

**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE**

**СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ, ФІНАНСІВ І ПРАВА**

**CURRENT STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS DEVELOPMENT
OF ECONOMICS, ACCOUNTING, FINANCE AND LAW**

**Збірник тез доповідей
Book of abstracts**



**7 липня 2021 р.
July 7, 2021**

**м. Полтава, Україна
Poltava, Ukraine**



**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL
CONFERENCE**

**СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ,
ОБЛІКУ, ФІНАНСІВ І ПРАВА**

**CURRENT STATE, PROBLEMS AND
PROSPECTS DEVELOPMENT OF ECONOMICS,
ACCOUNTING, FINANCE AND LAW**

**Збірник тез доповідей
Book of abstracts**

**7 липня 2021 р.
July 7, 2021**

**м. Полтава, Україна
Poltava, Ukraine**



УДК 33
ББК 65

Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку економіки, обліку, фінансів і права: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 7 липня 2021 р.). Полтава: ЦФЕНД, 2021. 55 с.

У збірнику тез доповідей представлено матеріали учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку економіки, обліку, фінансів і права» з:

Акціонерне товариство «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Державний університет «Одеська політехніка»

ДНУ «Інститут освітньої аналітики»

Запорізький національний університет

Інституту економіки промисловості НАН України

Київський національний торговельно-економічний університет

Львівський торговельно-економічний університет

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Сумський національний аграрний університет

Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля

ТОВ «ХЛР»

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ХНУМГ ім. О. М. Бекетова

Чорноморський національний університет імені Петра Могили

У збірнику тез доповідей висвітлюються результати наукових досліджень з актуальних питань економіки, обліку, фінансів і права.

Тематика конференції охоплює актуальні проблеми: економіки та управління національною економікою; економіки та управління підприємствами; підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; розвитку продуктивних сил і регіональної економіки; демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики; туризму та готельно-ресторанної справи; бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту; фінансів, банківської справи, страхування; логістики та транспорту; міжнародного публічного права; цивільного права та процесу, сімейного права, житлового права, міжнародного приватного права.

Видання розраховане на науковців, викладачів, працівників органів державного управління, студентів вищих навчальних закладів, аспірантів, докторантів, працівників державного сектору економіки та суб'єктів підприємницької діяльності.

**ЗМІСТ
CONTENTS**

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ SECTION 1. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY	6
<i>Бородіна О. А.</i> ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ ЯК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	6
СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ SECTION 2. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES	9
<i>Довмат А. В., Артеменко Л. П.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА ОСНОВІ ЦІННОСТЕЙ КОРПОРАТИВНО СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	9
<i>Ляшевська В. І., Колісниченко Д. С.</i> ОСНОВНІ РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. ШЛЯХИ ЇХ ЗАПОБІГАННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЇ.....	12
<i>Кріцак О. М.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ РЕКОНФІГУРАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	15
СЕКЦІЯ 3. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ SECTION 3. ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES	18
<i>Коденко Н. М.</i> ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ.....	18
СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА SECTION 4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES AND REGIONAL ECONOMICS	24

Овчаренко Є. І., Держак Н. О.

БРЕНДУВАННЯ ТЕРИТОРІЇ В ПРОСТОРОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ 24

**СЕКЦІЯ 5. ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО ТА ПРОЦЕС, СІМЕЙНЕ ПРАВО,
ЖИТЛОВЕ ПРАВО, МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО
SECTION 5. CIVIL LAW AND PROCEDURE, FAMILY LAW,
HOUSING LAW, INTERNATIONAL PRIVATE LAW 29**

Слободенюк В. А.

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН
ТРАНСПОРТУВАННЯ ТРУБОПРОВІДНИМ ТРАНСПОРТОМ..... 29

**СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА
ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА
SECTION 6. DEMOGRAPHY, ECONOMICS OF LABOR, SOCIAL
ECONOMICS AND POLICY 32**

Карпеченкова А. О.

РІЗНИЦЯ В ПОГЛЯДАХ НА ПИТАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
МІЖ ПОКОЛІННЯМ Х, Y ТА Z В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ..... 32

**СЕКЦІЯ 7. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА
SECTION 7. TOURISM AND HOTEL-RESTAURANT BUSINESS 34**

Безкоровайна Л.

УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ В СФЕРІ ГОСТИННОСТІ: СУЧАСНИЙ
СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 34

**СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ
SECTION 8. ACCOUNTING, ANALYSIS, AND AUDIT 37**

Ус А. О.

АНАЛІЗ ТА АУДИТ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ В
УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
ТРАНСФОРМАЦІЙ..... 37

**СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ
SECTION 9. FINANCE, BANKING, INSURANCE 40**

Гайдук І. С.

АНАЛІЗ ЗРОСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ
ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 40

Тюк Е. Ю.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ У СВІТЛІ ГЛОБАЛЬНИХ
ВИКЛИКІВ..... 43

Дмитришин Н. Я.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗКРИТТЯ СУТІ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ
ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 46

Shavarina T. D.

DIRECTIONS AND WAYS OF DEVELOPMENT OF MEDICAL
PROFESSIONAL LIABILITY INSURANCE IN UKRAINE 50

СЕКЦІЯ 10. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

SECTION 10. LOGISTICS AND TRANSPORT 53

Тарельник Н. В.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ 53

СЕКЦІЯ 1

SECTION 1

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ
ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE
NATIONAL ECONOMY

УДК 332.14:330.341.1

Бородіна О. А.

к.н.з держ.упр.,

докторантка

Інституту економіки промисловості

НАН України

ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ ЯК ІННОВАЦІЙНО-
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ
МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Перехід до економіки знань, посилення цифрової трансформації усіх сфер життя – актуальна особливість, що визначає соціально-економічний розвиток країн, регіонів та окремих міст. Відповідно до Глобального індексу інновацій (The Global Innovation Index (GII) за 2020 рік, Україна покращила показники креативності, бізнес-досвіду, ринкові показники (рис. 1).

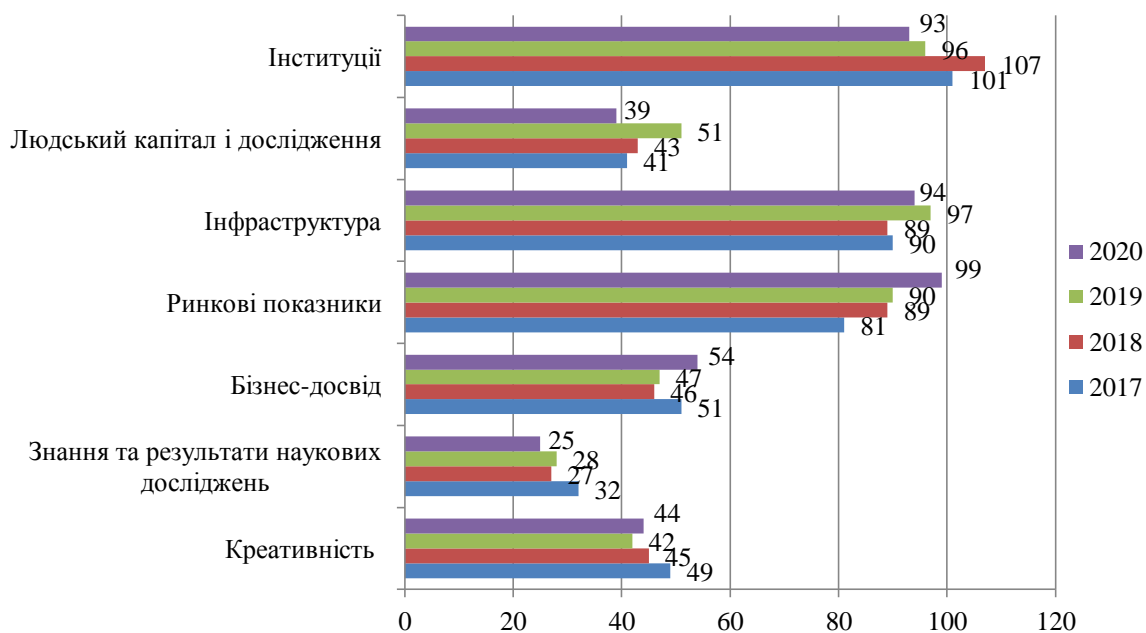


Рис. 1. Динаміка індексів ГІІ для України за 2017 – 2020 рр.
Джерело: [1]

Відповідно до наукових розробок Інституту економіки промисловості [2], інноваційний розвиток регіону визначає низка факторів, які перебувають у тісному взаємозв'язку, підтримують і активізують один одного в процесі реалізації інноваційного розвитку: безперервне та стале зростання соціально-економічних процесів у регіоні на основі інноваційної активності підприємств, smart-спеціалізації регіону, гнучке реагування на виклики інфраструктури та політичної кон'юнктури; постійний саморозвиток на базі зростання суспільних потреб регіону, які повинні забезпечуватися постійною ж комерціалізацією інновацій; причинно-наслідкові відносини, які відображаються у взаємодії й мотивації стейкхолдерів регіонального розвитку.

Для України в умовах постковідного періоду, найзручнішим способом залучити чимало іноземних інвестицій є індустріальні парки (далі – ІП), як наступна після наукового парку ланка у ланцюжку інтеграції до європейських та світових індустріальних екосистем. Але, ефективна робота ІП вимагає певних умов для існування, а саме:

- створення відповідної законодавчої бази,
- дотримання принципів верховенства закону,
- забезпечення пільгових податкових, митних, тарифних умов тощо.

В той же час, певними ризиками та загрозами розвитку є: низький рівень економічної та політичної стабільності, як наслідок – малий горизонт планування підприємств; малий приплив іноземних інвестицій і внутрішніх реінвестицій; невпорядкована нормативна база; відтік робочої сили; брак інструментів щодо підтримки ІП.

В Україні одна з найнижчих у світі кількість відкритих ІП. Якщо взяти ті, що реально працюють, то цей показник буде ще нижчим. Так, згідно зі статистикою, в Україні зареєстровано 40 ІП. У Польщі, тим часом, – 83, у Німеччині – 200, у США – 400, у Китаї – 406, а в Південній Кореї – 1200. На таких майданчиках генерується третина ВВП країн, створюються нові робочі місця, створюються умови для припинення трудової міграції, а податки наповнюють державний бюджет.

В економічному комітеті Верховної Ради розроблений ряд законопроектів, що мають забезпечити вигідні умови для товаровиробників, які хочуть заходити в Україну та працювати на

базі індустріальних парків. Йдеться про податкові, митні та фінансові стимули. Щоб національні товари мали безперешкодний доступ на ринки ЄС, державна підтримка повинна відповідати конкретним вимогам. Непродумана державна підтримка найбільших промислових забруднювачів забезпечує конкурентні переваги окремими гравцями та створює значущі ринкові перекося. Її застосування може призвести до запровадження торгових мит проти України. Саме тому промисловці повинні скласти модернізаційні плани згідно з найкращими доступними технологіями (НДТМ) і на їхній основі конкурувати за прийнятну державну підтримку. Лише після цього можна буде говорити про розробку необхідних планів потенційної і виключно поворотної державної допомоги для бізнесу. Отже, колаборація основних стейкхолдерів інноваційно-інвестиційного процесу повинна відбуватися у такій послідовності: прийняття законопроекту 4167 [3], який встановлює конкретні строки модернізації, вивчення бізнесом НДТМ у своїй сфері, розробка інвестиційного плану та його представлення дозвільному органу, обговорення поворотної підтримки.

До кінця поточного року слід прийняти усі законопроекти, які складають ядро законодавства про індустріальні парки. Необхідним є передбачення в бюджеті на наступний рік підтримки ІП, без якої вони працювати не зможуть. Розвиток ІП дасть змогу територіальним громадам розвивати економічну активність на місцях, що пожвавить локалізацію, створення робочих місць саме там, де вони потрібні найбільше та наповнить бюджети громад податками з офіційних зарплат.

Список літератури

1. Global Innovation Index 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2020/

2. Lyashenko, V., & Pidorycheva, I. (2019). The formation of interstate and cross-border scientific educational and innovative spaces between Ukraine and the EU member states in the digital economy. *Virtual Economics*, 2(2), 48-60.

3. Проект Закону про внесення змін до Закону України «Про індустріальні парки», спрямованих на залучення інвестицій в промисловий сектор економіки шляхом запровадження стимулів в індустріальних парках. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70639

СЕКЦІЯ 2

SECTION 2

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВАМИ
ECONOMICS AND MANAGEMENT
OF ENTERPRISES**

УДК 65.01

Довмат А. В.
здобувач вищої освіти
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»,
Артеменко Л. П.
доцент, к.е.н.,
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НА ОСНОВІ ЦІННОСТЕЙ
КОРПОРАТИВНО СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

Сталість – це нова парадигма, яка визначає суспільство на початку двадцять першого століття і базується на тому, як компанії роблять внесок у краще майбутнє. Коли організація включає сталий розвиток, це називається корпоративна стійкість, і вона містить три стовпи, які взаємодіють у стратегії: економічний, екологічний та соціальний [1].

