and deadlines for their implementation.

References

1. М.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури «Основы менеджмента», - М. «Дело», с. 41-55.
2. Пригожин А.И. Методы развития организаций М.: МЦФЭР, 2003, с. 249-251.
3. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ, с. 48-50. DOI:http://www.pm-files.com/sites/default/files/file/C/C-1/C-1-1/2-2_gerchikova_manag.pdf