Крім того, позиціонування глобальних компаній на основі стійких цінностей включає цінності корпоративно соціальної відповідальності у фірмовий стиль. Компанії повідомляють ці цінності зацікавленим сторонам, щоб пояснити, як стійкі цінності інтегруються в різні види діяльності [2]. Використовуючи різні інструменти для передачі цінностей, наслідком цього є те, що ці компанії підвищують свою репутацію, довіру та відданість зацікавленим сторонам.

На сьогодні існує вже багато компаній, які інтегрували КСВ та стійкість у своє бачення, місію, включаючи етичні цінності в бізнесі. Бренд, КСВ та комунікація цінностей вже інтегровані в стратегію компанії. Ці компанії стають більш стійкими в останні роки для отримання легітимності, зменшення ризиків та підвищення конкурентоспроможності. Сьогодні провідними компаніями є етичні компанії [3].

З іншого боку, передача цінностей сприяє диференціації компаній у глобальному контексті стійкості. Компанії розробляють комунікаційну стратегію, засновану на цінностях, використовуючи різні канали та платформи, але корпораціям необхідно створити диференціацію за допомогою комунікаційних повідомлень.

Нарешті, КСВ та комунікаційну стратегію слід інтегрувати, оскільки передача цінностей викликає скепсис у зацікавлених сторін: корпораціям потрібно мінімізувати цей ефект, щоб отримати довіру [3].

Висновок полягає в тому, що спілкування має бути зосередженим на конкретних видах діяльності та їх впливах, щоб знати, як компанії інтегрують КСВ у свій бізнес. Повідомлення повинні бути пов'язані з такими питаннями, як прихильність компанії в різних сферах, наслідки та відповідність її цінностям компанії [2]. Роль зацікавлених сторін полягає у оцінці того, чи є компанії стійкими та чи потрібно їм бути більш відповідальними, щоб покращити суспільство, враховуючи сталий розвиток.

Деякі критерії для розробки комунікаційної стратегії, засновані на стійких цінностях, є рекомендованими для впровадження. Розглядаючи стратегію КСВ транснаціональних компаній, вони можуть включати глобальні, місцеві та глокальні цінності. Крім того, Департамент комунікацій може інтегрувати стійку стратегію та цілі компанії через комунікаційну стратегію з метою підвищення довіри та прозорості. Ці повідомлення повинні базуватися на особливостях та цілях компанії, включаючи стійкі результати.

Нарешті, наслідок полягає у підвищенні конкурентоспроможності фірми та зміцненні репутації, створюючи взаємодію із зацікавленими сторонами. Іншими словами, ці дії посилюють позитивний вплив світових компаній на суспільство [4].

Так, дослідження показало, що існує суттєвий зв'язок між практиками КСВ та конкурентоспроможністю фірми для обраної цільової групи в північно-західному регіоні Румунії [5]. Велика увага приділяється меті прийняття стратегій КСВ, причому головна мета - принаймні економічна мета, шляхом залучення та утримання нових клієнтів, особливо протягом усього терміну оцінки товару, що неявно забезпечує переробку при поверненні споживачеві використаного товару в обмін на доступ до вигідних податкових пільг. Здорове та позитивне ставлення проявляється керівництвом середніх та великих підприємств, які виділяють достатню кількість фінансових, людських, матеріально-технічних ресурсів щодо адаптації управління компанією у напрямку соціальних дії, реалізуючи значний, прямий та позитивний вплив на його конкурентоспроможність [5]. Також емпіричні результати показали, що бізнес, пов'язаний із контент-медіа, який включає кінофільми, видавничу діяльність та мовлення, є лідерами зростання ефективності, а результат регресії показав, що соціальна відповідальність підприємств має суттєвий позитивний вплив на фінансові показники творчої індустрії [6]. Це в свою чергу призводить до підвищення конкурентоспроможності організації в загальному.

Отже, конкурентні переваги є результатом збільшення задоволеності споживачів після участі у КСВ. Щоб досягти успіху в довгостроковій перспективі, фірмам слід думати не лише про те, що відбувається сьогодні, а й про те, що відбудеться завтра.

Список літератури

1. Ebner, D., & Baumgartner, R.J. (2006). The relationship between sustainable development and corporate social responsibility. *Corporate Responsibility Research Conference*, 4th-5th September, Dublin.
2. Villagra, N., & López, B. (2013). Analysis of values and communication of the responsible brands. *Corporate brand strategies for sustainability. Communication & Society*, 26(1).
3. Belen, L., & Nuria, V. (2016). Corporate Competitiveness Based on Sustainability and CSR Values: Case Studies of Spanish MNCs. *Springer Proceedings in Business and Economics*, 309–314.

4. Kavoura, A., & Sahinidis, A. G. (2015). Communicating corporate social responsibility activities in Greece in a period of a prolonged economic crisis. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 175, 496–502.

5. Gabriel R., Michaela R.C. (2020) Analysis of the Competitiveness of Organizations in the Northwestern Region of Romania Through Social Responsibility. In: *Prostean G., Lavios Villahoz J., Brancu L., Bakacsi G. (eds) Innovation in Sustainable Management and Entrepreneurship*.

6. Amoako G.K. (2021) The Role of Corporate Social Responsibility in Business Sustainability. In: *Vertigans S., Idowu S.O. (eds) Global Challenges to CSR and Sustainable Development. CSR, Sustainability, Ethics & Governance. Springer, Cham*.

УДК 339.9

Ляшевська В. І.

к.е.н., доцент кафедри
маркетингу, менеджменту
та підприємництва
економічного факультету
Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна

Колісниченко Д. С.

студент кафедри маркетингу,
менеджменту та підприємництва
економічного факультету
Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна

ОСНОВНІ РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. ШЛЯХИ ЇХ ЗАПОБІГАННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЇ

Економічна система, що включає у себе різноманітні види діяльності, завжди обумовлює виникнення ризиків, що призводять до небажаних наслідків у системі загалом або її складових частин.

Зовнішньоекономічна діяльність, зокрема, супроводжується великою кількістю ризиків, що не дає повноцінно розвиватися економіці [1].

Теоретико-методологічні аспекти управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності знаходять своє відображення у роботах таких вчених як: Ч. Кеннеді, М. Фіцпатрік, В. Ашер, Т. Брювер, Н.І. Дідковський, Т. Шарова, С. А. Кошечкіна, В. Вітлінський, Л. Л. Маханец та інших.

Метою дослідження є розкриття сутності ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства та встановлення засобів їх усунення та зменшення.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства нерозривно пов'язана з різного роду ризиками. Дослідивши природу ризиків у зовнішньоекономічній діяльності, можна розробити таку класифікацію:

Таблиця 1

Класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Внутрішні (ризиків, що безпосередньо пов'язані з підприємством)	Зовнішні (ризиків, що не залежать від підприємства)
Організаційні (невиконання вимог якості, невиконання планових завдань і т.д.)	Ризиків, що пов'язані з діяльністю іноземного партнера (банкрутство, невиконання своїх зобов'язань і т.д.)
Ризиків, пов'язані з людським фактором (страйки, бойкоти, недобросовісність працівників, крадіжки)	Ризиків зовнішньої кон'юнктури (валютні ризиків, ризик зміни ціни та попиту)
Технічні (аварії, пожежі)	Політичні ризиків
	Військові ризиків
	Екологічні ризиків
	Інші (дії третіх осіб, тощо)

Джерело: складено авторами

При складанні класифікації неможливо врахувати усі можливі ризиків, адже вони більшою мірою залежать від конкретного

підприємства, країн партнерів та інших факторів, які не завжди можна прийняти до уваги.

Проте у реальному житті кожне підприємство повинно мати уяву щодо ризиків, що можуть загрожувати йому, тому фірми використовують систему управління ризиками.

Система ризик-менеджменту представляє собою сукупність методів і заходів, що допомагають певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходів щодо уникнення або зниження їх негативних наслідків [2]. Також систему ризик-менеджменту можна визначити як сукупність елементів, що сприяють точному виявленню ризиків. До її елементів можна віднести: мету (забезпечення максимальної ефективності управління ризиками); об'єкт (джерела ризику, які можуть мати негативний вплив на діяльність підприємства); суб'єкт (керівники підприємства підрозділів, фахівці з ризик-менеджменту); предмет (рівень допустимого ризику в межах окремих напрямів діяльності та підприємства загалом); інструменти; функціональні етапи [3, 4].

В ЗЕД виділяють ряд загальних та базових методів зниження рівня ризику, а саме: виключення ризику, зменшення ризику, прийняття ризику, передача ризику.

Систематизація та опрацювання літературних джерел за даною проблематикою дало змогу ідентифікувати основні методи управління зовнішньоекономічними ризиками: метод диверсифікації, лімітування, страхування, хеджування, самострахування, перестрахування.

Метод диверсифікації є одним із найменш затратних способів управління ризиками в ЗЕД. Завдяки даному методу можна зменшити ризик процесу розподілу капіталу між різними варіантами, які не пов'язані між собою.

Лімітування полягає у визначенні допустимої межі суми витрат, кредиту. Для кожного підприємства, рівень ліміту індивідуальний і залежить від зовнішньоекономічних операцій.

Хеджування використовується у випадках оформлення форвардних і ф'ючерсних контрактів, своп угод та опціонів.

Самострахування організовується на підприємстві із власних резервів задля компенсації збитків у непрогнозованих ситуаціях.

Перестрахування проводиться з метою забезпечення захисту національних і міжнародних інтересів страхувальників у різних країнах.

На сьогодні найбільш поширеним методом управління ризиків в ЗЕД є страхування, яке полягає у тому, що суб'єкт господарювання з метою уникнення ризику значних та непередбачуваних втрат, свідомо відмовляється від частини доходів та готовий витратити частину коштів для уникнення майбутніх збитків.

Список літератури

1. Вітлинський В. В., Маханець Л. Л. Ризикологія у зовнішньоекономічній діяльності. К.: КНЕУ, 2008. 8-22 с.

2. Грачов В. І., Коюда Т. П. Класифікація ризиків та управління ними. *Фінанси України*. 2002. № 10. С. 56 – 61.

3. Черчик Л., Івашкевич І., Бегун С. Система ризик-менеджменту підприємства: сутність та складові. *Економічний форум*. 2017. № 1. С. 178 – 184.

4. Боровик М. В. Ризик-менеджмент: конспект лекцій для студентів магістратури усіх форм навчання спеціальності 073 – Менеджмент / М. В. Боровик ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. 65 с.

УДК 338.658:005.7

Кріцак О. М.

економіст з фінансової роботи
відділу фінансового контролінгу
ТОВ «ХЛР»

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ РЕКОНФІГУРАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних кризових умовах господарювання виживання підприємства прямо залежить від його здатності приводити конфігурацію власних бізнес-процесів у відповідність до різного

роду вимог ключових стейкхолдерів, якими можуть бути власники підприємства, споживачі, контрагенти, субконтрактори, менеджмент відповідного рівня тощо. Тут необхідно врахувати також й динамічність зовнішнього оточення підприємства, зміни якого вимагають зміни параметрів (а за умови значних змін – навіть архітектури) бізнес-процесів підприємства. Такі зміни мають бути реалізовані менеджментом підприємства таким чином, щоб не втрачався загальний рівень стійкості та економічної безпеки діяльності підприємства. Реалізувати таку трансформацію бізнес-процесів можна лише шляхом формування належної програми змін.

Формування подібної програми змін можливо лише на основі врахування принципу системності, оскільки реалізація об'єктивної потреби підвищення зрілості бізнес-процесів підприємства призводить до значної їх узгодженості та взаємозалежності. Відповідно, навіть програма реалізації локальних змін буде призводити до трансформації всієї архітектури бізнес-процесів підприємства. При цьому підготовка та проведення трансформацій архітектури бізнес-процесів має базуватися на локальній оптимізації, поліпшуючи в процесі розвитку підприємства окремі якісні характеристики його діяльності. Спроба масштабної трансформації бізнес-процесів може бути складною для реалізації.

Проведення трансформацій бізнес-процесів підприємства має відбуватися лише в крапках біфуркації соціально-економічної системи підприємства. Такі крапки можуть формуватися свідомо, як результат реалізації розробленої проактивної програми змін, та несвідомо, як результат адаптації бізнес-процесів на зміну вимог оточення на реактивній основі. Стійкість бізнес-процесів у даному випадку має розглядатися як динамічна характеристика, яка виступає одним з ключових індикаторів успішності приведення параметрів бізнес-процесів у відповідність до зазначеної вище системи вимог стейкхолдерів.

Проходження соціально-економічною системою підприємства точки біфуркації значним чином змінює структуру системи бізнес-процесів, пропорції між потоковими параметрами.

Результатом проходження біфуркації є початок впливу нового аттрактору функціонування підприємства, який змінює механізм такого функціонування (при радикальних змінах бізнес-процесів підприємства) або трансформує окремі параметри такого механізму (при незначних за розмахом та охопленням змінах бізнес-процесів). Розробляючи програму змін, слід передбачити, що поза залежністю від радикальності змін і жорсткості обраних методів управління, підприємство втратить ефективність реалізації бізнес-процесів на перших етапах трансформацій, коли нові правила реалізації бізнес-процесів ще не будуть повною мірою прийняті до реалізації, а робота за старими правилами стає неможливою. Стійкість реконфігурації бізнес-процесів на перших етапах перетворень значною мірою буде залежати від власників бізнес-процесів, адже від їх сприйняття нових правил реалізації бізнес-процесів залежить відповідність створюваної на виході цінності заданим вимогам. З оглядом не це доречно зазначити на такий елемент підтримки стійкості змін бізнес-процесів, як ставлення персоналу до програми змін. Непродумані рішення та відсутність залучення персоналу до розробки програм трансформації призводить до негативного ставлення персоналу до розробленої стратегії, що цілком природно збільшує опір змінам, а отже й змінює стійкість.

Тут слід врахувати складність ретельної проробки плану трансформацій. Більш детальна проробка планів вимагає додаткових витрат на формування моделей бізнес-процесів. З іншого боку, відсутність подібних моделей робить неможливим виділення ресурсів на провадження змін, тим самим робить неможливим проведення радикальної трансформації бізнес-процесів.

СЕКЦІЯ 3

SECTION 3

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА
БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ
ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND
EXCHANGE ACTIVITIES

УДК 334.722

Коденко Н. М.

аспірант кафедри підприємництва
та бізнес-адміністрування
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова

**ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО
СЕКТОРУ В УКРАЇНІ**

Соціальне підприємництво – це відносно новий інструмент українського бізнесу, який через інноваційні концепти реагує на соціальні виклики, створює додаткову соціальну цінність та, водночас, генерує дохід для свого подальшого розвитку. Одна з основних винагород для соціального підприємця – це визнання його місії та результатів роботи. Станом на 2016 – 2017 роки за даними каталогу соціальних підприємств в Україні було 150 таких підприємств різної організаційно – правової форми. Проте їх кількість значно більша і може сягати майже тисяча підприємств. Така різниця у підрахунках пояснюється тим, що не усі підприємства були внесені до каталогу або не всі відповіли вимогам внесення до нього. До сьогодні не існує глибинного аналізу підприємницького сектору в Україні. Значна кількість підприємств були засновані за останні чотири роки та працюють над вирішенням питань інклюзії, екології, боротьби з бідністю та корупцією.

Соціальне підприємництво піцерія Pizza Veterano та кав'ярня Veterano Coffee займаються питаннями інтегрування у суспільство колишніх солдатів, які брали участь у військових діях на Сході України з 2014 рокуц. Пекарня Good Bread from Good People інтегрує у суспільство людей з інвалідністю та надає їм можливість

працевлаштування. Івано-франківський громадський ресторан Urbane Space 100 та київський ресторан Urbane Space 500 сконсолідували навколо себе 100 та 500 соціальних інвесторів відповідно, кожен з яких вніс у створення ресторану по 1000 доларів без права їх повернення або отримання будь-якого прибутку в майбутньому. Натомість 80 % прибутку від діяльності ресторану спрямовуються на локальні соціальні проекти. Благодійний магазин «Laska» в Києві пекарня у Львові також спрямовують частину свого прибутку на соціальні проекти. «Горіховий дім»Тобто соціальні підприємства на пряму пов'язані з актуальними соціальними викликами для українського суспільства, які потребують швидких та інноваційних рішень, та є невідомою складовою розвитку пост-майданної України та консолідації емоційного та інтелектуального людського ресурсу [1, с. 107 – 109, 120 – 121].

Каталог соціальних підприємств визначає соціальне підприємництво як організацію (незалежно від організаційно-правової форми), яка вирішує соціальні та / або екологічні проблеми. Соціальні підприємці зазначають, що саме соціальні цінності та бажання зробити суспільство кращим, життєвий досвід вирішення власних та суспільних проблем, необхідність самореалізації в соціальній сфері підштовхують їх до створення та розвитку соціальних підприємств. Але такий підхід і таке визначення значно обмежені лише соціальною складовою і не враховують того, що соціальне підприємство – це бізнес, тобто самостійний суб'єкт господарювання, створений відповідно до законодавства для виробництва продукції та надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку. Це та складова, на яку звертають увагу організації, що готові надавати фінансову підтримку саме бізнес – проектам з можливістю досягти соціального ефекту [4].

Слід зазначити, що такої організаційно-правової форми, як «соціальне підприємництво», в українському законодавстві не існує. Чинне законодавство містить низку нормативно-правових документів, які частково регулюють діяльність соціального підприємництва. Вже були кілька спроб внесення законопроектів до Верховної Ради України (2013 і 2015 рр.), які мали визначити статус

«соціального підприємництва» і надати певні преференції такому виду бізнесу. Усі спроби були невдалими, оскільки їх не підтримали парламентські комітети через низку зауважень до основних положень законопроектів. Через стереотипи та нерозуміння соціальні підприємці не отримують необхідного суспільного визнання або підтримки з боку держави, у вигляді податкових пільг. Соціальний бізнес розглядається як благодійність, що функціонує здебільшого для осіб з особливими потребами [3].

Соціальні підприємства можна поділити за галузевою належністю. Згідно з Каталогом соціальних підприємств, у 2017 році найбільш поширеними сферами діяльності були трудова, медична та соціальна реабілітація вразливих груп населення, вирощування та збут сільськогосподарської продукції, виготовлення та продаж продукції хенд – мейд, продаж товарів у благодійних магазинах і на онлайн – платформах. Значна частка підприємств займаються пошиттям та ремонтом одягу, працюють в харчовій промисловості або ж надають освітні послуги. Часто соціальні підприємства не обмежуються лише однією галуззю, а працюють як багатoproфільні чи комбіновані підприємства. Найбільш перспективними можуть стати підприємства, діяльність яких спрямована на покриття потреб держави в забезпеченні соціальної допомоги. Також значно зростає кількість підприємств, які працюють у галузі інформаційних технологій (ІТ), що пов'язано з попитом на ІТ-рішення, зокрема в державній сфері та сфері надання громадських послуг. Важливим кроком для типологізації підприємств може бути їхнє соціальне призначення, оскільки саме це відрізняє їх від звичайних прибуткових підприємств та бізнес-проектів. Соціальні підприємства в нашій країні здебільшого спрямовують свої зусилля на досягнення декількох цілей одночасно, проте найбільш активно соціальні підприємства працюють над працевлаштуванням соціально вразливих груп населення (61 %) та генерування прибутку для підтримки діяльності організації (53 %) Найбільш поширеними видами діяльності є продаж товарів власного виробництва, та підтримка соціальних, культурних та/чи спортивних заходів, проектів, програм. Окремі підприємства здійснюють унікальні види

діяльності як для СП: надання консультацій, засобів виробництва, повторної фінансової допомоги і тому інше [2].

Каталог соціальних підприємств 2016 – 2017 років, налічує 150 соціальних підприємств в Україні. З 2008 по 2017 рік було створено 112 соціальних підприємств, з яких 66 було зареєстровано у 2015 – 2016 рр., 78 соціальних підприємств мали до 5 осіб, 26 – 6 – 10 осіб, у 15 зареєстровано 11 – 20 офіційно зайнятих. Лише у чотирьох соціальних підприємствах працювало понад 100 працівників. Десять соціальних підприємств працювали лише завдяки підтримці волонтерів. Слід зауважити, що Каталог містить лише самозадекларовані підприємницькі ініціативи, які вважають себе соціальними підприємствами [5].

Існують різні типи організаційно-правових форм, на основі яких створюються соціальні підприємства: ГО, ФОП, ТОВ, сільськогосподарські кооперативи тощо. Найбільш поширеними організаційно-правовими формами є ФОП (26 %) та ТОВ (13 %), ПП (16 %), 14 % соціальних підприємств працюють у вигляді ГО, а ще 14 % працюють тандемом ГО / ФОП чи ГО / ТОВ, с/г кооперативи-лише 10 %. Організаційно-правові форми соціальні підприємства обирають виходячи з оптимальної бізнес-моделі та систем оподаткування, тому більшість працює у формі ФОП-ів, що значно полегшує адміністрування бізнесу, звітність та оподаткування. Соціальні підприємства можна також поділити за критеріями тривалості їхнього існування та функціонування та розміру (великі, середні і малі). Здебільшого соціальні підприємства – це малі підприємства, в яких офіційно працевлаштовано до п'яти осіб), створені протягом останніх трьох років. Найбільша кількість соціальних підприємств припадає на північні (43 %), зокрема м. Київ (20 %), і західні регіони країни (27 %). Згідно з даними Каталогу, соціальних підприємств немає лише у Рівненській області. Найбільша кількість соціальних підприємств знаходиться у м. Київ (20 %), Львівській (10 %), Полтавській (6 %), Донецькій (6 %), Київській (5 %), Запорізькій (5 %), Харківській (4 %) областях.. Найменше соціальних підприємств у Волинській області. [3].

Джерелами фінансування соціальних підприємств є: доходи від власної підприємницької діяльності, гранти, залучені кредити, спонсорські внески тощо. Аналіз джерел фінансування СП вказує на те, що близько 75 % обсягу фінансування діяльності СП займають власні кошти, 15 % коштів СП становлять гранти та спонсорські внески. Така тенденція свідчить про схильність до європейської системи здійснення соціального підприємництва і є ефективною. Хоча надання коштів на безповоротній основі гальмує мотиваційну складову, а також бажання СП нарощувати прибуток та розширювати свою діяльність. Кредитні ресурси становлять лише 10 % усіх джерел фінансування СП. Зважаючи на високі відсоткові ставки за кредитами суб'єкти господарювання не охоче їх залучають до свого господарського обороту. Водночас, надання кредитів під низьку відсоткову ставку стимулюватиме підприємство працювати краще та ефективніше. До інших джерел фінансування ще відносять благодійні внески, нематеріальну підтримку партнерів, інвестиції засновників.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку держава демонструє обмежені можливості на фоні необмеженої кількості невирішених проблем соціальної сфери. Така тенденція стала причиною глибоких криз у соціальному забезпеченні громадян та неналежному виконанні своїх функцій з боку держави. Низький рівень матеріального забезпечення, масове безробіття, пров'язане з військовим конфліктом на сході країни у 2014 році та епідеміологічною ситуацією у 2020 році, та збільшення у свою чергу частки вразливих груп населення, - усе це стає поштовхом до пошуку альтернативних джерел фінансування соціальної сфери. Одним із інноваційних інструментів вирішення цих питань може бути створення і функціонування соціальних підприємств, які за належної державної підтримки, сприяння та розвитку, можуть у майбутньому заповнити прогалини у фінансуванні соціальної сфери місцевими бюджетами та дасть поштовх новим можливостям у пошуку успішного та ефективного вирішення соціальних проблем окремих адміністративно-територіальних одиниць.

Взагалі щоб зберегти та далі розвивати соціальне підприємництво як ефективний інструмент створення робочих місць та подолання соціальних проблем на місцях, потрібна активна міжнародна підтримка, подальший розвиток партнерства в цій сфері, а також створення відповідних мережевих структур. Разом с тим, щоб надати сталого розвитку соціальному підприємництву, не можна обійтись без системної підтримки цієї сфери з боку держави та надання неї економічної підтримки соціальним підприємцям в Україні. Така підтримка не обов'язково має бути у грошовому еквіваленті, проте, може надаватися через забезпечення переваг послугам та товарам соціальних підприємців. Важливою складовою підтримки розвитку соціально-підприємницького сектору також є залучення молоді і процес його розбудови. Через прозорість соціального підприємництва в Україні може сформуватися довіра один до одного та до соціальних іновацій, наприклад, через толерантне відношення до людей з інвалідністю, що було би важливим для покращення рівня взаємодії в українському суспільстві. Правове закріплення, а отже і підвищення значення соціального підприємництва, було би ключовим моментом для того, щоб воно зайняло відповідне місце в політиці, економіці, суспільстві та науці. Таким чином соціальне підприємництво могло би зробити важливий внесок у суспільну консолідацію, стабільність та сприяння сталому розвитку демократичних процесів в Україні.

Список літератури

1. Соціальне підприємство: від ідеї до суспільних змін. Посібник / Свинчук А. А., Корнецький А. О., Гончарова М. А., Назарук В. Я., Гусак Н. Є., Туманова А. А. К.: ТОВ «Підприємство «ВІ ЕН ЕЙ», 2017. 188 с.
2. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ractukraine.org.ua>.
3. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://euneighbours.eu>.
4. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://euprostit.org.ua>stories>.
5. Каталог соціальних підприємств. Режим доступу: <https://drive.google.com>.

СЕКЦІЯ 4

SECTION 4

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І
РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE
FORCES AND
REGIONAL ECONOMICS**

Овчаренко Є. І.

д.е.н., професор,
Східноукраїнський національний
університет ім. Володимира Даля,

Держак Н. О.

к.е.н., доцент,
кафедра публічного управління,
менеджменту та маркетингу
Східноукраїнський національний
університет ім. Володимира Даля

**БРЕНДУВАННЯ ТЕРИТОРІЇ В
ПРОСТОРОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Суттєвою особливістю сучасного територіального розвитку в трансформаційній перехідній економіці України є зміна пріоритетів основних чинників розміщення та функції території: з сприйняття її як локалізації виробничих ресурсів, територія стає просторовим середовищем для генерування інновацій, відтворення людського капіталу та забезпечення саморозвитку. Серед складових сучасного просторового середовища в даному дослідженні було надано увагу інформаційній складовій, де особливе місце має бренд території, метою якого є підвищення іміджу території, підвищення інформованості, збільшення кількості залучених інвестицій, збільшення участі території в регіональних і державних програмах.

Сьогодні брендинг дійсно надзвичайно важливий. Саме бренд створює вартість. Як зазначив Ф. Котлер «найважливіше поняття у маркетингу – поняття бренду. Якщо ви не бренд – ви не існуєте. Хто ж ви тоді? Ви – звичайний товар» [1].

Загальноприйнятого поняття «бренд» не існує, кожен хто його використовує, вкладає свої характеристики і робить специфічні наголоси. З точки зору лінгвістики, бренд – це клеймо, спосіб графічної ідентифікації продукції конкретного виробника. Для рекламістів бренд – це сума всіх характеристик, матеріальних або нематеріальних, яка робить комерційну пропозицію унікальною; комбінація враження, яке він справляє на споживачів і результату їх досвіду використання бренду. Для стратегів бренд – це засіб управління взаємовідносинами між організацією і її цільовими аудиторіями, спрямоване на усунення апріорі існуючого інтересу конфліктів [2, 3].

Говорячи про бренд території (країни, району, області, міста, деякого знакового місця і так далі), ми маємо на увазі ту сукупність смислів, образів, ідей, асоціативних реакцій, символів, візуальних елементів, які виникають у свідомості людини при згадці назви цієї території. Відповідно брендинг – цілеспрямований процес формування, презентації і просування території на ринку товарів і послуг в якості ліквідного пропозиції зі зростаючою додатковою вартістю.

Вдале позиціонування бренду території дає можливість не тільки правильно визначити його місця в свідомості потенційних відвідувачем і гостей, а й надати йому додаткових конкурентних переваг.

Згідно з книгою професора Джонатана Кейган і Грейга Вогеля виділяють наступні атрибути «цінності» [4]: емоції; естетика; ідентифікація продукту (product identity); вплив на суспільство і навколишнє середовище; технології; якість. Ретельний аналіз кожного з цих атрибутів дає можливість визначити на практиці, чи буде перебувати пропонований варіант в елементах бренду.

В рамках реалізації Стратегії економічного і соціального розвитку Луганської області на період до 2022 року та вибору ефективного інструментарію для цього на території області в листопаді 2019 року проведено соціологічне дослідження. Основна його мета полягала у визначенні домінуючої громадської думки за найбільш зрозумілими

і універсальними складовими за ціннісними характеристиками для встановлення ідентифікаторів образу Луганщини, з подальшим формуванням «brand-book» Луганщини.

У процесі дослідження було виділено кілька цільових груп респондентів, об'єднаних за такими ознаками: місцем проживання; статевими ознаками; родом зайнятості; сімейним і соціальним статусом.

З метою визначення характеристик унікальності Луганській області, за допомогою яких можливе проведення процесу позиціонування області в українському і міжнародному просторі, до опитування залучалися фахівці і експерти. Вибірка склала 1121 осіб, серед яких міські жителі 737 осіб (66 %), і жителі сільської місцевості 384 людини (34 %).

Під час дослідження було зроблено припущення, що соціальна спільнота меншого масштабу (регіональна, територіальна соціальна група) має свою систему цінностей. Формування цієї системи цінностей відбувається на основі власних уявлень про цінності кожного представника цієї спільноти. При цьому, набір цінностей є відносним і може змінюватись під впливом зовнішніх факторів та обставин. Суттєві зміни у вже сформованій системі відбуваються лише після серйозних змін у житті людини. Каталізаторами можуть виступити різкі еволюційні зміни у суспільстві або зміна прийнятного культурного середовища. Прикладом може виступати переїзд до іншої країни, потрапляння у групу біженців, перетворення звичного місця проживання у «гарячу точку» тощо, тобто те, що наразі і відбувається у регіоні.

Під час розробки методики опитування населення для виявлення системи цінностей мешканців регіону був використаний метод М. Рокича, який, перш за все, направлений на виявлення ієрархії індивідуально відокремлених цінностей. Слід зазначити, що у оригінальній методиці, картина системи цінностей у групі описується за допомогою медіанних рангів відповідей окремих людей. З точки зору статистики, такий опис більш точніший за використання середнього рангу, однак він відображає

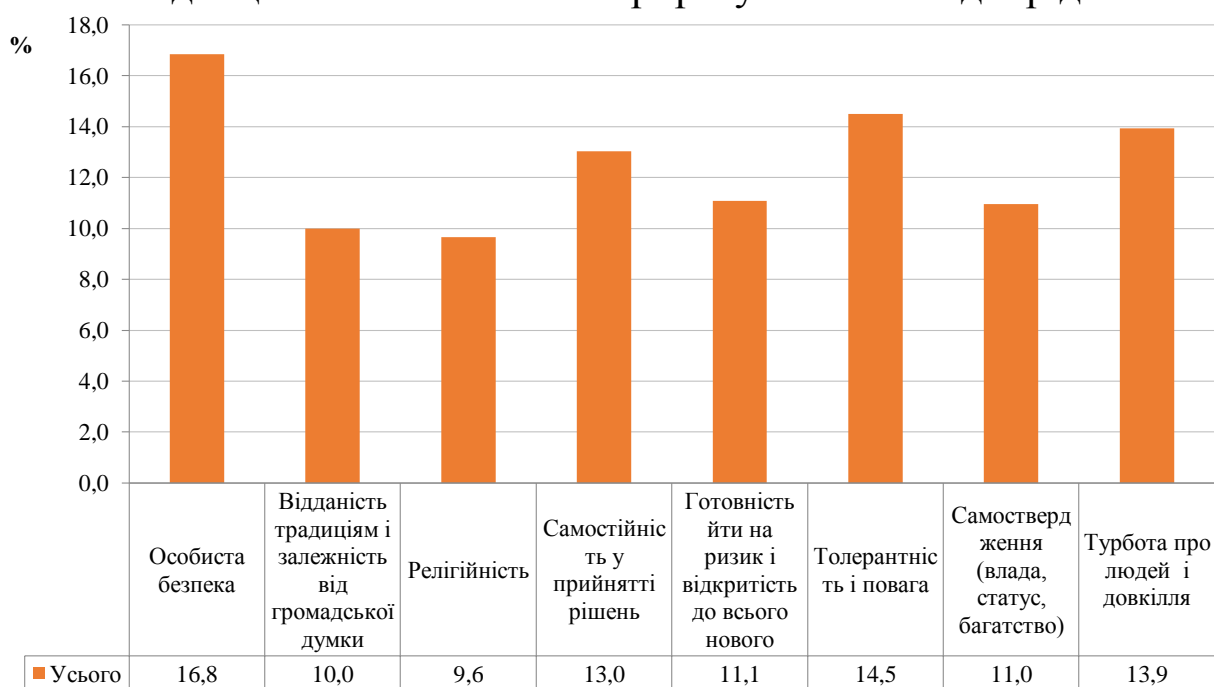
лише розподіл індивідуальних цінностей, а не систему цінностей групи.

Під час опитування респондентам було запропоновано проранжувати перелік цінностей за мірою їх важливості, з особистої точки зору респондента (ранг «1» мав надаватися найбільш важливій, на думку респондента, цінності) (рис. 1).

Аналіз результатів було зроблено шляхом порівняння профілів системи ціннісних орієнтацій різних груп респондентів з урахуванням їх соціально-демографічних характеристик.

В результаті було зроблено наступні ключові висновки:

1. Розподіл цінностей можна інтерпретувати як неоднорідний.



**Рис. 1. Розподіл ціннісних орієнтацій
усього масиву респондентів**

Джерело: побудовано авторами

2. Загальна кількість людських цінностей відносно невелика, із термальних цінностей найбільш важливими респондентами було визначено наступні базові цінності: «особиста безпека», «толерантність та повага», «турбота про людей і довкілля». Мешканці регіону надають перевагу одним і тим самим цінностям, хоч і у різній ступені значимості, більшість респондентів визначили

«особисту безпеку» як найбільш важливу цінність, що пов'язано із проведенням ООС на території області та підвищенням рівнем криміногенної обстановки.

3. Найменш важливими було визначено наступні цінності: «відданість традиціям і залежність від громадської думки», «релігійність», «готовність йти на ризик і відкритість до всього нового», «самоствердження (влада, статус, багатство)». Даний результат є чутливим індикатором змін, які відбуваються у суспільстві та визначає потенціал до розвитку. Від того, на скільки вивчено світ ціннісних орієнтацій місцевих мешканців та їх плани на життя, залежатиме те, на скільки ефективно будуть впроваджуватись заходи у соціально-економічних сферах. Також це може свідчити о неготовності суспільства до змін, відсутності ортодоксальної культурної ідентифікації місцевих мешканців.

4. У сегментах місця проживання («місто», «село»), гендерної ознаки («чоловіки», «жінки») та роду діяльності, особливою цінністю є «самотійність у прийнятті рішень». Що, традиційно притаманно для чоловіків, однак у нашому випадку, можна визначити як показник внутрішньої сутності мешканців області, що шанують волелюбство і цінують можливості особистого вибору.

Список літератури

1. Котлер Ф. Асплунд К. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. Санкт-Петербург.: Стокгольмская школа экономики, 2005. 384 с.

2. Норицина Н.І. Концептуальные основы формирования бренда на украинском рынке. *Актуальные проблемы экономики*. 2001. № 3-4. С. 40-46.

3. Темпорал П. Эффективный бренд-менеджмент. СПб.: Нева, 2003. 320с.

4. Jonathan Cagan, Craig M. Vogel. Creating Breakthrough Products. Innovation from product planning to program approval. Prentice-Hall PTR, 2002.

СЕКЦІЯ 5

SECTION 5

**ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО ТА ПРОЦЕС,
СІМЕЙНЕ ПРАВО, ЖИТЛОВЕ ПРАВО,
МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО
CIVIL LAW AND PROCEDURE, FAMILY
LAW, HOUSING LAW, INTERNATIONAL
PRIVATE LAW**

УДК 347.44

Слободенюк В. А.

головний юрисконсульт
Акціонерного товариства
«Національна акціонерна компанія
«Нафтогаз України»

**ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ
ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН ТРАНСПОРТУВАННЯ
ТРУБОПРОВІДНИМ ТРАНСПОРТОМ**

Договірні зобов'язання у сфері трубопровідного транспорту зазнають істотного імперативного впливу шляхом їх регулювання законами, постановами уряду, підзаконними нормативно-правовими актами національного регулятора – Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг та іншими.

Транспортування трубопровідним транспортом здійснюється на підставі положень, що застосовуються до договору перевезення та регулюється главою 64 Цивільного кодексу України. Так, перевезення вантажу, пасажирів, багажу, пошти здійснюється за договором перевезення. Загальні умови перевезення визначаються цим Кодексом, іншими законами, транспортними кодексами (статутами), іншими нормативно-правовими актами та правилами, що видаються відповідно до них (ч. 1, 2 ст. 908) [1].

Господарський кодекс України в главі 32 також визначає під перевезенням вантажів – господарську діяльність, пов'язану з переміщенням продукції виробничо-технічного призначення та

виробів народного споживання залізницями, автомобільними дорогами, водними та повітряними шляхами, а також транспортування продукції трубопроводами (ч. 1 ст. 306) [2].

В свою чергу, необхідно визначити ряд особливостей, що відрізняють транспортування від перевезення іншим видом транспорту.

Підприємства, установи та організації трубопровідного транспорту здійснюють приймання, збереження, перевантаження і транспортування трубопроводами, у тому числі з метою транзиту, вуглеводнів, хімічних продуктів, води та інших продуктів і речовин на основі договорів з урахуванням економічної ефективності та пропускної спроможності магістральних трубопроводів (ч. 2 ст. 12) [3].

Договірне регулювання трубопровідного транспортування залежить від способу транспортування (типу трубопроводу) та об'єкта транспортування.

Так, в залежності від способу існує транспортування магістральним трубопроводом і промисловим трубопроводом (розподільним тощо). У залежності від об'єкта – трубопровідне транспортування нафти, газу, хімії, води, інших продуктів і речовин тощо.

Предметом договору, спрямованого на надання послуг із постачання (транспортування) трубопровідним транспортом, є послуги по переміщенню нафти, природного газу, інших речовин трубопровідним транспортом у визначене місце призначення (нафтопереробні заводи, берегові термінали і порти, станції залізниць).

У договорі транспортування трубопровідним транспортом переміщення здійснюється у вигляді єдиного технологічного процесу, заснованого на природних властивостях речовини, що переміщується і всі технологічні операції по переміщенню здійснюються в єдиній і статичній системі трубопроводів. У цьому договорі особливе значення мають технологічні операції, у тому числі операції по обліку і контролю за якістю і кількістю речовини.

Необхідна процедура є необхідною для завершення циклу постачання з дотриманням усіх необхідних умов транспортування.

На відміну від договору перевезення, у якому переміщення вантажу завжди здійснюється за допомогою руху самого транспортного засобу, переміщення трубопроводом забезпечується за допомогою спеціальної технологічної системи, статичної стосовно простору і вантажу.

Окремо слід зазначити, що предмет та особливі умови договору транспортування трубопроводним транспортом врегульовані дією спеціальних норм і правил технічної експлуатації трубопроводів. Призначенням цих установлень є необхідність забезпечити належну і, зокрема, безпечну для навколишнього середовища експлуатацію трубопроводів.

Договір трубопроводного транспортування укладається в письмовій формі, є оплатним і консенсуальним – укладення договору створює обов'язок вимагати постачання.

Ще однією особливістю даного типу договору є наявність спеціальних суб'єктів – транспортних організацій, що проходять ліцензування та повинні відповідати стандартам, встановленим національним регулятором.

Відтак, договір транспортування трубопроводним транспортом є самостійним видом зобов'язання, який має ряд особливостей, що відрізняє його від інших договорів перевезення.

Список літератури

1. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV *Офіційний сайт Верховної ради України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/conv/page>.

2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV *Офіційний сайт Верховної ради України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15>.

3. Про трубопроводний транспорт: Закон України від 15.05.1996 року № 192/96-ВР. *Офіційний сайт Верховної ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/329-19#Text>.

СЕКЦІЯ 6

SECTION 6

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА
DEMOGRAPHY, ECONOMICS OF LABOR,
SOCIAL ECONOMICS AND POLICY**

Карпеченкова А. О.

аспірант кафедри культурології,
мистецтвознавства та філософії культури
Державний університет «Одеська політехніка»

**РІЗНИЦЯ В ПОГЛЯДАХ НА ПИТАННЯ
МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ МІЖ
ПОКОЛІННЯМ Х, Y ТА Z В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ**

Питання міграції населення, завжди поставало серед мало розвинутих країн. З покон віків люди шукаючи кращої долі переселялись в кращі місця, і іноді таке переселення тривало не одне десятиліття. За останнє століття процес міграції набув масовий характер, суть якого зводиться до простого пояснення, населення мігрує з менш розвинутих країн в більш розвинуті. Дане явище, в кінцевому результаті, призводить до фактичного вичерпування трудових ресурсів країн донорів, і лиш посилює країни що приймають мігрантів.

Якщо говорити про міграцію з України то, згідно статистики, ми маємо не втішні показники. Так як, лише за період незалежності Україна втратила понад десять мільйонів громадян, що дорівнює приблизно одній п'ятій всього населення країни на момент розпаду Радянського Союзу. Точну цифру неможливо назвати, адже останній перепис населення, який повинен проводитись раз на десять років, проводився в 2001 році.

Покоління Х, що виросло в радянській Україні і перебувало під постійно діючою політичною агітацією, сприймало міграційні процеси як зраду своїй країні, народу, партії, що забезпечила їх усім необхідним для щасливого життя на території Вітчизни. Важливу роль в формуванні образу мігранта

зіграли колективність радянського населення, яке в абсолютній більшості засуджувало, будь-яку спробу покинути територію батьківщини. Такий консерватизм в геополітичних поглядах призвів до деформації світоглядних настроїв серед українського населення.

Покоління Y або іншими словами покоління міленіалів одними з перших, хто начав масово виїздити з країни в пошуках кращого місця для комфортного життя. Починаючи з 2000 років кількість мігрантів з України щорічно збільшує свої показники. А це в результаті призводить до фактичного занепаду України, як держави без достатньої кількості трудових ресурсів. Найгірше в тому, що з країни постійно виїзять кваліфіковані працівники, яких з кожним роком стає все менше.

Покоління Z, як наймолодше, що виросло в вільному доступі до світової мережі Інтернет є найактивнішими мігрантами серед всіх поколінь. Бажаючи будувати своє життя за власним розсудом і спираючись на необмежені потоки інформації, дане покоління в переважній своїй більшості обирає життя за кордоном.

Як висновок, можемо стверджувати, що всі три покоління українського населення по різному ставляться до процесу міграції з України до більш розвинутих країн світу. І якщо покоління X в переважній більшості розглядає переселення як зраду національних інтересів, то наймолодше покоління Z взагалі не переймається долею своєї батьківщини про що говорять статистичні дані міграційної служби. В будь-якому випадку міграційні процеси призводять негативних наслідків для нашої держави, і відсутність державного контролю в даній сфері може призвести до остаточного занепаду країни, як ми це можемо бачити на прикладах країн третього світу.

Список літератури

1. Державна міграційна служба URL:
<https://dmsu.gov.ua/diyalnist/statistichni-dani/statistika-z-osnovnoj-diyalnosti.html>

СЕКЦІЯ 7

SECTION 7

**ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА
СПРАВА
TOURISM AND HOTEL-RESTAURANT
BUSINESS**

УДК 338.487/.488:005.8

Безкорвайна Л.

доктор педагогічних наук, доцент,
професор кафедри туризму та
готельно-ресторанної справи
Запорізький національний університет

УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ В СФЕРІ ГОСТИННОСТІ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Нині сфера гостинності як складова індустрії туризму є однією з найбільш динамічних ланок світової економіки. Її розвиток продиктований багатьма факторами: внутрішніми, притаманними специфіці галузі та зовнішніми, що виникають в результаті змін у діяльності національної та світової економік [3].

Україна має великий потенціал для розвитку туризму в усіх напрямках: гастро-, агро-, екотуризм; зимовий, сільський, зелений, морський, культурний туризм; заходи і фестивалі, MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Events) та ін. Роль туризму в загальному стані й тенденціях світової економіки, підвищенні рівня зайнятості, диверсифікації та інноваційності національної економіки, збереженні і розвитку культурного потенціалу та екологічно безпечного навколишнього природного середовища, гармонізації відносин між країнами і народами та реалізації зовнішньої політики держави, визнано на державному рівні, що підтверджено нормативними документами (Стратегія розвитку туризму та курортів до 2026 року (2017), Концепція популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі (2018)) [1].

Запорукою результативного функціонування будь-якого проєкту ґрунтується на командній роботі, спроможній забезпечити гнучкість, стимулювати творчість та створити атмосферу співпраці й підтримки в центрі команди, що безумовно позитивно впливатиме на результат проєкту. Команда проєкту – це управлінська побудова, до складу якої входять фахівці, які є, по суті, менеджерами у своїх напрямках діяльності, що очолюється керівником проєкту, який відповідає за реалізацію його в цілому [2]. До проєктів сфери гостинності можна віднести: інвестиційний – пов’язаний із залученням певних фінансових інвестицій у створення і розвиток підприємств туристської інфраструктури; інноваційний – пов’язаний із розробленням нових туристських продуктів або окремих їх складових – туристських послуг, новітніх напрямків; міжнародний – проєкт, в розробленні й виконанні якого беруть участь іноземні партнери [4].

Таким чином, зазначимо, що галузь гостинності як важлива складова туристичної індустрії, має удосконалюватися згідно зі світовими стратегіями глобального розвитку. Питання диверсифікації послуг туризму та гостинності, пошук та запровадження новацій, є на часі в міжнародній та національній економіках. З огляду на це, вивчення проблем специфіки управління проєктами в сфері гостинності, опрацювання питань розробки цінових та маркетингових стратегій, з’ясування аспектів, пов’язаних із життєвим циклом туристичного продукту, дослідження позитивного досвіду диверсифікації туристичних послуг в європейській туристичній системі, є першочерговою потребою туристичної співдружності України.

Публікацію підготовлено в рамках проєкту «Диверсифікація сільського туризму через збалансованість та креативність: поширення європейського досвіду в Україні» / «Diversification of rural tourism through sustainability and creativity: disseminating European experience in Ukraine» (DIRUT) 620720-EPP-1-2020-1-UA-EPPJMO-MODULE за підтримки Програми Erasmus+: Jean Monnet

Європейського Союзу, що реалізується у Запорізькому національному університеті (2020 – 2023).

Список літератури

1. Безкоровайна Л., Волобуєв А. Туризм в умовах переходу до зеленої економіки: європейський досвід реалізації. Секція 4. «Циркулярна економіка: впровадження досвіду ЄС в Україні». Мат. Міжн. науково-практичної інтернет-конф. «Розвиток співробітництва між Європейським Союзом та Україною» (International Scientific and Practical Internet Conference «EU-Ukraine cooperation») (26 лист. 2020, Львів). Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2020. С. 104 – 105. URL: <https://lpnu.ua/jmm-circle/internetkonferentsiia>

2. Кузьмінська Ю. М. Моделі та методи формування команд освітніх проєктів підвищення кваліфікації: дис. канд. техн. наук: 05.13.22 / Львівський державний університет безпеки життєдіяльності. Львів, 2019. С. 224. URL: <https://sci.ldubgd.edu.ua/bitstream/123456789/6222/1/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%9A%D1%83%D0%B7%D1%8C%D0%BC%D1%96%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D1%96%CC%88%20%D0%AE.%D0%9C.pdf>

3. Морозова О. С., Морозов О. В. Індустрія гостинності: перспективи її розвитку в Україні. *Приазовський економічний вісник*. Класичний приватний університет. Випуск 2(19) 2020, С. 50 – 58. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/2_19_ukr/12.pdf.

4. Тимейчук А. М. Управління туристичними проєктами як основний функціональний елемент практичного туризмознавства. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми*. 2018. № 50. С. 379-383. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/tymejchuk2.htm.

СЕКЦІЯ 8

SECTION 8

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,
АНАЛІЗ ТА АУДИТ
ACCOUNTING, ANALYSIS,
AND AUDIT**

УДК 657.6

Ус А. О.

аспірантка кафедри
фінансового аналізу та аудиту,
Київський національний торговельно-
економічний університет

**АНАЛІЗ ТА АУДИТ РОЗВИТКУ
ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ В УМОВАХ
ГЛОБАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
ТРАНСФОРМАЦІЙ**

Останні роки стали свідченням того, що глобальні соціально-економічні перетворення неминуче вносять корективи у способи та напрямки діяльності підприємств. Зазнаючи значних втрат спричинених поширенням Коронавірусу SARS-CoV-2 та заходів з обмеження поширення цієї інфекції, підприємства торгівлі змушені пристосовуватися до нових реалій життя і стає очевидним, що світові тенденції щодо впровадження доктрин Цілей сталого розвитку, що затверджені 25 вересня 2015 року Генеральною Асамблеєю ООН, набувають особливої актуальності, тому впровадження цих ідей в аналізі та аудиті в сучасних реаліях стає неминучим етапом для подальшого розвитку.

Події, що відбуваються вкотре показують невід'ємне взаємоіснування економічних, соціальних та екологічних складових, що і визначає напрямки подальших трансформацій. За перше півріччя пандемії відбулося значне падіння обсягів продажу роздрібною торгівлю близько 56 % (рис. 1), що є свідченням неготовності підприємств торгівлі до кризових

ситуацій, які спричинені зовнішніми впливами факторів нефінансового характеру.

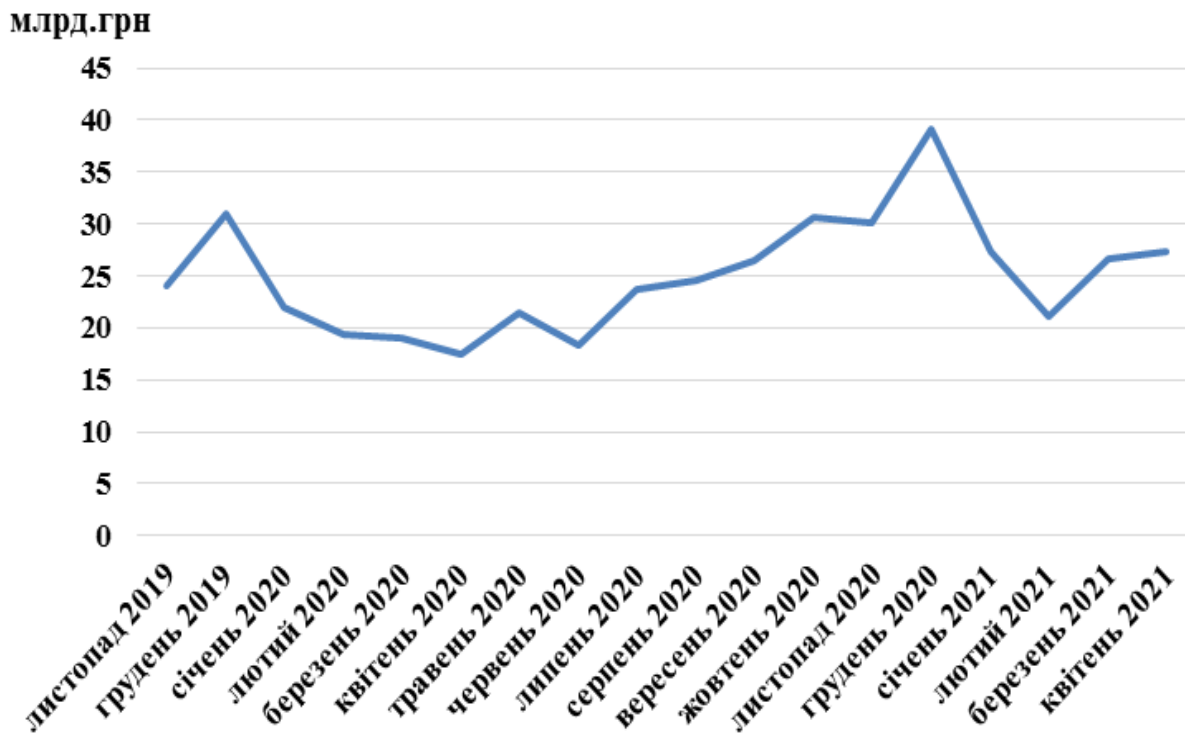


Рис. 1. Динаміка обсягів продажів роздрібною торгівлі в Україні за листопад 2019 р. – квітень 2021 р.

Джерело: систематизовано на основі офіційних даних сайту Рейтинг (бізнес в офіційних цифрах) [2]

Ситуація вирівнялася лише в кінці грудня 2020 року, проте перше півріччя 2021 року так само показує не стабільні результати діяльності, що вимагає пошуку і впровадження нових підходів. Переважну частину обсягів продажів роздрібною торгівлі складають торговельні мережі, які набувають все більшого поширення і, які зазнали значних втрат у вищевказаний період, тому ці питання особливо актуальні саме для торговельних мереж.

У світових тенденціях існує понад 30 прийнятих міжнародних стандартів для подачі звітності зі сталого розвитку [5], що включає фінансові та нефінансові показники, за цими стандартами уже значна частина підприємств подають звітність, проте так як і у світі, так і в

Україні лише незначна частина підприємств, що відноситься до сфери торгівлі подають цю звітність (2,07 % з всіх поданих звітів зі сталого розвитку) [3; 4].

Основна проблема з подання звітів зі сталого розвитку – це відсутність стандартизованої наукової бази та відсутність визначених методичних рекомендацій щодо здійснення аудиту нефінансової інформації.

Для подолання цих проблем існує необхідність в розробці та впровадженні внутрішніх методик аудиту нефінансової інформації і типових методик аудиторської перевірки нефінансових показників, шляхом вивчення міжнародного досвіду з цього питання, також потребує детальної уваги визначення джерел інформації та документування результатів аудиту, що включають в себе нефінансову інформацію.

Отже, сучасні реалії вимагають переходу до нових форм аналізу, що включатимуть в себе аналіз не лише фінансових показників, але і показників нефінансового характеру та подальшого їх включення при подачі звітності торговельними мережами, що дозволить користувачам інформації отримати більш повну та достовірну інформацію про діяльність торговельних мереж та дозволить підвищити якість проведеного аудиту.

Список літератури

1. Державна служба статистики України. – Режим Доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Економіка карантину. Рейтинг (бізнес в офіційних цифрах): веб-сайт. Режим доступу: <https://q.rating.zone>.
3. Звітність зі сталого розвитку GRI. – Режим доступу: <https://database.globalreporting.org>.
4. Мережа глобального договору ООН. – Режим доступу: <https://www.unglobalcompact.org>.
5. Sustainable development goals. – Режим доступу: <https://www.undp.org/content/undp/en/home/sustainable-development-goals/resources.html>.

СЕКЦІЯ 9
SECTION 9

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА,
СТРАХУВАННЯ
FINANCE, BANKING, INSURANCE

УДК 331.1; 316.3

Гайдук І. С.
науковий співробітник
ДНУ «Інститут освітньої аналітики»

АНАЛІЗ ЗРОСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Значення ІЛР в Україні, враховуючи також деякі додаткові компоненти (ІЛР з урахуванням нерівності, індекс освіченості та індекс освіченості з урахуванням нерівності) (рис. 1) дає змогу простежити зміни в розвитку людського потенціалу українців із подальшим прогнозом задля пошуку ефективних векторів покращення його стану.

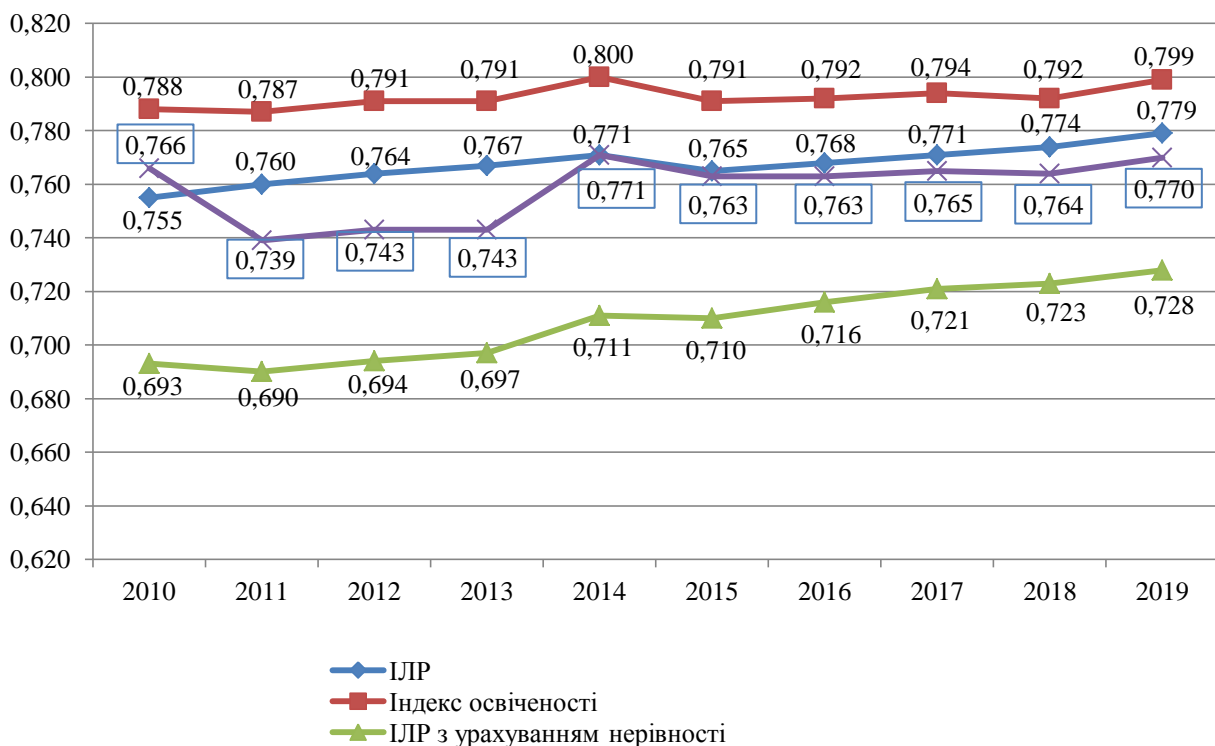


Рис. 1. Значення ІЛР та деяких додаткових індексів в Україні за 2010 – 2019 рр.

Джерело: [1]

Зокрема, ІЛР за 2010 – 2019 рр. зріс із 0,755 до 0,779 (на 3,2 %), продемонструвавши найвище значення в 2014 р. (0,771). На відносно нижчих позиціях порівняно із ІЛР перебуває ІЛР з урахуванням нерівності, який в 2010 р. становив 0,693, однак у 2019 р. склав 0,728 (ріст на 5,1 %), що свідчить про помітні зрушення в частині подолання нерівності в Україні.

Індекс освіченості в Україні, який характеризує середнє значення років навчання у школі (для дорослих) та очікуваних років навчання у дітей, за 2010 – 2019 рр. зріс із 0,788 до 0,799 (на 1,4 %), отримавши пікове значення в 2014 р. (0,800). В доповнення до нього індекс освіченості з урахуванням нерівності зі значення 0,766 в 2010 р. зріс всього лиш на 0,5 % (0,770 в 2019 р.), суттєво знизившись в період 2011 – 2013 рр.

Детальніший аналіз нерівності в освіті, доходах та тривалості життя в Україні за 2010 – 2019 рр. (рис. 2) показав, що відбулося відносно плавне зниження показників у частині доходів (із 10,4 % до 8,5 %) та тривалості життя (із 11,0 % до 7,4 %), тоді як відсоток нерівності в освіті зріс із 2,8 % до 3,6 %, отримавши за період 2011 – 2013 рр. значення 6,1 %.

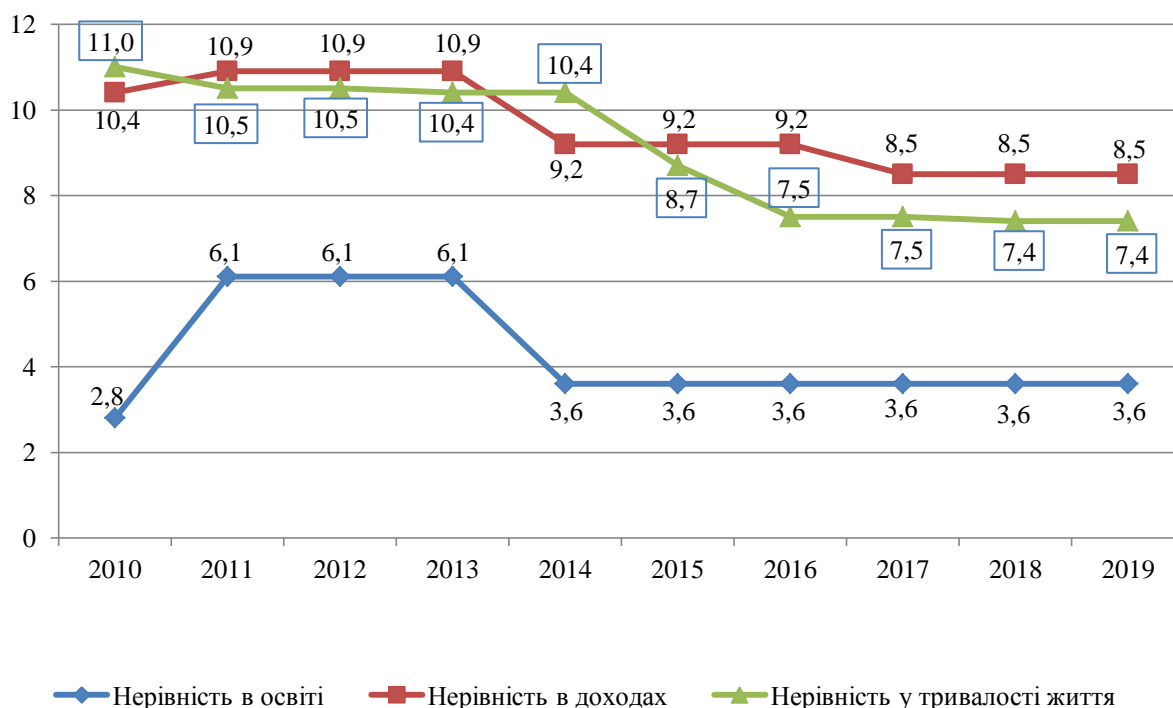


Рис. 2. Значення нерівності в освіті, доходах та тривалості життя в Україні за 2010 – 2019 рр., %

Джерело: [1]

Для порівняння середнє значення нерівності в освіті в 2019 р. для країн із дуже високим розвитком людини склало 6,4 % (нерівність в доходах – 20,4 %), із високим розвитком людини – 14,5 % (нерівність в доходах – 28 %), середнім розвитком людини – 37,1 % (нерівність в доходах – 19,7 %), низьким розвитком людини – 37,9 % (нерівність в доходах – 25,1 %), а для країн, що розвиваються – 25,3 % (нерівність в доходах – 24,6 %) [1].

Ще одним показником, який демонструє здатність суспільства задовольняти основні людські потреби своїх громадян, покращувати і підтримувати на належному рівні якість їхнього життя та створювати умови для того, щоб усі люди могли розкрити свій потенціал в повній мірі, є Індекс соціального прогресу. Він структурно складається із трьох базових компонентів: основні людські потреби, основи добробуту та можливості (особисті права, особиста свобода і свобода вибору, толерантність та інклюзивність, доступ до вищої освіти).

Згідно зі звітом про Індекс соціального прогресу за 2020 рік, загальний рейтинг із 163 країн ділиться на такі 6 категорії: дуже високий соціальний прогрес (13 країн), високий соціальний прогрес (29 країн), соціальний прогрес вище середнього (40 країн), соціальний прогрес нижче середнього (29 країн), низький соціальний прогрес (28 країн) та дуже низький соціальний прогрес (24 країни). П'ятірку лідерів рейтингу посідають: Норвегія (92,73), Данія (92,11), Фінляндія (91,89), Нова Зеландія (91,64) та Швеція (91,62). Україна (63 місце зі значенням 73,38) разом із її найближчими сусідами: Мексикою (62 місце зі значенням 73,52) та Шрі-Ланкою (64 місце із значенням 73,20), зайняла позиції у групі країн із соціальним прогресом вище середнього [2].

Отже, показники індексу освіченості, нерівності в освіті та нерівності в доходах свідчать про зростання можливостей українців інвестувати у своє майбутнє, однак без належного контролю з боку держави та сприятливого соціально-економічного середовища досягнути ефективних результатів буде неможливо. В підсумку країни із вищим рівнем доходу мають більші ресурси для задоволення потреб їх населення і можливості для багатовекторного розвитку. Недостатньо лише інвестувати в економічне зростання для досягнення соціального прогресу, адже взаємозв'язок між ними має

більш складний характер, ніж просто причинно-наслідковий зв'язок, що потребує врахування усіх змінних у довгостроковій перспективі.

Список літератури

1. Human Development Data Center. URL: <http://hdr.undp.org/en/data>.
2. Social Progress Index. URL: <https://www.socialprogress.org>.

УДК 658:351.863

Тюк Е. Ю.

бакалавр з фінансів,
банківської справи та страхування,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Науковий керівник:

Пойда-Носик Н. Н.

доктор економічних наук,
професор,
професор кафедри фінансів і банківської справи,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ У СВІТЛІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується інтеграцією в світову економічну систему та посиленням глобалізаційних процесів, наслідком чого є вплив глобальних викликів і загроз на фінансову безпеку держави.

Поняття фінансової безпеки держави є доволі поширеним та неоднозначним, адже науковці трактують дане поняття з різних поглядів. Зокрема, під фінансовою безпекою розуміють: 1) стан фінансової системи країни, за якого створюються всі необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, за яких забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни; 2) стан фінансово-кредитної сфери держави, що характеризується збалансованістю й якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг,

стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників; 3) важлива складова частина економічної безпеки індивіда, підприємництва, галузі господарського комплексу, сектору національної економіки, економічної системи, регіону, держави, суспільства, міждержавних економічних утворень і світового господарства загалом, що базується на незалежності, ефективності та конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери [1 – 3].

Фінансова безпека складається з ключових підсистем, кожна з яких характеризується своєю структурою та особливостями розвитку. Так, відповідно до сегмента фінансового ринку, фінансова безпека держави охоплює такі компоненти: бюджетну безпеку, боргову, банківську, валютну, грошово-кредитну (монетарну), безпеку небанківських фінансових ринків (фондового та страхового) [4, с. 14].

Зважаючи на те, що фінансова безпека не є статичною, то механізм її забезпечення становить сукупність організаційних та інституційно-правових заходів впливу, спрямованих на своєчасне виявлення, попередження та ліквідацію загроз стабільності і стійкості фінансової системи, містить три елементи (див. рис. 1).

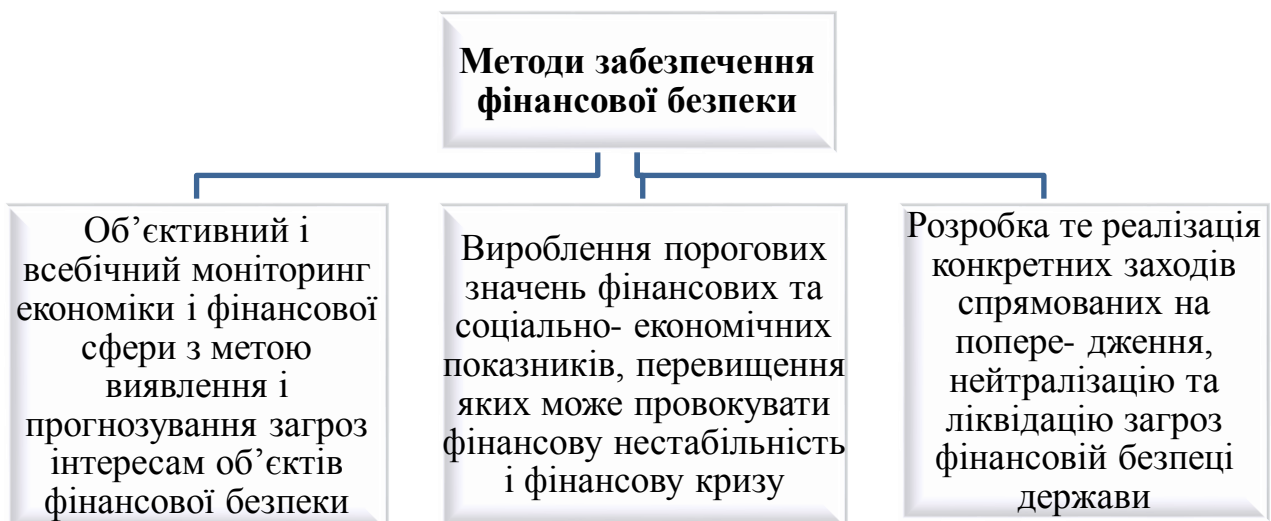


Рис. 1. Методи забезпечення фінансової безпеки держави
Джерело: [5, с. 268]

Сьогодні, будь-яка держава стикається з великою кількістю зовнішніх та внутрішніх загроз, які мають негативний вплив на

стабільність фінансової системи, стан національної валюти та економіки в цілому.

Сучасними внутрішніми ризиками для фінансової безпеки України, спричиненими впливом коронакризи та структурними дисбалансами економіки, є: критичне скорочення робочих місць, обсягів виробництва, національного продукту; структурна та технологічна економічна відсталість; схильність до фінансової паніки через слабкість банківської та фінансової систем; низький рівень бюджетної дисципліни, надмірні державні витрати та дефіцит державного бюджету; корупційні ризики; значні обсяги тіньової економіки; зростання обсягів внутрішнього і зовнішнього боргу. Серед зовнішніх ризиків науковці П'ятницька Г.Т. і Федулова І. В. [6, с. 7] називають: блокада або інші зовнішні ворожі економічні дії, енергетична залежність; галузева або виробнича залежність; зовнішній економічний тиск; геополітична нестабільність та військова агресія; зовнішні кібератаки; екологічні катастрофи, локдауни внаслідок пандемії тощо.

Отже, забезпечення фінансової безпеки держави на високому рівні є досить складним завданням, що вимагає значних зусиль. Державам слід обирати оптимальні дії щодо вирішення всіх наявних ризиків, шукати пріоритетні напрями вдосконалення та зміцнення фінансової безпеки. Адже, забезпечення фінансової безпеки є гарантом національної економіки загалом, головною умовою сталого розвитку держави, а також зростання добробуту громадян. Проте забезпечення економічної та фінансової безпеки України неможливе без завершення структурної перебудови національної економіки і підвищення її конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Ладюк О. Д. Фінансова безпека: характеристика складників. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5280> (дата звернення 04.07.2021).

2. Пойда-Носик Н. Н. Фінансова безпека акціонерних товариств: теоретико-методологічний та практичний аспекти системного підходу : монографія. Чернігів: ЧНТУ, 2020. 306 с.

3. Пойда-Носик Н. Н., Черленяк І. І. Управління фінансовою безпекою на макро- та мікрорівнях: теоретико-методологічні засади. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. Випуск 1 (57). 2021. С.59-67.

4. Марченко О. М., Пушак Я. Я., Ревак І. О. Фінансова безпека держави: навчальний посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2020. 356 с. URL: http://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/2964/1/FinansovaBezpeka_30-04_2020.pdf (дата звернення 04.07.2021).

5. Мелих О. Фінансова безпека держави: сутність, критерії оцінки та превентивні заходи зміцнення. *Економічний аналіз*. 2013. Т. 12 (2). С. 266 – 272. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/jspui/bitstream/316497/11687/1/Стаття%202013_1.pdf (дата звернення 04.07.2021).

6. П'ятницька Г.Т., Федулова І. В. Фінансова безпека країни та підприємства: визначення, взаємозв'язок і ризику забезпечення. *Ефективна економіка*. 2020. № 7. С. 14. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/7_2020/16.pdf (дата звернення 04.07.2021).

Дмитришин Н. Я.
студент магістратури
Львівський торговельно-
економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗКРИТТЯ СУТІ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день визначення фінансового потенціалу підприємства розглядається багатьма науковцями, які вважають що він є основною складовою економічного потенціалу підприємства. Тому постає необхідність аналізу різних точок зору щодо трактування терміну «фінансовий потенціал підприємства».

Підходи науковців щодо трактування поняття «фінансовий потенціал підприємства» представимо у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

Трактування поняття «фінансовий потенціал підприємства»

Автор	Тлумачення
1	2
Ресурсний підхід	
Белінська О.В. [1]	Фінансовий потенціал – включає в себе всі наявні фінансові ресурси, які безпосередньо приймають участь у процесі виробництва продукції або наданні послуг підприємством та забезпечують як стратегічний, так і фінансовий розвиток.
Бикова В.Г. [2]	Фінансовий потенціал – включає в себе всі наявні фінансові ресурси, які підприємство спрямовує на досягнення економічних цілей щодо діяльності свого підприємства та зростання своїх доходів.
Боронос В.Г. [3]	Фінансовий потенціал – полягає у системі фінансових відносин на підприємстві, за допомогою яких здійснюється ефективне фінансове управління діяльністю підприємства та забезпечення його функціонування в ринкових умовах та отриманні (зростанні) прибутків
Буряченко А.Є. [4]	Ефективність фінансового потенціалу полягає у забезпеченні та наявності у підприємства фінансових ресурсів, що допомагає ефективно та прибутково здійснювати свою діяльність.
Газуда М.В. [5]	Фінансовий потенціал полягає у наявності на підприємстві фінансових ресурсів незалежно від того чи вони є власні чи запозичені, тобто ресурсів, якими підприємство має право раціонально розпоряджатися та використовувати у виробничих цілях.
Гончарова Ю.С. [6]	Фінансовий потенціал полягає у здатності підприємства оптимізувати свій капітал, що покращує загальну систему фінансових ресурсів.

Продовж. табл. 1

1	2
Результативний підхід	
Іляш О.І. [7]	За допомогою фінансового потенціалу у підприємства є можливість раціонально вкладати та використовувати свої фінансові ресурси для отримання високих показників щодо результатів господарсько діяльності.
Костевич О.Д. [8]	Фінансовий потенціал показує можливість підприємства до раціонального використання фінансових ресурсів

Можна виділити два підходи – ресурсний та результативний, за якими здійснюється тлумачення поняття «фінансовий потенціал». За ресурсним підходом, фінансовий потенціал ототожнюється з фінансовими ресурсами, а за результативним – із показниками стабільності фінансового стану підприємства [6, с. 23].

Більшість авторів зводить фінансовий потенціал до фінансових ресурсів, які знаходяться у розпорядженні підприємства з метою здійснення поточних та майбутніх витрат. Під фінансовими ресурсами мається на увазі безпосередньо ресурси, які беруть участь у виробничо- господарській діяльності та залучаються для фінансування певних стратегічних напрямків розвитку підприємства [2, с. 56]. Фінансові ресурси можна розглядати в аспекті складової фінансового потенціалу, як грошові доходи та накопичення, що отримані підприємством від використання наявних ресурсів в процесі здійснення їх обороту. Проте, визначати фінансовий потенціал, як сукупність фінансових ресурсів є недостатнім, оскільки тут не знаходять відображення, наприклад, «потенційність» їх віддачі чи можливості трансформації їх в інші складові елементи (фактори) виробництва.

Узагальнюючі наведені вище трактування даного терміну, можна зазначити, що фінансовий потенціал підприємства – це сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства.

Особливістю фінансового потенціалу є те, що основою його формування виступають фінансові ресурси, які з'являються на етапі створення підприємства. В той же час фінансові ресурси не слід ототожнювати із грошовими коштами, адже вони є безпосередньо джерелами формування інших активів підприємства.

У свою чергу, фінансові ресурси поділяються на власні, залучені та позичені і проявляються у вигляді капіталу підприємства.

Варто зазначити, що особливість фінансового потенціалу полягає насамперед не так у наявності фінансових ресурсів у конкретний проміжок часу, як у здатності підприємства формувати та відтворювати необхідні активи у повному обсязі з мінімальними витратами та у стислі терміни.

Від рівня фінансового потенціалу безпосередньо залежить рівень конкурентоспроможності підприємства – здатності підприємства конкурувати на ринках з виробниками й продавцями аналогічних товарів за допомогою забезпечення більш високої якості, доступних цін, створення зручних умов для покупців, споживачів.

Таким чином, для ефективного використання фінансового потенціалу, важливо брати до уваги підприємницькі здібності (людський фактор). Адже на кожному підприємстві необхідно адекватно оцінювати поточні та перспективні фінансові можливості і приймати ефективні рішення щодо оптимізації фінансових ресурсів. Окрім того, грає також важливу роль сама система управління. За неефективної управлінської системи втрачаються складові елементи фінансового потенціалу, що призводить до неефективності діяльності підприємства та ускладнює досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства.

Список літератури

1. Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 4 (3). С. 267 – 271.

2. Бикова В. Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка і управління. *Фінанси України*. 2015. № 6. С. 56 – 61.

3. Боронос В. Г. Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2020. Т. 1, № 3. С. 154 – 166.

4. Буряченко А. Є. Фінансовий потенціал регіонального розвитку: монографія. К.: КНЕУ, 2013. 342.

5. Газуда М. В., Індус К. П., Лалакулич М. Ю. Детермінанти формування і удосконалення системи управління фінансовим потенціалом України. Ужгород: Видавництво «ФОП Сабов А. М.», 2017. С. 220.

6. Гончарова Ю. С. Методи та етапи оцінки фінансового потенціалу підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/15_NPN_2013/Economics/10_138990.d oc.htm.

7. Ляш О. І. Потреба оцінювання фінансового потенціалу торговельного підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2020. Вип. 20.2. С. 116 – 119.

8. Костевич О. Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку. *Вісник Чернігівського технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. Чернігів: ЧДТУ, 2020. № 43. С. 54 – 59.

Shavarina T. D.

Student

Petro Mohyla Black Sea National University

DIRECTIONS AND WAYS OF DEVELOPMENT OF MEDICAL PROFESSIONAL LIABILITY INSURANCE IN UKRAINE

Ensuring the accountability of health professionals is currently one of the most pressing issues in health care. For centuries, the medical profession has always been required to avoid mistakes, but doctors are faced with atypical tasks on a daily basis, the symptoms of the disease are often not obvious, namely the use of instrumental diagnostic methods sometimes poses a potential danger to patient health, therefore, the possibility of error still exists.

According to the provisions of Chapter 67 of the Civil Code of Ukraine [1], the risk of cases where it may be necessary to compensate for the damage may be insured. The professional liability insurance of medical workers covers the actual direct damage to the life and health of the patient (death, disability, temporary incapacity for work) due to unintentional, accidental, unforeseen, possible actions. In this case, the

insurer is obliged to pay the insurance indemnity. Insurance risks involve errors of physicians in the following cases:

- when diagnosing the disease;
- in the recommendations for treatment;
- in prescribing drugs;
- during surgery;
- when performing other medical manipulations.

Problems of development of this type of insurance are caused by problems of development of the insurance market in Ukraine as a whole and are the reasons of unpopularity of voluntary insurance. and selective rules of state regulation and supervision. The needs of the market in qualified personnel, first of all, insurance agents, underwriters, actuaries, insurance engineers, insurance detectives are provided at an inadequate level. But professional medical liability insurance in Ukraine lacks even a definition at the legislative level of fundamental concepts such as «medical error» as well as mentioning the methodology of identification, assessment and further work with the risk of insurance professionals.

Obstacles to development are financial risks, which include, in particular, the unsatisfactory financial condition of a significant number of insurers, the low level of asset quality, the dependence of investment income on the deposit policy of the banking system; commercial risks, which include increased price competition and the threat of bankruptcy of a significant number of insurers, an increase in outstanding liabilities between insurers, including under reinsurance contracts, and in relations with counterparties and partners (banks, investment companies, etc.).

There are two main health insurance systems for medical workers, which are adopted by several developed countries around the world. The system of tortious liability, which is adopted in the United States, is a system of civil court that determines compensation for negligence. During the trial of the tort, compensation is paid in the event that the injured patient is proven to have caused damage to health as a result of negligence. The effect of preventing violations in the system depends on how doctors perceive the tort system.

The PCI (Patient Compensation Insurance) system, adopted by many member countries of the Organization for Economic Co-operation and Development, such as Sweden, Finland, New Zealand, Quebec in Canada, and Australia, also provides proof of negligence, but compensation based on evidence of a causal link between treatment and injury. The system

allows the patient to receive compensation without proof of fault or negligence of the health care provider. The purpose of breach prevention is defined differently in this system. Unlike keeping doctors from poor care, this system helps doctors work with the system to identify the cause of the damage to health [2, p. 88 – 90].

Given the foreign experience, it can be noted that in Ukraine the tort system will be more effective. Although this is not so much because of its ideality, but because of the impossibility of applying the Swedish system. There are two main reasons for this: funding cannot be provided by the state due to lack of funds and the number of victims of medical errors will far exceed the Swedish experience, so there will not be enough financial resources to compensate for damage without recognizing the causal actions of the health worker. At the same time, it is possible to borrow American practice in providing an expert assessment of the situation when both parties hire medical experts to determine the occurrence of the insured event.

No less important way to increase trust are consumer protection mechanisms. And this defender should not be the court, because according to the poll in early 2021, only 1,7 % of respondents fully trust the court, and «rather trust» – 11,3 % [3]. In world experience, the function of alternative (non-judicial) dispute resolution also rests with the institution of financial ombudsman.

Existing health insurance contracts for healthcare professionals need to be revised. Usually prescribe conditions under which it is generally very difficult to obtain compensation. For example, it is stated that it will be paid only if there was no error in the doctor's actions. But medical error is not defined at the legislative level in Ukraine. And it is possible to interpret differently whether it took place, whether there are grounds to consider a specific case as insurance.

References

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2003. № 40 – 44, ст. 356.
2. Н. Johansson. The Swedish system for compensation of patient injuries. *Uppsala Journal of Medical Sciences*. 2010. 115: 88 – 90.
3. Українська правда. Чому судам досі довіряють лише 1,7 % українців і що з цим робити. 11 січня 2021 р. URL: <https://www.pravda.com.ua/columns/2021/01/11/7279542>.



УДК 656.02

Тарельник Н. В.

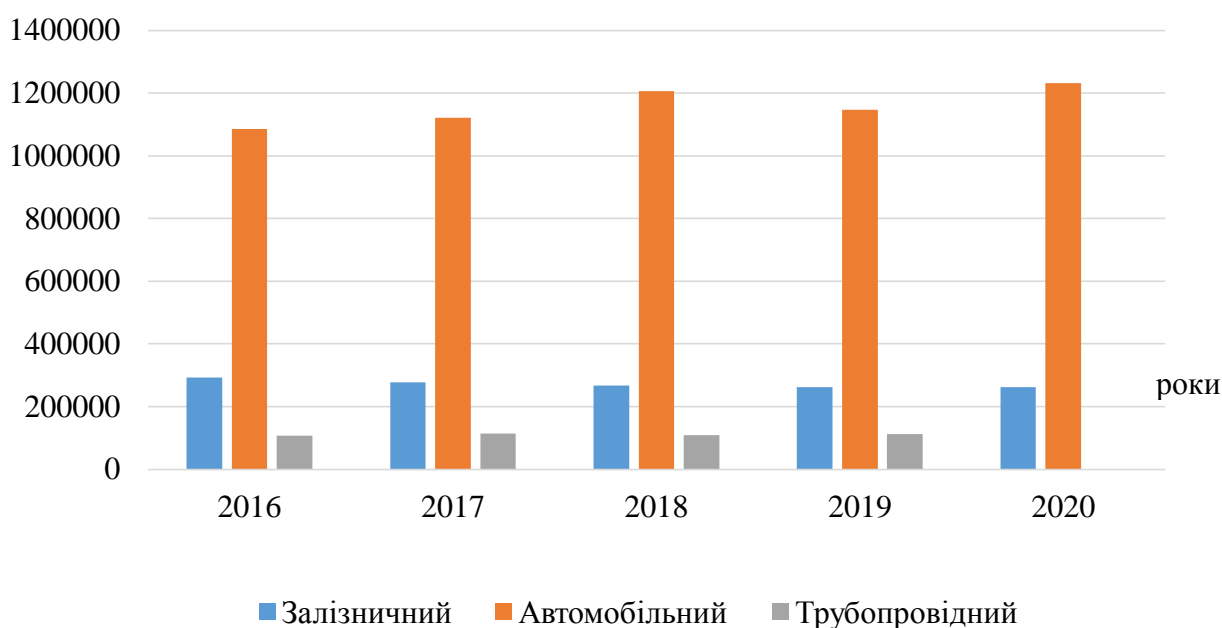
к.е.н., доцент,
доцент кафедри проектування технічних систем,
Сумський національний аграрний університет

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

На сьогодні транспортна галузь в цілому задовольняє лише основні потреби населення та економіки в перевезеннях за обсягом, але не за якістю. Сучасний стан транспортної галузі не повною мірою відповідає вимогам ефективної реалізації євроінтеграційного курсу України [1].

У 2020 р. вантажні перевезення в Україні, без урахування трубопровідного транспорту, скоротились на 10,6 % (на 59,3 млн т), пасажирські – на 39,7 % (1693,7 млн). Динаміку перевезення вантажів за видами транспорту наведено на рис. 1.

тис.т.



Джерело: Державна служба статистики України. –
[Електронний ресурс] – <http://www.ukrstat.gov.ua> [2]

Обсяги вантажних перевезень за цей період скоротились на 2,4 %, або на 7,4 млн т відповідно до загального сповільнення ділової активності у країні та у світі загалом. Автомобільним транспортом у 2020 р. перевезено на 21,2 % вантажів менше, ніж у 2019 р. Вантажообіг трубопровідного транспорту за січень-лютий 2020 р. склало 8,30 млрд. тон-км (на 46,0 % менше, ніж за січень – лютий 2019 року), було прокачано 14,1 млн. тон вантажів (на 31,6 % менше).

Перевезення морським, річковим та авіаційним транспортом у загальному обсязі перевезень залишається несуттєвим і, більш того, хоча демонструє зниження показників.

На сьогоднішній день до основних проблем транспортної галузі можна віднести:

- нестача кваліфікованого персоналу. внаслідок його звільнень транспортними підприємствами через нездатність вчасно сплачувати заробітну платню обумовлюватиме його міграцію до інших видів діяльності або до інших країн;

- зменшення частки вітчизняних перевізників на світових ринках транспортних послуг внаслідок загострення конкуренції у зв'язку з перевищенням пропозиції над попитом;

- тінізація пасажирських перевезень, насамперед автомобільним транспортом;

- зношений стан основних засобів галузі, основною причиною такого становища є низький рівень інвестиційної активності та недотримання перевізниками, насамперед сільськогосподарської продукції, габаритно-вагових норм;

- погіршення стану безпеки вантажних та пасажирських перевезень в Україні, втрачається здатність оперативно та ефективно здійснювати перевезення великих обсягів та широкої номенклатури вантажів, збільшується ймовірність виникнення техногенних катастроф;

- відсутність чіткої, аргументованої та прогнозованої тарифної політики на залізничному транспорті, яка враховуватиме інтереси національних виробників.

- відсутність механізму компенсування витрат на пільгові пасажирські перевезення;

- недостатні потужності з обслуговування мультимодальних перевезень;
- низький рівень використання потенціалу внутрішнього регіонального авіаційного сполучення;
- незадовільне представництво та участь України у світових інфраструктурних проектах, а також низькі темпи інтеграції до них;
- інституціональна невизначеність з вирішенням актуальних проблем транспортного сектору [3, с. 19 – 20].

На сьогоднішній день необхідним є збільшення ефективності та конкурентоспроможності транспортної галузі, вдосконалення правового механізму державно-приватного партнерства, посилення взаємодії між державним та приватним сектором, органами державної влади та органами місцевого самоврядування.

Список літератури

1. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#Text>. – (дата звертання 25.06.2021). – Назва з екрану.
2. Обсяг перевезення вантажів. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/tr/pv_avt/arh_pv_avt_21u.htm.
3. Собкевич О.В. Реальний сектор економіки України в умовах системних викликів / О.В. Собкевич, А.В. Шевченко, В.М. Русан, Є.В. Белашов, Л.А. Жураковська [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2021-03/realnyi-sektor-ekonomiky-ukrainy.pdf> (дата звертання 25.06.2021). – Назва з екрану.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ, ФІНАНСІВ І ПРАВА**

**Збірник тез доповідей Міжнародної
науково-практичної конференції
(7 липня 2021 р.)**

Українською та англійською мовами

Відповідальний за випуск: Загородний І. Д.

Технічний редактор: Нестеренко В. О.

Художній редактор: Михайленко К. В.

Коректор: Остаповець Н. М.

Дизайнери й верстальники: Артеменко А. А, Григоренко Л. О.

Підписано до друку 06.07.2021 р. Формат 60x90/16

Папір офсетний. Друк – ризографія. Умовн. друк. арк. 4,1

Гарнітура Times New Roman.

Наклад 500 примірників. Зам. № 11695

Надруковано у ФОП Сидоренко А. В.

Свідоцтво про державну реєстрацію серія В01 № 710364 від 07.01.2007 р.

36000, м. Полтава, вул. Дмитра Коряка, 3

Всі права захищені.

Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

Редакційна колегія може не поділяти думок авторів.



Офіційний сайт: <http://www.economics.in.ua>

